

# 核电设备制造商备战核电重启项目

证券时报记者 徐飞  
见习记者 倪天歌

沿海核电项目重启的消息拨动了资本市场的神经,核电核能板块相关个股近期表现不俗。江苏境内的几家核电设备制造商均表示,公司正积极布局核电业务,预计未来相关产品订单将大幅增长。

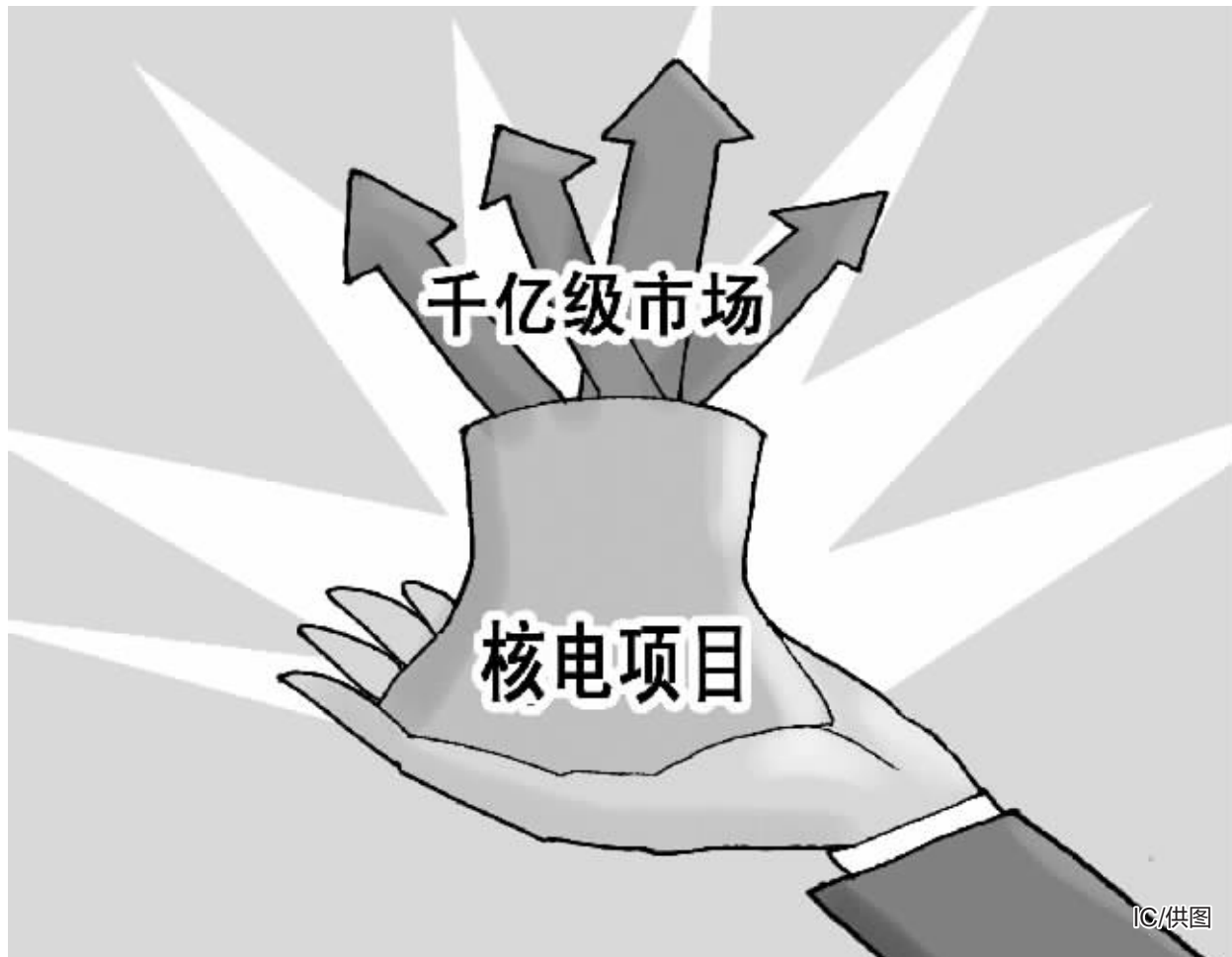
## 政策暖风频频

近日有消息称,国家发改委日前拟定首批4个共计逾1000万千瓦沿海核电项目的开工安排,总投资规模可达1600亿元以上。如果按照设备造价占比50%计算,这将给国内核电设备制造带来逾800亿元的订单。

