

明泰铝业 隆基股份 推出限制性股权激励计划

明泰铝业、隆基股份10月23日双双推出限制性股权激励计划。

明泰铝业公告称，公司拟通过定向发行新股向184名激励对象以6元/股授予权益总计1675.6万股，约占股本总额的4.18%。激励计划授予的限制性股票在授予日起满12个月后分3期解锁，每期解锁的比例分别为40%、30%、30%。解锁条件为：以2011年—2013年扣非净利润的平均数11309万元为基数，公司2014、2015、2016年扣非净利润较基数增长率不低于20%、32%、45%（含本数）。此外，第一解锁期需满足锁定期内净利润及扣非净利润均不得低于授予日前最近三个会计年度的平均水平且不得为负。

隆基股份公告称，公司拟向734名员工授予1330万股限制性股票，占公司股本总额的2.47%。其中首次授予1230万股，预留100万股。首次授予价格为9.90元/股。公司股票自10月23日起复牌。解锁条件以2013年经营业绩为基准，2014年—2018年营业收入比2013年度增长不低于40%、80%、130%、180%；净利润增长不低于400%、600%、750%及850%。（欧阳春香）

佳电股份业绩有望持续增长

今年以来，佳电股份优化产品结构，不断提升高毛利率产品销售比重，并通过有效控制成本和费用，实现了业绩的高速增长。1—9月公司实现净利润同比增长50.05%，其中三季度单季净利润同比增长95.73%。

公司董秘对中国证券报记者表示，伴随着红沿河核电站二期、徐大堡一期、海阳二期等项目陆续获批，公司的核用电机将会迎来新的订单。此外，公司将加大研发投入和市场拓展，挖掘防爆电机应用新领域，拓展公司利润新的增长点。按照目前的情况来看，2015年公司业绩有望继续增长。

据介绍，今年8月，佳电股份突破了核电高温气冷堆主氦风机关键技术，再一次印证了公司在特种电机领域强大的自主创新能力。此外，公司公开发行已经获证监会核准，募集资金拟投向天津佳电和苏州佳电项目，将进一步完善公司在全国地理空间上的产业布局，对全国范围内的客户形成有效覆盖，并进入到低温热水、LNG接收站低温潜液机等领域，进一步扩张高效节能电机和中大型防爆电机的生产能力。（马越 尹哲辉）

华夏幸福欲打造产业互联网平台

由华夏幸福联合《哈佛商业评论》中文版、《英才》杂志社主办的“2014产业中国年会”10月22日在北京举行。华夏幸福副总裁郭震宇表示，公司坚持在产业集群的打造过程中，推进互联网时代下的产业融合，打造融通的“产业互联网”平台服务体系。

在互联网浪潮下，企业的“互联网化”已经成为一种现象级的产业发展方式。当前，中国网民规模已超6亿，互联网普及率接近50%。互联网不仅催生出很多新兴产业，同时还正在与传统行业进行互融互通，这一态势将对产业整体格局产生重大的影响。

华夏幸福副总裁郭震宇告诉中国证券报记者：“以我们对长期接触的企业观察来看，互联网已逐步对上游的设计、制造环节产生了影响，并正在加快向企业研发环节渗透，制造服务化、个性化定制、众包设计等模式不断涌现。这就要求我们产业园的创新步伐必须走在园区企业创新的前面，以最迅捷的反应与园内企业共同迎接互联网所带来的融通之势，并携手催生出更多的创新增长点。”

郭震宇表示，华夏幸福从两个层面推进互联网时代下的产业融通创新。一方面将打造融通的“产业互联网”平台服务体系。这一体系包括智能化服务体系、金融服务体系、用户体验体系、垂直电商和跨界电商平台，以及中试试验平台。另一方面，由于传统产业的产能过剩和区域创新能力的不足，华夏幸福更希望造出产业发展新动力的创新血液，公司的孵化器正在从生物医药、文创、新材料以及移动互联等多个领域中挖掘机会。（姚轩杰）

中工国际水处理实验室在京揭牌

10月22日，国内首个采用正渗透技术的工业废水零排放实验室、海水淡化及综合利用实验室在北京揭牌。该实验室由中工国际子公司北京沃特尔技术股份有限公司与中国石化抚顺石油化工研究院联合组建，能够实现工业废水零排放以及海水淡化与综合利用全流程模拟实验研究，及各个环节的独立实验。

