

恒天然拟收购贝因美20%股份

将成立合资公司收购澳洲奶粉工厂

□本报记者 王锦

8月27日，外资乳业巨头恒天然集团同国内奶粉龙头贝因美(002570)宣布，将建立全球战略合作伙伴关系。双方合作主要包含两部分：恒天然将部分要约收购贝因美20%的股份；此后双方将成立合资公司，收购位于恒天然在澳大利亚的奶粉工厂。同时，双方还将探讨在中国共同投资建设牧场，以及贝因美将向恒天然开放销售与分销平台等。

值得注意的是，贝因美停牌前的6月18日的收盘价为14.36元/股，按此粗略计算，若拟要约收购的2亿股股份能如数完成，恒天然入股贝因美20%股份预计将付出至少约28亿元人民币的代价。

不谋求贝因美控制权

自6月19日起停牌至今的贝因美8月27日午间公布了刚刚签署的《战略合作协议》，其将与恒天然集团的下属子公司恒天然有限公司、恒天然乳品(香港)有限公司展开合作。

合作主要分为两步：首先，恒天然香港将通过向贝因美所有股东发出部分要约收购的方式，进行股权投资，以购买至多2亿股贝因美股票，占贝因美所有已发行股票的20%。恒天然集团承诺其自身及其关联方不谋求贝因美的控制权。要约收购完成后，双方将在澳大利亚共同组建一个合资实体，该合资实体将购买恒天然集团的关联方在澳大利亚所拥有的达润(Darnum)婴幼儿配方奶粉厂，为恒天然集团和贝因美制造婴幼儿配方奶粉、基粉等营养粉，预计总投资为2亿澳元(贝因美持股51%，恒天然集团持股49%)。



新华社图片

根据贝因美公告，双方合作还包括：

将探讨在中国共同投资建设牧场；将在其他方面进一步合作，包括产品的总代理协议、未来的合作扩展、优先合作权、新西兰/澳大利亚供应链的发展、知识产权等方面的合作。

关于选择贝因美的原因，恒天然全球首席执行官西奥·史必根斯8月27日表示，恒天然在选择合作伙伴时候会考虑三大标准：现有合作伙伴或客户；有志于一起进行奶源建设；有志于在下游和品牌建设方面进行合作。贝因美符合所有

三条的标准。

贝因美方面则称，本次战略合作有助于公司国际化全球化战略的实质性推进，将有利于双方整合全球资源，形成整体竞争能力。

需要注意的是，公告显示本次战略合作为开放式非排他合作，也意味着恒天然或贝因美还可以再找类似的合作伙伴。

中国市场VS国际战略

事实上，在此次合作之前不久，恒天然刚宣布将联手雅培共同在国内投资3亿美元(3.42亿新西兰元或18亿元人民币)，建设包括五家牧场的奶牛养殖基地。

中国乳品市场不断增长的需求是恒天然持续大笔投资的主要原因。8月27日，恒天然全球首席执行官西奥·史必根斯表示，中国对恒天然而言是最重要的市场之一，我们有25%的销售是在中国完成的。且中国的需求增长非常迅猛，未来五年内中国对婴幼儿产品的需求，增量会比全世界其他地方加起来还要多。

普天盛道董事长雷永军表示，恒天然对中国的布局包括贸易、奶源、液态奶、奶粉等几个方面，贸易方面已经深度影响到中国的政府政策和奶源价格。而在奶粉方面，恒天然对中国奶粉市场不了解，因此选择结盟贝因美。

雷永军还表示，未来对于低温奶的布局，将是恒天然在中国市场的最后一步，估计未来1-3年内恒天然或参股或收购国内低温奶企业。

国际化战略是贝因美寻求同恒天然合作的最重要原因之一。乳业专家宋亮表示，与需求相比，我国乳资源供应相对薄弱，资源南北区域差距大，且价格相对较高，未来随着需求不断增加，乳资源供求缺口大的矛盾将长期存在。通过海外投资或者与国外大型乳品企业强强合作，将直接提升企业乳资源的供应保障能力。

贝因美董事长王振泰8月27日也称，贝因美将借力此战略合作，在立足中国的同时，加快国际化战略，积极打造全球性品牌，积累在全球市场的运营经验，开展全球化的运营模式，推进全球产业布局，实现从奶源管理到生产技术的国际化，为中国的乳品企业走出去迈出坚实的一步。

中国人寿上半年综合投资收益率达6.19%

□本报记者 李超

中国人寿8月28日披露2014年上半年报告。报告期内，中国人寿实现归属于母公司股东的每股净资产8.51元，较2013年底增长9.2%；归属于母公司股东的净利润为184.07亿元，同比增长13.6%。截至报告期末，公司总资产达21201.14亿元，较2013年底增长7.5%；其中，投资资产19732.08亿元，较2013年底增长6.7%。

