

大禹节水“1+4”模式发力全产业链

□本报记者 欧阳春香 欧阳波

近期吉林、辽宁、河南等多地遭遇63年来最严重的干旱，农业灌溉用水频频告急，节水灌溉的重要性进一步凸显。在中国上市公司协会近日组织的“上门服务周”走进大禹节水活动中，大禹节水董事长王栋在接受中国证券记者采访时表示，随着《水污染防治行动计划》等政策的陆续出台，节水灌溉产业将迎来黄金发展期。公司将紧紧抓住这一机遇，围绕节水灌溉主业，打造“设计+产品+工程+服务”一体化发展模式，大力开拓水利信息化、水利设计、连锁服务、土地流转规模化运营四项新业务，按照“1+4”业务模式掘金产业链新蓝海。

节水灌溉迎黄金发展期

在多地旱情肆虐，农作物干枯减产的情况下，在同处旱区的甘肃，中国证券记者在敦煌市现代农业节水高示范园却看到一片丰收景象。园区的万亩葡萄园犹如一片绿海，一串串葡萄沉甸甸地挂满枝头。

据大禹节水公司敦煌片区经理关振军介绍，这片葡萄园采用了小管出流的节水灌溉方式，每棵葡萄树根部都埋设了一根细管。通过节水灌溉，每亩葡萄园纯收入可达两万多元，节水率达到43%，而每亩灌溉设施成本仅800元左右。

事实上，“十年九旱”的甘肃省近年来大力发展高效节水灌溉项目。今年5月份甘肃启动了河西走廊国家级高效万亩节水灌溉示范区项目，总投资91.7亿元，计划于2018年建成；此前，敦煌水资源合理利用与生态保护综合规划项目已获国务院批准实施。

甘肃大力推进节水灌溉也为大禹节水近年的迅速发展带来了机遇。在短短十年间，大禹节水从改制前资不抵债，发展成为市值达40多亿元的全国节水行业龙头企业。半年报显示，公司上半年实现营业收入3.19亿元，净利润741.03万元，截至6月底新签订单5.88亿元。

中央将节水灌溉产业的发展提升到国家发展的战略高度，使节水灌溉迎来黄金发展期。今年7月，水利部启动了《全国抗旱规划实施方案（2014—2016年）》，中央总投资299.8亿元，其中2014年100亿元。日前，水利部提出在甘肃、广东等7个省区开展水权试点，针对甘肃河西走廊地带的水权交易中心有望挂牌成立。

大禹节水董事长王栋表示，上述政策将为节水灌溉投入提供稳定保障，也将对节水灌溉



CFP图片

产业的发展起到助推作用。公司预计，总投资超过两万亿元的《水污染防治行动计划》即将全面实施，节水产业将迎来快速发展的重大机遇期。

银河证券研报认为，下半年国务院先后安排部署东北地区加快推进节水供水重大水利工程建设工作，敦煌水资源合理利用与生态保护综合规划项目已获国务院批准实施，广西50万亩“双高一优”糖蔗料示范基地建设、500万亩高效节水灌溉工程项目及甘肃省内的河西千万亩高效节水灌溉工程都将全面铺开，将为公司下半年及今后几年的业绩提升提供机会。预计公司下半年开工率大幅提升，业绩将大幅增长。

同时，针对公司回款周期长、应收账款较高的问题，王栋表示，公司也在试图调整运营模式，比如引入金融杠杆、通过转贷等方式，有效化解应收账款过高的问题。

加速转型拓展全产业链

在发展节水灌溉主业的同时，大禹节水也在加速推进战略转型，创建“设计+产品+工程+服务”全方位一体化的大禹经营发展模式，寻求高附加值产品，及时把握土地流转、生态农业等政策契机，探索新农业机遇下的商业模式。

“按照大禹节水未来五年发展规划，我们希望未来公司水利信息化、水利设计、连锁经营、土地流转规模化运营四项业务的收入能占公司营收的50%以上。从设计、制造、施工、研发，形成一条完整的水利产业链。”王栋表示。

“水利信息化行业起步较晚，但今后的发展前景相当广阔。”王栋介绍，水利信息化就是将大数据和水利工程相结合，通过开发山区雨洪灾害预报、水库安全预警、水资源调度管理、农业信息化管理等系统，进行水利的自动化控制。

