

前三季净利增6.24%

# 贵州茅台第三季度业绩增速明显回升



新华社图片

□本报记者 王锦

白酒行业陷入深度调整期，龙头一哥贵州茅台10月15日晚率先披露2013年三季报。前三季度实现营业收入219.36亿元，同比增长10.06%；实现归属于上市公司股东的净利润110.10亿元，同比增长6.24%；基本每股收益10.66元。

## 第三季度业绩明显改善

作为首家公布三季报的白酒企业，贵州茅台仍旧个位数增长的三季报成绩单也反映出白酒行业调整仍在持续的现实。

进入第三季度后，由于贵州茅台采取了一定的措施，进行营销转型，第三季度单季业绩已经出现明显改善。对比半年报可知，在第三季度，贵州茅台实现营业收入78.65亿元，同比增长17.9%；实现净利润38.22亿元，同比增长11.62%。无论营业收入还是净利润，增速均大幅好于上半年。

分析师认为，三季度业绩改

善在预期范围之内，茅台今年7月份实行了销售新政，放开经销权的同时也开放供给给贵州酒交易所、酒仙网、京东商城等。据测算该部分量约有3000吨，可带来约50亿元的报表收入，这部分收入增厚将在下半年开始体现。同时新进入的经销商也拥有新的渠道资源和客户群体，将在长期持续贡献增长动力。

贵州茅台三季报还显示，三季度末预收款项余额为19.42亿元，比年初大幅减少61.85%，公司称预收款项减少主要是由于经销商预付的货款减少所致。不过，该预收款余额已较6月末8.35亿元的预收款余额大幅增加132.57%，也显示出销售新政对公司销售的积极推动作用。

## 全年业绩仍难达标

即使第三季度业绩明显改善，但贵州茅台全年收入规划完成仍有一定难度。根据贵州茅台此前披露的规划，根据公司的发展战略以及今年的行业形势，预计2013年度公司实现营业收入较

2012年贵州茅台实现营业收入265亿元，按照该规划，今年贵州茅台营业收入需要达到318亿元。前三季度公司营业收入为219亿元，即今年第四季度单季贵州茅台需要完成约100亿元的营业收入。事实上，在去年行业景气尚佳的第四季度，贵州茅台单季营业收入为65.24亿元，而在今年的行业形势下，第四季度营业收入达到50%的增长几乎是不可能完成的任务。

不过，贵州茅台也在积极采取措施扩大销售。公司10月15日晚同时公告，控股子公司贵州茅台酒销售有限公司之全资子公司国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司拟向公司控股股东中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司及其子公司销售公司产品。销售价格与公司其他非关联经销商的购货价格相同，交易金额不超过4.5亿元人民币。贵州茅台称，交易将有利于进一步拓宽公司产品销售渠道，增加销售收入，提高经营效益。

## 全年业绩仍难达标

即使第三季度业绩明显改善，但贵州茅台全年收入规划完成仍有一定难度。根据贵州茅台此前披露的规划，根据公司的发展战略以及今年的行业形势，预计2013年度公司实现营业收入较

2012年贵州茅台实现营业收入265亿元，按照该规划，今年贵州茅台营业收入需要达到318亿元。前三季度公司营业收入为219亿元，即今年第四季度单季贵州茅台需要完成约100亿元的营业收入。事实上，在去年行业景气尚佳的第四季度，贵州茅台单季营业收入为65.24亿元，而在今年的行业形势下，第四季度营业收入达到50%的增长几乎是不可能完成的任务。

不过，贵州茅台也在积极采取措施扩大销售。公司10月15日晚同时公告，控股子公司贵州茅台酒销售有限公司之全资子公司国酒茅台(贵州仁怀)营销有限公司拟向公司控股股东中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司及其子公司销售公司产品。销售价格与公司其他非关联经销商的购货价格相同，交易金额不超过4.5亿元人民币。贵州茅台称，交易将有利于进一步拓宽公司产品销售渠道，增加销售收入，提高经营效益。

