

计划明年再开60家店

## 永辉超市董事长:梦寐以求500亿销售额

服装业务有可能先“触电”

□本报记者 钟志敏

在零售业一片不景气的情况下,永辉超市的扩张步伐仍在继续。永辉超市董事长张轩松在接受中国证券报社记者专访时表示,下半年公司开店速度将提速,今年将开40家新店,明年预计开60家新店。

张轩松表示,永辉超市以做行业毛利率最低的生鲜起家,生鲜的良好口碑带动了食品用品和服装业务的快速发展。公司计划2014年实现销售额500亿元,进入零售业一线阵营;对于电子商务目前仍没有时间表,公司专业团队在研究运作模式,服装业务有可能先“触电”。

开店速度加快

中国证券报记者近日在参加上市公司协会举行的走进上市公司福建行活动期间,走访了永辉超市。张轩松告诉记者,今年下半年,永辉超市的开店速度将超过上半年,预计下半年将开20多家新店,合今年将开40家新店。目前永辉在全国18个省,100多个城市设有店面,2014年公司预计开60家新店,达到全国350家门店的目标。”

三季报显示,永辉超市前三季度实现营业收入220亿元,同比增长23%;归属于母公司的净利润为5.5亿元,同比增长63.9%。其中,第三季度营业收入76亿元,同比增长23%,净利润为1.61亿元,同比增长12.2%。截至三季度末,公司今年合计新开门店23家,目前共有门店约269家。这意味着永辉要达到40家门店的年度目标,需要在四季度开出17家门店。目前永辉已签约尚未开业的门店有128家。

对于公司资金是否能够支撑这种开店节奏,张轩松表示,公司每家新开的门店投入成本是2000万元,今年下半年到明年大概要开80家,需要16亿元。公司刚刚完成定增,募集资金将近10亿元,资金方面不是问题。目前在成熟区域,如福建、重庆,一般一家店半年就可以盈利,重庆甚至都不要半年。”

长江证券分析认为,新大区加



永辉超市肉类柜台。

速开店,尽管短期对毛利提升带来一定压力,但随着新大区门店渐成规模,在规模效应下费用压力会有所缓解,从而使得公司的整体盈利能力继续改善。

农产品空间大

年销售额500亿元是国内大卖场业态零售连锁第一阵营的门槛,这一阵营目前有大润发、沃尔玛、家乐福等巨头。在公司总部会议室,草根出身的张轩松用“梦寐以求”来形容对年销售额达500亿元的渴望,这相当于再造一个永辉。

谈起创业的艰难历程,张轩松十分感慨。他表示,我们是从做别人不愿意做的生鲜业务起家,永辉的生鲜业务毛利率只有12%,在三个业务板块中最低,但也正是因为对这块别人不愿做的业务专心经营,闯出了一条属于永辉自己的经营模式,即以生鲜为主,带动食品用品和服装业务。公司食品用品的销售从去年开始已经超过生鲜业务,服装业务今年预计销售额达

25亿元。

永辉的生鲜业务与别的超市不同,永辉是直营,生鲜产品都是永辉自己直接从农民那里收购,减少流通环节,最大让利消费者。”张轩松表示,毛利率低一是公司的生鲜业务是直营不是联营,公司需承担生鲜损耗带来的损失;二是在装修设计、温度控制、排水系统等方面都需要专门设计。

中国证券报记者在一家位于公司总部旁边的永辉超市发现,生鲜区域面积比一般的超市大,而且生鲜区域离收银台较近。因为来永辉超市的顾客就是冲着生鲜来的,而且基本上每天都会来,因此永辉超市所有的生鲜产品都在一楼,而且都是靠近收银台,目的是让顾客最便捷地买到生鲜。”永辉超市证券事务代表吴乐峰告诉记者。

目前,中国每年消费农产品大概在3-4万亿元,永辉现在每年销售的农产品只有100多亿元,农产品市场空间巨大。”张轩松表示,我们

的目标是明年实现销售500亿元,进入零售连锁第一阵营。”

对于公司未来的构想,张轩松表示,随着规模的扩大,公司将通过商业反哺农业,再推进整个产业链的梳理和整合。目前零售行业上游产业,无论生产秩序还是信用制度的建设都很不完善。未来公司业务扩大到更大的规模后,可以更容易地通过商业的需求对上游供给进行优化。

