

## 梦洁家纺 今年线上销售有望翻番

梦洁家纺(002397)今日发布2014年半年报,公司实现营业收入7.15亿元,同比增长8.45%;净利润5343.92万元,同比增长12.15%。值得注意的是,公司线上销售增长迅猛,今年有望突破2亿元,同比翻番。

近年来传统渠道面临挑战,产业结构的调整和升级在短期内仍然难以得到明显改善,房地产市场低迷等方面的综合原因,也导致内销增速下行压力较大。但与此同时,电子商务依然保持快速发展。

梦洁家纺在电商发展上一直保持积极姿态,但收效甚微。今年梦洁家纺成立新的电商团队,经过半年大刀阔斧的改革,电商业绩表现优异。公司董秘李军告诉记者:2013年公司线上销售1个亿,今年希望突破2亿元。目前来看,公司电商销售额同比翻番,电商销售重点还是看下半年。”

此外公司主打品牌“梦洁”继续稳定增长,而“梦洁宝贝”各产品营收同比增长均超过40%,个别单品甚至翻倍增长。此外,电商品牌“觅”也有亮丽表现,营收同比增长53.84%,且毛利率提高了2.43个百分点。

今年上半年家纺行业增速趋缓中趋稳。1-6月,国家统计局统计的家纺行业1803家规模以上企业实现主营业务收入同比增长7.7%,其中规模以上企业利润率为5%,较上年同期增加0.3个百分点。梦洁家纺与罗莱家纺、富安娜并称“家纺三剑客”,其净利润增长为13.87%,在行业内表现出色。

此外,公司上半年费用控制成效继续体现。梦洁家纺今年继续实施单店核算制,坚决关闭不盈利店,重视新店质量,费用率稳中有降。其中,销售费用同比减少1487万元,财务费用同比减少320万元。管理费用同比增加85.64%,主要是期权费用和研发费用的增加。

2014年上半年,梦洁家纺坚持实施品牌战略,加大品牌宣传推广力度,加快产品研发和质量提升,丰富市场营销方式,逐步推进全渠道发展,公司业绩保持了稳定增长。”李军说。(邢云 文星明)

## 东阳光科 1亿进军大健康产业

东阳光科(600673)今日公告,公司拟投资1亿元设立一家全资子公司作为大健康产业的运作平台。子公司名称为宜昌市东阳光科大健康产业有限公司,经营范围涵盖实业投资、电子及移动互联网医疗、保健品、中药材业务和货物进出口五大领域。

东阳光科表示,公司目前正积极关注以养生产业为主的大健康产业,在电子材料、新能源、大健康为主的领域寻找新的投资标的和合作项目。

东阳光科大股东为深圳市东阳光实业发展有限公司,东阳光实业目前的产业主要集中在东阳光科、东阳光药和南岭养生。南岭养生主要从事食品、化妆品、智能化家庭用品、医疗、南岭国家森林公园、养老基地、高尔夫球场、五星级酒店的建设和,业务领域以大消费为主。市场人士分析,大健康产业公司未来的投资对象可能包含大股东旗下资产,这无疑让市场增加了对公司的想象空间,而南岭养生的业务形态与大健康产业最为接近。(蒙湘林)

## 上海出台 支持医药产业发展政策

上海市人民政府昨日正式发布《关于促进上海生物医药产业发展的若干政策(2014版)》。业内人士认为,此举对上海本土药企有益,有利于促进上海本地医药企业的发展。

政策明确支持产业并购投资,培育行业龙头企业,积极推动上海市生物医药产业龙头企业。通过专业化、市场化的并购投资等方式,兼并收购同行业企业或产业链上下游企业,开展产品国际注册和营销,引进核心技术和创新产品,保障廉价常用药和临床紧缺药及其原料药供应,培育具有全球竞争力、技术先进、产业链完整的行业龙头企业。

除了支持龙头企业,也支持重点品种。政策对由上海市企业或上海市企业绝对控股的企业生产的且年产值达到一定规模的产品,经会商后,可纳入上海市医保目录,鼓励生物医药大品种的发展。

