

中华企业多项目推进顺利 未来有望增厚业绩

中华企业(600675)日前披露的半年报显示,公司实现营业收入11.14亿元,同比下降55.09%,其中投资收益8.45亿元;实现净利润3.03亿元,同比微增0.16%;每股收益0.162元。

中华企业表示,在房地产行业下行的大背景下,公司项目仍按计划顺利推进,部分项目去化迅速,上半年实现销售回笼约31.71亿元。报告期内,古北香堤墅荣获2014年一季度上海别墅销售数量冠军、上半年全市联排别墅销售额第三名;印象春城LOFT获得2014年上半年全市酒店公寓总销售金额第八名。

据了解,古北香堤墅项目建设地点位于上海市青浦区朱家角镇境内,项目总占地面积13.2万平方米,总建筑面积15.2万平方米,总投资25亿元。该项目主要是210-270平方米联排别墅和210-235平方米合院,前者总价在750万-1000万/套,后者总价600万/套。按此价格推算,该项目有望为公司贡献销售收入约49.4亿元。印象生活广场LOFT-SOHO是周康板块罕见的低密度精装产品,位于年家浜东路周园路口,临近迪士尼,总建筑面积56.8万平方米,该项目为商业地产。首批推出的238套面积40-60平方米、总价百万起的叠层产品,开盘首日预售70%。

中华企业表示,虽然上述项目还处于预售期,但随着明年交房完成,相应的预售收入将结转为销售收入,公司业绩也有望因此增厚。此外,将于今年8月份开售的尚汇豪庭(小闸镇项目)整体货值预计175亿元左右,按3-5年计算,每年将为公司带来30多亿元的营业收入。该项目也为公司定增募集资金投向的重点。

(蒋晔)

海隆软件前三季 净利预增70%-100%

海隆软件(002195)今日披露的半年报显示,2014年1至6月实现营业收入2.20亿元,同比增长14.71%;实现净利润2579.17万元,较上年同期增长38.83%,基本每股收益0.2275元。由于公司业务规模增长、部分客户单价提升,海隆软件预计2014年前三季度归属于上市公司股东的净利润同比增长70%-100%。

海隆软件表示,2014年上半年,公司海外业务规模呈现良好的增长态势,同时公司积极布局国内市场,注重互联网、移动互联网、金融领域的开拓力度。报告期内国内软件及服务收入达到6361.28万元,较去年同期增长33.35%,占公司整体主营业务收入比重从2013年上半年的24.87%上升到2014年上半年的28.95%。公司正在实施重大资产重组收购上海二三四五网络科技股份有限公司100%股权,通过此举,公司将从软件外包行业进一步深入互联网行业,实现市场多元化、IT业务模式多元化经营战略。

(董宇明)

煤企转型升级仍需“刮骨疗伤”

多家煤炭上市公司上半年净利大降或亏损



资料图片

证券时报记者 董璐

3.73亿元,同比下降58.3%。

上半年煤炭价量齐跌

陆续披露的煤炭类上市公司半年报,显示出煤炭行业面临产品价量齐跌、企业亟待转型升级的严峻形势。虽然上周国家发改委发布的新版《煤炭经营监管办法》被视为煤炭行业脱困政策将陆续出台的信号,但在煤炭企业看来,煤企的转型升级仍将是“刮骨疗伤”的痛苦过程。

阳泉煤业、恒源煤电分别于8月8日、9日披露半年度报告。上半年阳泉煤业实现营业收入112.88亿元,同比下降18.35%;实现净利润3.55亿元,同比下降44.63%。地处皖北的恒源煤电实现营业收入37.72亿元,同比下降2.23%;净利润则大幅下跌近八成,为4590.25万元。此前发布半年报的西山煤电今年上半年实现营业收入122.53亿元,同比下降19.79%;净利润

国内煤炭产能过剩、下游需求持续减弱的大环境下,煤炭产品价量齐跌是煤企利润大减的直接原因。作为国内最大的无烟煤生产商,阳泉煤业上半年原煤产量完成1556万吨,同比减少2.69%;煤炭综合售价为361.17元/吨,同比降低22.11%;煤炭产品销售收入104.10亿元,同比降低18.99%。西山煤电上半年原煤产量1369万吨,同比下降10.6%;商品煤综合销售价格495.6元/吨,同比下降18%。

中国煤炭工业协会统计数据显示,上半年全国煤炭产量18.16亿吨,同比下降1.8%;销量为17.27亿吨,同比下降2.1%。煤炭价格则一路走低,监测数据显示,8月1

