

铁路运价改革 政府指导价是方向

在昨日举办的2013年中国第三届能源物流产业发展大会上,铁路经济规划研究院副院长林仲洪表示,铁路建设资金的筹集在操作层面上还有很多问题需要解决。

林仲洪认为,由贷款、铁路建设基金和社会投入构成的铁路建设资金来源单一。沉重的地方债让地方政府步履维艰,难以在铁路建设方面扩大投入。虽然国家在政策层面鼓励民间资本进入铁路建设领域,但是现在还需要做细化的工作,特别是如何解决接轨和联运等问题。

铁路一方面是大量在建,债务在上升,另一方面是货源增长比较少,这对铁路,尤其是对现在的中国铁路总公司而言,经营压力非常大。”林仲洪说。

国家铁路局运输监管司副司长董建民则认为,导致铁路经营压力增加的一个重要原因是目前的运输机制不能够适应经济的发展。

董建民认为,运输机制不适应主要表现在,运输价格不够灵活,政府定价,没有将运价下放;部分地区运输能力不足,四川、新疆、蒙西、陕北长年运输能力紧张;货运分布有问题,中国能源分布基本上是由西向东,由南往北运输,但是反向没有什么货可运,所以就造成了大批量长距离的排空。

针对铁路运价机制,董建民提出,下一步要考虑按照铁路与公路保持合理比价关系的原则,制定合理货运价格,建立铁路价格随公路变动的机制。由政府制定价格改由政府指导价。

铁路运价改革的方向,就是政府指导价,不再是现在的政府定价。而且政府定价的原则,是按照跟公路合理定价,不单纯是考虑到企业的运输成本。”他说。

(王砚)

*ST超日拖欠货款 遭东方日升起诉

东方日升(600118)今日发布公告称,公司近日收到有关法院通知,公司起诉*ST超日02506拖欠货款的案件正式获得受理。

根据公告,此次案件的起因是由于*ST超日与公司签订了两份产品购销合同,但*ST超日至今未能支付公司货款。而提供连带责任担保的倪开禄、钟雪贤也没有承担责任,给公司造成了损失。

在诉讼中,东方日升请求*ST超日支付上述两项合同的货款及违约金合计1.3亿元,并由倪开禄、钟雪贤承担连带责任。

据悉,东方日升2012年度对*ST超日的应收账款计提了坏账准备,合计8417万元。

据了解,受欧美主要光伏市场需求下降、行业产能过剩的影响,*ST超日业绩依旧低迷,上半年营业收入2.9个亿,同比下降72%。

据*ST超日日前公告,截至今年8月14日,公司新增涉诉金额1.1亿元,合计诉讼金额达到了20亿元。

(翁健)

视频网站扎堆低门槛盒战

证券时报记者 颜金成

爱奇艺即将发布一款电视盒子产品,且该款盒子目前已经进入量产阶段,并于9月正式发布上市。爱奇艺负责人称,在互联网电视领域会以开放心态与传统硬件企业合作。

记者了解到,近几个月,爱奇艺发力电视硬件进军客厅的消息不断传出,此前爱奇艺也曾宣布,9月上旬将和TCL、江苏电视台合作推出电视硬件产品。目前,除爱奇艺外,乐视网、PPTV等多家视频网站也

都进入了电视盒子领域。

据了解,乐视网在2012年12月正式发布了电视机顶盒乐视盒子C1,售价采取0+399元模式,其中机顶盒0元免费,一年内容服务费用399元,第二年用户可以自主选择是否付费。乐视高级副总裁杨芳表示此次采取的0+399元价格模式,与乐视通过内容和广告而不是硬件来实现盈利的模式一致。

PPTV也于今年5月正式推出机顶盒产品PPBox,该产品售价299元。PPBox由华数提供互

联网电视集成播控平台,PPTV网站负责PPBox的内容技术运营及市场推广,PPBox能够实现节目内容24小时不间断更新,并且涵盖7800部电影以及25000集电视剧。

