

## 珠江啤酒 上半年净利增长近一成

珠江啤酒 (002461) 今日披露业绩快报,上半年,公司实现营业收入 14.54 亿元,同比增长 5.68%; 营业利润 6849.87 万元,同比增长 6.41%; 利润总额 7061.74 万元,同比增长 8.83%; 归属于上市公司股东净利润 5927.02 万元,同比增长 9.42%。

珠江啤酒称,上半年,公司继续推行深度分销模式,进一步优化产品结构,报告期内营业收入同比增长 5.68%; 同时公司通过加强应收账款管理,使资产减值损失同比下降 78.26%。(李小平)

## 东宝生物主营产品 上半年增收四成半

今日,东宝生物 (300239) 披露半年度业绩快报,上半年,公司实现营业收入 9420.62 万元,同比增长 5.37%,净利润和扣除非经常性损益后的净利润分别增长 21.17% 和 15.89%。在这份业绩快报中,东宝生物特别指出,公司主营业务胶原蛋白产品销售收入较上年同期增长 46.27%。

东宝生物称,上半年,公司明胶及磷酸氢钙市场状况良好,产品销售量与上年同期持平。公司一方面进一步加强管理,另一方面继续狠抓节能降耗,完成了年初计划任务。胶原蛋白产品在市场开拓的同时,实现了收入与利润的共同增长。(李小平)

## 信息产业政策 助推初灵信息高速成长

初灵信息 (300250) 自成立以来,致力于为社会创造简单、高效、轻松的信息接入方案。公司先后被评为浙江省第一批高新技术企业、浙江省级高新技术企业研究开发中心等荣誉称号,并成为广电双向改造标准组成员单位。

据了解,自 2010 年我国出台政策鼓励 3G 网络和光纤宽带网络的建设,信息接入设备的市场需求较前几年有了较大的增长,并将保持较高的增长势头,我国信息接入行业发展迅猛,2005 年到 2009 年五年的复合增长率达到 18.47%,信息接入设备制造业迎来了新一轮的发展契机,我国 2013 年信息接入设备的市场空间将达到 366 亿元,而 2009 年其市场空间仅为 185 亿元。

在此背景下,初灵信息规模扩张迅速,业务利润快速增长。2008~2010 年,公司实现营业收入 4459 万元、8254 万元和 1.19 亿元,实现净利润 920 万元、2209 万元和 3267 万元。近三年,公司的复合增长率分别达到 63.20% 和 88.42%。

据介绍,初灵信息专业从事信息接入方案的设计及相应设备的研发、生产和销售,产品主要为广电宽带接入系统、大客户接入系统及机房设备管理系统三大类。2008 年至 2010 年期间,公司的研发投入总计达 1,463.95 万元,占营业收入总额的 5.95%。得益于持续的研发投入,公司目前已获得 6 项专利,18 项软件著作权,4 项软件产品登记证书,另有 12 项专利正处于审批阶段。(李欣)

## 上周上海产权市场 房地产业成交5.7亿

上海联合产权交易所昨日公布的数据显示,上周上海产权市场房地产业成交居首位,成交 7 宗,成交金额合计达到 5.65 亿元。此外,公用事业成交金额达到 1.3 亿元。

上周,深圳南瑞科技有限公司 25% 股权通过拍卖方式成功交易。该项目的出让方是深圳南京自动化研究所,挂牌价格是 1.28 亿元,最终以 1.3 亿元成交,受让方为广东的一家股份有限公司。此外,上海静畅物流设备有限公司 100% 股权转让项目成功交易。该项目挂牌价格 1700 万元,采用多次报价法,最终被上海一家私营的实业有限公司以 2300 万元价格收购。北京信威通信技术股份有限公司 10% 股权转让项目则被海南一家私营的投资有限公司收购,成交价格 3820.76 万元。

从一周新推项目来看,上周新推挂牌金额最多的行业是公用事业,新推挂牌项目两宗,挂牌金额合计为 4.75 亿元。(孙玉)

## 科冕木业 美国反倾销税降至6.78%

科冕木业 (002354) 近日获悉美国商务部对来自中国的多层木地板产品发起的反倾销调查初裁结果修改决定,裁定科冕木业的多层木地板反倾销税率由 10.88% 降至 6.78%。另外,美国商务部将于 2011 年 9 月左右作出反补贴调查的终裁结果,2011 年 8 月左右作出反倾销调查的终裁结果。(张加)

