

严重供过于求 煤炭市场旺季不旺

□本报记者 刘杨

国家能源局网站10月20日消息,能源局副局长王晓林近日指出,我国经济发展正进入“新常态”,经济增速放缓,经济结构调整持续推进,能源消费总量实施控制,环境保护要求不断提高,国际煤炭竞争不断加剧,我国煤炭工业发展面临的形势十分严峻。

眼下,煤炭行业进入消费旺季,但市场严重供过于求,煤炭价格一路走低,前景不容乐观。在此背景下,市场分析人士指出,煤炭电商前景不看好。

行业总体供过于求

今年煤炭市场不容乐观已成定局。各方消息均显示,当前煤炭市场呈现出供大于求的局面。部分下游电厂通过大客户价格采购来的煤炭,除满足自用的需求外,还将多余的煤炭给其他用户。

安迅思煤炭行业分析师邓舜认为,电

厂开展卖煤业务,主要是由于当下国内煤炭市场严重供大于求的市场环境,市场供应十分宽松,电厂采购的煤不仅足够自己使用,还能够卖给市场赚取利润,甚至高调宣传进行促销。

进入10月以来,由于整体市场需求低迷,加之神华等大矿连续多次调价,华南地区销售龙头珠电连续3次出台降价促销措施,以降低库存压力。10月12日,珠电宣布,自2015年10月12日起对珠电燃料公司各码头在售煤种(除印尼煤外)下调10元/吨。调价之后,珠电11号-5500大卡广州港车提价为430元/吨,10月累计降幅达20元/吨。

神华、中煤、同煤和伊泰四大煤炭企业,由于受下游疲软需求的冲击,销售情况不佳,纷纷下调价格。安迅思认为,10月8日起的大秦线检修以及冬储煤行情未能逆转市场疲态,下游需求低迷导致大型煤企销售吃紧;尽管神华有意稳定10月价格,但在中煤和同煤率先降价的

情况下,神华只能被迫加入价格战,导致各大型煤炭企业之间出现了相互压价的情况。

煤炭企业经营不佳

业内人士认为,煤炭市场要走出上述恶性循环,一方面要寄希望于国内宏观好转,另一方面则需要煤炭企业切实执行减产措施。Wind统计显示,截至10月20日,沪深两市共有20家煤炭上市公司发布三季度业绩预告,其中仅陕西黑猫、露天煤业2家上市公司续盈,其余18家业绩均呈现亏损局面。

煤炭产能过剩、煤市整体下滑,是煤炭类上市公司前三季度业绩亏损的主要原因。其中亏损程度最高的是煤气化。公司表示,受国内煤炭市场供大于求的影响,主要产品精煤、中煤销价进一步下降,产品销售困难,库存加大,财务费用同比增加,导致公司经营亏损进一步加大。煤气化预计,前三季度亏损10.3亿元至10.8

亿元。平庄能源10月19日晚发布三季度报告,因行业整体疲软,煤价持续下跌,公司前三季度亏损2.11亿元,大幅下滑4481%;去年同期亏损461.33万元。无独有偶,美锦能源也在三季度业绩预告中表示,受宏观经济影响,下游钢铁市场低迷,主要产品销售价格下降,公司三季度预亏达3700万元至4200万元。

煤炭业整体表现疲软,部分进行重组的煤炭企业未来仍具投资潜力。“有重组概念或有转型发展新业务的煤炭股仍具备投资机会,其他多数煤炭股短期很难有好的表现。”邓舜告诉中国证券报记者。

此外,通过互联网方式改造原有业务也是目前一些煤企谋脱困转型发展的新模式。但目前煤炭电商同质化现象比较普遍,没有突出运营特点。邓舜指出,这主要是由于煤炭行业上下游信息比较透明,煤炭电商或短期内会受到资本市场关注,但前景不容乐观。

宝信软件签25亿元IDC合同

□本报记者 欧阳春香

宝信软件10月20日晚间公告,公司与中国电信股份有限公司上海分公司签订了定制化数据中心服务合同,总金额25亿-26亿元。

根据合同,公司先以自有资金投资建设宝之云IDC三期(1号楼)项目,定制化数据中心约4000个机柜,按客户要求于2015年、2016年分期建设交付。合同服务期自2015年7月1日至2025年12月31日,合同服务期满后,上海电信在同等条件下,拥有优先续约权。

合同服务期内,公司负责维护运营定制化数据中心,以保证达到上海电信的运维管理要

求,包括定制化数据中心的内部建设、日常运营管理以及向IDC业务部门和用户提供运行维护服务等。合同服务期内,公司每个月按照实际使用的机柜数量向上海电信收取机柜托管服务费。经测算,合同服务期内,平均每年收取费用2.5亿-2.6亿元。

