

重卡企业销售遇冷急寻出路

国内市场6月销售6.1万辆,环比下降17%,同比下降19%

证券时报记者 董璐

昨日,中商情报网发布了6月重卡行业数据,国内重卡市场6月共销售6.1万辆,环比再度下降17%,同比下降19%。

事实上,受到宏观经济放缓抑制,加之“国四”(国家第四阶段机动车污染物排放标准)提前消费的刺激因素不复存在等因素影响,国内重卡市场从今年5月开始就已进入传统淡季和下降通道,结束了过去连续13个月同比增长的黄金时代。面对下半年较为悲观的预期,重卡企业多方寻求出路,通过开拓海外市场、发展核心零部件等举措来提升业绩。

市场需求减弱

业内分析人士用“果然沮丧”来形容6月的重卡行业形势。中商情报网昨日发布的6月重卡行业数据显示,国内重卡市场6月共销售6.1万辆,环比同比双双下滑,延续了5月以来的下行趋势。

数据显示,国内重卡行业今年1-6月累计销售42.62万辆,同比增幅降到了个位数,较去年上半年仅增长6%。来自汽车工业协会的数据显示,一季度重卡累计销量同比增幅达到20%,1-4月同比增幅收窄到16%,1-5月同比增幅为11.5%,上半年重卡市场销量累计增幅正在不断收窄。

瑞银证券分析认为,如果说重卡销量环比下滑是季节性因素所致,那么同比下滑则说明市场对重卡的需求已出现减弱,预计下半年增速较上半年仍将放缓。

一位不愿具名的上市车企相关负责人证实,由于原定于去年7月1日

实施国四排放,有些企业、经销商和用户去年上半年对国三车型“冲”了一把,导致去年基数较高。另外,受制于宏观经济增速的放缓,投资疲软以及房地产、基建行业的不景气,预计今年上半年重卡企业的业绩确实将“不太好看”。

昨日,莫尼塔投资发布重卡调研实录,煤炭等行业的萎靡造成购车分期付款出现违约的情况频频发生,重卡行业企业在山西和内蒙古等以采掘为主的省份遭受的损失严重。此外,预计在低迷的市场环境下,厂商为了推动终端销售,会在一定程度上接受贸易商通过汇票付款。

企业多方寻出路

在机构和经销商普遍对下半年预期较为悲观的情况下,开拓海外市场、发展核心零部件、沾染“热门概念”都成为重卡企业提升业绩、估值的重要途径。

今年以来,中国重汽、陕汽集团等企业宣布积极扩大海外出口市场。中国重汽近日宣布,拟出资设立“丹格特中国重汽西非商用车有限公司”,项目总投资1亿美元,预计2015年一季度投产。

7月1日,华菱星马董事长刘汉如在会见宝钢股份董事长丁毅时表示,截至目前,虽然华菱星马的产量有所下滑,但是效益和去年同期基本持平,目前公司的核心零部件汉马动力(发动机)也开始批量投放市场。

中商情报网的数据显示,华菱星马6月销售1521辆,同比下滑34%;上半年累计销售1.18万辆,同比减少11%。华菱星马去年6月定增募集资金总额12.12亿元,投向公司年产5万辆重型车发动机项目建设。机构普遍认为,自配发动机将是华菱星马提升业绩的最主要看点。

华菱星马董秘金方在接受证券时



重卡品牌	今年5月销量(辆)	今年6月销量(辆)	6月单月同比	今年1-6月销量(辆)	同比累计增长
东风	1.6万	1.3万	-30%	8.55万	-2%
重汽	1.2万	1万	-4%	7.07万	12%
一汽	1.12万	1万	-16%	6.92万	7%
福田	1.2万	8700	-20%	6.36万	9%
陕汽	1.03万	7700	-28%	5.90万	12%
江淮	3900	3800	19%	2.32万	32%
红岩	2311	1612	-30%	1.53万	4%
华菱	2012	1521	-34%	1.18万	-11%
北奔	1200	1060	-42%	6563	-40%
总计	7.3万	6.1万	-19%	42.62万	6%