近年来水利部大力推进水利信息化工作，从2003年开始推动“金水工程”，2013年印发了《全国水利信息化发展“十二五”规划》，提出以水利信息化带动水利现代化。甘肃去年也印发了《甘肃省水利信息化顶层设计》。业内预计水利信息化的初始投资将近100亿元，这还不包括后续的升级及系统更新。目前已有聚光科技、东方通等多家上市公司参与了水利信息化业务。

大禹节水目前已经研发了节水灌溉的信息自动化系统，并与北京清流等多家水利信息化专业公司签署或者建立了业务合作关系。“水利信息化是整个节水灌溉产业链的高端环节，谁能较快的掌握这些主流技术并较好的融入到实际业务中，谁就能在行业中立于不败

之地。公司将积极开拓水利信息化业务，打造一个‘信息大禹’”。王栋表示。

广西崇左的土地流转承包经营模式则打开了大禹节水市值成长空间。2013年底，大禹节水和广西崇左市江州区人民政府签订协议，流转承包该区20万亩土地进行甘蔗种植经营。国信证券分析师认为，大禹节水借助节水技术积极介入土地流转蓝海，将打开公司从30亿元到百亿元市值的成长蓝图。

“节水灌溉可以使甘蔗的生长期延长一倍，产量也提高一倍，还可以解放90%的劳动力。但滴灌设施需要规模化，如果规模太小，亩均投入就很大。”王栋介绍，通过土地流转，不仅可以降低亩均投入，节水灌溉设施的产权也很明晰，可以解决水利工程重建轻管顽疾，大大延长设施使用寿命，促进节水灌溉设施的规模推广。

此外，大禹节水水利设计业务的收入正在迅速增长。半年报显示，公司上半年节水工程设计收入2077.87万元，占主营业务收入的6.52%。而去年全年公司节水工程设计实现收入2395.36万元，仅占主营业务收入的3.32%。

同时，公司着力打造连锁服务这一“水利物业”产业。据介绍，连锁服务就是针对国家投资工程建设完成后，农民拥有的水利设施的维修、更换和节水服务，逐渐形成节水领域内的物业管理服务意识，打造现代化的节水物业公司，这也是民营资本参与节水灌溉工程的积极探索。

出口成新利润增长点

值得注意的是，大禹节水上半年出口订单大幅增长。大禹节水表示，公司积极跟踪国家资本走出去的战略，及时调整公司外贸开拓策略，上半年分别同泰国、蒙古等签订销售合同，取得了2000多万元的国际贸易订单，大幅超过去年同期数字，打破了公司多年来外销额度徘徊不前的局面。公司预计下半年将有巨大突破，国际贸易今后有望成为公司一个重要的利润增长点，同时有效改善公司生产的季节性影响。

“我们正在积极走出去，把大禹产品推向全世界。在国家走出去战略的带动下，以及对拉美、非洲的农业开发，节水灌溉设施的出口需求增大。随着中投、中国电建、中粮等公司的走出去，节水灌溉设施也一并走出去了。希望五年以后出口量能占公司较大的比例。”王栋说。

中国中铁受益铁路基建提速

□本报记者 陈静

中国中铁相关人士透露，受益于铁路基建投资的大幅提升，公司全年新签合同额有望大幅增长。中国中铁上半年新签合同额达到4110亿元，完成年初计划的60.4%。

业内人士认为，在把铁路基建投资作为对冲经济增速下滑的背景下，预计全年铁路固定资产投资将达到8000亿元，同比增长20.2%。其中，铁路基建投资6300亿元，同比增长18.2%。作为行业龙头的中国中铁，将明显受益于下半年铁路基建投资提速。

基建业务盈利能力增强

中国中铁上半年实现营业总收入2773.2亿元，同比增长11.98%；实现营业利润59.21亿元，同比增长22.13%；实现归属上市公司股东的净利润40.6亿元，同比增长16.33%。

中国中铁相关人士介绍，上半年公司积极推进精细化管理，大刀阔斧开展内部重组，进一步增强了企业活力、竞争力和影响力，各板块业务持续稳定增长，业务结构进一步优化。

中国中铁基建建设业务的营业收入主要来自铁路、公路、市政工程。上半年公司基建业务实现收入2281.43亿元，同比增长13.7%。其中，铁路建设实现收入970.62亿元，同比增长20.6%；公路实现收入352.85亿元，同比增幅为4.9%；市政及其他业务实现收入957.96亿元，同比增长10.6%。随着下半年铁路新开项目增多，预计会延续目前状态。