此外,政策还加大了对上海本地国产器械的支持。(杨丽花)

# 上市公司并购重组后平均净利增94%

见习记者 胡志毅 阮润生

昨日,首届深港并购论坛暨深圳市企业并购促进会成立大会在深圳召开。会上,深交所总经理助理王

红表示,近年来,上市公司推出重组方案家数增幅明显,更多的上市公司依靠并购重组来实现产业转型与升级。而2013年完成并购重组后的公司,平均营收和净利增长分别高

达34%和94%。

统计数据显示,2014年1月1日至今,共有235家上市公司推出重大资产重组方案,其中51家已经完成资产的并购重组。政策方面,国

务院和证监会也相继出台政策,放宽并购重组方面审核,消除跨地区并购重组障碍。

2014年以来,深圳上市公司推出重组方案家数和交易金额同比均出现增长,特别是中小板和创业板的上市公司重大资产重组活跃。而上市公司通过并购重组,能够完成公司自身的产业升级与转型,显著提升公司效益。据王红透露,2013年完成并购重组以后的公司,平均的营业收入和净利润增长幅度分别高达34%和94%。而深交所也将会丰富重组支付方式和工具,并将联合相关部门,支持跨境整合。

不过,目前并购对上市公司市值管理的作用尚未完全发挥。中国并购公会轮值主席王平指出,目前仅有10%-20%的国内上市公司利用并购提升了市值,而在美国等成熟资本市场,该比例高达65%。随着沪港通的推出,也会带来新的跨境并购机遇。”王平说。

国信证券总裁陈鸿桥表示,国内上市公司转型方式,主要包括外延扩张与内生成长两种方式。上市公司通过并购,完成整合后,市场也会对这

种并购有所反应。中集集团正是通过产业上下游并购重组,得到了快速的成长。

目前,上市公司的并购重组主要是以行业整合为主,从横向并购到产业上下游企业重组,使得产业集中度进一步提高。此外,跨界并购越来越多,移动互联网应用、文化影视产业等新兴产业公司正逐渐成为并购市场的焦点。

同时,设立并购基金也逐渐成为上市公司进行并购的方式。根据投中研究院统计,今年以来国内至少有23家上市公司参与设立并购基金,基金设立总规模已超过220亿元。深圳创新集团总裁孙东升表示,私募等投资机构与上市公司成立并购基金,上市公司可以利用行业专业知识,选择并购标的,整合产业链;而私募等利用自己在法律、财务方面的专业知识,为并购重组“扫雷”。

与会的奋达科技董事长肖奋就表示,认同并购基金在降低收购成本和市值风险方面的作用,同时指出上市公司在并购基金中,应当处于主导地位,选择业务增长稳定的标的进行整合。



首届深港并购论坛在深圳举行。

胡志毅/供图

## 时代地产岑钊雄:房地产需求不会减弱

证券时报记者 靳书阳

去年底在香港上市的时代地产(01233.HK),日前披露了上市之后首份半年报。公司董事会主席岑钊雄认为,即使房地产增速下降,由于中国的市场规模巨大,仍会给企业留下相当大的发展空间。

### 低谷来临?

面对近年来罕见的行业低谷,不少地产大佬对此轮调整的持续时间做出了预测。证券时报记者也就此提问了岑钊雄。他表示,房地产行业已经高速发展了十几年的时间。因为原来的基数比较低,发展速度自然快。随着基数增大,以后行业达不到原来的增速也很正常。他认为,中国的市场足够大,即使只增长一点点,也会给企业留下较大的发展空间。

岑钊雄认为,房地产业今后的新盈利增长点,或者是新的盈利模式,是今天无法预测的。他表示,未来,随着调控政策中行政干预的减少,房地产将向以市场为主导的方向进一步发展,需求不会减弱。另外,城镇化深化的趋势,亦将刺激新增的市场需求,他长期看好房地产业。

据公告,时代地产上半年合约销售金额为60.2亿元,同比增长35.9%;净利润4.15亿元,同比增长150%。上半年,时代地产在广州、佛山以及清远拿下7幅地块,支付土地款21.54亿元,土地成本为2178元/平方米。