数据来源:中商数据网、汽车工业协会

董璐/制图 张常春/制图

报记者采访时表示,上述募投项目现已投产,公司预计2014年自产发动机汉马动力可以推广5000台左右,明年可实现盈亏平衡。本年度推广数据稍低于公司原定今年推广5000台~8000台预期,主要还是由于重卡行业近期形势低迷影响。

值得注意的是,华菱星马日前公

告,全资子公司华菱汽车通过了三级保密资格现场审查。有接近军工企业的人士认为,二级和三级保密资格都是由各省省级单位颁发,目前安徽省已经共有94家,其中包括科大讯飞、四创电子等多家上市公司及部分院校、科研单位。该认定意味着华菱星马或将承担部分涉密任务。

恒大上半年销售693亿 完成年度目标六成

证券时报记者 罗克关

昨日,恒大地产(03333.HK)公布了上半年业绩。数据显示,恒大地产6月份完成合约销售额131亿元,同比增长25.8%;1-6月,实现合约销售额693.2亿元,完成年度销售目标1100亿元的63%。

虽然上半年整个楼市进入调整期,但一些房企还是表现出了较强的市场把握力,通过主动调整去适应市场变化。恒大的产品主打刚需,这也是其在市场中表现比较好的重要原因。”一位接近恒大的业内人士对证券时报记者称。

数据显示,恒大地产6月份完成合约销售额131亿元,同比增长25.8%;实现合约销售面积157万平方米,同比增长10.2%。

以整个上半年计,恒大的合约销售额合计693.2亿元,创恒大半年最高销售纪录。这一销售规模,已经完成全年1100亿销售目标的63%。1-6月份累计完成合约销售面积979.6万平方米,同比增长47.4%,销售面积继续稳居全国第一。

房地产研究机构亿翰智库7月报告称,上半年业绩排在前三名的房企依次是万科、绿地和恒大。据了解,在中国指数研究院重点监测的23家公

布销售目标的房企中,平均完成率为40.3%,其中4家房企完成不足1/3。相比之下,恒大地产、万科、中海地产三家大型房企完成目标的50%,越大越强、越大越快”的市场格局越发明显。

上述业内人士认为,上半年恒大地产销售收入维持稳定与年初营销策略的调整直接相关。主要就是把握住了刚需市场,特别从最近几周的情况来看,市场整体在回暖,市场参与方的信心也都在恢复。”

据了解,2013年年底恒大地产在确保已完成年度目标的前提下主动调整了推售节奏积蓄力量,2014年开年即取得开门红。在2014年一季度,恒大地产也制定了顺应调控大势的营销策略,二季度旺盛的刚需带动市场回暖,恒大地产也顺势推出高性价比的刚需产品,很快抓住了市场需求。

相关销售数据显示,6月21日,合肥恒大中央广场开盘销售额25.6亿元,创造了全国楼市今年开盘销售纪录;6月22日平顶山恒大名都开盘销售额6.1亿元,创造了今年三线城市开盘销售纪录。

恒大集团执行董事、副总裁何妙玲此前接受媒体采访时曾明确表示,无论什么时候,满足刚需、高性价比的产品,都会得到市场的认可。

■相关新闻 | Relative News |

保利地产上半年销售651亿

证券时报记者 翁健

保利地产(600048)今日公告,今年6月份,公司实现签约面积118.99万平方米,同比增长17.12%;实现销售额165.21亿元,同比增长34.23%。至此,保利地产今年上半年实现签约面积501.22万平方米,同比减少10.82%;实现销售额651.39亿元,同比增长2.35%。

此前,保利地产董事兼总经理朱铭新曾表示,今年销售目标是在2013年基础增长20%以上。数据显示,保利地产2013年实现销售额1252.9亿元。也就是说,保利地产今年的销售目标为1503.48亿元。这意味着,保利地产上半年销售额完成了年度目标的43.32%。

在公布业绩的同一天,保利地产还同时披露公司于6月份获得的两个房地产项目。

根据公告,保利地产和广州市凯胜投资有限公司通过挂牌方式,联合取得

广州市科学城开创大道KXC-S-3号地块。该项目用地面积为17.09万平方米,规划容积率面积约为47.84万平方米,成交总价约为28.6亿元。保利地产目前拥有该项目60%权益。

