

伊利股份前三季度净利增逾四成

推员工持股计划

□本报记者 王锦

伊利股份10月27日晚间披露三季报。今年前三季度公司实现营业收入417.39亿元,同比增长14.13%;实现归属于上市公司股东的净利润35.58亿元,同比增长41.44%。基本每股收益1.16元。

伊利同时还公布了面向公司中高层管理人员、业务技术骨干的员工持股计划,首期共计涉及317人。

扣非后净利增91%

值得注意的是,前三季度伊利扣除非经常性损益后的净利润为32.87亿元,同比大幅增长91.27%。第三季度单季伊利业绩也大幅超出业界预期,单季实现营业收入144.53亿元,同比增长15.16%;实现归属上市公司股东的净利润12.65亿元,同比增长62.6%。

对于利润增长原因,伊利表示,产品结构持续升级、去年下半年产品售价调整使得本期毛利率较上年同期提高;同时,公司严格控制费用支出,继续加强成本费用管控,在收入取得增长的情况下,销售费用率较上年同期下降。

据了解,产品结构持续升级促使伊利“双高”产品占比增加。伊利方面表示,新产品常温酸奶安慕希、奶粉品牌托菲尔自上市以来,已连续两个季度录得超100%的环比增幅。而近期新推出的进口“培兰”牛奶,也迅速登顶进口奶销量前列,成为伊利直接与进口奶展开竞争并争夺话语权的重要砝码。

有分析称,目前来看,伊利常温酸奶安慕希等还无法与伊利金典、营养舒化奶等主力产品相提并论,但以其连续两个季度翻倍的增速而言,未来有望

成为伊利重要的业绩增长点。此外,伊利新西兰奶粉项目也达产在即,未来奶粉业务也大有看点。

此外,据利乐公司最新发布的研究报告,预计2020年中国液态奶容量距今扩增将达两倍以上空间。业内人士也称,伊利作为行业龙头,基于复合型增长模式的小投入大产出优势,其扩容空间有望超出行业平均水平。

推员工持股计划

在发布三季报的同时,伊利股份也公布了员工持股计划。该计划将面向公司中高层管理人员、公司及子公司业务技术骨干等,首期共计涉及317人。

根据公司公告,该持股计划分十期实施,在2014年至2023年的十年内,滚动设立各期独立存续的员工持股计划。已设立并存续的各期持股计划所持有的股票总数累计不得超过公司股本总

额的10%,单个员工所持已设立并存续的各期持股计划份额所对应的股票总数累计不得超过公司股本总额的1%。

需要注意的是,伊利持股计划的资金来源中包括从公司扣除非经常性损益后的净利润中提取的持股计划奖励金。伊利每年度计提上述持股计划奖励金并扣除个人所得税后划入持股计划托管账户,并通过证券账户从二级市场购买股票、参与认购公司非公开发行股票、参与认购配股、认购可转换公司债券等方式取得标的股票。

据公告,首期持股计划的资金全部来源于持股计划奖励金。持股计划首期资金总额为1.44亿元(扣除个人所得税后)。

伊利方面称,持股计划可以使员工共享企业发展成果,留住优秀管理人才和业务骨干等,从而进一步实现企业的持续发展。

“绕道”新西兰并购

恒大携奶粉品牌咔哇熊进军乳业

□本报记者 王锦

恒大集团的多元化步伐再进一步。10月27日,此前已宣布将斥巨资启动恒大乳业、恒大粮油、恒大畜牧在内的农牧产业的恒大集团,正式推出婴幼儿配方奶粉品牌咔哇熊,而该婴幼儿奶粉品牌为恒大通过收购新西兰咔哇熊乳业而得。