日,中国煤炭价格指数(全国综合指数)为139.1,比上期下跌1.9个基点,全国煤炭价格已经降至2007年底水平。

恒源煤电是安徽省内四大煤炭集团皖北煤电旗下的唯一上市公司,尽管自有电厂消化了恒源煤电的部分产能,但库存仍居高不下。半年报显示,该公司报告期内生产原煤741.76万吨,销售商品煤572.21万吨。

剩下的安徽三大煤炭集团中,上市公司国投新集7月发布业绩预告,上半年预亏超6亿元;淮北矿业已因煤市低迷放弃了筹备多年的首次公开募股(IPO)计划,向旗下上市公司雷鸣科化注入资产的重大资产重组计划,也因盈利能力的确定性而终止;淮南矿业2013年煤炭主业亏损逾10亿元,靠非煤业务整体勉强盈利。

多地将出救市政策

国家发改委上周发布的新版《煤炭经营监管办法》,被视为中央政府助力煤炭行业脱困政策将陆续出台的信号。在新政策中,发改委提倡有条件的煤矿企业直销,鼓励大型煤矿企业与耗煤量大的用户企业签订中长期直销合同。同时新增了禁止不正当竞争、销售或进口高灰分高硫分劣质煤炭,以及向城市高污染燃料禁燃区等范围内单位或个人销售不符合规定标准的煤炭等内容。

金银岛分析师戴兵认为,市场对于煤炭行业救市政策的预期并不仅限于此。上述新监管办法主要是

进行了国家层面的倡导,但其中并没有明确实施的标准,看上去更像是个纲领性文件,后续应该会有具体的实施细则。

上海一名券商研究员认为,新的监管办法对现有煤市的实质性影响并不大,考虑到煤炭行业对就业的重要贡献,严重亏损可能会影响生产安全等,减产以及进一步限制进口煤政策的推出存在较高可能性。

戴兵认为,全国范围内的煤炭扶持政策仍尚待出台,目前救市政策主要集中在各煤炭主产区陆续出台的地方性政策上。据悉,陕西、山西、内蒙古等煤炭大省近期开始集中清理规范涉煤收费,减少企业生产成本。安徽省经信委主任牛弩韬则频频走访省内煤炭企业,《安徽省促进煤炭行业平稳健康发展若干措施》将在征求意见后出台。

事实上,煤炭行业的寒冷正倒逼重点煤炭产区政府不得不拿出办法。根据国家统计局安徽调查队最近发布的消息,安徽煤炭价格从2012年8月起已经连续22个月同比下降,今年1-5月份同比下降12.2%。产能过剩已成为安徽煤炭等工业产品价格下跌的主要因素,继而导致了安徽工业生产者出厂价格指数(PPI)一直处于下跌状态。

中经煤炭产业景气指数报告监测结果显示,二季度煤炭产业固定资产投资同比由增转降,降幅为5.5%。但不少煤炭企业即使在困境中仍然保持投资,尤其是在煤电一体化、煤化工等多方面进行布局,防御煤价下跌的风险。

煤企仍需刮骨疗伤

煤市触底的大环境下,煤炭行业内的悲观与乐观情绪并存。一位不愿具名的上市煤企证券部门负责人在接受证券时报记者采访时表

示:经历黄金十年后,煤炭企业只有自我改革才能走出困境,而改革则是“刮骨疗伤”的痛苦过程。

据瑞银证券测算,国内煤炭行业平均超产率约为21%,目前煤炭工业协会提出前14家大型煤炭企业2014年下半年减产10%,测算对全年供给影响约为2.4%。民族证券研报认为,短期行业扶持政策仅能够缓解煤炭行业硬着陆风险,不能从根本上改变煤炭行业中长期调整态势。

上述煤企负责人同时认为,上半年国内煤炭净进口为1.57亿吨,限制进口劣质煤炭对国内煤市实质性影响不大;过剩的国内产能和经济疲软是煤市“跌跌不休”的主要原因。此外,多数国有资产管理部并没有及时调整、完善煤炭企业考核机制,促使部分企业采取“以量补价”、降价促销等行为,也是直接原因。

恒源煤电董事长龚乃勤在下半年工作会议上鼓舞士气:困难摆在面前,但冲出困难的道路也在脚下。”龚乃勤在接待安徽省副省长杨振超考察时表示,面对煤炭市场的巨大波动,皖北煤电正大力发展煤矿托管业务,实现从“提供煤炭产品”向“为煤矿提供生产性服务”的转变,新的经济增长点逐渐形成,转型发展之路日渐清晰。