# 布局石油终端 国际实业剑指油气全产业链

证券时报记者 宋雨

2003 年,在区域焦煤市场的低迷期,国际实业 (000159) 成为新疆首家进入煤化工产业的上市公司,成就其产业转型。

2008 年,由于预见新疆煤炭市场将出现强竞争态势,国际实业开始谋求煤焦钢一体化合作经营模式。

2010 年,国际实业与新兴铸管合作重组煤化工公司,同时收购西北大型民营油品仓储、批发和零售为主的新疆中油化工集团有限公司 100% 股权。

如今,国际实业快速进入新疆重大发展产业中的油气产业。

### 持续收购

一个月前,国际实业通过其控股子公司中油化工连续收购了吐鲁番丰盛石油公司,以及昌吉星方石油公司;本月初,国际实业中油化工再收购阿克苏县长信石油公司;上周五,国际实业又公告,对新疆中油化工集团有限公司增资 1 亿元,用于扩大中油化工生产经营,拓展成品油销售终端。

国际实业正在实施石油化工产业战略构想中的终端布局,“国际实业总经理马永春接受证券时报记者专访时表示,现在对国际实业来说,收购加油站基本上是低风险事件。中石油、中石化在新疆已放慢了收购加油站的步伐,收购加油站的高峰期已过,就不存在有人和我们抢购的问题。而且现在很多民营加油站经营出现了困难,这给我们提供了很好的时机。”

国际实业选择收购的加油站均位于新疆地区重要的交通道路上,车流量和市场需求量都很大。到目前为止,国际实业已在乌鲁木齐、昌吉、吐鲁番、哈密等地拥有 14

家零售加油站。

国际实业将继续以乌鲁木齐为中心,将收购工作逐步向新疆扩展,做大做强成品油终端业务。”马永春说。

国际实业大力布局石油终端的原因,马永春说,加油站既是抗通胀的资产,又属于大消费领域,具有抗周期功能。在 3~5 年内,无论是原油还是成品油,新疆出现中石油、中石化以外的较大供应商是大概率事件,且在 3~5 年内原油、成品油的进口进一步放开也是大概率事件。届时,在成品油相对过剩的格局下,谁拥有更多的终端,谁就会享受更高额的回报。

### 把握先机

如今,市场方知国际实业为何在 2009 年就势头正旺的煤化工产业出让予新兴铸管合作重组,以及国际实业为何同时先人一步收购中油化工。而当时,市场对此皆有疑虑。

国际实业进入煤化工产业是在 2003 年,当时,藉新股东介入之际,国际实业及时调整了产业方向,确立了立足新疆资源和地域优势,开拓煤炭、石油等基础能源产业”的战略。

马永春说:起初在山西做,一段时间后就发现管理半径太长。基于对新疆优势资源的判断,我们瞄准了新疆煤海拜城。当时新疆的焦炭市场还很低迷,我们到拜城去洽谈并购,当地政府领导非常重视,给予了大力支持,很快双方就签订了战略合作协议”

仅仅两年的时间,煤化工产业一举扭转国际实业的经营颓势。或许是国际实业的示范效应,新疆开始有更多的企业进入煤、焦行业,随之而来的无序竞争和价格战悄然升温。

马永春说,因为公司介入的早,

资源相对有优势,又有好的战略合作伙伴,所以在炼焦行业不景气时仍然在挣钱,但随着煤化工产业的波动性加大,为顺应煤焦产业发展的大趋势,必须尽快谋求煤焦钢产业一体化经营。

在这种情况下,2009 年,国际实业和新兴铸管一拍即合,对煤化工产业进行了重组,重组后国际实业持有铸管资源 30% 股权。此外,国际实业参股的新疆潞安能源在新疆准东煤田已取得丰富的煤炭资源。与此同时,陷入资金危机不能自拔的新疆中油化工集团有限公司进入了国际实业的视线。当时我们很关注,感觉这就是 2003 年以来我们一直在寻求的进入石油化工产业的突破口。2009 年 3 月,我们先以 1 亿元增资参股中油化工 50% 股权,重新梳理了中油化工的业务和资产后,去年底,我们完成了中油化工剩余 50% 股权的收购。”马永春肯定道,国际实业的产业战略优化和调整告一段落,我们的阶段性任务完成了。

如今,国际实业的主业已定位于油气、煤炭产业。今年,国家已确定,要把新疆建成全国大型油气生产加工和储备基地、大型煤炭煤化工资源基地、国家能源及紧缺资源进口的陆上大通道,这对于中油化工及国际实业来说,又迎来了历史性的发展机遇。