此外,风行网和优酷虽然尚未发布盒子,但是业界称其也早有布局。

据悉,今年8月,百视通正式控股风行之后,风行CEO罗江春表示未来会考虑推出盒子、智能电视等硬件产品。他称风行网和百视通不排除在硬件方面有较大

的动作,但他同时也表示,现阶段市场还不成熟,目前并没有确切的计划。

另外,有消息称,优酷已于今年7月正式立项互联网电视项目,并斥巨资组建了一支规模庞大的团队研发盒子与互联网电视等硬件,该项目组完全独立。

业内人士分析,电视屏幕确实是一块令人垂涎的领域,电脑、手机、平板电脑和电视被看做是现代人不可或缺的“四块屏幕”,前三个基本上都被互联网企业牢牢把控,唯有电视,仍掌握在传统媒体

的手里。

按照相关数据,中国有4亿家庭,电视机数量要远高于4亿台,而这其中“非智能”电视占绝大多数。每台盒子平均价格300元,可推算出机顶盒市场需求也许将超过千亿。

据了解,电视盒子的进入成本并不高,基于Android平台做个盒子,基本没有技术门槛。PPTV负责人公开表示,进军盒子目的是想让客户接受在客厅看PPTV的视频服务,希望通过自有品牌终端迅速扩大黏性用户数量,形成平台效应,继而在增值服务、广告、应用等方面实现快速增长。

新华都“地产+零售”双线战略形成

证券时报记者 朱中伟

新华都(002264)今日披露2013年上半年报,公司上半年实现营业收入37.89亿元,同比增长15.16%;实现净利润1760万元,同比下降80.57%。

公司表示,上半年,零售行业总体表现乏力,行业景气和增长处于低位徘徊,同时电商的分流、商业地产供给上升过快以及人力租金成本上升等也对传统零售行业发展形成较大压力。

新华都所遭遇的盈利下降是整个零售行业的一个缩影。面对新形势的挑战,传统零售商已纷纷开始转型,模式大致有“土天”与“火地”两种。“土天”模式即加入线上竞争,转型做电子商务,实行线上线下

互动;“火地”模式则通过向上游发展,掌握核心资源,通过综合运营深度挖掘渠道价值。

新华都是“火地”模式的典型代表。近两年,公司已经开始逐渐布局地产业务,其“地产+零售”的双线战略也已形成,不过短期业绩的阵痛却难以避免。

零售业务方面,新华都表示未来将从“外延扩张驱动型”转向“追求利润型”,一是要收缩扩张,坚决关停扭亏无望的门店;二是巩固优势区域,主攻渠道下沉;三是与福建省供销合作社合作,以福建省内的市、县、基层供销合作社网点为试点,将其发展为超市项目。

在这种“追求利润型”的思路主导下,预计新华都未来新开门店分布地域将更多向三、四线城市和县级

地区扩展。周边跨省扩张方面,南昌和赣州可能成为扩张重点,汕头和潮州也有可能进入。华东地区方面,除了宁波和杭州外,暂时不会考虑新的扩张区域。由于未来扩张主要集中于三、四线地区,因此可能意味着较低的首年坪效和较长培育期。

地产业务方面,新华都采取了商业地产和住宅地产双轮驱动战略。值得一提的是其商业地产紧扣公司现有优势,选择大力发展中市镇级的商业综合体,走与主流商业地产差异化竞争道路。

据公司高管介绍之所以选择发展商业综合体,一方面因为新华都在福建深耕多年,对当地经济发展、消费偏好等非常熟悉,转型难度不大,有利于缩短商业培育时间;另一

方面随着国家城镇化战略的深入,这些中级城市(甚至乡镇)往往成为人口聚集地,现有商业还远不能满足增长的人口需求,而持有物业的价值也将随之增长。

此外,今年5月份控股股东新华都集团还向上市公司注入了其持有的长沙万家城19.5%股权,这标志着上市公司住宅地产业务正式拉开帷幕。由于新华都集团仍持有长沙万家城地产项目约37.3%股权,预测该项目股权后续存在持续注入的可能。

