



四川长虹压缩机业务加速海外扩张

四川长虹旗下子公司华意压缩近年来加大了高端压缩机生产比例,毛利不断提高。日前,华意压缩董秘王华清表示,今后将会根据公司战略发展需要考虑全球并购机会,同时公司计划到2015年海外业务收入规模的占比接近50%,预计2013年在海外市场的销售增速有望达到30%。

高端产品比重提升

作为国内首家推出无氟制冷压缩机的公司,今年一季度,华意压缩实现净利润3575.68万元,同比增长586.94%。业绩大增与华意压缩产品结构调整有关。据了解,该公司从2011年开始进行产品结构调整,加大高端变频、高效、超高效压缩机生产比例,毛利不断提高,提升了竞争力和盈利水平。2012年7月,华意压缩顺利收购全球第四大轻型商用压缩机制造商西班牙Cubigel公司,目前在全球高端压缩机市场上,公司占据了10%份额,形成了新的销售增长点。

公司在完成西班牙Cubigel公司并购后,快速进入,形成了轻型商用压缩机生产能力。今年一季度成功完成了定向增发,从资本层面上进一步拓宽了发展空间,募集资金超百万元,预计三、四季度投产。新产线的建设带来产能的扩张,将极大缓解高端产品供不应求的局面,未来销售规模的持续增长值得期待。

王华清表示,压缩机行业全球面临结构性产能过剩的情况,然而高端产能严重不足。目前该公司的高端压缩机比例超过25%,远高于行业平均水平。随着高端产能的放大,今年比例预计将达到40%。同时,毛利率也有望进一步提升。

海外步伐将加快

王华清透露,华意压缩一直把并购压缩机项目作为一项发展重点,“西班牙并购成功,下一步仍然会根据公司战略发展需要考虑全球并购机会,欧美等压缩机企业虽然市场竞争力下降,但在研发、渠道等方面还有优势和价值。”

在华意加快扩张步伐的同时,大股东四川长虹也有意借华意压缩拓展白电产业链平台,同时扩张海外版图,加深布局,长虹打造白电全产业链的优势将继续放大。

据了解,华意压缩目前已在小型压缩机系列化、超高效节能环保电机、铝线电机高效化以及商用压缩机等方面重点、进行开发,完成了多品种产品的开发,并形成批量生产,其中新品高效压缩机占比大幅提升。根据已披露经营目标,华意压缩今年规划完成产销量超过3000万台,成为全球最大的压缩机制造企业。(张志鸿 郭新志)

宝钢股份将“两条腿”同步拓市场

宝钢股份高管在日前召开的2012年度股东大会上表示,公司今年将网上网下“两条腿”同步拓展钢铁产品市场,即在加大碳钢扁平材在汽车等下游行业应用力度的同时,还要着力做大厚积薄发的钢铁电子商务业务,使之成为公司主营收入方面的新引擎。据悉,后者的“落脚地”正是宝钢股份正在着力运作的筹备中的“上海钢铁交易中心”。

宝钢集团总经理兼宝钢股份董事长何文波指出,公司去年最大的动作之一就是将在不锈钢和特钢出售给大股东,后又果断停止了亏损而待迁移的300万吨罗泾项目生产。上述举措使得公司主营产出更加专注于碳钢扁平材生产,并止住了亏损“出血点”,同时通过第三代最先进的高强度-淬火延性钢(QP钢)的工业化生产,强化了对于汽车等下游行业客户的融合与服务,使得公司经营业绩逐步改善。这在公司今年一季度业绩上有了更加明显的体现,宝钢股份的销售利润率达到了6.87%,而钢铁行业的这一指标为0.4%,钢铁类上市公司的平均指标为负0.32%。

对此,宝钢股份总经理马国强在回答与会的机构分析师相关提问时表示,如果煤价等原材料能够稳定的话,则公司上半年经营业绩有望保持良好势头。

据宝钢股份早在十年前就创建起“宝时达”网上钢铁产品实时交易系统,目前其有效的注册用户达2.36万户,至年底发展目标用户约4万户,如今“宝时达”的日均交易量已达5000万元。据悉,由宝钢股份与上海市有关方面积极筹建的上海钢铁交易中心将呼之欲出,该中心将由宝钢方面控股,届时将形成以网络交易为主的国内最具规模的钢铁产品流通基地。(杨伟中)