多位煤炭企业相关负责人表示,围绕煤炭产业链条,转型多主业经营是最主要的思路。

多家上市公司现身洋快餐供应商名单

证券时报记者 张昊昱

“福喜”事件发生后,洋快餐在供应商环节的监管问题日渐受到关注。在相关部门的要求下,近日,多家洋快餐品牌公布了上海地区的主要食品原料供应商信息,圣农发展、双汇发展和三元股份均在列。

截至目前,百胜、麦当劳、德克士、汉堡王、卡乐星等5家企业已经

在官网上公开了上海地区的主要食品原料供应商信息,并开通了供应商信息查询服务。

百胜(上海)主要食品原料供应商名单显示,圣农发展主要为百胜集团在上海地区供应冻鲜禽产品。在“冷冻分割鸡肉”这个大品类下,圣农发展提供包括翅根、翅中、腿肉丁在内的9种产品。

此外,江西圣农食品有限公司为百胜提供骨肉相连串,福建

圣农食品有限公司为百胜提供冷冻玉米鸡肉饼等速冻调制食品。记者查阅圣农发展半年报发现,这两家公司均为圣农发展的关联公司。福建圣农同时还为德克士提供鸡肉制品。

除了圣农发展,A股上市公司中,双汇发展也是百胜的供应商之一,为百胜提供罗勒味香肠和烧烤风味香肠两款产品。

麦当劳公布的供应商名单则显

示,仅有三元股份一家A股上市公司为麦当劳在上海地区供货,所供产品主要为奶类制品。汉堡王和卡乐星公布的供应商名单里则未发现A股上市公司。

福喜事件爆发后,不少洋快餐门店客流量剧减,相关产品也因被下架而出现缺货状态。麦当劳美国总部已经发布公告称,受福喜事件的影响,预计全年业绩增长目标泡汤;而百胜集团在近期提交给美国

证券交易委员会的备案文件中透露,在中国的肯德基和必胜客餐厅过去10天都遭遇了“明显负面”的“门店销售额冲击”,并承认如果在中国的负面消费情绪长期延续,可能对全年业绩产生影响。

值得注意的是,供应商和洋快餐显然是“一荣俱荣,一损俱损”的关系。如果洋快餐公司的业绩真的因福喜事件而受到冲击,对上述这些上市公司来说,恐怕不是个好消息。

太龙药业:收购资产成长性俱佳 主动转型开启新篇章

太龙药业(600222)近日发布公告称其拟以发行股份及支付现金的方式,购买北京新领先医药科技发展有限公司(下称“新领先”)100%股权,以及桐庐药材持有的杭州桐君堂药材有限公司(下称“桐君堂”)49%股权。同时,公司向鹏兴投资、博云投资发行股份募集配套资金,配套融资总额不超过本次交易总金额的25%,且不超过17200万元。

收购新领先使得公司获得了优秀的医药研发平台,增强研发实力,切入到高速增长CRO市场,而在高发领域技术开发中具有领先优势地位的新领先的成长性预计将继续保持领先,实现业绩快速增长;桐君堂成为公司的全资子公司后将增强公司对中药饮片业务的支持力度,对于打通其构建的中医药资源完整产业链具有重大战略意义,对于发挥资金共享、商品流通、工艺改进等多个方面的协同效应具有现实和长远的意义。

主动求变: 抢食CRO大蛋糕

CRO是指通过合同形式为制药企业和研发机构在药物研发过程中提供专业化服务的学术性或商业性的科学机构。它以专业化和高效率的方式,通过提供“一站式”的综合药物研发服

务,有助提高制药企业新药上市的速度,能有效降低制药企业的管理和研发费用。

据中国业内权威机构发布的研究报告预测,中国医药的CRO市场规模2011年为55亿元,到2015年有望翻番至110亿元,年复合增速高达18.9%。

公司此次拟收购的新领先,是一家专门从事3类、6类化学药品临床前研发和技术服务的公司。从2011年到2013年,新领先营业收入从3208万元增长到5713万元,净利润更是从326万元增长到1791万元,复合增速高达134%,成长性极佳。

新领先在长期的研发服务过程中,与华润双鹤、通化东宝、山东步长制药、山东新华制药、瑞阳制药、扬子江药业等国内众多医药生产企业建立了良好的合作关系,拥有广泛的客户资源。其开发的医药品种主要集中在心脑血管、神经精神、内分泌、抗感染及抗肿瘤等高发领域,技术开发上处于国内领先地位。

在肿瘤已经成为一种常见病的背景下,在中国医院用药市场,抗肿瘤药物的销售规模近年来一直稳步增长,2011年达到了587.4亿元,同比增长了17.13%。同样是在2011年,包括抗血栓药物在内的脑血管药物市场规模超