### 石油全产业链之梦

2003 年,新疆中油化工集团有限公司起步时,国际实业正转向煤化工产业。8 年后,已成为西北最大的民营油气批发、零售及仓储企业的中油化工被国际实业归入麾下。

记者来到位于乌鲁木齐市头屯河区王家沟工业园区,登上巨大的石油储备罐,眺望占地 34 万平方米的中油化工,一切尽入眼帘。

2003 年从河北邀至中油化工的赵永鹏亲历了中油化工的发展,在赵



中油化工储油罐

宋雨/供图

永鹏的介绍下,记者随行参观中得知,中油化工建有一套炼化设施,可用于生产柴油、液化气、石脑油和汽油。建有储备油气罐 119 个,总库容量近 33 万 m<sup>3</sup>。地下油路等各类管网总长约 80 公里,能够对原油、汽油、柴油等油品进行保质保量的市场战略储备。厂区建有 8 条铁路专用线,总长近 10 公里,可同时容纳近 200 辆罐车、敞车停放,火车栈桥可完成 40 辆罐车同时作业,火车运输量达 120 万吨/年。此外还建有公路、铁路接卸、装运设施和散装货物仓库、辅助公用、消防、电力、办公生活设施,可完成全国各地及周边国家的油、气、化工产品 & 普通货物的铁路收、发作业。

中油化工的业务及产品已覆盖甘、宁、青、云、川、黔、苏、皖、内蒙等国内十几个省、市(自治区),同时与俄罗斯、哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦等周边国家开展了成品油、液化石油气的国际贸易业务,形成了以乌鲁木齐为中心,覆盖国内多个省区及周边国家的营销体系,拥有了稳定

的销售市场。

马永春说:借助中油化工,我们的战略构想是先着力布局产业终端,同时审慎介入产业中、上游。去年至今,我们已经按照这个战略布局了。”

采访中,记者获悉,国际实业正在积极寻求与周边国家合作建设炼油厂。向国家积极申请进口原油、成品油的资质,以保证更充沛的油源供应。掌控原油资源,国际实业也迈出了实质性的步伐。公司计划出资 7800 万美元向深海石油天然气(香港)股份有限公司进行增资,借此参与深海石油在哈萨克斯坦的油田收购项目。

马永春表示,投资深海石油,是国际实业涉足油品产业链上游的重要举措。目前,国际实业已具备一定的人力资源优势、业务基础和资金基础。按照既定的规划,在上端获取原油,中端深加工,再到终端加油站,3~5 年内,国际实业将打造一个完整的石油化工产业链,成为紧随中石油、中石化的新疆第三大石油产品供应商。

## 探路者:力争未来五年复合增长率不低于50%

证券时报记者 邹昕昕

记者日前从探路者 (300005) 了解到,随着“户外生活”概念的不断升温,未来探路者将推出一块差异化的市场份额。中投证券研究员张镭预计,“摩拉菲尔”今年在上海市场能够实现 3000 万收入,且该产品出厂价 4 元多,成本不超过 2.5 元/瓶,毛利率超过 60%。

分析人士指出,近期皇氏乳业频频谋求突破广西区外市场,除了推出“摩拉菲尔”产品外,近期还利用超募资金控股云南来思尔乳业。据了解,目前皇氏乳业已经建立或控制 19 个奶源基地,其中奶牛基地 8 个,公司已控制了广西 80% 水牛奶奶源,奶源充足。接下来,公司还将陆续启动云南、贵州、广东三省的业务。

近几年,消费者对户外用品的需求出现了多层次的特点,在登山、徒步、自行车、滑雪、露营、自驾等相对专业领域之外,轻专业级的垂钓、摄影、旅游等活动对户外用品提供商也提出了新的需求。探路者总经理彭昕表示,公司将关注这一需求趋势的存在和变化,适时推出适宜户外生活的子品牌,丰富产品系列,满足消费者多层次的需求,实现“深度营销”。彭昕表示,由于设计、检验、排产都需要一定的时间,真正推出这一子品牌的产品估计在 2013 年的春夏订货会上。

自去年牵手好买乐、京东商城等试水电子商务以来,探路者尝到了线上销售不受时间、地域限制的甜头。彭昕透露,虽然目前公司来自电子商务业务的收入占比相对较小,但发展速度不可小觑,今年该业务的增速应不小于 300%。探路者表示,目前公司实施的是基于与线下加盟商分享共赢的电子商务方案。即消费者在线上下单后,由消费者所在地的加盟商负责就地配送,探路者公司与加盟商共同分享线上收入的方式。这样既减轻了物流配送成本,也提高了加盟商的积极性。

## ST厦华 预计上半年净利降逾50%

见习记者 张莹莹

ST 厦华 (600870) 发布上半年净利润预减公告,公告称预计上半年归属于上市公司股东的净利润 4086.74 万元,同比下降幅度约 50% 以上,预计实现每股收益 0.11 元。

ST 厦华称,净利润同比下降

的主要原因为,市场增长不如预期,以及上游液晶面板厂限产保价等因素,使得报告期内公司的订单总量和订单完成率较去年同期均有所下降,造成主营业务收入下降,利润减少;利率上升,贷款利息增加,导致财务成本上升;人民币升值,获利能力下降等。