对此,核电阀门制造商中核科技000777董秘袁德钢告诉记者,我们也是从媒体上获悉的消息,目前还没有看到正式的文件。核电项目重启将带动阀门订单量的高速增长,但由于核电项目建设周期较长,目前其对阀门订单量的影响暂无明显体现。”袁德钢表示,中央高层支持核电发展并非是一两天才有的事,而是今年以来一贯的态度。

实际上,自2011年日本大地震引发福岛核泄露事故后,全球核电业曾一度受到重挫,安全性备受拷问,国内的核电项目建设也因此暂停了三年多。今年以来,海外核电业逐渐复苏,国内核电项目重启的呼声日渐高涨。一方面,能源需求持续增长,能源消费结构调整势在必行;另一方面,雾霾天气步步紧逼,控制二氧化碳排放也进入攻坚战。在这种背景下,核电作为我国能源消费结构调整中非化石能源的主力军,受到中央高层的重视。从习近平在能源安全战略会议上的讲话,到李克强向国际原子能大会致贺信,高层频频释放“在确保安全基础上高效发展核电”的信号。

根据《核电中长期发展规划(2011-2020年)》,到2015年,运行核电装机将达到4000万千瓦,在建规模1800万千瓦;到2020年,在运行核电装机将达到5800万千瓦,在建3000



万千瓦。

## 设备制造商受益

核电项目的重启将带动整个产业链受益。核电产业链中游的核电设备制造,由于技术壁垒高,本身就具有较强的定价能力。在政策力挺下,相关上市公司有望在核电项目重启后率先受益。

记者在采访中发现,国内几家相关上市公司都已经开始积极布局核电业务。

作为国内核级蝶阀和球阀的龙头企业,江苏神通002438的核电业务占比较高。2014年上半年,公司核电行业营业收入、利润占比均超过50%。公司董秘章其强表示,核电项目重启对公司阀门产品的订单已产生积极影

响。2014年上半年,公司核电事业部累计取得订单1.84亿元。根据江苏神通2014年半年报,上半年公司核电业务营业收入约1.09亿元,同比增长23.08%。

中核科技作为中核集团旗下上市公司,在国内三代核电关键阀门研发制造领域处于领先地位。公司的核电阀门、核化工阀门产品在2014年上半年营收分别为5738.30万元、4301.59万元,同比增长48.90%、442.11%。公司定增募投的核电关键阀门扩建项目、核化工专用阀门生产线技改项目和高端核级阀门锻件生产基地建设项目,已于2013年9月末先后完工。据公司2014年半年报显示,上半年募投项目收入约1.17亿元,占公司阀门制造收入的23%左右。

袁德钢表示,公司正加快核电站主蒸汽隔离阀、AP1000爆破阀、CAP1400系列关键阀门、核化工专用阀门等一系列关键阀门国产化的技术研发和产业化应用的进度。

核电产业链中的另外一家上市公司海陆重工(002255),主营业务包括余热锅炉及其配套产品,核承压设备的设计、制造与销售。公司董秘张郭一对记者表示,目前公司核电产品的现有订单充足,新接订单增长很快,并且毛利率较高。根据2014年半年报,公司上半年核电产品的营业收入约969.63万元,同比增长392.18%,毛利率35.67%。公司募投的核承压设备制造技改项目已于2013年6月30日投产,2014年上半年取得收入970万元。

# LED并购潮席卷整个产业链

业内人士认为,LED行业正处于最好的并购时期,未来大者恒大的趋势将更加明显

证券时报记者 周少杰

以前圈内人见面都互相问“赚了没有”,现在啊,大家都问“转了没有”。”在日前举行的高工LED产业高峰论坛上,一位LED企业的老总风趣地说。

这次在广州举行的论坛吸引了20余家LED企业参会,主要议题是探讨变革期的产业出路。多数企业家认为,在经历两年的高速发展之后,LED产业即将告别混战,并购将是企业在激烈市场竞争中的最佳出路。

上述企业老总认为,时下LED行业并购潮正酣,不单单是上市公司的机会,也是非上市公司的机会。虽然企业所有权拱手相让,但被并购方股东通过转股获得并购方的上市股

票,等于企业间接上市,而且多数并购案例中,原股东并不会因此而失去管理权。

不过,上市公司在并购活动中显然更具优势。联建光电9月26日公告,以“股票+现金”的方式并购深圳市易事达电子股份有限公司。易事达主营业务为LED显示屏,此前曾筹划IPO,公司盈利能力并不比同行逊色。

高工LED总裁张小飞认为,2013年3月开始的并购热潮正在进一步发酵,目前正处于最好的并购时期。不管是从并购双方的发展轨迹,还是从国家政策的支持力度,抑或是目前正在上升的市场环境来看,并购似乎成了在行业洗牌中规避风险并获得竞争优势的最佳“出路”。

