

美的集团上半年 净利预增逾45%

日前,美的集团(000333)发布2014年半年度业绩预增公告。公告披露,按照备考利润口径计算,1-6月净利润预计较上年同期增长45%-60%,预计盈利60.59亿元-66.86亿元,每股收益预计约1.44元-1.59元。

2014年以来,美的相继发布了M-Smart智慧家居战略、与阿里巴巴云计算开展战略合作,用互联网的思维和技术促进传统家电行业的产业模式和运营模式的转变。2013年,美的集团已完成了8个品类的智能产品开发。今年,美的集团的智能新品将加速上市,预计将陆续推出25个品类。

美的集团2014年度还将发力电商。今年3月,美的成立美的集团电商公司,负责天猫美的官方旗舰店、美的官方在线商城运营。物流作为美的集团未来实现线上线下业务整合(O2O)的杠杆,发展迅速。面对当前快速发展的电商市场,美的集团旗下全资子公司安得物流目前已经建设有143个服务平台,覆盖全国31个省市自治区,450万平方米的仓储管理面积,超过1万辆的可控车辆。在北京、上海、湖北、四川、浙江、广东有六大仓库,未来还将增设辽宁、山东、江苏、西安四个仓库。

董事长方洪波表示,转型升级仍是美的未来两三年坚持的方向,公司将持续加大科技投入、建立新的成本优势、加快实现智能制造,加强精细化管理和协同效应实现资源利用最大化。与此同时,重视规模和市场的稳固,在核心业务、增长业务和培育业务的基础上,通过并购等手段寻找新的增长点,并进一步要求所有产品在三年之内必须达到行业前两位。

自2012年战略转型以来,美的集团开展以消费者为中心的技术创新,产品力得到显著提升。在坚持执行“产品、效率”两大基本策略基础上,持续技术创新,优化产品结构,提高高端占比,改善资产和运营效率。公司坚持中长期发展战略,治理管控、长期激励以及资源整合协同。(刘莎莎)

民生加银产品 第三度举牌酒钢宏兴

昨日,民生加银基金旗下的民生资管战略投资3号第三度举牌酒钢宏兴(600307)。该资管计划已累计持有公司股份10.75亿股(占公司总股本17.17%)。

7月14日,民生资管战略投资3号通过大宗交易系统合计买入酒钢宏兴3.13亿股(占公司总股本的5%),累计持股比例达到总股本的17.17%。7月9日,该资管计划刚刚通过大宗交易买入酒钢宏兴3.13亿股。

资料显示,民生资管战略投资3号于2014年6月签约成立,投资范围明确规定为通过大宗交易购买酒钢宏兴不超过10.86亿股股票,闲置资金可以投资现金、银行存款、货币市场工具等低风险品种。也就是说,民生资管战略投资3号或将停止增持酒钢宏兴。(翁健)

欧洲老牌家电企业意黛喜名花有主

正面交锋惠而浦 美菱电器惜败

证券时报记者 董璐 马玲玲

尽管出价较高,但美菱电器仍与欧洲老牌家电企业意黛喜(Indesit)失之交臂。美菱电器今日公告,鉴于与意向出售方就收购方案尚存在较大分歧,终止筹划收购资产事项。公司股票今日起复牌。

7月11日晚间,国际家电巨头惠而浦宣布将以7.58亿欧元(约66.35亿元人民币)收购意黛喜60.4%的股权,交易将在2014年年底前完成。惠而浦的出价为每股11欧元(约合92.97元人民币)。据了解,美菱电器在控股股东四川长虹的支持下,在6月底给出了每股12欧元、溢价约为9.1%的报价。

惠而浦全球布局

据相关消息,除惠而浦和美菱电器外,博世西门子、三星、青岛海尔等国际知名家电厂商都向意黛喜伸出了橄榄枝。

意黛喜是欧洲领先的家用电器制造商和分销商,其主营业务包括

洗涤、制冷、厨电三大产品的研发、制造及生产,旗下共有两大国际品牌(阿利斯顿和意黛喜),以及三个区域性品牌。2014年一季度意黛喜营收为5.6亿欧元,负债为4.99亿欧元,利润为620万欧元。