此外,恒大相关人士透露,收购新西兰咔哇熊乳业只是恒大乳业布局的第一步,引入国外先进技术后,恒大未来将在中国建设自己的乳业基地,打造自己的乳业品牌。

以并购快速切入乳业

恒大集团副总裁、恒大乳业集团董事长徐文10月27日表示,今年9月份,恒大乳业集团正式成立,同月,恒大收购新西兰咔哇熊乳业,生产咔哇熊婴幼儿配方奶粉。

恒大方面并未透露此次收购咔哇熊乳业的具体股权比例和金额。不过,

有知情人士称,恒大对咔哇熊乳业的收购比例超过40%,为其控股股东,而咔哇熊乳业是新西兰最大跨国制药集团GMP公司旗下唯一生产婴幼儿奶粉品牌的公司。

据介绍,咔哇熊将成为又一家进入中国市场的国外高端奶粉品牌,实行原罐原装进口,其按照GMP集团的制药级标准生产,并独创了一罐一码生产视频追溯系统。

值得注意的是,自今年5月1日起,国家质检总局全面实施对进口乳品境外生产企业的注册管理,非经注册的境外食品生产企业生产的乳品不得进口。在国家认监委公布的名单中,咔哇熊是第一批获得注册的新西兰婴幼儿配方奶粉生产企业。

此外,上述知情人士还称,恒大未来可能会在内蒙古、黑龙江等乳业资源丰富的区域收购奶源基地,不过,婴幼儿奶粉方面应该仍会以咔哇熊为唯一品牌。

另有恒大人士透露,由于规模较

小,咔哇熊奶粉目前并没有全面向市场推广,而会先在恒大楼盘、物业等渠道铺设。

短期无碍奶粉格局

业内认为,通过收购国外乳企、引进国外先进技术的方式,也是快速进入乳业的一条捷径。

一直研究乳业的普天盛道董事长雷永军表示,恒大进入奶粉市场,有一定机会,但需要尽快“补上”奶粉市场知识,恒大的优势是资金和在国内高调的品牌影响力。

三聚氰胺事件之后,洋奶粉快速进入国内市场,目前已同国产奶粉“平分天下”。国内市场前十大奶粉品牌中,6家为洋奶粉品牌,而伴随着去年以来国内奶粉行业诸多政策的推行,奶粉市场格局也在不断发生变化。

数据显示,今年上半年,我国奶粉进口量和价格双双创下历史新高。进口奶粉68.12万吨,同比增加75.08%;进口额34.33亿美元,同比增加156%,其

中从新西兰进口54万吨。业内人士也指出,恒大进入奶粉行业,短期内并不会给行业格局带来影响。但以恒大目前对乳业的布局远景以及恒大对其他包括矿泉水、粮油等领域的拓展力度来看,长期或许也将“搅动”国内奶粉市场。

不过,雷永军也称,恒大需要全盘思考行业模式,单一广告拉动已被娃哈哈证明是失败模式,单一渠道推动已被蒙牛证明是失败的模式,期待恒大有新的“打法”。

乳业专家宋亮表示,恒大进入奶粉行业面临不少障碍:目前国内奶粉产能过剩,市场未来竞争加剧,价格进入下行通道,恒大进入只能加剧竞争,与专业企业相比,恒大竞争优势不明显。同时奶粉销售渠道面临升级,母婴渠道向着专业化、服务化、连锁化方向发展,目前6~7万家母婴店,将有一大批面临淘汰。另外,新型电商快速发展,改变传统渠道同时改变了传统商业模式。恒大能否搭上渠道升级班车很难讲。

丧失子公司控制权引发营收下降

大元股份可能面临退市风险警示

□本报记者 李香才

由于失去了对子公司嘉兴中宝碳纤维有限责任公司的控制权,嘉兴中宝将不再纳入大元股份合并报表范围,大元股份存在2015年营业收入低于1000万元的风险。根据相关规定,大元股份股票可能在2015年年报披露后被上海证券交易所实施退市风险警示。而为了应对这一风险,大元股份拟在上海自贸区及香港设立子公司,开展国际国内贸易业务。

可能引发退市风险

10月24日,大元股份收到子公司嘉兴中宝碳纤维有限责任公司股东嘉兴宝盈通复合材料有限公司与上海依惠科技发展有限公司发来的《通知函》,函称:“为改善嘉兴中宝治理结构,提高经营、决策效率,扭转连年亏损的困难局面,嘉