2013年是新华都转型之年,在布局完成后,双轮战略将给公司带来新一轮的持续成长,在电商冲击进入市场博弈期后,公司传统零售业务盈利能力也将得到恢复性增长。

S中纺机 上半年亏损817万

S中纺机(600610)今日披露半年报显示,上半年公司实现营业收入4457.81万元,同比下降3.4%;净利润亏损816.57万元;每股收益-0.02元。

公司表示,织机主业受市场环境等因素影响继续亏损,同时G6500项目研发完成后,因摊销和利息支出费用化等原因,使当期成本费用同比增加。

同日,S中纺机公告称近日收到第一大股东太平洋机电(集团)有限公司的通知,公司两大股东与各相关方签署了《调解协议书》,并已将《调解协议书》呈送最高人民法院,正等待最高人民法院下达《民事调解书》。

广州浪奇 搬迁补偿方案未定

广州浪奇(000523)今日发布的2013年半年报显示,上半年公司营业收入达到17.6亿元,同比增长17.86%;实现净利润1113.7万元,同比增长1.3%。

此外,随着国际金融城项目的规划,广州浪奇位于国际金融城老厂区12万平方米厂房用地处置时间和方式受到市场关注。

广州浪奇称,公司正积极推进旧厂区的“退二进三”工作。公司搬迁涉及的政府补偿方案及原厂区的土地处置方案尚未确定。具体方案正在筹划中,公司将争取最有利的处置方案。

(俞叶峰)

*ST东热重组保壳倒计时

证券时报记者 刘冬梅

如果今年业绩继续亏损,*ST东热(000958)将面临退市的厄运,保壳成了摆在*ST东热面前最紧迫的问题。

6月7日,*ST东热公布非公开发行方案,公司拟向中电投集团、北京丰实联合、上海指点投资三家上市公司发行1.8亿股,募集资金8亿元,用于偿还债务。定向增发后,公司负债率由155%下降至60%以

下,同时公司净利润有望扭亏为盈,净资产也将由负转正。如果此次非公开发行成功,退市风险也将消除。

尽管此次非公开发行让投资者看到了保壳的希望,但是公司未来的持续经营能力还将要经受市场的考验。按照中电投集团的承诺,中电投集团将在三年内,逐步向*ST东热注入河北区域具备条件的热电相关资产及其他优质资产。

资料显示,中电投集团目前位于河北地区的热电资产,主要是拥

有良村热电51%的股权。2012年良村热电营业收入为15.52亿元,净利润为1.19亿元。而另外49%的股权已属于*ST东热,如果未来注入成功,公司将全资拥有良村热电的优质资产。

据悉,*ST东热实现盈利的前提是关闭小机组,公司一、三、四厂关闭了15.6万千瓦的机组,但取得了良村热电29.4万千瓦机组的发电能力,后期如果注入此项资产,将把发电能力提升到60万千瓦机组,公司

持续经营能力将得到根本解决。

据悉,这次的非公开发行方案还是得到了一些流通股东的认可,投资者曹先生表示,现在主要工作是为了保壳,其他的方案今年都来不及完成,希望尽快完成非公开发行,因为后续工作也需要很多时间。

另一位投资者也表示,公司的重组思路比较清晰,保壳之后完成资产注入。在公司恢复融资能力后,一些新项目也将得到银行的支持,以前无法进行的一些工作将逐步展开。

拨开市场迷雾 解析兴民钢圈的未来之路

——兴民钢圈(002355)转型复合新材料解读

smart forvision 概念车 2011年亮相法兰克福国际车展



市日期为2010年2月9日,其创建团队的带头人前董事长王嘉民。公司主营业务多年来一直以车轮加工制造为主,长期坚持了细分市场里抢占龙头地位的战略目标并且已经得以实现。

2011年,公司前董事长王嘉民因病去世,其婿高赫男接管公司出任董事长一职。由于当时高管层团队整体保持稳定,因此新旧交替实现了平稳过渡,未给公司带来任何不良影响。据了解,现任董事长接管公司后,曾向中高层管理人员提及“哑铃型”战略的基本思路:是在现有传统钢制车轮领域继续通过兼并重组扩大市场份额并巩固龙头地位,同时着手向上游铝合金车轮延伸以弥补产业链缺口,未来发展则重点着眼国际汽车行业的新材料和新技术革新,下大力气整合资源,参与全球高端汽车零部件的市场竞争。