## 火电企业上网电价下调

# 火电企业上网电价下调

年底仍有煤电联动可能

□本报记者 王颖春

国家发改委15日在网站上挂出发电企业电价调整细则。实际上，早在上个月25日，相关电价调整已经开始执行。此次全国大部分地区火电企业上网电价下调，可以看作是火电企业的利空出尽。但需要注意的是，此次电价下调，是为补充环保电价来源，并非煤电联动。从这个意义上讲，如果年底前煤炭价格波动较大，火电上网电价仍不排除有联动可能。

## 火电利空出尽

国家发改委15日公布通知，对部分发电企业上网电价进行调整。通知决定降低有关省(区、市)燃煤发电企业脱硫标杆上网电价，各地未执行标杆电价的统调燃煤发电企业上网电价同步下调，适当降低跨省、跨区域送电价格标准。根据通知附表，此次火电上网电价下调幅度最大的是上海、江苏和浙江三地，下调幅度为2.5分/千瓦时。

东莞证券研究员饶志预计，此次下调上网电价不影响电力企业2013年的收入和利润，主要影响2014年的收入和利润。整体看，按

照2013年的数据预测，此次下调电价将使得火电行业2014年收入下降5%左右，净利润下降约18%。

从二级市场角度而言，此次电价调整虽对火电企业形成一定程度利空，但最终调价落地，实际上是利空出尽。而燃气发电类在经历了天然气价格调整带来的成本压力后，上网电价获得一定程度上调。

## 年底或再调

实际上，上个月30日，发改委在《关于调整可再生能源电价附加标准与环保电价有关事项的通知》中就明确提出，可再生能源电价附加标准由每千瓦时0.8分钱提高至1.5分钱，脱硝电价补偿标准由每千瓦时0.8分钱提高至1分钱，并开征每千瓦时2分钱的电价补偿。

根据有关规定，可再生能源电价附加补贴征收来自于销售电价，但由于8月底的通知中规定销售电价不变，因此9月25日多增加的针对发电企业的补贴，必须由

电网垫付。此次下调火电企业上网电价，但销售电价不作调整，中间增加的利润空间，就将用于上述垫付资金来源。

这一点，在发改委8月底发布的通知中就明确提出，在保持现有销售电价总水平不变的情况下，主要利用电煤价格下降腾出的电价空间解决上述电价调整资金来源。

各省(区、市)具体电价调整方案，由省级价格主管部门研究拟订，并于9月10日前上报发改委审批。

有业内人士分析，此次下调火电上网电价主要是以扩充可再生能源名义而非煤电联动名义，筹措资金来源为下调燃煤机组上网电价。

但特别需要指出的是，发改委有关负责人表示，此次调整火电上网电价并非煤电联动，这意味着到今年底明年初煤电联动周期一到，根据电煤价格的波动幅度，火电上网电价有可能再做出进一步的调整，届时销售电价也可能再次调整。

巨力索具公告，10月14日，公司收到参股子公司刘伶醉酿酒股份有限公司书面通知，刘伶醉酿酒于10月11日与58名自然人签订了《增资扩股协议》。经与刘伶醉酿酒协商，本次增资58名自然人通过货币资金形式，并以每股1.12元的价格向刘伶醉酿酒投资5899.04万元，持有其新增股本5267万股，占其增资后总股本的15.37%。增资完成后，刘伶醉酿酒注册资本将由原29000万元增至34267万元。

巨力索具称，刘伶醉酿酒本次增资，主要是基于满足未来市场拓展及经营所致，以促进其持续、健康、稳定发展和扩大对客户的影响力及业务规模。

此次增资前，巨力索具大股东

# 四川长虹角逐“家庭互联网”

□本报记者 郭新志

10月15日，四川长虹推出完整实现互联、互通、互控的家庭互联网产品形态。公司表示，后续将陆续推出基于家庭互联网的全新智能空调、智能冰箱、智能电视等智能终端。当天，长虹集团董事长赵勇对外界披露了公司面向互联网时代的全新战略规划和产业布局。

