

# 太阳能面板“短缺论”争议大

见习记者 蒙湘林

昨日,一家海外经济媒体发文认为,全球性的太阳能面板供应短缺将出现,部分海外光伏产业人士对此表示认同。然而,多位业内人士在接受证券时报采访时普遍认为,全球光伏产业产能过剩的局面并未得到根本好转,所谓的太阳能面板短缺的判断并不靠谱。

海外有媒体观点认为,光伏产业面临越来越大的太阳能短缺状况。预计今年太阳能面板安装数量将增加29%,全球性的太阳能面板供应短缺将出现,或一举扭转全球产能过剩引发的长达两年的产业萎靡,迎来2006年以来的第一个缺口。此外,光伏行业今年的全球光电装机容量可能多达52吉瓦,明年的装机量可能为61吉瓦,较五年前的需求量超过7倍。目前太阳能面板产业约有70吉瓦的产能,剔除过时或已被废弃的生产线,行业产能约为59吉瓦,供需形势趋于紧张。

部分海外市场人士也对“短缺论”表示认同。能源咨询公司美国IHS太阳能产业分析师Stefan de Haan表示,过多的太阳能电池和模块组件已经被淘汰,大规模的产能过剩不复存在。挪威太阳能面板制造商RECSolarASA高级副总裁LucGrare表示,考

虑到仅有的那些有意义和正在运作的工厂,市场供需几乎不相上下。

不过,多位业内人士在接受证券时报采访时,普遍对“短缺论”表示怀疑。华南一家中型券商的新能源分析师告诉证券时报记者:“这一预测太过乐观,2013年装机量总计为40吉瓦。光伏产业供需节奏是阶段性的,比如2011年德国调节补贴政策期间,市场需求很大,但之后需求下滑明显。再如去年我国光伏市场的高峰期集中在三季度之后,但去年上半年一直很低迷。”

北京诚晟资管的新能源研究员刘忠政则表示,“短缺论”的预测并不靠谱,2013年全球装机容量也就40吉瓦左右,目前市场普遍预计明年装机在45吉瓦-48吉瓦之间。太阳能面板短缺的概率其实并不大,因为光伏产能扩张非常容易,很快就能通过增加生产线满足装机需求。

江苏正信光伏副总裁胡桂所在接受证券时报采访时表示:“国内光伏市场今年的表现预计会较为平静。上半年由于五大电力集团需求疲弱,装机将集中在下半年,年末或许能出现一波行情,但难度也不小,因为分布式发电的政策预期现在并不明朗,加之下半年中西部地区气候转冷,施工进度会减慢。”

对于全球市场的需求,胡桂所称:



“在我看来,没有明显起色。欧美市场由于双反效应,需求持续下降,日本市场由于削减了补贴,需求也在降温。如果真的出现短缺,那可能是全球光伏政策出现了重大调整。”

在过去几年间,中国的光伏产业经历了产能过剩的寒冬。由于欧美的制裁和经济危机,中国的光伏出口订单锐减。2013年3月19日,中国最大的太阳能面板生产企业尚德电力宣布破产重组。此前的产能过剩让太阳

能面板价格跌至谷底,数十家光伏企业破产。

产能萎缩的同时全球市场需求状况也不理想。数据显示,2014年上半年,欧洲光伏主要需求国的德国的光伏装机1吉瓦,同比减少43.5%。预计下半年将继续下滑,全年装机预计不足2吉瓦;日本2014年新增长光伏装机量介于10.3吉瓦~11.9吉瓦之间。不过,热潮过后,日本光伏产业很可能将于2016年陷入低谷。

# 21家上市公司中期现金分红28亿

此外,51家披露中期分配预案的A股公司中,提出高送转分配方案的有32家

证券时报记者 周少杰

上市公司半年报披露工作接近尾声,不少公司在公布中期业绩的同时也送出了“红包”。证券时报记者统计发现,截至8月19日,沪深两市共有51家公司披露中期分配预案。其中,提出现金分红的公司有21家,现金分红总额达28.65亿元,而提出高送转分配方案的公司有32家。

过去两年,监管层大力倡导上市公司以现金分红回报股东,取得一定成效。自2012年以来,实施年度现金分红的公司家数连续增长,现金分红总额也持续增长,但今年中期上市公司现金分红热情似乎有所回落。