兴宝盈通复合材料有限公司与上海依惠科技发展有限公司于2014年7月25日签订了《一致行动协议》,两公司互为一致行动人,以加强双方在嘉兴中宝的控制权。经商议,决定近期对嘉兴中宝董事会及管理层进行改造。”

宝盈通持有嘉兴中宝40%股份,上海依惠持有嘉兴中宝19%股份,二者合计持有嘉兴中宝59%股份。根据有关规定,投资方持有被投资方半数或以下的表决权,但通过与其他表决权持有人之间的协议能够控制半数以上表决权的,表明投资方对被投资方拥有权力。大元股份及年审会计师认为,公司已失去对嘉兴中宝的控制权,嘉兴中宝将不再纳入公司合并报表范围。

2013年,大元股份实现营业收入4099.85万元,嘉兴中宝纳入公司合并报表的营业收入为3974.07万元,占比

96.93%。截至2014年6月30日,大元股份实现营业收入1571.43万元。因嘉兴中宝不再纳入大元股份合并报表范围,且大元股份子公司托里县世峰黄金矿业有限公司已停产,大元股份存在2015年营业收入低于1000万元的风险。根据《上海证券交易所股票上市规则》规定,如果大元股份2015年经审计后的营业收入低于1000万元或者被追溯重述后低于1000万元,公司股票可能在2015年年报披露后被上海证券交易所实施退市风险警示,公司提醒投资者注意投资风险。

前景不容乐观

为了避免被实施退市风险警示,大元股份使出浑身解数。今年6月,公司宣布拟在上海自贸区及香港设立两家全资子公司,开展国际国内贸易业务。截至目前,两家子公司已设立完成,相关贸易

业务正在开展中。

此外,今年10月,公司披露非公开发行股票预案,拟收购环球星光国际控股有限公司95%的股权,募集资金还将用于环球星光品牌推广项目、环球星光美国物流基地项目等。若此项目顺利完成,大元股份财务状况将得以优化,盈利能力也将得到提升。

不过需要注意的是,今年8月,大元股份收到证监会调查通知书,因公司涉嫌违反证券法律法规,证监会决定对公司立案调查。按照规定,上市公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查,或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查不得非公开发行股票。

大元股份今年上半年亏损1330.46万元,三季度业绩同样不乐观,主要原因是嘉兴中宝持续亏损,另外,子公司托里县世峰黄金矿业有限公司停产。

西陇化工拟定增募资5.5亿元

□本报记者 汪珺

西陇化工10月27日晚间公告称,拟15.75元/股非公开发行股票3500万股,募集资金总额不超过5.51亿元,在扣除发行费用后全部用于补充公司流动资金。值得注意的是,此次引入的战略投资者包括中国医药集团间接参股的上海国药圣礼投资管理合伙企业、平安资管等机构。国药圣礼认购后共持有公司5.53%股份,平安资管在本次认购前持有公司0.61%股份,本次认购以后共持有公司5.20%股份。

公司同日还公告称,聘任陈彪担任公司首席执行官。据悉,陈彪曾任国药控股股份有限公司副总经理;国药集团化学试剂有限公司董事长、总经理;国药集团物流有限公司董事、总经理等职。

博深工具拟定增募资2.49亿元

□本报记者 任明杰

博深工具10月27日晚间公布非公开发行预案。公司拟以9.83元/股的价格向石家庄博智投资有限公司、陈哲、靳发斌三名特定对象发行2532万股股票,预计募集资金2.49亿元,全部用于偿还银行贷款和补充流动资金。

公司指出,本次发行融资对充实公司资本实力、加强研发投入、提升业务整合能力、助推公司转型升级有重要的作用。在公司披露的研发及投资规划中,在韩国建设金刚石工具高端产品研发基地、预合金粉末制造技术研发项目、金属加工用金刚石刀具项目等新项目、新产品被列入日程。被市场广为关注的高速铁路刹车闸片的应用实验、认证及产业化工作也被提及。