理财之道

分析人士指出,厦门港务此次增资极为明智,正是瞄准了可带来重要利润贡献并有市场发展潜力的业务板块,为整个上市公司的可持续发展进一步铺路。

瞄准利润增长点 厦门港务拟加大建材与拖轮业务投资

厦门港务发展股份有限公司(以下简称厦门港务)日前公布对旗下子公司厦门港务船务有限公司(以下简称港务船务)与厦门市路桥建材有限公司(以下简称路桥建材)的增资议案,并对旗下厦门港务贸易有限公司(以下简称港务贸易)新增3亿银行授信提供担保,为旗下子公司的进一步发展提供支持。

事实上,厦门港务此次增资的两子公司,正是为其2012年经营业绩贡献较大的业务板块。2012年年报显示,该公司建材业务逆势增长,在混凝土市场需求增长乏力、行业内其他企业产量下滑的情况下贡献2537万元净利润,而港口拖轮业务也发展喜人,贡献了5619万元净利润,二者贡献额达该年度净利润总额的1/3。

经营亮点凸显继续加大建材业务与拖轮业务投资

“尽管面对严峻的宏观经济形势,2012年公司各项工作依旧取得了明显成效”,厦门港务表示,“该年度公司利润再创新高,内贸集装箱吞吐量突破百万箱,东渡码头土地收储以及新码头建设稳步推进,对外投资项目也逐项落地。”

根据厦门港务2012年报显示,报告期内,该公司实现营业收入29.95亿元人民币,比2011年增长23.77%;实现利润总额3.6亿元,实现归属于上市公司股东的净利润2.4亿元,比2011年分别增长60.99%和64.84%。资料显示,营业收入实现5.75亿元的增长,主要是建材业务、运输劳务、贸易业务、理货业务、码头业务、物流延伸服务等方面收入增加所致。

其中,建材业务的逆势增长无疑是厦门港务2012年经营中的突出亮点。在混凝土市场需求增长乏力、行业内其他企业产量下滑的技术下,该公司凭借多年积累的品牌与优势,产量不降反升,全年完成110万方,超出目标37%;创造单月12.48万方的历史最高产量。在水泥价格保持低



位的有利情况下,加之各项成本控制措施到位,建材业务毛利率明显上升。

厦门港务2012年的经营亮点还在于拖轮业务也有了十足的发展。港务船务的洋浦分公司、泉州分公司、漳州分公司在港外市场的业务拓展方面取得了良好成效。2012年,厦门港务港外市场营收占有率已提高至23.2%,逐步形成以本港为中心,辐射南北、多个业务点的立体经营格局。

此外,内贸集装箱吞吐量再创新高与保税物流业务的高额增长也是厦门港务2012年业绩突出的重要因素。2012年在内贸集装箱市场持续低迷背景下,厦门港务内贸集装箱吞吐量依旧实现稳步增长,全年完成110.53万TEU/1548.70万吨,比去年同期分别增长了21.22%和16.46%,吞吐量首次超百万标箱。而在保税物流方面,该公司在客户操作量骤增、库容不足的情况下,提出并采用“以箱代仓”的灵活应对操作方式,有选择地开展高收益、周转快、高价值的业务项目。2012年,保税物流业务实现利润总额1078万元,同比增长36.45%。

面对行业竞争 强化核心竞争力

值得注意的是,作为现代物流业重要组成部分的港口服务业,厦门港务面临着周边港口与厦门港之间的竞争所导致的该公司业务分流,同时,厦门物流业的发展也面临着经营腹地狭小、经济总量不足的现实瓶颈。