在产业链上游,LED芯片受益于

终端LED照明市场的高速发展,今年上半年LED芯片走俏的行情仍在持续。张小飞认为,国内拥有大功率芯片生产能力的企业数量稀少,国内企业并购整合方面应该朝高端市场看齐。未来,企业大者恒大的趋势将更加明显。”

在产业链中游,国内各个LED封装企业在技术方面已经差别不大,所不同的只是企业的产能规模。一些企业通过并购,整合其他小企业资源,以达到扩张产能的目的。晶合股份总经理龚文认为,今后封装企业竞争的决胜因素将是管理能力、成本控制以及规模和品牌等。

在产业链下游,LED照明市场2014年整体向好,但受产品同质化现象困扰,照明产品的竞争往往局限在

价格层面。一些企业通过与上游整合,开辟出差异化的竞争策略。例如,香港上市的真明丽日前就完成与同方股份的整合,在真明丽国内中心副总经理江江军看来,“从去年行业的发展来看,LED照明产品将脱离于单纯的价格竞争,转向于产品的价值竞争。”他介绍道,真明丽今年推出的智能建筑/家居照明解决方案,正是谋定智慧城市这一大趋势而做出适应市场发展的动作。

当然,并购整合并非灵丹妙药。业界人士认为,并购并不仅仅是资本市场的整合,更应该是企业文化的融合。如果并购双方未能达成统一的目标,并购整合可能带来负面的效果,就会面临像德豪润达与富士照明之间的局面。

# 桑德环境35亿定增 整合大股东水务业务

桑德环境000826今日公布非公开发行股票预案,公司拟募资不超35亿元,用于认购桑德国际的股份,并获得后者的控股权,从而整合公司在固废及水务两方面的业务结构。公司股票今起复牌。

预案显示,桑德环境此次拟以不低于21.41元/股,非公开发行合计不超过1.63亿股,预计募资总额不超过35亿元,公司控股股东桑德集团将认购30%的股份。

上述资金将用于公司全资子公司桑德环境(香港)以每股8.1港元的价格,认购及受让桑德国际公司合计31.19%的股权。桑德环境与桑德国际实际控制人均为文一波。此次交易完成后,桑德环境将成为桑德国际的第一大股东,文一波仍持有桑德国际27.96%的股权。

同时,桑德环境全资子公司湖北一弘将作价12亿元转让给桑德国际或其指定方,成为桑德国际的全资子公司。上述全部股权交易为一揽子交易,互为条件,其中任何一项交易的任

一先决条件未得到满足,则全部交易终止。

资料显示,桑德国际为香港上市公司,主要从事供水、污水处理项目的建设及经营,以及相关供水、污水处理技术和设备的研发、生产与销售,并提供相关的技术咨询与服务。截至2014年6月,桑德国际拥有58家主要子公司,上半年实现业务收入16.35亿元,净利润2.4亿元。

此次一揽子交易后,桑德环境将成为固废处置业务和市政供水、污水处理业务为一体的综合性服务提供商。桑德环境将专注于固废处置业务,桑德国际专注于水务业务。

高盛高华证券分析师韩永表示,根据桑德环境与桑德集团此前的业务划分,目前桑德环境的水务业务将只在特定地区,整合后桑德国际的水务资产规模将从175万吨上升到365万吨。

目前,湖北一弘共持有22家水务公司股权,在综合一揽子交易后,桑德国际水务业务收入占比将由目前的12%增至约60%。(卢龙)

# 中国水电地产 更名中国电建地产

中国电建(601669)旗下唯一房地产开发平台——中国水电地产昨日正式更名为电建地产,并对外发布其品牌战略。电建地产副总经理谢苏明表示,这次更名体现了集团对房地产业务板块的重视与支持,此前集团刚刚对电建地产增资20亿元。

谢苏明表示,电建地产更名的主要原因是集团已经实现了两级总部的整合,集团原来是中国水利电力建设集团,根据国务院的安排,与中国

水电顾问集团和电网公司两家单位完成了整合,目前中国水电也更名为中国电建。

据了解,到目前为止,电建地产年销售收入从2005年的5亿元发展到2013年的103亿元,年均增长50%以上。2014年上半年,更是实现了逆势增长,完成约81亿元销售额,同比增长155.12%,销售业绩进入全国房地产企业50强第38位,在21家央企房地产企业中位列第7位。(张达)