截至昨日,已经披露中期分配预案的公司中,实施现金分红方案的公司有21家,约占四成。相比去年同期,

这一数字似乎不甚乐观。2013年实施年中分配的公司总数达到了64家,其中现金分红公司达到45家,分红总额高达506.65亿元。

不过,一些多年来固定两期分红的公司目前尚未披露中期分红方案。例如,中国石油、中国石化连续多年实施一年两次的分红政策,这两家公司去年中期现金分红总额分别达294.85亿元和104.91亿元,接近全部公司分红总额的八成。

此外,民生银行、中国平安等,每年固定年中分红的上市公司分红总额也占了很大比例,去年中期这两家公司分红总额分别为44.82亿元和15.83亿元。在剔除上述“分红巨头”之后,去年其余41家公司现金分红总额为46.24亿元。

截至昨日,2014年中期现金分红总额最高的为招商证券,该公司今年

中期每股现金分红0.153元(税前),以58亿元的基准股本计,分红总额达到8.89亿元。招商证券今年首次实施中期分红,该公司2013年末实施年度分红,此次分红应算是“补票”。中航资本年中分红总额仅次于招商证券,为3.73亿元。

今年中期每股现金分红最高当属三五网,为0.8元/股(税前),同时该公司还拟转增股本,每股转增0.5股。这也是三五网在创业板上市以来的首次中期分配,此前该公司2013年年度分红已经“给力”:每股现金分红1元。此外,大富科技、华联矿业和万丰奥威三家公司每股现金分红达到0.5元。

相比之下,上市公司今年中期热衷“高送转”。截至昨日,已经披露中期分配预案的51家公司中有37家公司公布“送转”预案(其中32家公司每股送转比例高于0.5股)。而去年同期的64

份中期分配方案中,实施“送转”分配方案的只有31家公司(其中23家公司每股送转比例高于0.5股)。随之而来的是,高送转炒作卷土重来,新股、次新股也由于具有高送转潜力而遭市场热炒。

部分上市不久的公司成为此次高送转热潮的主力。矩华科技、易事特、赢时胜、溢多利等公司均公布了“每10股转增10股”的中期分配预案,岭南园林、金运激光、中际装备等次新股也提出了高送转分配预案。

分析人士认为,次新股热衷实施高送转分配方案,其中一个原因是今年以来新股上市均遭到市场不同程度的炒作,股价高企。同时,由于新近上市股本规模较小,不利于股票流动性,上市公司通过高送转可以摊低股价,扩张股本。此外,新上市公司由于溢价发行,在资产负债表上形成了较高的资本公积金,也具备实施高送转的条件。

# 规避同业竞争 天津港发力跨省港口整合

证券时报记者 李雪峰

在收到天津证监局监管函8个月,天津港600717控股股东天津港集团就同业竞争问题迈出了实质性步伐。

天津港集团已与河北港口集团斥资20亿元成立联合港口集团,旨在推动形成北方国际航运中心港口群。据悉,这是国内港口集团近年来在港口资源跨省区整合方面为数不多的一次,而津冀两地的此番合作将建成全国最大港口群。

缘于同业竞争

天津港日前收到天津港集团出具的承诺函,该函件就上市公司与集团之间存在的同业竞争问题作出了承诺。

根据承诺函,天津港集团与河北港口集团旗下的秦皇岛港,共同投资组建津冀港口投资发展有限公司,后者注册资本20亿元,双方各持股50%。

上述合资公司系过渡性安排,至2018年底,天津港有权提出书面要求受让天津港发展所持津冀港投资50%股份。此外,若津冀港投资净资产收益率不低于天津港净资产收益率时,天津港亦可要求天津港发展出让

津冀港投资股权。

记者从天津港集团了解到,津冀港投资将承接天津港集团、秦皇岛港乃至河北港口集团部分经营性资产,重点发展现代物流等服务型项目,后续将参与码头建设。换言之,津冀港投资将获注天津港集团部分资产,而该部分资产将在2018年年底之前以适当方式注入天津港,由此逐步解决天津港与天津港集团之间的同业竞争。

与直接增发股份或现金购买获注涉及同业竞争资产等方式不同,天津港集团此番安排无疑是曲线解决同业竞争。

去年12月份,天津证监局向天津港下发监管关注函,要求天津港配合并敦促实际控制人依照规定做出相关说明。彼时天津港实际控制人天津港发展控股公司曾承诺在2013年2月份之前解决与天津港之间的同业竞争问题。然而在承诺过期后,天津港相关方面仍未采取实质性措施,由此引发天津证监局关注。

