

开尔新材
中期业绩大增拟10转12

开尔新材(600234)今日披露半年报及利润分配预案,公司今年上半年业绩大增195%,计划向全体股东每10股转增12股。

开尔新材半年报显示,公司2014年上半年实现营业收入2.46亿元,同比增长119.53%;实现净利润5479.57万元,同比增长194.99%;基本每股收益0.46元。

开尔新材表示,公司上半年寻求外延式发展的机会,内立面装饰搪瓷材料、工业保护搪瓷材料及高端商务楼宇建筑幕墙板建筑幕墙材料等三大业务均达到了预期目标。同时,由于开尔新材目前正处于高速发展阶段,2014年半年度经营及盈利状况良好。(翁健)

苏宁云商与微信
联手发力移动端

证券时报记者 马玲玲

苏宁云商(002024)日前传出将与微信深度合作的传闻,这是继腾讯与京东合作之后,电商领域的又一次强强联合。苏宁云商相关人士向证券时报记者证实,苏宁云商将与微信展开合作,并将在今年苏宁云商818大促上首秀,届时移动端将是重头戏。

今年3月10日,腾讯与京东合作协议曾明确表示,腾讯会在手机QQ和微信开放移动入口向京东输出流量,目前微信已向京东开放一级入口。对于苏宁与微信合作的消息,京东公关媒介总监康健回应:“微信购物入口只可能有京东,不可能有第二家。”

苏宁易购内部人士透露:近期将开放微信红包入口,红包发放力度大于京东618大促时的10亿元。微信和手机QQ逐步平台化,并不只是向京东独家开放,微信与苏宁的合作并非为购物入口,将在其他方面展开合作。”

8月18日是苏宁易购五周年大促,也成为苏宁云商下半年最重要的一战,此次大促的着力点在于移动端。苏宁易购内部人士透露,目前公司移动端交易额保守估计占整体20%以上,现在主要以苏宁易购自身的移动端为主,接下来将与微信有更多的移动端方面的合作。

电商专家鲁振旺认为,苏宁云商与微信可能在线上到线下(O2O)方面进行合作,可以打通微信与苏宁易购的会员体系、物流体系、优惠券等,微信平台可以为苏宁易购带来更多的流量。苏宁易购移动购物事业部负责人表示,在苏宁易购移动端中有搜索“附近苏宁门店”的功能,便是希望用户可以通过线上到线下联动,可以零距离到门店继续体验。

双塔食品蛋白产品
成功打入欧美市场

证券时报记者 贾小兵

双塔食品(002481)今日公布半年报,2014年上半年实现营业总收入5.57亿元,较去年同期增长109.11%;实现净利润6075万元,较去年同期增长135.51%。

双塔食品表示,2014年上半年营业收入和净利润稳步增长,主要是因为公司食用蛋白生产销售可观,营业利润同比增加。豌豆蛋白已经成为公司利润增长的新亮点。

据介绍,食用豌豆分离蛋白采用进口的非转基因豌豆为原料,采用先进的生物提取技术制成,不含激素和过敏原,小分子蛋白比例占到95%。豌豆蛋白有利于人体吸收,广泛应用于饮料、乳制品、保健食品等当中。双塔食品高端蛋白产品,目前已经成功打入欧美等国际国内市场,高端蛋白的销售价格每吨可达2万-3万元。

为应对不断增长的高端蛋白市场需求,目前双塔食品已经完成对中低端蛋白生产线的升级改造。在巩固原有欧美传统市场客户的基础上,不断加大在日本、韩国、澳大利亚以及国内等新兴市场的开发,为升级改造后增加的高端蛋白产能打好市场基础。同时,双塔食品加强与国内肉类食品综合研究中心等科研机构合作,研究蛋白在肉制品、高端宠物食品等领域的应用,以便扩大蛋白的应用范围,使产品尽快应用到多个领域。

双塔食品预计,2014年前三季净利润增长25%-65%,达到1.08亿-1.44亿元。

雅戈尔举牌宁波银行 持股比例直逼大股东

见习记者 蒙湘林

近期清仓退出工大首创的雅戈尔,将股权投资的重点转向了宁波银行。

宁波银行今日公告,公司7月23日收到股东雅戈尔的通知,雅戈尔增持宁波银行股份数已达总股本的5%。

至此,雅戈尔持有宁波银行总股份达3.51亿股,持股比例已由2007年7月19日的7.16%增加至目前的12.16%,距宁波银行第一大股东新加坡华侨银行持有的3.96亿股(持股比例13.74%)只差一步之遥。