但是,厦门港务是厦门口岸唯一一家以港口为依托、拥有完善的专业通道、完整的物流链条及高端物流专业人才和信息网络的企业,在船舶代理、装卸、公证交接、助靠离泊、仓储、运输等港口物流领域处于行业领先者的地位。该公司拥有东南沿海实力最强的国际船舶代理企业、全省规模最大的散杂货装卸码头、厦门港唯一的内贸集装箱装卸码头、福建省规模最大的集装箱运输车队、厦门港唯一提供海上专业拖轮服务的企业和先进的物流信息管理系统;同时拥有密集的物流网络,与世界180多个国家和地区的客户建立了密切的业务关系,在国内经济发达的沿海和沿江地区形成密集的业务网络,并延伸至内陆经济开发区和铁路枢纽城市。该公司业务贯穿货物进出港所涉及的航运代理、理货公

证、报关、陆运、集拼、报关、仓储、集装箱堆存等各环节,构成了完整而高效的港口综合物流服务供应链。

以成为海峡西岸经济区第一流的综合物流服务商作为战略定位的厦门港务表示,未来将逐步建立在厦门港散杂货码头的主导地位,保持该公司在拖轮、外轮代理、理货等港口辅助业的市场占有率,拓展港外业务,整合内部物流资源,锻造港口物流业务链,积极发展现代物流产业,提高整体服务能力,提供完整的物流供应链解决方案,实现从一个临港的物流企业向一个服务于国际、国内贸易的综合性物流企业的转变。(每经)

相关链接

产业升级是重点

在2013年度,该公司将紧紧围绕东南航运中心建设为主线,以资源整合为驱动,促进港务物流产业升级,厦门港务表示,“以项目建设为载体,全面实施公司的腹地战略,以精细化管理为重点,积极控制成本,巩固传统业务的盈利能力。”

桑德环境定目标筹巨资布局

日前,在桑德环境召开的2012年年度股东大会上,公司董事长文一波表示,桑德环境固体废物处理产业链布局基本形成,并将延伸产业链,向综合处理、园区化发展,预计未来三至五年会快速增长。

去年,桑德环境已经签下河北巨鹿、山东沂水、重庆开县等多个垃圾发电项目,文一波说,公司目前的业务仍主要集中在三、四线城市,看起来比较分散,但都有区域的考虑,未来会在一些区域内集中发展,部分二线城市也将力争参与,并着手布局海外。

文一波表示,目前各地政府对垃圾焚烧政策支持很大,按照0.65元/每度的上网电价,以及每吨垃圾发电280度以上的要求,处理每吨垃圾的发电收益将达到180元以上,加上地方政府每吨60元至80元的补贴,垃圾发电将有较为可观的投资收益,市场机会较多。桑德环境凭借设计能力、技术、管理的优势和竞争力,未来的发展速度肯定会高于行业平均增长速度。

去年年底公司刚通过配股获得18.5亿资金,但在此次股东大会上,公司又提出15亿元的短融和15亿元的中票融资计划,今后,将选择质量好的拟建、在建、运营的项目进行收购。文一波解释,做短融和中票的安排,一是为降低资金成本,二是为项目收购做资金储备,通过项目收购是未来快速扩张的一个重要方向。(赵谦德)

广州浪奇投资琦衡农化再涉产业链上游

日前,广州浪奇发布公告称,在谋求不控股但可以获得较高投资效益的安排下,与江苏琦衡农化科技有限公司(下称“琦衡农化”)签订了《投资江苏琦衡农化科技有限公司的意向书》。

琦衡农化是一家生产农药中间体及化工原料的企业。广州浪奇表示,希望通过投资琦衡农化,拟在化工等快速发展行业中寻求投资发展机会,进行有效率的投资,提高公司的盈利水平。

众所周知,日化行业利润有限,竞争激烈,且受上游原材料价格波动的影响较大,广州浪奇收购琦衡农化,除了投资上的考量,更多的是出于对日化原材料价格的掌控,进一步控制产业风险。

此前,广州浪奇有过涉足上游原材料的成功先例,在一定程度上降低了前几年日化原材料价格上涨带来的风险。(一豹)