受惠于去年新开工的铁路工程项目进入正常施工阶段，且毛利水平较合理，加上毛利率相对较高的市政和城市轨道交通业务增长较快，基建建设业务利润同比增长33.4%，综合毛利率为8.56%，与上年同期相比上升0.35个百分点。

同时，公司稳步实施有限相关多元化战略。

2014年上半年，其他业务实现分部利润9.15亿元，同比增长34.6%，毛利率较去年同期上升1.95个百分点达12.9%。

物资贸易业务收入下降，但矿产资源、高速公路运营以及金融业务的收入都呈现不同程度的增长。

在手订单充裕

2014年以来，公司相继承揽了京沈客运专线、呼张客运专线、沪通铁路沪通长江大桥、富宁至滇桂界（龙留）高速公路、重庆轨道交通五号线和十号线以及孟加拉国帕德玛多功能大桥等多项重点工程。上半年，公司新签合同总额为4110.2亿元，同比增长11.8%。

分业务板块来看，基建建设业务新签合同额3313.8亿元，同比增长14.7%。其中，铁路新签合同额917.7亿元，同比减少12.9%，在铁路一级市场占有率为46%；公路新签合同额690.8亿

元，同比增长69.1%。市政及其他工程新签合同额1705.3亿元，同比增长19.4%。勘察设计与咨询业务新签合同额63.6亿元，同比增长6%。工业设备与零部件制造业务新签合同额96.5亿元，同比增长26%。

截至2014年6月30日，中国中铁未完工在建合同额比2013年末增长6.7%，达18303.34亿元。其中，基建建设业务14897.67亿元，比2013年末增长7.5%；勘察设计与咨询服务业务225.08亿元，比2013年末增长7.3%；工程设备和零部件制造业务204.78亿元，比2013年末增长5.7%。

中国中铁表示，将紧紧抓住铁路投资大幅增加，公路、城市轨道交通、房屋建筑以及新型城镇化建设加快推进的历史机遇，着力推进深化改革改革的各项工程，加快转型升级步伐，加大创新驱动力度，严格管控发展风险，持续推进全层级多领域管理提升活动，尤其是推进工程项目精细化管理，推动企业做强做优。

铜陵有色产能步入释放期

□本报记者 余安安

铜陵有色上半年实现营业收入405.29亿元，同比增长18.62%；归属于上市公司股东的净利润2.23亿元，同比下降25.95%。公司的产业布局进入释放期，为后续发展注入了充沛的动力。

铜陵有色表示，上半年公司主产品产量持续增长，其中阴极铜同比增长18.36%，铜加工材同比增长142.24%；营业收入同比增长18.62%；进口铜精矿加工费同比增长14.8%；副产品硫酸价格同比增长28%。同时，存货同比下降28.45%；可控费用同比下降20%。

公司称，去年投产的“双闪”项目达产达标进展顺利，已接近设计产能。铜板带、铜箔等铜材产量实现了三位数的增幅，呈现产销两旺态势。在建项目进展顺利，1—7月份公司累计完成项目投资7.85亿元。8月份开始，随着进口铜精矿加工费逐步上涨，将对铜陵有色下半年盈利能力产生积极影响。

拓展国际市场

厦航“迎娶”波音787

□本报记者 汪珺

中国证券报记者获悉，8月31日，厦航迎来了公司成立三十年来的首架波音787“梦想飞机”。厦航也由此成为国内第三家运营787的航空公司。据厦航管理层透露，6架787飞机将在明两年全部交付，预计于2015年正式开通福建直飞欧洲、美洲、大洋洲的远程国际航线。

根据计划，9月3日，这架787飞机将从厦门首航，执行厦门飞往北京的飞行任务；9月6日在福州—北京航线完成首航。

根据目标，到成立50周年时，厦航将成为大型航空产业集群，拥有飞机360架，员工总数突破4万人，年旅客运输量达7000万人次；开通国际及地区航线50条，每天运营150个国际及地区的航班。

“波音787将成为厦航国际拓展的关键因素。”厦航航空副总经理赵东告诉中国证券报记者，“厦航的境外航线目前局限于东南亚和东北亚地区，国际化进程十分缓慢，而波音787的到来将大大拓展厦航的市场范围。”