宝信软件表示,服务合同对公司本年度资产总额、资产净额和净利润等不构成重大影响。随着服务合同的执行,将对公司未来会计年度经营成果及财务状况产生积极影响。结合近年来云计算业务发展,公司将以此次与上海电信IDC业务合作为契机,逐步加大云计算产业化方面的战略投入。

中鼎股份 获大股东增持81.9万股

□本报记者 李香才

中鼎股份10月20日晚间公告,接到控股股东中鼎集团的通知,中鼎集团于2015年10月20日通过长城创富一盛鼎1号资产管理计划增持了81.9万股公司股份,占公司总股本的比例为0.07%,增持价格为23.905元/股。

中鼎股份表示,此次增持是基于对公司未来持续稳定发展前景的信心及对公司价值的认

可。本次增持前,中鼎集团持有公司49.05%股份。此次增持完成后,大股东持股比例上升至49.12%。公司此前公告称,中鼎集团计划以自有资金不低于1.5亿元通过证券公司或基金管理公司定向资产管理等方式增持公司股票,并承诺增持完成后六个月内不减持。

中鼎股份近期动作连连,加快战略转型节能环保、新能源汽车领域,并进军无人机、核电、军工等领域。

恒大地产逾2亿港元回购股份

□本报记者 李香才

恒大地产(03333.HK)10月20日发布公告,以总计约2.077亿港元回购3950万股,占已发行股份0.272%,每股回购价格区间5.18至5.30港元。10月20日,恒大地产逆市冲高,当日收报5.29港元/股,上涨3.12%。

恒大地产此次回购反映出公司现金充裕。半年报显示,截

至2015年上半年,现金余额为816亿元,达上市以来最高水平,可动资金2157.7亿元。今年前三季度,恒大地产实现销售1287亿元,全年目标完成率接近九成。

今年7月,恒大地产多次回购公司股份共计11.5亿股。同时恒大宣布申请新的回购授权,以获得回购不超过当时股本面值10%股票的新权限。

中天城投 拟竞拍海际证券66.67%股权

□本报记者 王维波

中天城投10月20日晚公告,全资子公司贵阳金融控股有限公司拟以自有资金参与竞拍海际证券有限责任公司66.67%股权。根据公告,上海证券有限责任公司在上海联合产权交易所公开挂牌转让其持有的海际证券66.67%股权,挂牌底价为40622.031万元。

海际证券注册资本为50000.0001万元,经营范围为证券承销与保荐等。上海证券有限责任公司持有海际证券100%股份。截至2015年8月31日,海际证券所有者权益为36010.10万元,净利润为-1341.

03万元。贵阳金融控股有限公司注册资本为360000万元,经营范围为银行、保险、证券、期货、基金及类金融的投资、咨询、管理等。

公司表示,贵阳金控积极参与证券公司投资控股和参股,符合公司未来在“大金融”产业的发展战略方向,也是公司“并购重组”战略发展方式的重要实践。本次参与竞拍海际证券,作为公司在“大金融”产业布局中的重要一环,将完善和充实公司在金融板块的业务布局;同时,随着“互联网+”战略在传统金融产业中的不断深化,证券行业将极大拓展更多业务模式及盈利空间。

易事特收购两新能源公司

□本报记者 王维波

易事特10月20日晚公告,决定以自有资金0元收购自然人陈森林持有的东台市中晟新能源科技有限公司100%股权;同时以自有资金0元收购衡水银阳新能源开发有限公司90%股权。

公告表示,鉴于自然人陈森林未实际出资,其将持有的东台市中晟全部股权以0元的价格转

让。同样,中卫市银阳新能源有限公司未实际出资,其将持有的衡水银阳90%的股权以0元的价格转让。

公司表示,光伏电站建设是国家鼓励发展的战略性新兴产业之一,并处于快速发展阶段,具有广阔的发展前景。本次投资目的是继续拓展和实施公司太阳能发电项目及相关新能源投资业务,有利于公司进一步实施光伏发电业务的战略布局。

一铭软件举办Linux软件大赛

□本报记者 李香才

一铭软件(831266)主办的第一届“一铭杯”中国Linux软件大赛10月20日正式启动,旨在寻找优秀的Linux软件应用项目和Linux软件开发团队,完善国产操作系统软件产业链和生态环境。一铭软件CEO刘轩铭对中国证券报记者表示,营造国产软件生态链需要多方共同努力,构建起一个覆盖配件、终端、应用服务等诸多环节的完整生态圈,才能实现整体突破。

