

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报记者采访时表示,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,中国证券报记者在敦煌市现代农业节水高效示范园却看到一片丰收景象。园区的万亩葡萄树犹如一片绿海,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千万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上市企业。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。

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,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回升,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,大禹节水与广西崇左市江州区政府签订协议,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大规模推广。

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工项目增多,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,且毛利率水平较合理,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了不同程度的增长。

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达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。

亚欧将构建高效交通网

□本报记者 李香才 周浙玲

以“开放合作,共建丝绸之路经济带”为主题的第四届中国—亚欧博览会9月1日在乌鲁木齐开幕。本届亚欧博览会共设置国际及港澳台展区、投资合作展区、高新技术及服务贸易展区、商品贸易展区四大展区,来自60个国家(地区)及国内29个省市区和5个计划单列市2.5万余名客商前来参展。

从开幕式透露的信息来看,多国携手共建丝绸之路经济带已成共识,而当务之急就是构建高效交通网,从而实现全方位互联互通。而随着交通网络等基础设施建设的推进,疆内上市公司西部建设、北新路桥有望从中获益。

据了解,基础设施落后,互联互通水平低,是制约丝绸之路经济带建设的重要瓶颈。中方愿与沿线国家一道加快铁路、公路、航空、电信、管道等基础设施的互联互通。推进各国交通规划、技术标准体系的对接,协调国际通关,构建统一的运输规则,实现国际物流的便利化。值得注意的是,中国正牵头筹建亚洲基础设施投资银行等开发性金融机构,为沿线基础设施建设提供融资支持。

据悉,本届亚欧博览会期间将举办丝绸之路经济带交通運輸峰会,同时将签署相关的国际运输协定。这将进一步推动丝绸之路沿线各国在综合交通上的合作,对新疆建设中国能源物流大通道有重要的推动作用。

北斗应用峰会今日召开

□本报记者 欧阳春香

首届中国北斗应用峰会9月2-3日在新疆乌鲁木齐举行。作为2014中国—亚欧博览会的重要主题活动,国家有关主管部门、典型行业用户和地方政府将就北斗应用现状及发展规划进行交流。会议还将发布北斗民用服务资质名录、产品检测机构名录等。此次会议由中国卫星导航定位应用管理中心、工信部、航天局等联合主办。

北斗系统是中国自主建设、独立运行的卫星导航系统,与美国的全球定位系统(GPS)、俄罗斯的格洛纳斯、欧盟的伽利略构成四大全球导航卫星系统。按照北斗“三步走”的发展战略,2000年向中国及周边地区提供服务,2012年向亚太地区提供服务,2020年形成全球服务能力。

目前北斗系统建设完成了第二步规划,开始向第三步迈进。在行业应用方面,北斗展现了较强的发展潜力,预计2014年军用和民用市场规模同比2013年都有数倍的高速增长。

铜陵有色产能步入释放期

□本报记者 余安然

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%;可控费用同比降低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月份产能累计完成投资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 汪碧

中国证券报记者从厦门航空获悉,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飞机将在今年全部交付,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团,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。”厦航空副总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。”

厦航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193万吨,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。



□本报记者 王锦

四川壹玖壹玖酒类供应链管理股份有限公司(简称“壹玖壹玖”)日前登陆全国中小企业股份转让系统(新三板),成为国内资本市场第一家酒类流通行业公众公司。

壹玖壹玖董事长杨陵江对中国证券报记者表示,将利用挂牌成为公众公司的契机,加快步伐向全国扩张,计划今年在重点城市铺设基于直营管理的门店200家,并希望在未来两年能够覆盖一百个城市,建一千家门店,三年内销售额能够达到一百亿元。

做酒类O2O平台商

壹玖壹玖的主营业务为“基于线下实体店和线上电商平台,以信息化管理为核心的酒类零售业务与酒类供应链管理服务。”

由于公司酒类供应链管理业务尚未收取管理服务费,因此酒类零售业务仍是公司主要收入来源。数据显示,公司2012年、2013年分别实现营业收入1.74亿元、3.46亿元,同比增幅达到98.85%;同期净利润分别为-276.84万元、

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,目前公司酒类销售中,来自于线上的订单占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,是精准化的广告营销媒体。“目前公司自营销量占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根基无疑就是门店。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,团购和三公消费快速萎缩,但公司的团购销售占比不足1%。”

国家限制“三公消费”导致大量的政商应酬、团购需求萎缩,酒类消费越趋阳光化。随着消费需求的转变,以专业酒类连锁机构为代表的销售模式越来越得到消费者青睐。专业酒类连锁机构越过多层中间流转环节,销售价格优惠,并且迎合了消费者对产品、服务的多元化和个性化需求,近年来发展非常迅速。

这从壹玖壹玖的销售数据上也可见一斑。据中国证券报记者了解,去年1-7月份壹玖壹玖销售五粮液6.7万瓶,今年1-7月销售五粮液11.4万瓶,销量同比增长70%。半年报显示,公司上半年营业收入2.62亿元,同比增长82.12%;归属于挂牌公司股东的净利润649.56万元,同比增长45.26%。

杨陵江表示,销售及营收快速增长原因是当地市场占有率的提升。“未来4个月,有中秋节、双十一、元旦等消费旺季,如果把握得好,壹玖壹玖销售额有望超过10亿元。”