据介绍,永辉超市目前在有意识地推进农业产业化和标准化。张轩松说,我们要做的是对农产品产业链从零散到规模再到品牌的各个节点进行梳理,这对整个社会和市场来说都是非常好的事情。”

我们梦寐以求希望进入一线阵营,用火车来拉农产品,这样可以标准化、规模化的流通,降低损耗,提高效率。”他说。

提升消费体验

近期,美邦服饰、探路者、天虹商场和友阿股份等上市公司纷纷启

以WiFi为切入口

## 鹏博士加速向移动互联网转型

□本报记者 王荣

鹏博士不仅卖宽带,还将提供全新的信息化生活服务。”鹏博士董事长杨学平30日在公司云宽带应用发布会上表示,公司正加速向互联网业务转型,要做通信和互联网内容的桥梁。

鹏博士当天还发布了自主品牌极清“大麦”机顶盒,预计在北京、上海、广州、深圳免费送200万台,而市场同类盒子的售价在300元左右。据了解,鹏博士与创维将在互联网电视领域进一步合作。

“大麦”机顶盒免费赠送

“大麦”机顶盒是鹏博士针对宽带用户提供的产品,直接送给新老用户。据鹏博士介绍,今年3月份公司在北京、上海、广州等30多个城市启动100M宽带战略,截至本月底,接入50M/100M宽带的用户超过

百万。

鹏博士相关人士介绍,通过赠送“大麦”机顶盒,希望进一步推动宽带用户量增长。公司预计,未来三年千兆宽带用户数将突破千万级。据悉,首批盒子的牌照方为央广银河,未来还将与内容提供商爱奇艺、中国网络电视台合作。

杨学平对中国证券报记者介绍,预计一年时间在北、上、广、深四个城市累计送200万个盒子。目前市场上同类盒子的售价多超过200元,这也意味着,鹏博士为此要补贴5亿元。杨学平表示,公司宽带业务盈利状况良好,足以弥补盒子所需费用。

免费赠送机顶盒只是鹏博士“互联网家庭院线”的一部分,据鹏博士相关人士介绍,公司自9月份开始推广互联网高清院线家庭体验中心项目,主要与创维合作,在全国大城市,社区服务中心引入创维互联网电视,并与鹏博士的套餐捆绑销售。

## 四季度彩电行业或继续探底

□本报记者 傅嘉

随着业内上市公司三季报相继公布,彩电行业三季度下行得到验证。在30日举行的2013年第三季度中国电子信息产业经济运行暨彩电行业研究发布会上,奥维咨询表示,四季度彩电行业将继续探底。业内人士认为,互联网与传统电视产业的融合仍是趋势,相关企业需要适时调整盈利模式以应对大环境的变化。

机构看淡第四季度

在2013年第三季度中国电子信息产业经济运行暨彩电行业研究发布会上,工信部运监局副局长高素梅现场发布了《第三季度中国电子信息产业运行公报》。数据显示,自今年3月份以来,家用视听行业出口交货值连续6个月负增长,截至8月底,实现出口交货值1731亿元,同

比下降7.8%,比年初下滑近12个百分点,比去年同期下滑7.4个百分点。

海外市场低迷导致出口遇阻,国内市场面临政策后滞症的窘境,双杀之下三季度彩电行业遭遇滑铁卢在所难免。奥维咨询数据显示,今年第三季度内销彩电零售规模1084万台,同比下跌6.4%,零售额394亿元,同比下跌0.5%。该机认为,导致市场出现滑坡的首要原因是节能补贴政策提前透支市场,另外金融环境恶化降低消费信心;楼市下行抑制家电消费。

2013年5月份起,消费者信心指数呈下滑趋势。国家统计局发布的数据显示,我国商品房销售面积同比增速和商品房销售额同比增速双双自2013年年初起呈下降趋势,楼市的增速放缓,抑制了家电消费刚需,导致第三季度彩电市场下滑。有业内人士认为,在市场消化了一段时间以后,彩电市场将随着下游

需求的逐渐复苏而出现回暖。但奥维咨询持看淡态度,预计今年第四季度电视整体市场销量将达1272万台,同比下跌2.8%,整体销额480亿元,同比增长仅5%。

对于彩电能效标准,数据显示,1-9月销售的机型中只有16%不达标;按销量统计只有3%不达标,且厂商还有1年的缓冲期来消化不达标库存产品。奥维咨询认为,新标准的执行将有利于产业向节能环保型发展,但对彩电市场的影响不大。