过560亿元。

与此同时,国家卫计委2013年1月份公布,2013年我国农村医疗保障重点将向大病转移。肺癌、胃癌等20种疾病全部纳入大病保障范畴,报销比例不低于90%。

因此,在这样的情况下,国内外药企纷纷选择试水抗肿瘤药和抗血栓类等高发领域产品,抢食市场蛋糕。在这样的背景下,预计心脑血管、神经精神、内分泌、抗感染及抗肿瘤等高发领域CRO企业将取得高于行业平均的增速,预计具有国内技术开发领先地位的新领先将保持高速增长。

先声布局:致力打通 中医药资源完整产业链

7月24日,国务院法制办就《中华人民共和国中医药法(征求意见稿)》(下称“征求意见稿”)向社会公开征求意见。这部让国内中医药行业等待了30年之久的法律,终于有了突破性进展。相对于西医,一直显得很弱势的中医药行业本次从国家层面被提升到一个新的高度,成为国家意志体现,为中医药行业未来发展创造了重大的战略发展机遇。

桐君堂自2006年被收购至公司,当时的定位是作为公司大举开拓浙江、江

苏、上海市场的“战略据点”。随着公司多年的经营,桐君堂也从一家单纯的医药流通企业转变为以中药和中药饮片业为重点发展方向的综合型中药企业。

近年来桐君堂依托品牌、质量、渠道优势发展迅猛,2007-2013年营业收入、净利润复合增速分别高达16.9%、47.4%;净利润贡献也从2007年的3.1%提升到39.5%。

公司一直致力于打通中医药板块业务的任督二脉,夯实经营传统中药企业的基础,为此在完善中药材种植、中药饮片生产销售、药品流通、中医药现代化研发等领域可谓费尽心血。

以中医药现代化为例,公司在2013年6月与浙江大学签订《现代中药制剂战略合作协议》,就在中药现代化领域中的产学研合作和成果转化方面进行合作,涉及提取工艺、新品研发、人才培养、生产线构建、质量控制等多个层面。在公司2012年的募投项目中就有药物研发中心建设,它有利于进一步提升公司在中医药领域的技术研发和产品试制能力。

收购桐君堂剩余49%股权,对于太龙而言是打通中医药任督二脉的重要环节,是践行“一核两翼多平台”战略的具体步骤,对于增强公司对中药饮片业务的支持力度、增强公司综合盈利能力,发挥在资金共享、商品流通、

工艺改进等多个方面的协同效应具有现实和长远意义。

盈利翻番: 长期成长空间巨大

本次目标公司的业绩承诺期为本次重组实施完毕后的3年(含实施完毕当年),其中新领先2014-2017年度预测净利润分别为2,397.86万元、2,796.66万元、2,919.84万元、3,224.60万元;桐君堂为3,293.51万元、3,773.02万元、4,127.24万元、4,608.76万元。

公司2013年归属于母公司净利润为3605.95万元,若依此简单推算,2017年新领先与桐君堂(按49%股权计算)净利润规模就是公司2013年净利润规模的1.5倍,且未考虑未来收购资产与公司业务的协同效应和公司自身的成长性。

从本次交易对价来看,也颇有吸引力的。新领先100%股权的交易市盈率和交易市净率分别为17.87倍、11.37倍,仅相当于可比上市公司平均市盈率的21.74%;桐君堂49%股权收购对价对应2013年PE、PB分别为14.3、2.58,也显著低于中药行业45.1、4.8的平均水平。

成长性和交易价格固然是比较关注的两项指标,而对于管理层的有效激

励和收购资产的盈利保障及协同效应也应是关注的方面。

本次在发行安排上面,公司将其分为发行股份购买资产和配套融资两部分。发行股份购买资产将新领先原控股股东和桐君堂49%股权持有者桐庐药材纳入成为公司重要股东成员,与原有股东共同分享公司未来高速增长、保证经营和团队的稳定;配套融资中鹏兴投资作为公司高管团队以及核心员工投资设立之公司,对于激励管理层推动公司长期发展有着重大意义。

战略笃定: 锚定“一核两翼多平台”

公司2013年提出了“一核两翼多平台”新的发展战略,即以大健康为核心,以实体主业经营、资本运作为两翼,对内创新商业模式,开展多种形式的合作,对外搭建共赢创业多平台发展。本次交易也正是实施公司“一核两翼多平台”发展战略的具体步骤。

透过本次收购和公司过去在发展战略布局过程中的不懈努力,公司大健康的发 展的路径和脉络越来越清晰,业绩的高增长预计也将在管理层的运筹帷幄中逐步兑现。

(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)