据了解，双方在技术领域的合作也将正式展开，将促进正渗透技术在石化废水处理领域的应用，为解决全国石化、煤化工园区污水治理及环境保护发挥重要作用。

沃特尔是专业水处理技术系统解决方案提供商，在电力、石油化工、冶金、海水淡化等领域拥有广泛的客户基础，拥有多项废水达标排放、中水回用处理、电厂锅炉补给水、海水淡化等方面的成功案例。据了解，与目前市场上普遍采用的反渗透处理技术相比，沃特尔采用的正渗透技术在投资成本和运行成本上均能下降30%以上，具有很强的市场竞争力。研究院是国内第一个石油化工环境保护技术研究所，承担中国石化环境监测总站的职能，具有综合解决石化行业重大污水处理问题的能力。（陈光）

品牌价值超735亿元

五粮液经销商信心正在重建

尽管白酒行业的调整仍在深化，但中国正在逐渐成长为消费者导向型市场，也给中国白酒品牌提供了更大的机会，白酒品牌价值持续攀升。日前，“中国100强品牌价值榜”发布，五粮液以735.80亿元的品牌价值位列第三名，连续20年居该榜单食品行业第一。

今年五粮液品牌价值较去年增长了34.22亿元，五粮液公司旗下的五粮春、五粮醇品牌价值和排名亦较去年有所提升。此外，白酒品牌中贵州茅台、泸州老窖也分别位列第9位和第18位。

今年以来，白酒行业持续深度调整，为进一步抢占市场，五粮液5月份宣布调整核心产品“普五”出厂价，同时推行营销模式的变革，在广东等市场试点直销模式。外延式扩张方面，五粮液继续出手并购，投资区域酒企，拓展现的增长点。

有酒业专家表示，五粮液今年半年报中的预收账款增加了3.6亿元，公司前五大经销商中有4名经销商的进货额呈现大幅上升态势，显示出经销商的信心正在重新建立中。伴随公司降价以及策略调整的推行，目前产品价格正在逐渐理顺。（王锦）

陆地上“风向”不一 风电“十三五”规划框架雏形渐显

□本报记者 郭力方

国家能源局新能源和可再生能源处长李鹏在10月22日举行的2014北京国际风能大会上表示，目前新能源各领域“十三五”规划正在编制中，风电有望逐步改变当前广被视作“替代能源”的地位，上升为未来扛鼎国家能源结构调整主体的地位。

李鹏透露，鉴于目前国内风电行业发展的整体状况，未来将挖掘“三北地区”大风电基地输电能力，大力推进陆地中低风速资源区风电项目开发，而备受业界关注的海上风电，未来发展定位则调整为“积极稳妥”。

他指出，当前国内风电行业仍存在规划不完善、资源摸底不详尽、并网受阻等一系列问题，“十三五”期间政策方还将在化解行业瓶颈方面完善一系列体制机制。

“替代能源”将升格

在10月22日举行的风能大会上，与会专家纷纷指出，无论从当前治理雾霾的现实需求，还是从国家能源结构调整的长远需要来看，大力发展可再生能源比以往任何时候都显得重要和紧迫。风电作为国内可再生能源发电形式中最具规模和效率比较优势的新能源门类，未来理应承载起我国能源替代战略的中坚作用。这也是中国正在推进的“能源革命”的最大注解。

上述呼吁已经开始得到政策制定方的呼应。李鹏在会上表示，综合当前国内可再生能源发电各领域的现状，风电“十三五”开始有望逐步改变当前的“替代能源”地位，转为进入能源消费的主体地位。他指出，截至2013年底，风电发电量在我国能源消费总量中仅占比2.6%，而同期德国和丹麦风电消费量占比却均超过20%，已成为各自国内主体能源。即便在国内，独立于国家电网体系之外的蒙西电网，2013年风电发电量占全网发电