雅戈尔表示,增持宁波银行股份主要是基于对宁波银行投资价值的分析和未来前景的预测,未来12个月内拟继续增持宁波银行的

股份。

记者注意到,雅戈尔日前披露公告,今年半年度实现净利润与上年同期相比将增加70%~90%,去年同期净利润为9.56亿元。此次业绩预增的主要原因为,雅戈尔自2014年1月1日起对宁波银行的会计核算方法由可供出售金融资产变更为长期股权投资,并以权益法确认损益,由此将增加当期净利润约6.4亿元。

回查雅戈尔的持股情况,2007年7月19日宁波银行上市时,雅戈尔持有宁波银行1.79亿股,持股比例为7.16%。2010年10月,雅戈尔认购宁波银行非公开发行的股票7050万股。自此之后,雅戈尔又通过定增认购和交易所系统4次增持宁波银行股票,期间还有7次减持行为。

公开数据显示,截至今年7月23日,宁波银行前十大股东中,华侨银行持股比例为13.74%,目前与雅戈尔的持股差距仅为1.58%。

值得注意的是,宁波银行第三大至第七大股东的持股比例都较为接近,第七大股东宁波富邦控股集团有限公司持股比例也达到了6.21%。雅戈尔此次大幅增持是否会引来宁波银行的控股权之争值得关注。

近年来,以服装起家的雅戈尔频频涉足A股股权投资,尤其在金融类和地产类的股票投资方面动作颇多。不过令市场最为关注的是雅戈尔此前二度举牌工大首创,并晋升为工大首创第一大股东,但7月17日,雅戈尔与接盘人竺仁宝签订了《股权转让协议书》,雅戈尔转让持有工大首创的1888.4万股的股份。此次交易完成后,雅戈尔彻底清仓退出工大首创。



以服装起家的雅戈尔近年频频涉足股权投资

IC/供图

大橡塑收购IPO撤单企业卓越鸿昌

交易价格不超过5.55亿元,公司进入智能环保设备领域

见习记者 蒙湘林

停牌3个多月的大橡塑(600346)今日披露了重组预案,公司与香港子公司计划以发行股份及支付现金相结合的方式购买卓越鸿昌100%股权,总价5.55亿元。

其中,大橡塑拟通过发行股份方式购买鸿昌投资、卓越咨询合计持有的卓越鸿昌75%股权,发行价为8.24元/股,同时通过香港子公司支付现金购买兴旺投资持有的卓越鸿昌25%股权。

卓越鸿昌曾折戟IPO

记者了解到,卓越鸿昌曾于2011年申请在创业板首次公开发行股票(IPO)。2012年,由于卓越鸿昌与

泉州市三联机械制造有限公司存在潜在同业竞争问题,需进一步处理,卓越鸿昌鉴于此主动向证监会申请终止IPO审查。

不过大橡塑表示,卓越鸿昌与三联机械之间原潜在同业竞争问题对本次交易不构成任何障碍。此次交易如能完成,卓越鸿昌的原始股东鸿昌投资、兴旺投资、卓越咨询则通过并购重组方式实现退出。

同时,大橡塑拟向包括公司控股股东大连国投集团全资子公司国创投资在内的不超过10名特定对象,非公开发行股票募集配套资金,发行价格为7.41元/股,募集配套资金总额将不超过1.85亿元,拟用于大橡塑向香港子公司增资,以支付此次交易的现金对价,如有剩余则补充大橡塑营运资金。

国创投资表示,参与本次交易的配套融资,认购股票数量不低于本次配套融资发行股份总数的10%,认购总额不低于1850万元。国创投资承诺,不参与配套募集资金非公开发行股份的询价过程,但无条件接受询价结果并与其他股份认购方以相同价格认购。