公司同日发布的2014年三季报显示,公司前三季度实现营业收入4.38亿元,同比增长2.57%;实现归属于上市公司股东的净利润2891万元,同比下滑18.66%,扣非后净利润2668万元,同比增长186.41%。同时,公司预计,2014年度归属于上市公司股东的净利润变动区间在2581.64万元-3388.41万元,较上年增长160%-210%。

通光线缆 中标国家电网1.27亿元订单

□本报记者 任明杰

通光线缆10月27日晚间公告称,全资子公司江苏通光光缆有限公司、江苏通光强能输电线科技有限公司,于近日参与了国家电网公司2014年淮南-南京-上海1000千伏交流特高压输变电工程1000千伏交流线路工程光缆集中招标采购活动、国家电网公司2014年淮南-南京-上海1000千伏交流特高压输变电工程1000千伏交流线路工程一般导线集中招标采购活动以及国家电网公司2014年输电线路材料光缆第五批集中招标采购活动、国家电网公司2014年输电线路材料220千伏常规导线第五批集中招标采购活动,招标人为国家电网公司。

其中,国家电网公司2014年淮南-南京-上海1000千伏交流特高压输变电工程1000千伏交流线路工程中光缆1441万元、导线4751万元。国家电网公司2014年输电线路材料第五批集中招标采购活动中光缆4135万元、导线2373万元。中标金额合计12700万元,占2013年经审计营业收入总额的16.54%。

佳都科技 中标1.18亿元地铁屏蔽门项目

□本报记者 黎宇文

佳都科技10月27日晚间公告,公司全资子公司广州新科佳都科技有限公司在“广州市轨道交通七号线一期、十三号线首期、六号线二期、九号线一期、八号线北延段、四号线南延段工程屏蔽门设备采购(包安装)项目”的投标中,被确定为A标段和C标段的第一中标候选人,涉及项目金额合计1.18亿元。

此前,公司以6188万元中标东莞至惠州城际轨道交通屏蔽门/安全门系统设备项目。目前公司已承建广州、佛山、成都、青岛等城市的城市轨道交通屏蔽门系统项目,并在城际轨道交通项目取得突破。

2013年以来,佳都科技在轨道交通产业动作频频,组建“佳都城市轨道交通智能系统工程技术研究开发中心”,加大投入信息识别、近场通讯(NFC)和移动支付、电子标签、控制器等技术和产品的研发与运用,研制适用于地铁、城轨和新型有轨电车的新一代自动售检票、中央控制、屏蔽门等产品及相关解决方案。

均胜电子前三季净利2.26亿元

□本报记者 王小伟

均胜电子发布季报,公司1-9月累计实现营业收入51.31亿元,同比增长17%,归属于上市公司股东的净利润2.26亿元,同比增长20%。

公司业务板块中有不少亮点。公司汽车电子产品和新能源动力系统营收和利润继续保持快速增长;工业自动化及机器人系统集成业务稳步推进。在报告期内,公司完成了对德国工业机器人领域领先公司IMA的收购;同时,设立了宁波均胜普瑞工业自动化及机器人有限公司,开始大规模开拓市场。

对于传统汽车功能件业务,均胜电子表示,今年以来,汽车功能件事业部继续贯彻公司关于产品系整合的战略,对内外饰功能件产品进行优化整合,扩大优势产品的生产规模,将相对低附加值的产品所占产能转到高端核心产品上。

公司在三季报中还对未来布局进行了说明。公司仍将继续执行年初制定的产品战略,重点突出“HMI(人机交互)产品系”、“新能源汽车动力控制系统”和“工业自动化及机器人集成”三大方向,同时努力推进功能件的高端化和全球化。

内蒙发展拟转让四海氨纶22%股权

□本报记者 任明杰

内蒙发展10月27日晚间公告称,公司与天瑞纺织签署了《股权转让协议》,公司拟将参股公司四海氨纶22.264%的股权转让给天瑞纺织。

公告称,本次股权转让不会对公司的持续经营能力及资产状况产生不良影响,也不会导致公司合并财务报表范围发生变化。本次转让四海氨纶22.264%股权后,公司将不再持有氨纶业务的股权。