厦门航空的股东包括中国南方航空股份有限公司（51%）、厦门建发集团有限公司（34%）和冀中能源股份有限公司（15%）。2013年全年运输旅客突破1800万人次，运输货邮达19.3万吨，主营业务收入161亿元，创造了中国唯一、世界少有的连续27年盈利的记录。

壹玖壹玖打造综合酒类平台商

550.39万元，2013年实现盈利。

在杨陵江看来，壹玖壹玖同时拥有线上及线下渠道，“不是简单的酒类连锁，不是简单的电商，不是简单的酒类O2O，未来要做综合的酒类平台商。”

壹玖壹玖主要通过线下直营门店、客户服务热线和电商平台向客户销售酒类商品，并在实体门店覆盖范围内提供酒类商品“立即送”服务。根据公开转让说明书，壹玖壹玖拥有43家门店。杨陵江介绍，目前公司酒类销售集中，自上线的订单占60%，线下门店主要承担着物流及配送业务。

杨陵江称，壹玖壹玖是三位一体的公司：既是酒类连锁零售商；又是物流公司，在市区的连锁门店是仓库和配送站；同时还是数据营销公司，“目前公司自营销售量占90%以上，未来将由自营逐渐转向平台，利用线上线下渠道，成为酒类平台的搭建方和运营方。”

而支撑壹玖壹玖平台商及全国化梦想的基本无疑是门店。根据杨陵江的规划，今年内门店总数计划达到200家，全部为基于直营管理的门店。首先深耕四川根据地市场，年内做到100家门店；其次，河南、重庆、山东等重点区域年内能够达到60家门店；再次，在公司开设子公司的14个主要城市，包括北京、上海、广州等开设40家左右门店。

杨陵江还透露，四川成熟门店的年平均销售额已经达到1500万元，数倍于普通烟酒店的平均销售额；河南新开业的门店也取得非常不

错的销售业绩。

业绩有望大幅增长

自2012年底至今，酒行业已经持续调整一年多，作为酒类流通企业的代表，壹玖壹玖董事长杨陵江认为，酒行业的调整已经基本见底，因为“三公消费”已基本萎缩至谷底。不过，杨陵江也表示，尽管已经见底，但行业还难言反弹，因为消费者购买的群体并没有增加。“目前的行业形势对于壹玖壹玖来说机遇远远大于危机，团购和三公消费快萎缩，但公司的团购销售占比不足1%。”

分业务板块来看，基建建设业务新签合同额3313.8亿元，同比增长14.7%。其中，铁路新签合同额917.7亿元，同比减少12.9%，在铁路一级市场占有率为46%；公路新签合同额690.8亿

元，同比增长69.1%。市政及其他工程新签合同额1705.3亿元，同比增长19.4%。勘察设计与咨询业务新签合同额63.6亿元，同比增长6%。工业设备与零部件制造业务新签合同额96.5亿元，同比增长26%。

但杨陵江也坦承，伴随酒行业的调整以及厂商博弈，酒类流通行业也在逐渐调整洗牌，未来酒类流通领域的价格会越来越透明、利润也会越来越低，商超、连锁、电商等各个酒类渠道的价格差别将越来越小。

目前不急于大额融资

“未来肯定会引入新的投资者，目前已向意向投资者正在洽谈中。”对于业界关注的包含思念集团等在内的战略投资者的投资传闻，杨陵江回应称。

壹玖壹玖公开转让说明书显示，杨陵江持股95.59%的成都壹玖壹玖商务咨询有限公司占壹玖壹玖股份的64.76%，为控股股东；其余股份由成都智汇分享（杨陵江持股97.36%）、炎华置信、白德贵、白德顺持有。杨陵江表示，公司发展速度较快，资金需求满足不了扩张速度，自2009年起便有PE、VC等多家风投注关注壹玖壹玖，也有进入尽职调查层面的。

而对于选择挂牌新三板，杨陵江指出，目前壹玖壹玖的规模不大，去年刚实现盈利。壹玖壹玖的商业模式尚处于前期的谨慎扩张阶段，并不是烧钱阶段，目前并不急于大额融资，因为当前估值较低，过早稀释有点可惜，有信心未来三年估值会大幅提高。

此外，杨陵江还表示，新三板市场已于8月25日开始实施做市商制度，个人判断未来分层管理、转板等政策也将陆续释放，基本面优良的企业在新三板同样能够获得业绩和估值的快速提升。