中国人寿公告称，公司拟参与中国石化销售有限公司引资。不过，截至公告日，尚未订立任何协议，公司参与引资一事具有不确定性。据介绍，2014年4月，中国石化与中国石化销售公司为平台实施销售业务

内部重组，将相关销售业务、资产注入到中国石化销售公司。经重组后的中国石化销售公司，拟通过增资扩股的方式引入社会和民营资本。

截至报告期末，中国人寿投资资产主要品种中，债券配置比例由2013年底的47.25%升至48.06%，定期存款配置比例由2013年底的35.93%降至34.77%，股票、基金配置比例由2013年底的7.50%降低至5.26%。报告期内，息收入稳定增长，净投资收益率为4.75%；资产减值损失显著下降，总投资收益率为4.78%，包含联营及合营企业投资收益在内的总投资收益率为4.90%；考虑当期计入其他综合收益的可供出售金融资产公允价值变动净额后，综合

投资收益率为6.19%。

报告称，为资金运用引入市场竞争机制，中国人寿积极尝试境内、境外市场化委托投资管理，积极推动投资品种和渠道多样化，加强投资能力建设与投资专业化管理，改善组合配置结构。固定收益投资方面，新增高固定利率协议存款，垫高存量资产收益水平；继续优化债券投资结构，增配高等级信用品种。权益类投资方面，进一步控制风险敞口。

不动产投资方面，推进商业不动产项目投资，累计协议投资金额约80亿元；推进基础设施和不动产投资计划，累计投资金额约626亿元。其他金融资产方面，推动信托计划、理财产品、项目资产

支持计划等金融产品投资，金额合计约375亿元。

报告期内，中国人寿投资收益合计474.56亿元。以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产收益同比下降18.5%，主要原因是受公司持有交易性基金规模减少影响，基金分红收入减少。可供出售金融资产收益同比下降34.4%，主要原因是权益类投资价差收入减少。持有至到期投资收益同比增长14.1%，主要原因是公司根据市场状况，适时增加企业债配置力度，利息收入增加。贷款利息同比增长39.1%，主要原因是保户质押贷款业务规模以及债权投资计划等投资品种配置规模增加。

五粮液中期净利下滑三成多

□本报记者 任明杰

度酒类毛利率为77.77%，同比增长了3.66个百分点。

公司表示，报告期内，白酒行业仍处于深度调整阶段，公司按照“改革、创新、转型、发展”的生产经营主基调及“快速反应市场”的营销改革思路，持续在内部治理、生产、市场营销等多方面推进改革措施，积极应对行业变革。

在备受市场关注的市场营销方面，公司以市场调研为基础，以商务消费和大众消费市场为导向，积极推行了一系列营销新策略和新举措。顺应市场变化，调整主导产品价格体系，进一步贴近市场和消费者，稳健步入“全价区覆盖”的整合营销阶段；加速区域布局，继续推进“走出去”战略，以深度区域化为主线，依托五粮液品牌及渠道势能进行渗透式扩张；成立定制酒

机构，满足市场变化和客户个性化需求，大力拓展私人消费市场；进一步开拓电商合作平台，积极探索酒类销售渠道的创新和拓展。

下半年业绩有望改善

关于五粮液下半年业绩情况，白酒专家晋育峰在接受中国证券记者采访时表示，随着下半年销量的提升，五粮液净利润下滑的局面有望得到改观。方正证券也指出，从五粮液近期的营销策略调整来看，公司营销变革已然开始，伴随基本面逐步改善，2014年下半年和明年公司业绩会逐步体现。

五粮液今年实施的一系列改革让人们对其下半年业绩充满期待。为解决价格倒挂的问题，在今年5月17日举行的销售会议

上，五粮液决定从5月18日起将其核心产品52度水晶瓶五粮液(普五)的出厂价调整为609元/瓶。此前，普五的出厂价为729元，零售指导价1109元。

下半年，五粮液还开始试点直分销的渠道模式。来自广东粤强酒业有限公司官网消息显示，今年8月8日，由五粮液华南营销中心主办，广东粤强协办的五粮液广东省直分销模式商家合作恳谈会在广州珠江宾馆举行，80多家五粮液特约经销商参会。直分销模式下，广东粤强作为广东地区服务运营商，与广东省内协议经销商发生贸易关系，后者不再与五粮液公司直接发生财务关系；五粮液直接与粤强沟通，双方共同制定广东全省的业绩目标、计划政策等，然后由粤强进行全省资源的统一调配。