作为对上述监管函的回应,天津港集团与河北港口集团展开合作,将解决同业竞争的时限延长至2018年底。

河北港口集团官网显示,集团系全世界最大的干散货港口运输企业,与天津港集团深度合作后,津冀港口

群将成为全国最大的港口群。

此前,天津港与河北港口集团也展开了合作,不过并未打破津冀两地的区域壁垒,合作力度远不及津冀港投资。按照双方设想,津冀港投资旨在打造北方乃至全国第一大港。

整合不断

2002年,国内掀起港口扩建狂潮,随后引发了严重的低水平重复建设、产能过剩等问题。2006年,国务院常务会议审议通过《全国沿海港口布局规划》,确定在全国范围内重点建设24个主要港口,对其余港口在建设规模上给予限制。

此后,国内港口开始了由政策主导的收缩整合。2007年,广西率先成立北部湾国际港务集团进行港口整合。2013年12月,原北海港向北部湾国际港务集团及防城港务集团增发股份,一举获注防城港、钦州港及北海铁山港码头泊位等资产,原北海港由此更名为北部湾港。自此,北部湾国际港务集团港口资源整合正式收官。

国海证券研究员范曾将上述港口整合称为“蛇吞象式重组”,此举令北部湾亿吨大港的跨越式发展得以实施。

在北部湾国际港务集团紧锣密鼓实施港口资源整合的同时,大连港、连

云港、日照港等港口公司实际上也在筹划港口整合。以大连港为例,目前公司是东北地区最大的油品转运港口,2012年集装箱吞吐量在全国范围内排名第七。此外,大连港今年6月份受让锦州港国资公司所持锦州港部分股权,从而取代东方集团成为锦州港第一大股东。

据了解,大连港控股股东大连港集团一直试图从集团层面整合大连港、锦州港。此前东方集团长年位居锦州港第一大股东,客观上对大连港集团整合锦州港形成了牵制。按照辽宁省2008年制定的规划,辽宁省除营口港外,所有港口资源均应注入大连港。目前大连港及大连港集团已控制了葫芦岛港、丹东港等多个港口。

此外,江苏、山东、福建等存在多个港口的省份近年来也在致力于实施港口整合。其中山东早在2007年就提出了以青岛港为龙头,烟台港、日照港为两翼的港口群计划,不过目前整合不及北部湾国际港务集团明显。

综合来看,目前港口整合还是以省内整合为主,跨省难度较大,每个省区基于自身利益都希望以本省区港口为主导,港口整合不能一蹴而就。“华北地区一位上市港口公司高管表示,该公司在异地扩张仅限于设立无水港等少量方式,很难获得比当地港口企业更多的政策倾斜。”

# 苏宁818电商大促 销售额同比增390%

证券时报记者 马玲玲

处于转型期的苏宁云商(002024)在818电商大促中交出了一份优秀的成绩单。苏宁易购相关负责人透露,8月18日苏宁易购订单数为220万单,销售额同比增长390%。

促销新招

苏宁易购相关负责人表示,苏宁易购818的高增长有多方面原因,主要是苏宁云商战略落地执行的结果。

2013年的818大促,苏宁易购尚以自营为主。自2013年9月开始,苏宁易购公开招商,目前平台第三方商户约1万多家,平台及全品类商品的拓展进一步扩充了苏宁易购的规模。

另外,在818大促前,苏宁易购发出18亿元微信红包,累计参加人数达5000万人次。在消费群体方面,苏宁易购此次大促前推出纸巾等单品活动,增加了540万的新增女性用户。

与去年0元购的价格玩法不同,苏宁易购今年并未过于强调价格因素。上述负责人坦承,价格战给网站带来了不少流量,但也造成了不小的伤害,消费者在大促后迅速散去,因此今年推出“闪拍”、“大聚惠”等玩法,在引流的同时将这些栏目常态化。

经过物流系统升级后,苏宁易购称818物流妥投率达98%。电商分析人士鲁振旺表示,这一物流成绩可达到电商前十名的物流水平。此前,苏宁的物流事故对品牌造成

一定的伤害,经过今年上半年的物流升级后,物流能力有所提升,对3C、家电的销售有帮助。

转型阵痛

作为传统商场转型的典范,苏宁云商的表现受到多方关注,但今年上半年公司业绩并不理想。

苏宁云商半年报显示,上半年实现营业收入511.6亿元,同比下降7.87%;净亏损7.49亿元,上年同期净利润为7.33亿元,同比下降202%;其中线上业务商品销售收入82.82亿元。