此次收购意黛喜,是惠而浦继去年收购合肥三洋后在全球范围内的第二次大规模收购行动。2013年8月,惠而浦斥资34.01亿元获得合肥三洋51%的绝对控股权。目前该方案已经获得中国商务部核准,合肥三洋将在交易完成后由广东惠而浦托管,并在36个月内整合其微波炉业务;海信惠而浦50%股权将本着消除同业竞争的原则作出妥善安排。

合肥三洋董秘方斌表示,惠而浦本次收购意黛喜对国内家电市场并无影响,也不会因受同一股东控制而和合肥三洋产生同业竞争。资料显示,目前国内市场上仅有部分进口意黛喜产品销售。此前的2005年,意黛喜曾与小天鹅合资注册无锡意黛喜家用电器有限公司,从事洗碗机生产,但该公司已于2010年注销。

惠而浦公司董事长杰夫·费蒂格

表示,期望通过此次合作稳固提升惠而浦在欧洲的业务。过去八个月以来,意黛喜的控股股东一直在寻找买家,但并未影响意黛喜正常的市场运营和投资计划。意黛喜将于未来三年内,在意大利本土额外追加投资8300万欧元,用于重启意大利几家工厂的制造及研发基地,并将目前在法国、土耳其、波兰等地生产的部分产品调整至意大利工厂生产。

多重原因失之交臂

面对美菱电器每股12欧元的出价,意黛喜依旧选择了惠而浦。据一位接近惠而浦的人士透露,意黛喜选择惠而浦的主要原因可能是对美菱电器中国企业的身份有所顾虑。

根据美菱电器公告,7月10日公司股票停牌后,公司对收购意黛喜的目的及影响、目标公司的具体情况进行了分析论证,并初步形成了收购建议书,与意向出售方沟通讨论。但经相关各方洽谈和磋商,鉴于与意向出售方就收购方案尚存在较大分歧,认为本次收购事项

的实施条件并不成熟。

美菱电器控股股东四川长虹企划部部长兼新闻发言人刘海中接受证券时报记者采访时称:“长虹和美菱毕竟是两家独立的上市公司,对于此项收购”询问美菱比较合适。”截至发稿时,美菱电器相关负责人仍未接听电话。

对于长虹系和美菱电器来说,此次收购失败难免有些遗憾。作为老牌彩电企业,四川长虹在黑电市场无疑是第一梯队,但在白电领域并不乐观。目前四川长虹的白电产品主要为美菱冰箱、华意压缩机和长虹空调,而意黛喜的家电品类则主要为洗衣机和厨具。

家电专家刘步尘认为,长虹系选择收购意黛喜正是为了强化白电板块,弥补白电弱势产品。

刘步尘分析,本次收购未成可能基于两方面因素考虑,一是欧美市场对于中国制造仍持有偏见,意黛喜担心选择中国企业后,会影响自身品牌的声誉和发展;另一方面,意黛喜亦会对收购对象进行综合考察,判断资本实力,惠而浦去年营业

收入达190亿美元,而美菱电器去年营业收入为105.39亿元,双方实力存在差距。

刘步尘说,目前国内家电企业在海外发展的步伐纷纷加快,但由于品牌力弱,在欧美市场影响力小,意黛喜在欧洲有一定的市场占有率及渠道,通过在海外并购强势品牌,是比较容易打开海外市场的方式。另外,若美菱电器此次收购成功,长虹弥补洗衣机短板,对国内的洗衣机品牌则会带来一定的压力,但收购终止,无疑令竞争对手松了口气。

美菱电器承诺,至少三个月内不再筹划重大资产收购事项,但市场或仍对长虹系存收购预期。美菱电器在2013年年报中亦有披露,今年加强海外根据地建设,培养海外战略性项目。