## 角逐互联网

在长虹新的三坐标战略体系中，首次提出将智能化、网络化和协同化作为新的三坐标体系的发力方向，通过各类型智能化的终端，与网络化的云服务平台和相应的大数据商业模式开发，再引入协同一体化的解决方案，最终在互联网时代激活长虹原有的家电、手机、信息等各类消费电子业务，从而在消费市场上释放新的竞争力。

赵勇表示，面向智能化长虹将提升现有终端产品的智能化应用，积极拓展新型智能终端，并在终端智能的基础上构建“传感器接口”，向传感器网络演进，实现智能终端的扩张。同时，长虹强化网络对终端产品的价值能力和云平台建设，特别是要通过构建数据分析能力，挖掘数据的价值并探索基于大数据的全新商业模式。同时，完善各个智能终端的协同，形成系统解决方案，发展智慧家庭、智慧城市业务，实现产业边界的拓展。

自2004年以来，长虹通过三坐标战略，沿着产业链向核心技术关键产品的战略延伸，朝3C融合方向相继进入IT、通讯、信息家电和互联网等领域；商业模式方面，打通产品、内容、服务的界限，最终通过“内涵+外延”双管齐下的积累发展，为企业建

立起“硬件+软件+服务”差异化的智能基因”。

## 多终端协同

今年以来，在互联网浪潮的持续冲击下，家电产业迎来最动荡、最多变的一年。与此前多是行业内部企业间的洗牌重组不同，小米、乐视、爱奇艺等互联网企业直接切入家电市场，并率先在智能电视领域掀起不小的浪花。

与单一的智能终端人与产品功能的交互应用相比，智能电视、智能冰箱、智能空调等多个智能终端的相互连接与协同会有什么“想象发生”？赵勇认为，贯通空调、冰箱、电视等智能终端不同的应用环境，实现以人为核心的个性体验，让终端提供的内容和服务越来越贴近人的需求，越来越“懂我”。具体而言，即人与智能终端、智能终端与智能终端的交互会变得越来越简单，越来越协同，让围绕消费者的生活应用体验越来越多样化和个性化，随时随地的为人想象实现所发生。

与设备交朋友，与设备对话”，长虹公司副总工程师阳丹介绍，长虹新三坐标战略的核心，就是要以用户的实际需求和价值出发，以一云多终端的意识构建智能终端和云端平台，借助长虹已经在智能电视领域形成的芯片、软件、显示器件、配套器件等方向布局和强大研发能力，实现从芯片、软件的应用角度，定义空调、冰箱等白电产品的功能智能化、结构原理智能化、服务智能化。

在赵勇眼中，家庭互联网是目前的阶段重点。要做大这一张网，长虹将会打造一个开放式的平台，通过这种开放式的平台来吸引广大的第三方和消费者参与长虹的价值创造，实现“终端+大数据”的战略转型。

# 三峡新材遭证监会立案稽查

三峡新材公告，公司于2013年10月15日收到中国证券监督管理委员会武汉稽查局下发的《立案稽查通知书》，因公司涉嫌违反证券法及相关法规，中国证监会决定对公司立案稽查。公司将积极配合稽查工作，并及时履行信息披露义务。

有市场人士称，三峡新材遭立案稽查或许同公司2012年年报财务数据有关。2012年三峡新材实现营业收入10.3亿元，同比下降5.42%；实现净利润1463万元，同比下降23.17%。然而，由于去年宏观

需要指出的是，在三峡新材公布2012年年报的前一个交易日，即4月10日，公司股价在尾盘出现大幅上涨，于收盘前2分钟内拉高近6%，全天涨幅达到7.13%。(王锦)

# 嘉应制药前三季盈利增长超15倍

嘉应制药公布三季报，今年前三季度公司实现营业收入9285.89万元，同比增长28.48%；实现归属于上市公司股东的净利润1652.27万元，同比增长1530.48%。基本每股收益0.0806元。