大橡塑转型环保领域

预案显示,卓越鸿昌从事智能化环保专用设备和配套设备、配件的研发、生产和销售,以及整体解决方案的设计和一体化服务。主营产品为机电液一体化成型装备及配套设备、配件。

记者查询公开资料发现,大橡塑目前的主营业务为橡胶机械、塑

料机械及其零部件,此次重组收购意味着大橡塑将首度进入智能环保设备领域,而环保概念题材一直以来都是A股市场关注的焦点。

此外,卓越鸿昌资产价值采用收益法进行预估,预估值为5.6亿元,增值率为301%。根据交易各方协商确定,本次交易价格不超过5.55亿元。

同时,卓越鸿昌控股股东鸿昌投资承诺,卓越鸿昌2014年、2015年、2016年的净利润分别为4500万元、5500万元、7000万元。

财务数据显示,截至2014年6月末,卓越鸿昌净资产为1.4亿元。卓越鸿昌2011年、2012年、2013年、2014年1月~6月分别实现营业收入1.83亿元、1.47亿元、1.78亿元和1.04亿元,净利润分别为0.48亿元、0.15亿元、0.24亿元和0.2亿元。

彩虹精化首个
光伏发电项目开工

昨日,彩虹精化(002256)首例光伏发电项目佛山群志光电15兆瓦分布式光伏发电项目”举办开工仪式,总投资1.2亿元。

彩虹精化董事长郭健对记者表示,目前国家政策鼓励发展分布式光伏发电,而且光伏项目收益相对稳定,便于融资,将成为公司转型发展的关键领域之一,今年进入项目加速落成阶段。

该项目由彩虹精化与全球第三大液晶面板供货商群创光电合作。彩虹精化旗下公司佛山中盛新能源科技负责投资建设,为群创光电子公司佛山群志光电厂提供分布式光伏发电项目。

据公告披露,双方于7月23日签订补充合同,该项目规模为15.2兆瓦,节能收益分享期为25年。

据悉,该项目属于国家首批大型分布式电站项目之一,采用在工厂屋顶铺设的方式,将为佛山群志光电每年提供近1700万度绿色电力,降低企业用电成本,而运营25年内,相当于种植91.5万棵树,实现环保效益。

郭健称,截至目前,上述项目投资都来自自有资金,而下一步将考虑利用资本杠杆、金融工具等方式推进光伏电站项目。

公司的光伏项目装机容量未来3年的目标是1000兆瓦,我们会把一部分光伏发电量打包为金融产品出售,实现盈利。”郭健说。

彩虹精化主营业务为气雾剂系列产品的技术开发、生产与销售,属于化学原料及化学制品制造业。近年来受制于环境压力和市场低迷,公司主业增长乏力、加速转型,进军光伏电站运营,预计今年光伏电站装机量有望超过150兆瓦。

按国家发改委规定,全国范围内分布式光伏补贴标准为0.42元/千瓦时,补贴20年。另外,项目所在佛山也在今年3月出台政策进行电价补贴,对纳税人销售自产的利用光伏生产的电力产品,实行增值税即征即退50%等政策,促进光伏发电应用。(阮润生)

浙江投600亿治水 多家公司有望分羹

证券时报记者 李小平

7年600亿元,这是浙江省政府最新公布的“治水”的计划。这块巨大的蛋糕,有望为浙江多家上市公司带来实质性利好。

浙江省政府昨日举行新闻发布会,介绍浙江省加强生态文明建设财政保障情况。

浙江省财政厅副厅长王广兵在会上表示,浙江生态财政政策体系将重点支持四项工作。其中,“五水共治”的政策和资金保障被列在首位,浙江省级财政未来7年将筹措

600亿元用于治水,同时通过财政资金的杠杆引导,吸引金融资本和社会资本广泛参与。

据悉,去年底,浙江省通过了《全面深化改革再创体制机制新优势的决定》,并作出了“五水共治”决策,即治污水、防洪水、排涝水、保供水、抓节水,并明确提出,要以治水为突破口推进转型升级。

依据轻重缓急,五水共治分为3年、5年、7年等三步方案。根据计划,3年方案(2014年~2016年)要解决突出问题,要求治理效果明显有效。

记者了解到,“五水共治”的推出,蕴含巨大投资机会。浙江省政府今年下发的411”重大项目计划中,共安排“五水治理”项目125个,总投资4680亿元,计划年度投资超过650亿元,占2014年411”项目数、年度计划投资比例分别为14%、10%。