新华社图片

量比例也高达13.4%。

河北建投一位负责人也对中国证券报记者表示，当前的京津冀雾霾治理方案中，一项重要任务就是提高清洁能源的替代作用，到2017年，京津冀电网风电等可再生能源电力占电力消费总量比重将提高到15%。而当前这一比例却仅为4%，其中风电贡献了八成比重。因此，要实现15%的既定目标，迫在眉睫的任务就是要大力发展风电。

国家可再生能源中心副主任任东明在会上表示，理论上预计，到2020年，国内风电累积总装机可达3亿千瓦；到2050年，总装机规模将在此基础上增长9倍达到300亿千瓦，其所消费电量将占据国内能源总消费量的80%，成为名副其实的主体能源。

海上风电仍是重头戏

尽管风电在我国能源消费中的战略地位越来越受重视，但李鹏表示，“十三

五”规划对于国内风电开发的整体布局仍将因地制宜地安排。

李鹏介绍道，根据规划思路，“十三五”期间，国内风电新增装机将达1亿千瓦，年均新增规模达2000万千瓦，其中，“三北”大风电基地5年内新增装机6000万千瓦，中东部中低风速资源区新增3000万千瓦，海上风电新增1000万千瓦的装机目标，其对应的将是新增1000亿元的市场蛋糕，前景值得期待。

与市场乐观情绪有所不同的是，政策方目前拟定的“十三五”规划思路中，对于海上风电的开发定位是“稳妥推进”，坚持以资源定规划，以规划定项目。李鹏表示，尽管此前国家规划了到2015年海上风电装机500万千瓦的目标，但从目前实际现状来看，实际装机数字可能只能达到200万千瓦，与目标差距不小。

近来，风电行业最引热议的政策动向是风电上网标杆电价酝酿下调，不少业内人士直陈，一旦此政策出台，将给行业带来不小利空。

有国内大型风电开发商对中国证券报记者表示，目前国内风电场开发的现状是，由于弃风限电、资源条件不稳定等因素制约，投资风电项目的收益率水平只能维持在10%左右的水平。一旦上网电价下调，则是对风电开发的釜底抽薪之举，将直接导致连10%的收益水平都很难保证，极大影响开发商的投资热情。

李鹏表示目前下调上网电价仍未有定论，他提醒业界对此不要过于悲观。

且均接近电网负荷终端地区。

在风机的选择上，直驱永磁技术更适合低风速资源开发，已成为业内共识。湘财证券研究员指出，对于低风速资源区，一般选用启动和达到额定功率较低、叶片较长的机型。由于风速较低，对于叶片捕风和风力切入能力要求较高。龙辛对中国证券报记者介绍，直驱永磁机组由于少了如双馈机组那样的齿轮箱以及相应连接装置，风机叶片转动时的摩擦阻力就会比较小，因此更适合在风速低的区域使用。此外，直驱永磁技术在并网性能方面具有更优的友好性，这一优势也被业内广泛称道。

据记者了解，目前湘电风能的低风速风机在湖南、江西、山西、山东、四川等低风速省区已有多个项目落地，其中在湖南的市场份额达到80%以上。

转战低风速市场

在海上风电领域，有专家指出，当前我国风能资源丰富的东北、华北、西北等“三北”地区大风电基地开发已趋于饱和，国内众多风电场开发商纷纷转战资源条件相对较弱的四类低风速风能资源区，其资源面积约占全国风能资源区的68%，

智能终端配套公司业绩有保障

□本报记者 傅嘉

10月23日，多家电子类上市公司发布三季报，多数公司业绩取得正增长。其中，零部件类公司虽然一直受到下游的利润压力，但由于行业仍处于高速增长期，业绩仍有保障；而集成电路相关的欧比特、北京君正，前三季度业绩均出现下滑。

多数公司业绩报喜

A股市场的电子股不少为目前的智能终端做配套，去年下半年以来，下游成长性的问题已经凸显，利润被摊薄的问题被多次提及。但从上市公司三季报观察，由于目前智能终端仍然在不断普及，相关配套公司业绩仍有保障。