## 水牛奶进京铺货 皇氏乳业差异化发力高端市场

证券时报记者 马宇飞

在前有伊利蒙牛、后有光明、三元的上海北京乳业市场,皇氏乳业 (002329) 正试图凭借差异化的高端水牛奶产品打出一片天。7 月 15 日,皇氏乳业在北京召开旗下水牛奶产品“摩拉菲尔”北京上市发布会,继今年“五一”登陆上海后,该产品已在国内两大一线城市完成了布局。

据了解,“摩拉菲尔”定位为高端水牛奶产品,普通包装的 250ml 一盒零售价为 8 元,超过了蒙牛伊利的高端产品“特仑苏”和“金典”,其市场消费群体也主要针对高端消费群体,而高价格的卖点

将主打水牛奶更营养、更健康。

在接受证券时报记者专访时,皇氏乳业董秘何海晏表示,与传统的黑白花奶牛相比,奶牛牛具有抗病力强、耐粗饲、耐湿耐高温的特点,其产出的水牛奶奶汁营养价值远高于黑白花牛奶;且水牛奶的胆固醇含量更低,饮用更健康。

记者注意到,由于定位较高、且产品差异化明显,“摩拉菲尔”进京铺货的发布会吸引了近 30 家机构前来调研。对于该产品在一线城市的销售前景,各家机构也表示纷纷看好。

安信证券的研究报告指出,皇氏乳业将与北京一家极具实力的渠道连锁机构合作,虽然上海和北京

市场竞争激烈,但公司差异化的高端水牛奶产品反而会激发起这两个地区高端消费群体的购买欲望,从而切到一块差异化的市场份额。中投证券研究员张镭预计,“摩拉菲尔”今年在上海市场能够实现 3000 万收入,且该产品出厂价 4 元多,成本不超过 2.5 元/瓶,毛利率超过 60%。

分析人士指出,近期皇氏乳业频频谋求突破广西区外市场,除了推出“摩拉菲尔”产品外,近期还利用超募资金控股云南来思尔乳业。据了解,目前皇氏乳业已经建立或控制 19 个奶源基地,其中奶牛基地 8 个,公司已控制了广西 80% 水牛奶奶源,奶源充足。接下来,公司还将陆续启动云南、贵州、广东三省的业务。

## 高鸿股份拟增发13.6亿 完善三大业务板块

证券时报记者 罗平华

高鸿股份 (000851) 周六发布公告称,公司拟以不低于 8.87 元/股的价格,定向增发不超过 1.6 亿股,募集不超过 13.64 亿元,投向 4 个项目。其中,公司控股股东电信科学技术研究院将以不低于 1 亿元现金认购。

根据预案,高鸿股份此次募集资金 2.8 亿元投向“企业信息化系列产品研发升级与产业化项目”,项目建设期 2 年,建成达产后,预计每年平均营业收入 3.65 亿元,每年平均利润总额 8360 万元; 4.63

亿元投向“电子商务项目”,项目建设期 2 年,建成达产后,预计每年平均营业收入 38.03 亿元,每年平均利润总额 5336 万元; 3.79 亿元投向“移动增值业务升级扩容建设及数字新媒体内容采集与运营项目”,项目建设期 4 年,建成达产后,预计每年平均营业收入 2.96 亿元,每年平均利润总额 4244 万元; 2 亿元用于补充流动资金。

高鸿股份表示,公司已经逐步形成了企业信息化服务、IT 终端连锁销售、电信增值业务三个业务板块,目前三大业务板块均经营稳健,商业模式亦逐步完善。但是由

于三块业务所处行业均属于快速发展的朝阳产业,公司希望通过此次募投项目的顺利实施,推进三个业务板块的协同发展,进一步完善公司商业模式、调整产业结构、改善资产质量并优化运作模式。此外,高鸿股份目前三大板块的业务均处于快速发展阶段,营运资金需求亦随着规模的扩张相应增加,2 亿元补充流动资金将支持其业务的持续发展、保证募投项目建成后顺利实施。

值得关注的是,高鸿股份同一天发布的半年报显示,今年上半年该公司实现营业收入 1869 亿元,同比增长 101%; 实现净利润 608 万元,同比增长 93%。

### 深沪上市公司 2011 年半年度主要财务指标 (4)

本报网络数据部编制

证券代码	证券简称	每股收益 (元)		每股净资产 (元)		净资产收益率 (%)		每股经营性现金流量 (元)		净利润 (万元)		分配转增预案
		2011上半年	2010上半年	2011年6月末	2010年末	2011上半年	2010上半年	2011上半年	2010上半年	2011上半年	2010上半年	
002346	柘中建设	0.18	0.11	6.94	6.76	2.69	1.91	0.01	-0.25	2485	1471	不分配不转增
300016	北陆药业	0.13	0.15	3.06	4.59	4.13	5.1	0.08	0.14	1958	2260	不分配不转增