浙江辖区内的多家上市企业,成为了这场治水的受益者。

公开资料显示,自年初以来,围海股份、兴源过滤、新界泵业、南方泵业、华仪电气、菲达环保等多家上市公司,均表示将受益“五水共治”。

以兴源过滤为例,该公司现有业务以污泥处理设备压滤机为主,自浙江“五水共治”行动以来,兴源过滤承接中标河道清淤项目,累计金额超过了5亿元。

王广兵表示,2014年,浙江省级财政预算安排90.6亿元,支持黑河、臭河、垃圾和治理,推进防洪排涝、城乡供水和污水防治等重点工程建设。

同时,2014年起,浙江省财政每年安排大气污染防治专项资金1.5亿元,主要用于对省属企业脱硫、脱硝的技术改造和设备补助,对各市淘汰黄标车工作实施以奖代补。

爱尔眼科计划今年新增20家网点

证券时报记者 邢云 文星明

公司今年推出的合伙人计划与并购基金,是公司治理层面的又一次制度创新。”爱尔眼科(600015)董事长陈邦昨日告诉证券时报记者,今年将加速国内二三线城市扩张。

陈邦透露,公司计划联合并购基金,今年新建和收购医院连锁网点20家左右,快速完成全国各省市网络布局并形成聚合效应,2020年达到百亿规模。

业绩高速增长令公司外延发展底气十足。

爱尔眼科日前发布的2014年中期业绩预报显示,预计上半年净利润同比增长38%~43%,实现净利润1.4亿~1.45亿元。

外延扩张

爱尔眼科董秘吴士君表示,并购基金能够为公司储备更多并购标的,在产业资本的帮助下,爱尔眼科的全国网络扩张将获提速。

公司的外延扩张规划是,在2020年覆盖大部分地级市,达到200家眼科医院,实现100亿元收入的目标。

据公司内部人士透露,今年上半年公司已经新开5家网点,下半年公司联合并购基金完成15家网点布局的计划没有压力。

爱尔眼科官网显示,目前公司已拥有50余家连锁眼科医院。

公司2013年年报显示,武汉爱尔、沈阳爱尔、长沙爱尔、成都爱尔

营收均已步入亿元”俱乐部,品牌以及规模效应持续凸显。爱尔眼科将渠道进一步下沉,形成分级连锁网络。

公司方面认为,品牌效应以及规模一旦形成,未来新医院以及新业务的培育周期将会大大降低。

吴士君表示,公司推出的合伙人计划与并购基金的相关工作都在有条不紊地推进当中。“如果说2009年成功上市是二次创业,今年推出的制度创新也可算作爱尔眼科第三次创业的开启。”吴士君说。

全产业链

在业务板块的调整方面,吴士君表示,公司将继续挖掘市场潜力,打造眼科板块的全产业链。

目前,爱尔眼科已经形成了准分子激光手术、视光业务以及白内障手术“三驾马车”的业务模块结构,同时新增增长点也在不断加快培育。

其中,准分子业务保持着较快增长,“准分子手术的客单价逐年升高。”爱尔眼科市场部人士说,医疗服务有别于其他的消费品,患者更倾向于选择效果更好、质价高的飞秒或全飞秒激光手术。

此外,视光业务增长十分迅猛。公司2013年年报显示,视光业务已经连续3年保持30%以上的增长率,社区视光门诊模式也将在前期试点的基础上加快推进。

据爱尔眼科方面介绍,公司目前还在培育眼科眶周美容、眼底病、糖尿病患者眼疾治疗等业务,未来可借助现有医院迅速推广。

大商集团计划明年
销售额突破2000亿

近日,大商股份(600694)董事长、大商集团董事局主席牛刚在辽宁企业家大会上发言时提出,大商集团要加紧在全国的布局。按照规划,大商集团在2013年销售额1500亿元的基础上,确保今年超额完成1700亿元销售目标,明年突破2000亿元,制定用3年时间突破3000亿元的新目标。

牛刚表示,要在年底前择机出台大商电商,电商取名天狗。大商天狗平台设在辽宁,目前已与新华社辽宁分社签订了合作协议。据介绍,大商集团计划抓住国内同业重组时机,在东北、环渤海和长江以北地区多路并举,整合商业资源。(柴海)