# 招商轮船与淡水河谷 签署25年铁矿石包运合同

招商轮船(601872)日前公告,其全资子公司香港明华船务有限公司(下称“香港明华”)获得全球第一大铁矿石生产商淡水河谷25年铁矿石包运合同。目前双方已签署框架协议,具体包运合同条款还有待进一步商议。为履行该协议,香港明华计划新造10艘大型矿砂船。

两周之前,淡水河谷刚刚与中国最大航运企业中远集团签署一份类似的铁矿石运输合作协议,中远集团将

收购淡水河谷拥有的4艘40万吨超大型矿砂船并随后转租给淡水河谷使用25年。

值得注意的是,淡水河谷在2008年宣布打造其40万吨级“大船计划”之后,曾遭到以中远集团为首的中国大型航运企业的联合抵制,这些超级矿砂船一度被禁止在中国的港口停靠。近期的一系列合作协议表明淡水河谷与中国航运企业之间的紧张关系已经得到化解。(任杰)

# 庞大集团剥离 阿斯顿马丁销售业务

庞大集团(601258)日前公告称,将出售旗下6家业绩不佳的汽车销售公司股权,转让价格合计为1.85亿元。其中,位于鄂尔多斯、深圳、广州、沈阳、西安的5家销售公司均为专营顶级豪华车品牌阿斯顿马丁的经销商。

庞大集团称,选择将这一部分业务出售的原因是其盈利能力低,资产转让可以回笼资金的同时提高公司资产盈利能力。据庞大集团公布的数据,2013年及2014年上半年,6家销售公司均出现亏损。(任杰)

# 旅游网站抢食在线酒店蛋糕

证券时报记者 卢龙

如果你一直在去哪儿网上订酒店,最近你可能会发现,已经无法搜索到携程网的酒店产品。这一风波,在在线旅游行业引发热议。酒店预订业务是在线旅游行业最大的“蛋糕”,目前的行业龙头携程网,正面临去哪儿网的挑战。

易观国际分析师朱正煜表示,酒店业务是在线旅游网站的主要盈利来源。从行业整体水平来看,网站酒店业务的佣金率在15%左右,排名靠前的网站甚至可能达到20%,远高于机票业务3%的佣金率。其中,携程是市场

份额最大的网站,但去哪儿网目前的增速很快。

来自易观国际的报告显示,第二季度在线酒店代理商的市场份额,携程以43.24%占据首位。目前携程合作酒店总量约54万家。

在携程稳居行业龙头地位的同时,去哪儿网正以超过100%的速度追赶。公开财务数据显示,携程第二季度酒店预订量同比增长64%,而去哪儿网同期酒店预订量同比增长105.2%。去哪儿网的工作人员告诉记者,截至9月中旬,去哪儿网已覆盖全国近20万家酒店,并以每月新增2万多家的速度继续增长。

朱正煜表示,在预订量方面,去哪儿网拥有很高的数值,但携程的优势在于,中高端酒店覆盖比例高,销售比例高,单间定价更高。

比如,中低端酒店的平均市场价格可能是200元,但高端酒店业务均价可以达到600元,这就导致在预订量差别不大的情况下,携程的收益会更好。

这一观点从去哪儿网的数据中也得到了证实。当前去哪儿网的签约酒店结构中,以低端连锁、客栈民宿、单体酒店等为代表的三星级以下酒店占90%。

事实上,上述两家公司在国庆长假

前推出的活动,也体现出了各自的定位。

携程推出的“庆10.1千万人特价游”秋季大促销活动,预订星级酒店后只需多花1元钱就能享受到指定的升房型、接送机、送早餐等多项优惠中的一项。携程相关负责人表示,此次活动将包括上海四季酒店、北京华彬费尔蒙酒店、广州东方宾馆等一线城市的知名星级酒店。

去哪儿的促销活动则包括全国范围内的低价团购、客栈返现、红包直减以及手机无线端的夜销特价酒店等普惠型产品,充分满足旺季期间不同消费者需求。

# 九龍山西沙灣 景观配套二期工程奠基

九龍山(600555)西沙灣景观配套二期工程近日在九龍山旅游度假区举行奠基仪式。该项目位于杭州湾北岸、乍浦港以东的蒲山湾,项目建设期为3年,总投资超过10亿元,项目主要由三条堤及五条护堤坝组成,形成南北两个区块。项目总占地面积1866

亩,主要为九龍山旅游度假区高尔夫球场、景观地产、商业地产、游艇码头等项目提供部分建设用地。根据九龍山旅游度假区规划,项目建成后将在围垦获取的总面积约42万平方米的土地上打造东海明珠度假岛。(刘晓晖)