岑钊雄表示,下半年将有6个新的项目入市。未来公司扩张的重点区域,还将聚集在广东省内。不过,统计数据显示,去年上半年时代地产90%的物业销售集中于广州地区,今年同期数据

已下降为52%,公司对单一市场的依赖程度已大幅降低。

### 债务置换

由于上半年整体下行的行业形势,时代地产对现金储备的重视以及负债结构的调整,颇为引人关注。时代地产财务总监陈伟健表示,通过将中长期负债置换短期负债的方式,今年公司的负债结构进一步合理化,大大降低了财务成本。

据介绍,7月份公司发行了总额9亿元的高息债,以及总额3.88亿港元的可转债。公司将其中的10亿元募资偿还信托贷款,降低了财务费用。因为信托贷款的利息在12%左右,而发行的人民币债利率为10%,可转债的利率只有8%。

目前,公司短期负债占债务总额的比例不超过10%,公司现金储备更加充裕。截至2014年6月

30日,公司现金及现金等价物超过52亿元,相比年初36亿元金额增长40%。

记者通过数据比对发现,最近三年,时代地产现金及银行结余总额,与短期贷款的比值呈现大幅上升的趋势。2012年度、2013年度和今年上半年上述比值分别为0.58、1.86和3.24。

### 经营策略转保守

另外,公司一年内到期的短期负债占总负债的比例从2012年的56%,下降到今年6月底的16%。以上数据表明,公司的经营策略已经由激进转为相对保守。

岑钊雄认为,尽管上半年土地出让市场不算景气,但目前的土地价格仍不算便宜。不过,公司认为有购买价值及需要的地方,仍会增加土地储备。

## 零七股份虚假陈述受深交所谴责

证券时报记者 周少杰

零七股份(000007)今日公告,公司收到深交所下发的处分决定,公司及当事人因在定期报告及相关公告披露中存在误导性陈述,公司控股股东、实际控制人未及履行信息披露和配合监管义务,交易所对公司及相关当事人给予公开谴责处分。

零七股份2011年12月28日公告称,子公司深圳市广众投资有限公司与香港广新中非资源投资有限公司签订《钛矿产品总

包销合同》。香港广新主要业务为开发其全资子公司马达加斯加共和国大陆矿业有限公司在马国的海滨砂矿。

广众投资合同期内钛精矿贸易每年的业绩预测为销售收入不低于5.5亿元,年销售毛利不低于7500万元,分别是公司2011年度经审计后的营业收入的333%、净利润的903%。

根据公告,2012年年度报告,2012年广众投资共从香港广新进口钛矿4.12万吨,远低于合同约定的。

零七股份在2012年半年度报告及2012年年度报告中,解释钛矿销量不多的原因为马国恶劣天气、生产初期人员组织、协调、物流影响以及马国环保部门不能及时完成对大陆矿业公司新矿区环评报告的审核工作等。经深交所查明,2012年,大陆矿业175矿区仅能维持少量生产,其中一个矿区取得环评许可证存在重大不确定性,一直没有投产。

上述情况是造成2012年钛矿包销合同实际履行情况与合同约定存在巨大差距的根本原因,没有如

实披露大陆矿业的生产经营状况。

同时,零七股份控股股东广州博融投资有限公司、第二大股东东卫飞因涉及债务纠纷,所持部分股权于今年2月14日被广州中院司法冻结,但广州博融及东卫飞直至6月10日才予以履行信息披露义务。公司、控股股东、实际控制人未积极履行配合监管义务,对监管部门问询函未及时作出相关核查说明。

对于上述问题,零七股份今日公告称,公司管理层已经对以往违规行为进行了积极的整改和纠正,目前上述问题已经整改完毕。

## 海利得上半年净利增八成 涤纶气囊丝受关注

证券时报记者 徐然 张霞

因几家涤纶企业上半年业绩大幅预增,近日,涤纶工业丝行业再次走进人们视野。海利得(002206)今日发布半年报称,公司上半年实现营业收入11.23亿元,净利润9137万元,同比增长80.32%。据了解,公司近期在互动易等交流平台上收到投资者诸多提问,新产品涤纶气囊丝成为关注的焦点。