当前,国产Linux操作系统

面临发展机会。随着移动互联网、云计算、物联网、大数据、智慧城市等信息技术和应用新浪潮到来,金融、能源、电信、交通等关键行业,国产操作系统都有望成为市场核心。

刘轩铭认为,国产操作系统的应用不能只停留在桌面端,服务器端、嵌入式设备层面,更需要向移动互联网和物联网快速渗透。比如扩展到智能手机、平板电脑、可穿戴设备及其他移动终端。未来,一铭软件发展方向将以人为中心,打造覆盖人的生活和工作轨迹的操作系统平台。

中安消6.4亿元揽入四家公司

推进“大安防”战略

□本报记者 徐金忠

10月20日晚间,停牌三个多月的中安消发布重大资产购买草案。公司计划以6.3767亿元的价格将澳门卫安、深圳威大、飞利泰、深圳迪特四家公司收入麾下。公司称,通过此次收购加码境外市场,重点在智慧医疗、智慧城市等领域加大投入,构建大安防生态系统。

公告显示,澳门卫安、深圳迪特的交易对方为上市公司实际控制人涂国身控制的关联公司,本次资产购买构成关联交易。

拓展海外安防市场

公告显示,此次澳门卫安、深圳威大、深圳迪特、飞利泰100%股权的评估增值率分别为267.26%、461.60%、473.56%和912.92%。澳门卫安2015年

-2017年目标净利润分别为1638.17万澳门币、1791万澳门币、2215.77万澳门币,三年净利润累计不低于5644.94万澳门币;深圳威大、深圳迪特和飞利泰三年的利润承诺分别为8144.16万元、1310.88万元和3979.97万元。

资料显示,澳门卫安成立于1990年,是澳门知名的安保服务提供商,持有澳门警卫服务和武装押运的稀缺牌照,是澳门少有的符合规格的保安公司,具备长期人力安保服务经验。今年8月澳门卫安收购了提供高端人力安保服务的香港科卫保安。纳入澳门和香港安保业务后,中安消重点拓展海外安防市场的意图明显。

同样,收购深圳迪特也是中安消布局安防市场的一步。据悉,深圳迪特是一家专注于安防产品海外营销管理的供应服务企业,致力于对国内安防产品的整合和海外安防市场的对接,该公司具备较强的

分销能力,与英、美、法、澳等地知名商超及分销商、批发商建有良好合作关系。而飞利泰则是云南地区指挥系统集成工程的标杆企业,在云南省的指挥中心集成工程业务领域占有率第一,在音视频会议室工程市场占有率名列前茅。

中安消认为,国家“一带一路”战略的实施,为公司布局打造综合性安防运营商创造了历史性发展机遇,上市公司将致力于成为中国全产业链的综合安防服务提供商,通过并购实现跨越式发展,推进“大安防”布局战略。

瞄准医疗工程领域

在本次资产购买方案中,中安消还将揽入深圳威大,在智慧医疗领域谋求更多发展。

据悉,深圳威大为医疗工程整体解决方案综合供应商,主要提供“咨询设计+

奥飞动漫联手孩之宝进军积木市场

□本报记者 黎宇文

10月20日,奥飞动漫在秋季新品发布会上宣布,公司与“变形金刚”品牌的母公司孩之宝(Hasbro)将联手进军益智积木市场,首个合作项目“酷垒铠甲勇士积木”的产品将于明年1月份上市。

当天同步举行了《铠甲勇士捕将》新剧首映活动,以及“铠甲勇士捕将”同名手游新品发布。奥飞动漫、孩之宝将以“中国版变形金刚”故事为主线,将“KRE—O酷垒”玩具、动画片以及游戏串联一起,开启“IP+益智”的泛娱乐消费业务。

首个合作项目落地

据悉,奥飞动漫和孩之宝此前签署战略合作协议,约定共同投资设立一家合资公司,股权各半,双方均贡献动漫IP来开发益智娱乐新产品,共同把“KRE—O酷垒”积木品牌推向世界。“酷垒铠甲勇士积木”便是奥飞、孩之宝联姻后,首个落地的合作项目。

“将在全球范围内分销产品和开展品牌授权。这将有助于奥飞高起点切入国际积木市场,倒逼国内益智玩具生产标准与国际接轨。”奥飞动漫玩具事业群CEO曹永强表示,奥飞和孩之宝是中国和美国“IP娱乐”行业的两大巨头,未来双方还