硕贝德、锦富新材、超华科技、信维通信业绩均取得不错成绩。硕贝德前三季度实现营业收入5.93亿元，同比增长82.43%；净利润4377.65万元，同比增长109.07%。锦富新材实现收入19.25亿元，同比增长39.8%，净利润8577.88万元，同比增长52.99%。超华科技实现收入8.63亿元，同比增长34.84%，净利润3527万元，同比增长4.56%。前期业绩不佳的天线厂商信维通信今年前三季度业绩扭亏，公司实现收入5.6亿元，同比增长39.8%，实现净利润4890万元，上年同期为亏损4743万元。

下半年刚刚上市的天华超净首份三季报表现稳健，公司前三季度收入2.88亿元，同比增长12.54%，净利润为2984.98万元，

同比增长9.24%。

概念类公司短期无起色

不过，一些近期遭到概念炒作的电子类公司，业绩普遍起色不大。

卷人全息成像概念，前期遭遇资金炒作的深天马A，前三季度实现收入65.34亿元，同比增长2.38%，但净利润仅为3.12亿元，与去年同期相比下滑接近50%。公司前期收到深圳市亿思达抛出的12万片全息手机液晶透镜3D显示器件订单。但业内对于全息类产品争议颇多，深天马A股价短短一个月翻倍之后又迅速回落。

今年以来，集成电路扶持政策层出不穷，行业整合不断，受到资金的高度关注。但和中报业绩相比，三季度业绩改善并不

明显，设计类的公司目前盈利仍成问题。北京君正三季报显示，这家芯片设计厂商前三季度实现收入仅为4564万元，同比下滑高达40%，公司净利润则亏损129万元。

主要做航空航天控制领域核心芯片的欧比特业绩也不甚理想，公司前三季度实现收入1.04亿元，同比下滑5.13%，实现净利润1601.78万元，同比下滑35%。

分析人士指出，国内芯片设计类公司掌握的产业资源相对有限，下游对接如果与周期相伴，业绩较容易大起大落。虽然从利润角度来看，设计类的企业毛利最高，但由于前期集成电路产业基金将制造环节作为主投方向，未来此类公司受政策眷顾的资源仍然有限，内生性的动力仍然最为重要。

*ST东数二股东股权遭冻结

结手续已在中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司办理完毕。大连高金目前是*ST东数的二股东。

公司表示，上述股份冻结事项是中建投租赁有限责任公司与大连高金因融资租赁合同纠纷而申请采取的财产保全措施。对公司的运行和经营管理不会造成影响。目前公司经营情况正常。

票，套现资金将主要通过借贷方式借给公司使用，以缓解资金紧张压力，帮助公司渡过难关。

另外，公司目前也在兜售闲置资产。公司曾对外界表示，有意将原华东重装购置的新泰源船业、武岭爆破土地厂房及海域使用权，高区老厂区土地厂房等闲置资产进行处置，但目前未有实质进展。

□本报记者 傅嘉

*ST东数10月23日公告称，2014年10月22日，接到北京市第二中级人民法院《协助执行通知书》，要求协助冻结大连高金科技发展有限公司持有的*ST东数5000万股股权及收益，冻结期限自2014年10月22日至2016年10月21日止。股份冻

品牌价值超735亿元

五粮液经销商信心正在重建

尽管白酒行业的调整仍在深化，但中国正在逐渐成长为消费者导向型市场，也给中国白酒品牌提供了更大的机会，白酒品牌价值持续攀升。日前，“中国100强品牌价值榜”发布，五粮液以735.80亿元的品牌价值位列第三名，连续20年居该榜单食品行业第一。

今年五粮液品牌价值较去年增长了34.22亿元，五粮液公司旗下的五粮春、五粮醇品牌价值和排名亦较去年有所提升。

此外，白酒品牌中贵州茅台、泸州老窖也分别位列第9位和第18位。

今年以来，白酒行业持续深度调整，为进一步抢占市场，五粮液5月份宣布调整核心产品“普五”出厂价，同时推行营销模式的变革，在广东等市场试点直销模式。外延式扩张方面，五粮液继续出手并购，投资区域酒企，拓展现的增长点。

有酒业专家表示，五粮液今年半年报中的预收账款增加了3.6亿元，公司前五大经销商中有4名经销商的进货额呈现大幅上升态势，显示出经销商的信心正在重新建立中。伴随公司降价以及策略调整的推行，目前产品价格正在逐渐理顺。（王锦）