公司与全球汽车安全系统领导企业天合汽车集团(TRW)一起研发的涤纶气囊丝产品,在全球拥有90%左右的市场份额。”海利得副董事长、总经理高王伟表示。

据了解,目前全球汽车用安全气囊需求总量为12-13万吨,但多以尼龙(锦纶)为主,海利得涤纶气囊丝去年约有8000多吨的销量。2014年,海利得涤纶气囊丝销量将超过1万吨,而且预计未来每年有超过20%以上的增长。”高王

伟称。

涤纶较锦纶最大的优势在于价格,两种材质价差近一倍。目前车用涤纶气囊丝多由美、日企业生产。据了解,涤纶气囊丝性能与锦纶6接近,且具有耐化学性、回潮率低等优点,是一种处于起步阶段的新型气囊材料。此外,据公司介绍,安全气囊工作时通过爆炸产生气体,瞬间充满气囊。爆炸的过程会产生高温,而公司与TRW共同研发的涤纶气囊丝会配套使用TRW新型的气体发

生装置,温度比以前大幅下降,综合性能得到提升。

据悉,除了TRW,其他客户也已经开始大批量用海利得涤纶气囊丝替代尼龙气囊丝,海利得的气囊丝在整个气囊市场的份额将会进一步提高。我们对涤纶气囊丝未来的市场情况很有信心。”高王伟表示,实际上,车用气囊丝的门槛非常高,包括技术门槛和质量门槛,厂商认证极难,因而目前毛利率水平较高。”(水青)

## 浙江龙盛 净利同比增181%

浙江龙盛(600352)继续高速增长,上半年公司实现营业总收入82.86亿元,同比增长13.9%;净利润15.43亿元,同比增长181.6%。

目前,浙江龙盛主要收入来源于染料和中间体两大业务,上半年,公司染料收入达到56.37亿元,同比增收52.85%,毛利率达到44.73%,同比增加13.89个百分点;中间体实现收入8.86亿元,毛利率为38.31%,同比增加了4.92个百分点。

据了解,国内分散染料已呈现寡头垄断竞争格局,浙江龙盛、闰土股份、浙江吉华集团三家企业合计产能占国内总产能比重超过70%。

上半年,随着环保趋严、寡头垄断和专利维权等因素刺激,国内染料市场涨势不断;其中,分散染料价格由年初的3.3万元/吨,上扬到6月份的4.4万元/吨,活性染料从年初的3.3万元/吨,上扬到6月份的5.5万元/吨。因此,浙江龙盛大幅增长也是情理之中的事。(李小平)

## 洪涛股份预计 前三季净利逾30%

今年上半年,建筑装饰行业仍保持了较快的发展速度。洪涛股份(002325)今日发布的半年报显示,期内营业收入18.29亿元,同比增长25.84%;营业利润1.74亿元,同比增长24.56%;归属于上市公司股东的净利润1.48亿元,同比增长40.73%;每股收益0.21元。公司预计1-9月份的净利润同比增长30%-50%。

在传统业务领域,洪涛股份继续巩固在高端市场的优势,坚持“有所为、有所不为”的订单策略,在优势细分市场精耕细作。报告期内,公司在文化类建筑这一高端细分市场保持领先,并承接了多项国际五星级酒店的设计和施工,同时在交通枢纽、医院、学校、商业、养老地产类项目中也均有斩获,实现了高端装饰市场的全面发展。

2014年3月,洪涛股份收购中国建筑协会唯一官方网站中装新网53%的股权,迈出传统企业拥抱互联网的重要一步。

中装新网目前确立了三大全新业务板块,分别是通过在线教育频道打造出建筑装饰行业职业教育培训和认证的一流人才服务平台;通过城市频道建立基于家装和小额公装的B2C电商服务平台;通过专业频道建立大型工装企业和材料供应企业之间的材料采购B2B电商平台。(水青)