时代地产净利润率攀升至16%

□本报记者 黎宇文

从销售价格来看，公司合约销售的均价有较好的增长，从去年的9800元/平方米上升至113万元/平方米，同比增长16%。土地储备方面，上半年公司通过公开交易市场和城市改造项目新增7宗土地储备，规划建筑面积为98万平方米，平均收购成本人民币2178元/平方米。截至2014年上半年，公司土地储备900万平方米，主要在广东省，包括广州、佛山、中山、清远、珠海。时代地产总裁岑钊雄先生表示，现有的土地储备可供公司三到五年的发展。

负债方面，2014年上半年，公司资产负债率由年初的93%上升至113%。管理层表示，负债增加的原因是由于土地储备的支出主要集中在上半年，而公司的结转销售和利润主要集中在下半年。公司有信心将今年年底的负债率维持在年初的34.4%，大幅上升11个百分点。净利润率也由去年的同期的6%上升至16%。公司财务总监兼联席秘书陈伟健表示，这主要是由于2013年交付产品的毛利率偏低，绝大部分是刚开盘的产品，均价较低，而2014年上半年交付的大多数是中期或者后期的产品，均价和品质相对较高，整体毛利率回到比较正常的水平。

对于下半年的市场战略，岑钊雄表示，随着政府微刺激政策的落地以及微调

政策特别是地方政府限购的逐步放开，下半年市场的气氛比上半年将有很大的好转。公司将会坚持聚焦住宅业务，巩固现

有市场的地位。同时，保持稳健财务的政策，在公司认为有价值、有需要的地方增加土地的储备。

远洋地产上半年业绩增长58%

远洋地产披露的中报显示，公司上半年实现营业额178亿元，同比增加96%；净利润同比上升58%至22亿元。董事局建议派发中期股息每股7.5港仙。

上半年，集团实现协议销售额约132亿元，约占全年计划的1/3，基本完成同期计划。核心净利率实现同比上升1个百分点至11%。截至6月末，集团拥有现金约168亿元。已锁定销售收入约395亿元，将于今年下半年和未来年度入账。拥有土地储备面积约2200万平方米，平均土地成本约每平方米3100元，可满足未来3-5年的业务需要。

远洋地产近年一直在持续增加经营性

物业的投资。目前高端写字楼的租金贡献已经占投资物业收入近75%。集团预计，到2020年，在北京CBD-Z6及Z13项目投入使用后，高端写字楼项目将贡献更可观的收入。从目前持有的投资性物业总规模推算，到2019年，远洋地产将建成并持有经营物业超过350万平方米，当中逾90%的面积位于北京及热点二线城市的核心区域。

远洋地产总裁李明表示，未来远洋地产将进一步巩固和完善一二线城市土地储备，并逐步增加经营性物业优质的土地储备。集团还将参与土地一级开发棚户区改造、旧城改造项目，把握可能出现的并购机会。(于萍)

“新三板”动态

筹划股票发行事宜 中海阳股票今起暂停转让

中海阳(430066)8月27日晚间发布公告称，公司正在筹划股票发行事宜。考虑到该发行事宜涉及无先例事项，须向有关部门政策咨询、方案论证，存在重大不确定性，为保障广大投资者利益，经公司慎重决定，自2014年8月28日起公司股票将暂停转让，待相关事宜确定后将恢复转让。(张玉洁)

市北高新大股东与阿里合作

8月27日，上市公司市北高新控股股东上海市北高新(集团)有限公司宣布与阿里巴巴达成了战略合作共识。

双方将共建服务联盟，建立产业集群与市场资源对接桥梁，以阿里巴巴“外贸服务市场”为平台，向园区服务型企业拓展服务。与此同时，市北高新集团将借助线上服务，使得园区内检验检测、软件服务、人才招聘、企业咨询、展示展览等服务型企业获得阿里巴巴的B2B服务，并借助互联网的力量拓展企业市场营销渠道，形成园区与企业的“共荣生态圈”。而上市公司市北高新也有望获得阿里巴巴互联网技术方面的利好。

此前的8月9日，市北高新发布公告称，拟收购市北高新集团旗下市北发展、泛业投资2家全资子公司各100%的股权。分析认为，未来集团层面不排除继续向上市公司注入资产。(徐金忠)

北京银行上半年净利增13.5%

北京银行8月28日披露2014年上半年业绩报告。报告期内，公司实现净利润88.56亿元，同比增长13.5%，盈利能力稳步提升。至期末，该行不良贷款率为0.68%，远低于行业平均水平。同时，该行保持稳健的拨备政策，拨备覆盖率368%，拨贷比2.49%，继续保持高位。