康美药业依托中药材市场开发赢利新模式

日前,康美药业在安徽亳州的中药城项目因搬迁后租金提价,部分药商上访引起市场关注。据了解,由康美投资15亿建设的新亳州华佗国际中药城一期已经建成,正在做内部的二次装修,今年6月可投入使用。当地政府部门负责人表示,中药城项目是政府引进的,对带动当地医药产业链发展有重要意义。搬迁后必然会涉及到部分药商的利益调整,租金定价要考虑成本因素,政府会做好协调工作,争取各方都能接受。此外,康美药业正依托中药材市场尝试新的赢利模式。

改变中药材传统交易市场

2010年以来,康美药业相继收购亳州、普宁、安国药材交易市场,意图打造中药全产业链,贯通中药材和中药饮片上下游。亳州中药材市场是全国最大的中药材专业市场,日上市量6000多吨,日客流量4至5万人,中药材年成交额200多亿元,市场从业药商达3万多人,其规模和影响均居全国之首。

康美亳州中药城的老交易中心建于1993年,像一个传统的菜市场,交通时常堵塞,基础设施差。“这种传统的交易模式不可能长期持续经营下去,必须要改变了,”亳州市食品药品监督管理局副局长王险峰对记者表示,未来中药材的标准会提高,我国中药材溯源体系也即将建立,再加上中药材国际化的趋势日益明显,现代化的中药材交易市场是大势所趋。

“康美华佗国际中药城将改善上述旧市场的现状,把亳州中药城打造成现代化的中药交易市场。”康美中药城运营总监李东说,“未来也是其他中药城推广这种模式,改变中国一直以来菜市场式的中药材交易市场。”他介绍,新的市场将提供良好的基础设施,有地下停车场、货梯,可实现人流物流的分开;有中央空调和中药材配送物流仓储服务以解决受天气影响对药材质量的影响;此外,康美中药城将建设丰富的交易手段,推出电子商务平台和期货交易,还将建设面向世界的宣传平台,为入驻商户提供全球推广宣传服务。



做大蛋糕多方受益

据悉,康美华佗国际中药城是亳州重点扶持项目,康美拟投资15亿元建设,项目全部建成后公司预计年销售额达到100亿元以上,将带动中药产值规模超1000亿元。王险峰认为,康美华佗国际中药城投产后,会做大整个亳州中药材市场的蛋糕,政府、公司、药商三方将从中受益。

王险峰表示,转变传统的中药材贸易市场,打造现代化的交易中心,初期必然会有一些问题。譬如基础设施建设好后会增加药商的部分费用,同时新市场商铺会重新抽签位置,这会破坏原有的一些格局,导致利益群体有意见,所以当地政府在想办法平衡药商和公司之间的利益,使得双方互利共赢,但长期来看,随着未来市场的发展,这些问题也就不存在了。

据了解,新市场租金收费相对原来市场收费有所提高。但是李东解释称,租金费用上升有几个原因,一个是原来市场收费的标准一直都是延续(游沙)

长江传媒欲探索新兴文化产业

在长江传媒日前举行的2012年度股东大会上,董事长孙永平表示,作为国内综合实力居前的大型文化出版传媒企业,长江传媒将在做好传统业务的基础上,积极关注和探索新兴文化产业的发展,并将加大并购整合力度,积极推动转型发展。

孙永平告诉记者,公司在新业务方面也在积极探索,公司所属的海豚

传媒就是一家少儿图书出版发行和动画动漫等业务于一体的现代文化企业。此外,公司也一直在关注电子出版和影视业的发展,但新业务空间很大,风险也同样大,一部电影几千上万亿元投下去,如果不赚钱就没法给投资者交代。因此,公司会积极关注和积累资源,寻找机会,待条件成熟时会有所动作。

记者注意到,海豚传媒不仅通过与

美国迪士尼、美国美泰、德国泰斯勒友版公司等国际公司的合作,获得了大量高品质产品和管理经验,更拥有覆盖全国的图书销售网络。同时,该公司拥有组织机构完善的三维动画团队和成熟的三维电视动画项目,未来还将以自主知识产权的卡通品牌和形象,带动玩具和服装等新的产业,构造少儿教育产业链体系。(陈捷)