四川长虹海外发展部部长王悦纯此前对证券时报记者表示,四川长虹在各大洲都建立了自己的子公司、销售队伍和生产基地,家电企业品牌化趋势明显,其中主要以欧美市场为主,新兴市场虽然增速快,但欧美市场体量最大,正加快欧美市场自主品牌的推广。

招商局屡谏屡挫警示路桥投资风险

证券时报记者 李雪峰

时隔7个月,代表招商局旗下华建公路投资公司的两董事日前再度对中原高速(600020)某公路投资方案投下反对票,这是招商局方面近两年第四次针对中原高速投资议案投下反对票。不过,历次反对票并未阻止或延缓中原高速的投资计划。

事实上,近年来华建公路屡屡在控股或参股路桥公司中投反对票,尤其是对于投资周期较长、投资金额巨大,存在重大不确定性的项目,华建公路在投反对票方面更是毫不手软。

两年四投反对票

7月12日,中原高速拟投资建设郑州机场高速公路改扩建项目,总投资为23.03亿元。其中,中原高速自筹17.61亿元,郑州市政府另外提供5.42亿元资金用于土地征

用及拆迁补偿。

郑州机场高速公路始建于1994年,改扩建项目建成后,剩余收费年限仅为15年。按照中原高速的测算,该高速公路收费期限若延长5年,则改扩建项目具备一定的抗风险能力,当然延长10年或15年,项目抗风险能力相对更强。

上述投资计划提交董事会审议时,中原高速的董事张杨、孟杰双双投下反对票。张杨系华建公路副总,孟杰系华建公路股权管理一部总经理。二人认为,郑州机场高速公路收费期限能否延长及延长多长时间均存不确定性,即便延长15年,项目本身核心投资指标仍然一般。

作为华建公路在中原高速董事会的代表,这并非二人首次投反对票。2013年12月份,中原高速计划投资商丘至登封高速公路郑州段项目,投资总额高达62.17亿元,资金均由中原高速自筹解决。最后张杨、孟杰以项目每公里造价高达9000万元、不具备商业投资价值为由投

下反对票。

当时中原高速一名独立董事张国军也对项目投下反对票,他预计,项目会对公司未来几年财务状况产生不利影响。不过三人的集体反对并未奏效,项目还是获得董事会及股东大会的票决通过。

2012年11月份,中原高速计划投资建设商丘至登封高速公路开封段项目、商丘段项目,投资总额分别为51.96亿元、33.61亿元,张杨、孟杰投反对票,张国军弃权。此次张杨、孟杰反对项目也基于中原高速负债率较高、在建项目较多等原因。

2012年8月份,中原高速计划投资建设济宁至祁门高速公路豫皖界至连霍高速段项目,投资总额8.75亿元,亦遭张杨、孟杰反对。

记者注意到,尽管张杨、孟杰屡投反对票,但由于董事会中反对的人较少,中原高速各项目均一一获得通过,部分项目目前已进入投建过程中,尚未产生收益。

警示慎投项目

华建公路系招商局在高速公路领域的唯一投资平台,目前华建公路控股华北高速,参股中原高速、宁沪高速等另外11家A股高速公路公司,同时通过华北高速间接参股现代投资,几乎囊括了A股全部高速公路公司,总资产超过300亿元。

有意思的是,华建公路在上述路桥公司中一般是第二大股东,且持股比例与第一大股东相差较大。仅在深高速等个别公司中,华建公路不是第二大股东。

除中原高速外,五洲交通、山东高速等公司均曾遭到华建公路方面的董事投反对票。今年2月份,山东高速拟与宁夏宝塔塔化合作,在深圳前海成立油品贸易公司,涉足石油能源业务。此举招致山东高速副董事长郑海军、董事许红明的集体投反对票,二人认为该项目严重依赖宁夏宝塔塔化,且易受原油价格波动

冲击。

资料显示,郑海军彼时系华建交通经济开发中心(华建公路前身)副总经理,许红明则为华建公路总法律顾问,均为招商局系统成员。此前郑海军与同样来自华建交通经济开发中心的杜渐,数次对山东高速有关涉房地产、涉矿项目投下了反对票。