将深入拓展合作领域,提供全方位的安全有趣益智娱乐体验。

据悉,“酷垒铠甲勇士积木”将集齐全球的精英创作团队,包括“铠甲勇士”创意设计总监伍伟民、“变形金刚”品牌高级设计总监Joshua lamb等。

多个端口同步发力

除“铠甲勇士积木”外,奥飞动漫还同步举行了《铠甲勇士捕将》新剧首映活动,以及“铠甲勇士捕将”同名手游新品发布。

曹永强表示,铠甲勇士历经7年多的深厚积淀,已经发行3部真人版特摄剧、两部真人版特摄电影、1部国内专为男孩定制的人偶剧《铠甲勇士拿瓦》,系列片网

络点播累计逾248亿次,并带动铠甲系列玩具销售累计超过1800万个,系列玩具价格也一直走高。

业内人士分析,开发、运营动漫玩具是全球儿童产业的常规玩法,但奥飞动漫、孩之宝合资成立的公司更热衷于开创新技能,即将好的IP跟泛娱乐平台结合,围绕统一的创意或故事线,在动画影视作品、游戏、玩具等端口同步发力,提供更多元的消费体验,覆盖更多的消费人群,可以创造出更大的商业价值。

“奥飞动漫和孩之宝将贡献出最优秀的动漫IP,最优质的资源,共同开启一个‘IP+益智’的泛娱乐消费新篇章。”曹永强说。

上市公司探路CRO中心实验室模式

□本报记者 戴小河

泰格医药与迪安诊断近日签署协议,拟在CRO中心实验室领域开展战略合作,为生物医药企业提供CRO中心实验室的整体解决方案与精准医学服务,实现对药品临床研发流程的整体优化。

医药研发重要环节

泰格医药与迪安诊断分别是国内临床CRO领域和独立诊断实验室领域的龙头企业。CRO中心实验室是为I—IV期药物临床试验提供体外诊断服务的独立医学检验中心,包括参与研究方案设计,为研究中心提供检测服务及相配套的实验物资、临床研究中心实验室项目管理、数据分析与转移及系统对接等服务。

医药研发外包服务(CRO)近年来发展迅速。由于全球制药企业研发投入成本加大、研发周期变长、研发成功率降低,CRO企业凭借其低成本、高效的特点,覆盖领域逐步完善,相关服务范畴涵盖了药物研发的整个过程,成为医药研发产业链中的重要环节。

迪安诊断主营诊断及诊断试剂产品销售,其诊断服务主要通过传统医院诊断业务外包模式。随着医改推进,医院传统的检测、诊断、药品销售等环节逐渐实现社会化。尤其是国家推行分级诊疗制度,大批患者将被分流至县镇医院,由于

县镇医院大多设备陈旧,第三方检测市场空间广阔。

中心实验室是CRO的重要细分领域,也是独立医学实验室的重要分支。随着新药开发质量管理的日益强化,采用中心实验室服务成为趋势。为此双方决定以联合共建中心实验室、技术平台、数据管理和统计分析等多种合作方式,进一步开拓在个体化医疗、肿瘤、疫苗及其他疾病等领域的业务,提升双方在CRO中心实验室领域的整体竞争力。

泰格医药具有临床技术和研发资源,迪安诊断具有在诊断技术领域的服务平台和渠道优势,双方将共同开发医疗大数据应用平台,依托泰格医药的大数据分析能力和临床应用能力,结合迪安诊断的海量临床检验大数据与生物样本资源,共同在医疗大数据开发与应用领域展开合作,探索基于移动医疗的创新商业模式,实现医疗生态闭环,打造诊断与治疗有机融合的互联网医疗整体解决方案。

双方还可以利用迪安诊断的服务平台在生物标志物发现、肿瘤分子诊断、高通量测序及生物信息学领域展开合作,共同完善药物研发过程中受试者筛选与分组的技术路径,推动伴随诊断服务平台建设与临床推广。

强强联手成发展趋势

临床实验室服务是基因组学、精确医

学和药物开发进步的核心,近年来呈现出强强联手的发展趋势。2014年,全球最大的独立诊断实验室Labcorp宣布以大约62亿美元收购国际著名CRO企业科文斯(Covance)。2015年3月,Quest和昆泰(Quintiles)宣布成立合资子公司Q2 Solutions,合并双方中心实验室业务。

医药CRO行业的竞争主要体现在过往经验、合同研究质量、响应速度、组织全球范围大规模临床试验的能力、大样本复杂数据管理能力、患者和研究者招募能力、信息系统开发能力等方面。2015年7月,国家食药监总局发布《关于开展药物临床试验数据自查核查工作的公告》,通知相关企业对1622个已报生产的品种临床数据进行自查,涉及超过100家上市公司。这是国家在鼓励创新药研究方面的重要一步。后续关于仿制药一致性评价在药物申报过程中的重新定位、甚至新药的重新定义等相关政策均有可能逐步落地,逐步拉开国内创新药快速发展的格局。

临床CRO与独立实验室联合,可以结合双方在专业能力、业务规模、全国网络、全球技术资源以及丰富的科学医学技能和大规模临床病人数据库等优势资源,共同为生物医药企业提供CRO中心实验室的整体解决方案与精准医学服务。从临床中心实验室测试分析到病患诊断检验服务的,实现对药品临床研发流程的整体