北京银行高层表示，该行仍在推进港股上市计划，不过目前难定何时落地。此前该行曾公告拟赴港上市补充资本，但因部分股东对赴港上市有疑虑，计划搁浅。按正常的节奏来说，今年赴港上市有一定难度，但我们还在积极推进，另外，我们也在考虑其他各种融资方式。”该行高层称。(任晓)

包钢股份中期净利降70%

拟10转9.5送0.5派0.125

包钢股份8月28日发布2014年半年度报告。上半年，公司实现营业收入1467165万元，同比降23.7%；实现归属于上市公司股东的净利润3658万元，同比降69.93%；基本每股收益0.0046元。

今年以来，为了增强公司在钢铁行业困难形势下的市场竞争能力和可持续发展能力，包钢股份大力转方式、调结构，采取一系列有力措施，基本保持了生产经营的稳定。上半年，其生产铁432万吨、钢459万吨、商品坯材424万吨。

包钢股份拟以2014年6月30日公司总股本80亿股为基数，以未分配利润向全体股东每10股送0.5股，并派发现金红利0.125元(含税)；同时以资本公积金向全体股东每10股转增9.5股。(戴小河)

梦洁家纺中期营收利润双增

“2014年上半年，梦洁家纺坚持实施品牌战略，加大品牌宣传推广，加快产品研发和质量提升，丰富市场营销方式，逐步推进全渠道发展，公司业绩保持了稳定增长。”梦洁家纺董秘李军在中报发布后接受中国证券报记者采访时如是说。

27日晚，梦洁家纺发布半年报，公司实现营业收入7.15亿元，同比增长8.45%；实现净利润5343万元，同比增长12.15%；每股收益为0.18元，同比增长12.5%。

今年上半年家纺行业增速缓中趋稳。1-6月，国家统计局统计的家纺行业1803家企业实现主营业务收入同比增长7.7%，其中规模以上企业利润率为5%，较上年同期增加0.3个百分点。梦洁家纺与罗莱家纺、富安娜并称“家纺三剑客”，其净利润增长为13.87%，在行业内的表现可谓不俗。

今年梦洁家纺成立新的电商团队，经过半年大刀阔斧的改革，电商业绩表现优异。李军告诉中国证券报记者：“2013年公司线上销售1个亿，今年希望能突破2亿元。目前来看，公司电商销售额同比翻番，电商销售重点还是看下半年。”

半年报显示，公司主打品牌“梦洁”继续稳中增长，“梦洁宝贝”各产品营收同比增长均超过40%，个别单品甚至翻倍增长。此外，电商品牌“觅”也有靓丽表现，营收同比增长53.84%，且毛利率提高了2.43个百分点。(李清理)

鹏博士拟入股银河互联网电视

鹏博士公告，公司8月27日与银河互联网电视有限公司的三方股东央广新媒体文化传媒(北京)有限公司、江苏长江传媒有限责任公司、北京爱奇艺科技有限公司签署增资协议书，鹏博士拟出资3000万元以增资入股的形式获得银河电视9.09%股权。

银河电视是中央人民广播电台互联网电视经营性业务运营单位，依托于中央人民广播电台、江苏广播电视台和北京爱奇艺科技有限公司广泛的媒体资源和丰富经验，在全国范围内开展互联网电视业务，致力于打造现代信息传媒新平台。

早在2013年10月29日，鹏博士便与银河电视签署《互联网电视业务战略合作协议》。本次投资将进一步扩大公司与银河电视的紧密合作，有助于公司在全国范围内“云管端”战略的布局和落地实施。(李香才)

中铁二局拟6.87亿 持有神佳米高速75%股权

中铁二局8月28日公告，公司拟收购陕西榆林神佳米高速公路有限公司45%的股权，该部分股权评估值9252.33万元，经协商，收购对价9117.12万元。另按照神佳米高速公路股东出资的相关规定，公司还需因增持神佳米高速公路而增加对神佳米高速公路5.9625亿元。股权转让完成后，公司将持有神佳米高速公路75%的股权。投资额共68742.12万元。

神佳米高速公路注册资本2亿元，经营神佳米高速公路以及附属设施的建设和管理。截至2014年7月31日，神佳米高速公路资产总额为28582.96万元，资产净额为20000万元，营业收入和净利润均为0元。中铁二局表示，神佳米高速公路项目由公司采取项目建设管理加施工总承包模式承建，此次收购完成后，神佳米高速公路成为公司控股子公司，可有效增强公司对项目的控制力，保证项目的顺利推进，从而为公司带来施工任务和一定的施工利润。(戴小河)