对于业绩增长，嘉应制药称主要系公司的主营业务增长及投资收益增加。三季报显示，嘉应制药投资收益比去年同期大幅度增长。(李香才)

# 巨力索具放弃增资刘伶醉

巨力索具公告，10月14日，公司收到参股子公司刘伶醉酿酒股份有限公司书面通知，刘伶醉酿酒于10月11日与58名自然人签订了《增资扩股协议》。经与刘伶醉酿酒协商，本次增资58名自然人通过货币资金形式，并以每股1.12元的价格向刘伶醉酿酒投资5899.04万元，持有其新增股本5267万股，占其增资后总股本的15.37%。增资完成后，刘伶醉酿酒注册资本将由原29000万元增至34267万元。

巨力索具称，刘伶醉酿酒本次增资，主要是基于满足未来市场拓展及经营所致，以促进其持续、健康、稳定发展和扩大对客户的影响力及业务规模。

截至2013年9月30日，刘伶醉酿酒资产总计为12.82亿元，营业收入为3.63亿元，净利润为324.96万元。(李香才)

巨力集团有限公司持有刘伶醉酿酒股份15000万股，占比为51.71%，巨力索具持有8000万股，占比为27.59%。由于二者此次均为参与新股本的认购，二者持股数未发生变化，持股比例分别下降为43.77%和23.34%，不过二者第一和第二大股东的地位均未发生变化。

巨力索具2012年12月以自有资金8000万元、每股1元的价格入股刘伶醉酿酒，巨力集团在刘伶醉的持股比例稀释至51.71%，仍为控股股东。

巨力索具放弃增资刘伶醉

巨力索具公告称，公司竞标获得委内瑞拉国家石油公司(PDVA)拉克鲁斯港(Puerto La Cruz)炼油厂深度转化项目，将负责深度转化项目的施工、提供地面上优化以及新储罐、行政楼和临时设施的采购及建造服务等。此项目的建设周期约为12个月。

惠生工程高级副总裁董华表示，加快国际化及多元化业务发展步伐，是惠生工程的重点战略之一。(王锦)

# 香溢融通二股东减持4.82%股份

中天系”投资现微妙变化

□本报记者 王小伟

公司第三大股东。业内分析认为，此举或表明“中天系”投资正发生微妙变化。

此前的8月15日晚间，“ST国药”曾经公告，公司接到上海天纪投资有限公司和浙江恒顺投资有限公司的函件，中天集团于2013年9月24日、2013年10月14日累计减持香溢融通股票2191.6066万股，占公司总股本4.82%。由此，中天集团持有香溢融通的股份变为2718.5691万股，占公司总股本5.98%，降为

限公司与浙江恒顺投资有限公司均为中天发展控股集团有限公司的全资子公司。

实际上，“ST国药”是一家先后通过卖地、剥离医药主业而形成的一个“净壳”公司，市场对其预期只有重组一条路径。中天集团突然举牌，有市场人士分析认为，不排除借壳上市的可能。

中天集团是一家以土木建筑、地产置业、化工、电子、投资管理为主要经营业务的全国500强大型企业集团。“中天系”在A股市场崛起还不足两年。根据中国证券报记者统计，中天集团目前主要投资了3家A股上市公司，即香溢融通、新嘉联和“ST国药”，三者被称为“中天系”在资本市场上打造的“三驾马车”。此前，由于“ST国药”大股东的阻挠，“中天系”争夺“ST国药”壳资源变得扑朔迷离。此次中天系抛售香溢融通不少股权，是否有回笼资金继续争夺“ST国药”的可能？

惠生工程(0236.HK)15日宣布，公司竞标获得委内瑞拉国家石油公司(PDVA)拉克鲁斯港(Puerto La Cruz)炼油厂深度转化项目，将负责深度转化项目的施工、提供地面上优化以及新储罐、行政楼和临时设施的采购及建造服务等。此项目的建设周期约为12个月。

惠生工程高级副总裁董华表示，加快国际化及多元化业务发展步伐，是惠生工程的重点战略之一。(王锦)