几乎在山东高速宣布涉足油品业务同时,五洲交通拟以增资方式收购广西堂汉锌铜公司67%股权,后者系矿类公司。结果,时任华建公路副总、五洲交通副董事长姜岩飞,以及五洲交通董事孟杰也均投下反对票。

华建公路一位副总告诉记者,该公司派驻董事在各路桥公司中投反对票并非刻意针对地方国资控股股东,当华建公路认为项目风险极大时一般会表示反对,尤其是跨界经营时,华建公路更为慎重。

上述华建公路副总表示,华建公路的反对票即便不会阻止路桥公司随意投资项目,但至少会起到警示作用。

舜元实业华丽转身 IC新锐快速前行

作为深交所最后一家完成股改的上市公司,舜元实业(000670)股改方案获得90%以上流通股股东的高票支持。可见,股东对股改方案和注入资产高度认可,且对公司未来的发展抱有很高期望。今日,舜元实业完成股改复牌交易。

新的舜元实业成为一家主要在智能终端应用处理器、穿戴类产品及影像类三大领域从事芯片设计的高新企业。公司凭借研发实力、资源优势 and 成熟的产品及技术,不断在移动互联网的多媒体应用领域开疆拓土。根据近日公司发布的一系列公告,可以看出公司在大客户战略合作、海外业务拓展计划、增资等方面动作频频,彰显高新企业积极的进取心和较强的执行力。公司凭借竞争优势,正在构建一个又一个的业绩增长点。

进入高速增长 北斗核心市场

据悉,我国目前在多体制卫星导航信号模拟技术方面已取得重要突破,此次突破,不仅提升了我国卫星导航装备的研发能力和水平,为我国北斗系统建设推广提供了重要支撑,并且将直接影响我国卫星导航终端产品参与国际竞争的能力。

在大力发展北斗应用产业及在民用市场推广北斗产业化发展构建中,舜元实业成为其重要成员。根据公司公告,其子公司盈方微股份将拟与772研究所结为长期战略合作伙伴。双方拟围绕盈方微的iMAPx系列芯片和772研究所的北斗一代、北斗二代、北斗授时、星光成像系列芯片和解决方案,双方将各自投入研发资源,合作研发北斗行业专用平板电脑、专用智能手机、车载智能信息终端、专用数据采集传输设备、星光摄像机等各类应用产品。

我们关注到,近期发改委和财政部联合发布北斗产业化重点专项支持,对北斗位置服务基础平台建设、行业和区域重大示范应用项目提供专项支持,预计短期内我们将看到更多区域和领域的具体项目和细则,北斗产业化在行业应用和大众消费领域的拓展预计将加速。专家预计,北斗核心市场2013年规模约20亿元,预计未来五年将以52%速度复合增长,到2017年达到100亿元。

公司此次与772研究所达成长期战略合作,实现强强联合,对于公司和772研究所在相关产业的培育方面具有重大作用,并将引导盈方微进入车联网、智能手机等多个专业市场。

牵手巨头进军OTT

OTT是“Over The Top”的缩写,是指基于开放互联网的视频服务,终端可以是电视机、电脑、机顶盒、PAD、智能手机等等,即在网络之上提供服务。

深圳市半导体行业协会调研数据显示,2013年国内厂商OTT智能播放盒出货量超过1500万台,国内目前非智能电视社会存量约为2.5亿台。基于产品升级换代的周期以及增量市场发展的可持续性作为考量因子,预计将拉动一个年出货量6000万台的国内市场,按照一个智能盒子300元市场价格计算,盒子年市场规模总量约为180亿元。考虑到中国电子产业对全球的辐射作用,OTT盒子全球市场规模更为可观。