同时,保利地产通过合作方式取得郑州市高新区白杨路郑政出5号地块。该项目用地面积约为6.85万平方米,规划容积率面积约为23.97万平方米,成交总价为2.92亿元。保利地产目前拥有该项目50%权益。

值得注意的是,保利地产位于北京市北三环蓟门桥的“保利海德公园”,日前获得预售审批。该楼盘近10万元/平方米的预售价格,成为今年以来北京市住宅项目获批的最高单价。

资料显示,海德公园项目即蓟门桥项目,是2011年保利地产通过收购北京世博宏业房地产开发有限公司获取的。2010年3月份,世博宏业以17.6亿竞得获得蓟门桥项目,折合楼面地价为2.83万元/平方米,成为当时的北京市单价地王。

金刚玻璃5亿收购汉恩互联 布局智慧城市

证券时报记者 邓常青

本是做安防玻璃制造业的金刚玻璃(000093),在停牌3个多月后,即将通过收购转型数字营销。

金刚玻璃今日发布的重大资产重组公告显示,公司拟以5.06亿元对价收购南京汉恩数字互联文化有限公司100%的股权。其中,公司拟向汉恩互联三位股东袁帆、高媛和凯亚投资支付现金2.63亿元,剩余2.43亿元以发行股份方式支付,发行价格为7.23

元/股,共计发行3359万股;同时金刚玻璃还将以定向增发方式,募集配套资金1.68亿元。

资料显示,汉恩互联是数字营销体验整体解决方案提供商,目前已确立了“全息多媒体互动数字展示+移动运营”线下线上两大核心业务板块。

据了解,随着投影技术和显示技术的快速发展,建筑物内部的玻璃橱窗,以及建筑物外部的临街玻璃立面等,均可能成为数字视频信息的良好展示载体。汉恩互联主业之一正是在

这些载体运营“裸眼3D广告”。

从盈利能力来看,汉恩互联明显好于金刚玻璃。汉恩互联今年前4个月净利达到1337万元,已超出金刚玻璃2013年全年的盈利水平。汉恩互联三家股东承诺,汉恩互联2014年~2017年度实现的扣非净利润不低于4200万元、5500万元、6600万元、7600万元。

对于收购汉恩互联的意图,金刚玻璃董事长庄大建向记者表示,公司的转型紧跟“智慧城市”建设,原有的防火等特殊玻璃是建设“平安

城市”的硬件基础,而汉恩互联的移动互联网则属于“数字城市”的软件基础,这“一硬一软”组合起来才是真正的“智慧城市”。

庄大建称,金刚玻璃和汉恩互联的互补性,绝不仅仅局限在玻璃的制造和广告载体,未来公司的产品除了承担防火及安全功能外,公司将融合汉恩互联移动端APP开发运营经验,在建筑玻璃中为客户定制移动端的安防监控系统,实现与区域内的社会化安防资源进行对接。

福日电子: 并购中诺意在做强智慧通讯

证券时报记者 陈勇

筹划重大资产重组已停牌逾两个月的福日电子(600203),日前在其资产重组进展公告中表示,将通过发行股份方式收购深圳中诺通讯股份有限公司。福日电子以智慧通讯业务为主业的定位已十分明晰。

资料显示,中诺通讯为一家拟在沪市主板上市的通讯终端制造企业,2012年4月正式进入首次公开募股(IPO)申报预披露阶段,2013年由于所处行业市场景气度下滑终止审查。

记者翻阅中诺通讯官网发现,网站首页展示的产品,多以固定电话机及延伸产品为主。而福日电子公告却显示,中诺通讯是一家以移动通信终端产品为主的通信终端设备方案设计提供商、合约制造服务商。

通过对相关方面的进一步深入了解,记者获悉,中诺通讯目前已有有线通信终端制造转型为以移动通信终端产品为主的合约制造服务商。中诺通讯旗下全资子公司北京讯通安添通讯科技有限公司,在国内手机开发方案行业居于领先地位,其从事的移动电话、智能手机、4G手