公司表示,近年来,受纺织品服装传统市场需求不振及银行信贷日趋收紧、用工成本上扬等多种因素制约,影响了氨纶产品下游纺织品企业开机开工率,市场对氨纶产品需求受到抑制。而氨纶生产原材料价格同比上涨幅度明显,致使氨纶企业利润大幅下降。同时去年新增氨纶产能进一步释放,市场竞争更趋激烈,也影响了氨纶产品售价。2013年度,浙江四海氨纶纤维有限公司亏损1346万元,浙江四海氨纶纤维有限公司已从公司的业绩主力中退出。为了增加利润,实现战略转型,公司于今年9月设立全资子公司包头市敕勒川数据中心有限公司,进行数据中心建设。通过本次股权转让,公司可以盘活资产,用于公司的数据中心建设;同时也可以减少公司亏损。

记者观察

携手阿里飞信仍难以“重生”

□本报记者 王荣

近日有消息称,中国移动和阿里巴巴计划组建合资公司单独运作飞信,重塑飞信业务。然而,在移动社交领域格局已定、竞争激烈的情况下,阿里的到来,恐怕也很难让飞信起死回生。

在国有企业纷纷开启混合所有制的背景下,电信企业也在探索“混搭”。由于基础电信业务的高投入以及安全性方面的因素,通话、宽带、短信等基础电信业务通常都是通过移动转售方式引入民营。

但互联网业务方面步伐相对更大。对于电信运营商来说,互联网业务属于新兴业务,收入占比也不大。此前,中国电信率先表态,拟在互联网等新业务领域引入战略投资者。从目前来看,中国

联通和中国移动均有类似打算。

同时,由于互联网企业纷纷推出微信、Viber等移动应用,电信运营商的传统语音、短信业务遭受了巨大冲击。移动应用消耗的是流量,电信运营商在进一步加大投入的同时,最为赚钱的语音、短信业务却因为遭受众多移动应用的“夹击”而下滑。要改变这种颓势,电信运营商需要加强流量经营,大力发展互联网业务。然而,从飞信、易信的过往运作来看,电信运营商的互联网业务显然并不成功。

飞信诞生于2007年5月,由于率先将PC与手机打通,可随时随地接收信息而风靡一时。参照QQ的发展模式,飞信本意通过整合移动自身的短信业务,打造适合用户社交需求的免费即时通讯应用。

但出于自身业务发展的需要,在很长时间飞信只能在移动用户之间使用,没有向联通和电信的用户开放,这违背了互联网开放的基本原则。加之落后的资源管理,在智能手机飞速发展带来的移动互联网变革面前,飞信错过了市场爆发机会。

尽管目前飞信已突破了运营商之间的障碍,也具备了很多类似微信的功能,但飞信注重即时通信功能,而在社交定位方面考量不够,对于社区的理解不充分。因此,对于飞信的失败,有业内人士归结为中国移动缺乏互联网基因。

此次中移动选择与互联网龙头企业阿里巴巴合作,应该会带给中国移动一些新的想法。但在移动社交格局已定,竞争激烈的情况下,阿里的到来,或许也难以使得飞信起死回生。

阿里巴巴目前也有自己的即时通讯工具阿里巴巴“旺旺”和“来往”。“旺旺”主要为交易服务,“来往”则是作为防御微信的产品。但“来往”推出之后并没有得到市场认可。借助阿里巴巴的移动社交方面经验,飞信与微信抗衡显然有些力不从心。

尽管中国移动飞信业务拟独立运作,薪酬体系、管理方式与传统业务均会有较大创新,为飞信未来发展创造良好环境。然而,从中国电信此前在“易信”上的相关尝试上看,并没有取得多少实质成果。目前“易信”在用户及其活跃度方面,与微信不可同日而语。

当前移动社交工具领域竞争激烈,微信遥遥领先,后面还有QQ、易信、来往、陌陌、米聊等众多工具。仅仅具备一些类似的功能,飞信恐怕很难从中突围。