目前各互联网企业和运营商都在推出OTT盒子抢占市场;以阿里为例,阿里对于OTT市场一直保有相当的兴趣,2013年7月,阿里携华数推出互联网机顶盒“彩虹BOX”,搭载阿里云OS的天敏云盒在天猫开始预售;2014年初,阿里、华数、兆驰共同推出互联网一体机“阿里智能云电视”,4月8日阿里拟通过云溪投资入股华数,4月10日小霸王推出阿里云体感游戏机。阿里巴巴在家庭屏终端/OTT的布局已经显

而易见。按照阿里的战略部署、投资强度来看,OTT盒子的出货规模将不可小觑。

公司市场定位明确、产品服务快速,加之在芯片设计产业多年的耕耘积累,在OTT市场也早有布局,通过和互联网企业、运营商的合作,其Cortex-A9四核产品预计将在2014年OTT芯片设计市场的分化中夺得佳绩。

积极介入 智能可穿戴领域

谷歌眼镜的推出引领了可穿戴设备风潮,受到全球投资者的追捧,可穿戴设备市场的升温将逐渐吸引更多的市场参与者,其产品兼具时尚性与功能性,可穿戴设备将逐渐进入人们的生活,给人们带来更多的便利。

根据艾媒咨询数据显示,预计到2015年中国市场可穿戴设备市场规模将超过100亿元达到114.9亿元,2016年市场规模更是将达到169.4亿元。

公司在研和已立项的可穿戴系统芯片已经达3款,预计今年四季度将上市第一款产品。近期公司孙公司盈方微香港拟投资100万美元成立的台湾盈方微则主要为进一步迎合可穿戴设备研发所需,同时也可迅速实现公司与ARM、Synopsys、创意电子、台积电、日月光等世界级相关领域领先的合作伙伴的资源

整合。

并购成为IC设计公司 长大的必经之路

目前,中国大陆IC设计公司约有520家,而美国以及中国台湾地区IC设计企业数量各约300家。2012年中国大陆IC设计企业总产值约100亿美元,而同期高通公司销售收入达120亿美元,散乱弱小仍是中国大陆IC设计企业的现状。

2013年,我国集成电路进口仍然稳步增长,高达2313亿美元,进口额高于石油。另一项数据则显示,2012年,我国原油对外依存度为58%,半导体芯片的进口依存度则接近80%,高端芯片的进口率超过90%。因此提升行业集中度是集成电路行业发展的自然要求,也是大陆IC产业实现赶超的唯一途径。

国务院近日批准实施的《国家集成电路产业发展推进纲要》提出要设立国家产业投资基金。这笔投资基金总额可能超过1000亿元,对于一直缺少资金的国内集成电路而言,这项基金的成立无疑是一支强心剂,对于扶持本土企业做大做强具有战略意义。如果基金顺利落实,其总规模将超过过去近10年整个国内集成电路产业的投入。

业界预判,受此推动,国内芯片业的投资并购案例将快速增加。事实上,政策嗅觉更加敏锐的国企已经提前做

出布局,其中最具有代表性的就是原来上海的三家纳斯达克中国芯片概念股——展讯、锐迪科、澜起科技。它们从去年开始就纷纷被国企看中,接力私有化。

随着主要终端市场增长放缓,同时新的细分产品领域越来越受到重视,未来随着手机、平板电脑等消费类终端产品对芯片集成度的要求,只有大型全面的IC设计公司才能承担全套解决方案,产业的竞争已经是“寡头的竞争”,半导体行业的并购活动将提速。

中国证监会11日发布修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》,除借壳上市和发行股份之外,上市公司的重大资产重组不再需要经过证监会的行政许可,这意味着上市公司并购重组步入市场化时代。管理办法也注重加强事中事后监管保护投资者权益,上市公司并购市场化、大发展的时代已经来临。

公司近期收购陈志成先生持有的盈方微剩余0.01%股权并对盈方微增资1.5亿元,进一步增强盈方微资本实力。预计公司将依托盈方微及其子公司香港盈方微在国内外IC产业并购中扮演重要角色,对于填补细分市场空白、寻求新的增长点和占领新的终端市场具有重大意义,我们认为积极进行IC行业内的并购将是盈方微成长和更为国际化的必经之路。

(李周)(CIS)