盈利模式面临变革

今年彩电行业虽然高开低走,但相比过往却是近几年来最热闹的一年。智能电视经历了不温不火以后随着互联网企业注入活水,整个产业开始被全盘盘活,电视产业不再是硬件厂的舞台,乐视、小米等互联网企业,华数、百事通等内容提供

商,甚至如同洲电子等传统机顶盒厂商也开始加入到“最后一块屏”的竞争,产业链的盈利模式正在颠覆。

分析人士表示,从以往来看,互联网所到之处,行业规则都将面临突破后立的情况,彩电行业一样如此。对于消费者来说,传统的彩电售价被互联网企业打破,乐视和小米一再挑战彩电售价的“底线”;对于厂商来说,原本本就微薄的行业毛利率面临严峻的挑战,无论是来料加工还是垂直产业链的经营模式,都无法再支持靠硬件盈利的模式。在互联网企业的围攻之下,前几年传统电视厂商均大刀阔斧地加强智能电视业务。

另一方面,家电销售的渠道变革仍在进行。统计数据显示,目前在在二、三线城市有42%的消费者选择通过电商渠道购买彩电,今年第三季度彩电线上市场的份额已达到了10.4%,同比增长84%,呈现井喷式发展态势。

## 新华联拟参与筹建民营银行

□本报记者 马越 尹哲辉

日前湖南省人民政府已正式向国务院推荐新华联为长沙市拟设立民营银行的发起股东之一,新华联将持有拟设银行10%的股份。这是自2012年通过收购湖南新华联建设工程有限公司间接持股长沙银行后,向金融行业拓展的又一实质性步骤。

公司有关负责人称,新华联向金融业延伸,可以改善公司的投资结构,增加新的利润增长点。同时,也有利于将加强公司与金融银行业的业务联系,进一步促进公司地产主业的发展。

据悉,目前公司正在就参股发起设立民营银行事宜与相关部门进行沟通,尚未形成具体设立方案。

中化国际

## 前三季度净利增长逾八成

□本报记者 万晶

中化国际30日晚间发布三季报,前三季度营业收入349.3亿元,归属于上市公司股东净利润同比大增80.20%,达到5.78亿元,扣除非经常性损益后的净利润为5.19亿元,同时前三季度经营活动现金流量流入为6.83亿元。

中化国际表示,经营战略转型取得新的成果,公司更聚焦主营业务,在精细化工等领域打造出完整的产业链,具备了雄厚的产业基础及发展潜力,从而实现了净利润的大幅增加。

此外,中化国际及中化集团公司今年围绕精细化工主业资本运作频繁。3月2日中化国际正式完成对全球最大的专业橡胶防老剂

6PPD、IPPD以及中间体RT培司的生产企业江苏圣奥60.976%股权收购。10月9日,扬农化工公告称中化集团成为扬农集团的实际控制人,其中中化集团通过中化国际间接持有扬农集团40.53%的股权,其在精细化工领域正积极拓展和布局。

三季报还显示,社保基金一零二组合首次出现在中化国际前十大流通股股东中,合计占1400万股,持股比例第三位。此外,中国石油天然气集团公司企业年金计划、汇添富成长焦点股票型证券投资基金、汇添富价值精选股票型证券投资基金、中国人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品、招商优质成长股票型证券投资基金也纷纷现身十大流通股股东。

东软载波

## 智能化系统打入“智慧城市”

□本报记者 董文杰

东软载波日前与胶州经济开发区达成战略合作协议,公司将“智慧胶州智能化建设”项目提供智能化产品和系统解决方案,与胶州经济开发区管委会共同将胶州打造为智慧城市。

协议约定,凡在青岛市胶州经济开发区开工建设的楼宇,都采用东软载波的智能化系统。公司主要提供智能控制模块、三相智能网关、电容触摸开关、LCD触摸开关、窗帘控制开关、人体红外感应器、窗帘控制器等智能化产品,搭建以电力线载波通信为平台的智能楼宇,提供整体解决方案,合