虽然已连续两个季度亏损,但是苏宁云商环比业绩正在好转,公司今年第二季度营业收入环比增长23.71%,线上销售收入环比增长50.97%。

苏宁云商董事长张近东称,转型已从弯道进入直车道,下半年将加速。今年年初,苏宁云商将线下门店和线上易购两个运营体系整合为大运营中心,苏宁云商相关负责人说:两套体系组织架构、运营方式、信息系统等不同,年初调整后,需要有一定时间的磨合、调整、创新和优化升级。

此前,苏宁云商曾出现二十多天配送延迟的事故,便是物流LES系统升级的“阵痛”。上述负责人称,LES系统升级的同时还伴随着20多个系统需要升级,数据导入之繁杂,系统切换之艰巨,已经远超想象。但是,目前经过调整后,物流体系已稳定,妥投率也在不断提高。

在线上线下融合方面,苏宁云商此前曾在线下门店开展免费贴膜等活动,上述负责人表示,此举正是用线上的免费思维武装线下,是线上线下磨合调整的结果。

# 碧桂园中报公布 全年1280亿销售目标不变

证券时报记者 靳书阳

碧桂园(02007.HK)昨日发布中报,公司上半年完成合同销售金额约584.2亿元,同比增长73.6%;实现合同销售面积约879.3万平方米,同比增长73.4%;上半年的总营收约为383.2亿元,同比增长42.2%;实现净利润47.1亿元,同比升14.1%。每股盈利约0.295元,同比增长24.2%。

自今年4月2日宣布从中海发展加盟碧桂园后,碧桂园财务总监吴建斌首次出席了公司的定期报告发布会。据了解,目前碧桂园的高管团队中,总裁莫斌和联席总裁朱荣斌都是来自中建系。

吴建斌此前在中海发展担任财务总监,曾经参与中海系两家公司的上市工作。吴建斌上任后,碧桂园继续实施审慎的财务管理,保持可用现金占总资产的比例高于10%,净借贷比率低于70%。

吴建斌回答记者提问时表示,

今年公司1280亿元的销售目标,还是有希望完成,不会下调销售目标。碧桂园总裁莫斌补充到,碧桂园2014年上半年有22个新盘开盘,加上存量楼盘的销售,完成了销售目标40%的销售额。碧桂园希望9月、10月,或者是最后一个季度,推出37个新楼盘。

上半年,碧桂园在土地市场上保持了审慎积极的拿地态度。碧桂园联席总裁朱荣斌表示,上半年公司投资大约125亿元,购入1250多万平方米的开发土地。进入到今年二季度,公司投资步伐有所放缓,公司会审慎地根据市场的整体形势、公司销售回款、财务资金的情况,审慎地决定每一宗、每一块土地的投资。

碧桂园披露的中报信息还显示,公司上半年收入增速要快于利润增速。吴建斌解释,公司收入同比增速要比利润快一些,这是房地产公司普遍存在的问题。因为过去房地产的毛利率比较高,现在基本上回落到了25%-26%的水平,这是一个趋势,即整个行业的毛利率正向社会平均毛利率回归。

# 新国都收购范特西 互联网战略稳步推进

证券时报记者 黄丽

新国都(600130)今日公布重大资产重组交易报告书,拟通过向特定对象非公开发行股票和支付现金相结合的方式购买范特西合计100%股权,此次交易共需支付6.9亿元。其中,现金支付2.3亿元,剩余4.6亿元以发行股份方式支付。

同时,本次重组交易方案评估机构采用收益法对范特西100%股权进行预估,评估值为5.5亿元,较账面净资产增值16.6倍。据披露,由于新游戏上线收益存在较大不确定性,评估师从谨慎性原则考虑,主要

参考的公司已上线同类游戏收益数据进行预测。另外,本次评估仅将目前正在研发的NBA篮球网页及移动端游戏纳入评估范围,而未将后续可能开发的其他类新游戏产品收益在收入预测中考虑。

范特西是国内领先的体育类模拟经营网络游戏开发商和运营商。在成功获得NBA官方版权授权后,范特西成为国内第一家正版化的篮球模拟经营类游戏开发商。范特西旗下《范特西篮球经理》、《梦之队》和《范特西篮球大亨》三款篮球模拟经营类网页游戏,2011年至2014年3月31日,用户累计充值金额约5.1亿元。