机)产品开发和设计方案服务,主要客户包括华为、联想、天语等知名通讯设备企业。

2013年,华为的智能手机市场份额已进入全球前三,预计2014年华为的智能手机发货量将超过8000万部。伴随着4G在全球的迅速发展和中国市场的快速成长,中诺通讯与华为的合约制业务将保持高速增长。此外,中诺通讯与联想的合约制业务规模目前保持快速增长,正成为联想的主要合约制造服务商。在海外方面,中诺通讯在巩固印度等新兴市场群体的同时积极开拓法国等发达国家市场。

对于收购中诺电子的目的,福日电子方面表示,通信终端设备制造行业为鼓励发展的战略性新兴产业,通过本次收购,公司将快速切入世界知名通信企业的手机设计、合约制造服务领域,以手机为主的智慧通讯产业将得到拓展,为做大做强福日电子的智慧通讯主业提供有力支撑。同时,通过并购,公司的资产质量、盈利能力也将明显增强,以手机为主的智慧通讯产业有望成为公司未来盈利的重要增长点。

力帆股份拟定增募资17亿 加码汽车及金融业务

证券时报记者 翁健

力帆股份(601777)今日披露定增预案,计划以不低于6.04元/股的价格,非公开发行不超过2.82亿股,募资不超过17亿元,用于汽车及金融业务。公司股票今起复牌。

根据预案,力帆股份此次募集资金将用于投入汽车新产品研发、融资租赁公司增资、信息化建设等项目及补充流动资金。其中,汽车新产品研发项目拟投入资金8.2亿元,包括新款中级轿车、小型城市SUV、紧凑型城市SUV、7座城市

SUV的开发以及混合动力技术的研发。该项目研发完成后,预计可于2017年实现营业收入约105亿元,净利润约4亿元。此外,公司拟使用募集资金3.3亿元增资力帆融资租赁(上海)有限公司,项目实施完成后,正常年可实现营业收入约3亿元,净利润约0.8亿元。

力帆股份表示,通过此次定增募资,公司将加大对汽车新产品的研发投入,丰富产品结构。同时,可以满足公司及下属融资租赁公司业务发展的资金需求,进一步降低公司的财务风险。

瀚蓝环境向证监会提交 中止审查重大资产重组申请

瀚蓝环境(600323)今日公告,公司向中国证监会提交了中止审查公司重大资产重组的申请。瀚蓝环境相关人士告诉记者,之所以提交中止审查的申请,是因为迟迟未能在规定时间内获得商务部的批准文件。待该重大资产重组项目获得商务部批准后,公司将开始申请恢复审查。”

资料显示,今年3月26日,拟进行重大资产重组的瀚蓝环境收到《中国证监会行政许可申请受理通知书》,接着4月11日,瀚蓝环境收到中国证监会《中国证监会行政许

可项目审查一次反馈意见通知书》。瀚蓝环境称,在收到《通知书》后,公司同相关中介机构及交易对方对需要补充提交的材料进行了准备,于5月26日申请延期报送反馈意见。

据了解,中止审查并非代表中国证监会对公司重大事项终止审查。此前,华芳纺织(600273)5月22日因申相关政府确认文件正在办理而申请了中止审查,并于6月6日取得证监会的《审核通知书》。6月12日,华芳纺织便向证监会申请了恢复审查,且已于7月2日通过并购重组委审核通过。(刘莎莎)

獐子岛电商公司开业 实现资源直供终端消费者

昨日,獐子岛旗下水世界(上海)网络科技有限公司、上海大洋食品有限公司同时宣布开业。獐子岛称,此举标志着公司拥有全面打造以互联网技术为核心的O2O消费者服务平台,以及进一步拓展链接资源与市场的运营流通平台。

据了解,在开业仪式上,獐子岛与顺丰优选、菜鸟网络、天猫、苏宁、中粮我买网等电商巨头签署战略合作协议,在生鲜宅配、快捷配送、跨界营销、大宗采购等方面开展深入

合作,实现以消费者为核心的线上线下一体化服务体系。

资料显示,4月26日,獐子岛与京东集团签署协议,利用京东网络平台推广鲜活海珍品。而此次水世界的成立,可以为消费者搭建了一个海洋产品产业化电商垂直平台。獐子岛称,水世界将从“鲜活宅配”开启O2O模式,打造分别面向终端消费者和餐饮渠道的“鲜宅配”、“鲜厨配”两个品牌,实现资源直供终端消费者。(柴海)