为了拨开市场的重重迷雾,有必要对该公司做一番更深入细致的探究,以期让市场和投资者有更加真实和清晰的认识。

公开资料显示,该公司于1999成立,上

争,并全力做大市场份额,最终形成低端钢制车轮和高端零部件两头大,中端铝合金车轮规模适度的“哑铃型”产品格局。

从近日公开信息看,该公司公告中与北京航空航天大学材料科学与工程学院(下称“北航”)合作并介入车用高科复合新材料和3D打印领域,可以在一定程度上与前述说法有所印证。针对该公司目前行业趋势的判断和具体做法,其战略认识是否清晰,是否可行,实施层面是否具备条件?我们也从各相关人士处进行了详细了解并进行了归纳。

关于全球汽车产业发展的现状和趋势,目前大多数人认为,现在已经进入以“特斯拉”新能源汽车为代表的产业革命初期阶段,特斯拉在全球备受追捧和股价飙升即是有力验证。这个阶段的主要方式是以新能源、新材料、新设计、新理念对传统概念的逐步替代。

并随着产业革命的深化,将可能出现短期内全面替代的可能性。最终将全面改变汽车产业的整车设计生产以及零部件配套生产体系,甚至改变整个汽车交通公共配套服务设施体系,而汽车行业的售后服务的体系也将与现阶段有本质的不同。总体而言,在解决了新能源的技术设计障碍后,新材料带动轻量化将是这场深刻变革的重要组成部分。

对于这场变革的意义和影响,业内研究人员认为随着新能源汽车的成熟,很可能出现类似以iPhone为代表的智能手机几年内

代替传统手机的情况。特斯拉创始人马斯克也有望成为继乔布斯之后的新的产业革命领袖。这场产业革命最直接的影响是将改变人们的生活方式和部分生产方式,其影响深远而重大。由此可见,通过该公司近期公告内容可以断言,其现任董事长作为80后的年轻一代车轮加工制造的新材料情况,我们了解到北航在与该公司签署合作协议前早已经完成了大部分前期工作,已经制作完成多件试验样品。由此研判,该公司应该是选择了该技术即将或已经达到成熟阶段进入来的。值得关注的是,北航设立的大型整体金属构件激光直接制造教育工程研究中心也是国内相关领域水平最高的专业科研团队。该公司公告中将3D打印也列入合作领域之一,因此该公司的新产品中理应会涉及该技术的实施使用。

关于国际上复合材料在车轮加工制作中的应用,据汽车业内人士介绍,这个领域2011年国外就有零部件供应商已经走到前列,部分国际高端品牌汽车制造商已经在欧洲的部分车型开始实际使用相关复合材料的车轮,但是技术都垄断在部分跨国公司规模的配件供应商手中。这类技术的优势在于,一是重量轻,可以达到普通钢制车轮的约三分之一的重量;二是降低能源消耗,延长了电动车的续航里程;三是改善车轮的安全冲击强度,由于工程塑料聚酰胺中添加了长玻纤,改变了其机械性能,强度和抗冲击性得到明

显改善,特别是抗冲击性要由于铝合金车轮;四是制造效率高,主要依靠注塑成型,制造效率相对较高,适合于批量生产,对产品质量的稳定性也有保证。五是产品设计提高了自由度,便于设计出创新的轮辐形状,这方面优势也是目前能够想到的可以与3D打印技术结合的最直接交叉点。符合材料车轮的技术和生产上,国内很多科研机构和企业也在极力追赶,虽有技术差距但并不如想象的那么大,此前国内生产企业未提出明确需求和国内产业化效率低下是主因。

从掌握的各方面信息看,该公司的战略目标已经展现得非常清晰,如果能够在这方面取得实质性突破,则有望成为特斯拉为代表的全球汽车产业革命的直接参与者,同时也希望成为国内同行业率先跟进这一方向的引导者。

对该公司战略和做法,也同新能源汽车的发展风险相类似,主要在于能否真正对现有产品完成规模替代,因此还应当持续关注其后续的试验和生产状况,最终要关注能否实际形成产能和销售收入,最终体现在公司的业绩增长上。

(CIS)