同总金额247.1222万元。胶州经济技术开发区处于胶州湾腹地,占地102平方公里,区位优势明显,公司负责智慧胶州智能化建设“项目”的总体规划和实施,通过构建家庭户内的电力线通信网络,实现家庭智能家电的组网;通过转换器、智能插座、红外转接器、灯光控制器、智能开关等具有载波通信功能的智能产品,实现家电经济运行和节能控制;通过平板电脑、手机、互联网等方式实现家居的远程控制;通过智能安防系统实现烟雾探测、燃气泄漏、防盗等家庭安全防护功能;开展电表、水表、气表等的自动采集与信息管理工作,实现智慧社区。

## 大智慧掀起收购狂潮

□本报实习记者 贾晓然

互联网金融概念风生水起,业内竞争愈发激烈。大智慧29日再发收购公告,公司已签订协议,收购杭州莲月网络科技有限公司80%的股权,进军彩票业务。细数下来,这已是大智慧2013年以来第五单收购业务。加上对子公司增资等,公司在收购、增资方面年内投入已超过6亿元。

目前公司在资讯系统、数据加工以及新尝试的软件产品等方面营销力度加大,为主营业务大幅增长提供了基础。”大智慧执行总裁洪榕在接受中国证券报记者专访时表示,公司上市以来持续亏损的原因是投入巨大。不过,主营业务投入大幅增加,前期的大规模投入已经开始产生收益。”数据显示,大智慧三季度亏损继续扩大,前三季度亏损1.95亿元,但前三季度营业收入实现5.41亿元,同比增加54.52%,前三季度营业收入已超过去年全年的营收总额。

公告显示,大智慧年内已完成的5单收购交易为:收购新加坡新思维私人有限公司、北京慧远保银信息技术有限公司、民泰(天津)贵金属经营有限公司、艾雅斯资讯科技有限公司以及杭州莲月网络科技有限公司。经过测算,

这5单收购交易共投入约2.47亿元。另外,大智慧在2013年还对其子公司进行了一次担保和三次增资,并为对外投资设立了子公司。经粗算,大智慧年内投入已超过约6.3亿元。加上前期收购香港阿思达克网络信息有限公司、日本TC financial research, Inc.,大智慧扩大了服务范围并增加了服务渠道。

目前金融信息业竞争愈发激烈,大智慧、同花顺、东方财富等互联网金融龙头公司都在磨刀霍霍,力求通过业务扩张及多样化取得竞争力和核心优势。不过这些公司当下业绩表现并不好,东方财富前三季度也大幅亏损,前三季度净利润亏损2295.4万元,同比减少149.63%;实现营业收入1.42亿元,同比减少17.25%。同花顺前三季度营收净利双降,营业收入1.29亿元,同比下降1.90%,净利润1247.8万元,同比下降23.89%。

此外,近期大智慧举办了第三届中国绝对收益投资国际高峰论坛和大智慧“私募百强”颁奖盛典,洪榕表示,未来大资产管理时代环境下,私募基金公司与大智慧相互融合。公司的互联网金融平台为私募打造了一些金融工具,未来还包括对冲交易、量化投资、高速计算高速交易系统等等。

时代出版

获专项补助4425万

□本报记者 马勇

时代出版31日公告,截至10月30日,公司及下属子公司2013年度共计获得中央及安徽省文化产业各类补助资金4425万元,到账金额共计2817万元,另收到以前年度后续到账金额687万元。上述专项补助资金将用于公司在重大出版工程、数字出版研发、重大国际合作等领域的共计98个项目。

公司表示,近年来,每年有上百种国家重点项目落户公司,形成集群效应,出版了一批代表国家水平的精品力作,成为国家新闻出版广电总局评定的唯一一家入选国家出版基金工作“集团标杆”的出版企业。

中银绒业

纽约麦迪逊大道开店

□本报记者 欧阳波

中银绒业自有羊绒服饰品牌—托德邓肯第二家时尚精品店于近日正式落户于纽约麦迪逊大道766号。该精品店总面积112平方米,是托德邓肯品牌位于纽约的第二家时尚精品店,第一家精品店于8月份在纽约苏荷区格林街开业。

麦迪逊大道是纽约著名的商业街,汇集众多一线品牌。托德邓肯成衣品牌传承苏格兰文化。托德邓肯在为世界知名奢侈品牌提供纱线的同时,意在利用其羊绒纱线领域的名望在品牌成衣制造方面进行扩张。