

格力电器 上半年净利40亿增四成

格力电器 (000651) 今日发布的半年报显示,上半年公司实现营业总收入 534.89 亿元,同比增长 10.74%;净利润 40.15 亿元,同比增长 39.85%,取得了良好的经济效益,市场份额进一步提高,行业龙头地位进一步巩固。

格力电器表示,公司坚持以市场为导向,通过业务模块整合、信息化、集团化管控、联合管理模式等深化管理,将扁平化管理与精细化管理有机结合,有力地提升了公司管理水平。此外,公司成立了以董事长兼总裁董明珠为主任的信息化委员会,旨在利用信息化手段优化业务管理流程,加快公司信息化规划建设及信息化与自动化融合,提高工作效率,降低运营风险,进一步提升企业管理水平。(俞叶峰)

中通客车 否认将进行定向增发

中通客车 000957 今日针对媒体关于公司拟进行定向增发的传闻报道进行澄清。中通客车表示,公司及控股股东中通汽车工业集团有限公司均未拟定定向增发方案,也未接到有关部门关于相关事项的通知。

中通客车及控股股东对此承诺,公司不存在重组、收购、发行股份等行为,并承诺在未来 3 个月内不会就上述事项进行筹划。(郑昱)

风范股份与CAMEG公司 签订13.7亿供货合同

风范股份 (601700) 今日公告,公司于 8 月 19 日收到了阿尔及利亚 CAMEG 公司送达的关于双方签订的建设项目 CONTRACT N°PE 25/13 CAMEG 线路铁塔合同生效通知书。本次签订的线路铁塔销售合同总金额共计 2.24 亿美元,折合人民币约 13.69 亿元,约占公司 2012 年度营业收入的 82.88%。

该合同建设项目主要是由风范股份向 CAMEG 公司提供 220KV 线路铁塔,合同整体执行期限为 24 个月。风范电力表示,随着合同执行将会对公司本年度以及未来会计年度财务状况及经营成果产生积极的影响,同时将丰富公司海外市场推广经验。(袁源)

洪城股份 重组议案获股东大会通过

济川药业借壳上市之路成功突破第一关,洪城股份 (600566) 昨日召开的股东大会,高票通过了公司与之进行重组并募集配套资金的相关议案。

与先前陷入拟注入资产“高估值”议论不同的是,在洪城股份昨日召开的会议现场,并无股东对此次重组的各项议案提出质疑;除关联交易议案大股东需回避表决外,其他议案均获现场全票通过。综合网络投票结果,上述议案均获得了 93% 以上的通过率。

若本次重组成功,济川药业将实现借壳上市。不过,昨日与会的济川药业副董事长曹飞、董秘吴宏亮等都显得十分谨慎,会后,他们婉拒了各路记者关于重组事项的提问,匆匆离去。洪城股份董事兼董秘王速建则表示,相关问题“公告中都有,并无其他可以补充说明的内容”。

昨日,因出售铸造部资产 将对公司当期利润产生较大影响,洪城股份停牌一天;公司今日公告,这块于 2011 年就已确定出售的资产目前已清算完毕,3399 万元的转让收益已全部到账,这将对公司 2013 年度净利润产生积极影响。(曾灿)

北大医药抗癌新药 获1000万专项资金扶持

北大医药 (000788) 康普瑞汀磷酸二钠临床研究项目“获得 2012 年中央国有资本经营预算资金 1000 万元”。

康普瑞汀磷酸二钠 (CA4P) 系北大医药在研的国家一类抗癌新药,目前已进入 II、III 临床研究阶段。康普瑞汀磷酸二钠是一种血管靶向药物或内皮破坏药物,其机理独特。资料显示,它是至今为止全球发现的对癌症最为有效而副作用最小的抗癌药物。本次获得中央预算资金支持,说明该项研究已引起政府部门的关注与认可。(张伟建)

雏鹰农牧侯建芳:全产业链让猪“飞”起来

证券时报记者 庞珂 李彦

如果我们设计了一种模式,理论上算公司特别赚钱,很赚钱,越赚越好,就不要再往下走了,一定是账算错了。”在与公司高层的会议上,雏鹰农牧 (002477) 董事长侯建芳曾这样说,因为这个社会太透明了,你赚那么多钱别人还活不活?别人都不赚钱了,你跟谁合作呢?所以一定要承担起对合作方的责任。”

“利益共享、风险共担”是雏鹰模式的核心思想,在此模式下,雏鹰农牧养殖规模迅速扩大:2010 年销售生猪 66 万头,2011 年销售 102 万头,2012 年销售 149 万头。这样的增速能否延续?后续项目资金可有保障?针对这些市场关注的热点问题,证券时报记者对侯建芳进行了独家专访。

发展全产业链的信心

“公司+农户”的雏鹰模式是雏鹰农牧上市以来投资者关注的焦点。这一模式可以简单归结为公司提供饲料、猪舍、仔猪等,农户负责养殖,再将养好后的生猪按统一价格销售给公司,养得好多得、养得差少得,并设置保底利润。

正是在这一模式下,雏鹰农牧迅速成长,2009 年到 2011 年公司收入增长分别达到 49%、26% 和 90%,净利润则分别增长了 41%、39% 和 249%。同时,公司提出了全产业链的发展规划,并将在三门峡、吉林等地投资数十亿建立大型生猪养殖基地。

然而,“猪周期”的存在使得雏鹰农牧注定难以避免行业周期波动的影响。随着猪肉价格的持续走低,公司业绩去年下半年开始回落,最终全年同比下降 29%,业绩快报显示今年上半年净利润同比下降 78%。与此同时,资本市场上出现了对于公司急速扩张的质疑之声。

“我们拉长产业链主要目的是规避风险。”在新郑市薛店镇的办公室里,谈到这个问题,侯建芳显得有些激动,做全产业链很难、也很累,屠宰、连锁店都是进入新的领域,公司也下了很大决心。但如果不住下游延伸,在规模加大后,风险将加大,在行

情最差的时候,会出现亏损。”

据介绍,养殖与屠宰利润反向相关,因为猪肉终端销售价格的特点是上得很慢、下得也很快,而生猪价格则上得很快、下得也很快,这就存在一个时滞,使得养殖利润低时,屠宰利润往往较高。此外,在向下游延伸后,在养殖行情特别差时,公司还可以做一部分屠宰的冻肉储存,甚至进一步熟食加工。

对于市场担心的资金问题,侯建芳则较有信心:“我们的项目都是按计划走,一部分固定资产属于租用性质,减少了投资;并且我们自己生产种猪,不需外购。资金需求主要来自三门峡 40 亿项目和东北 56 亿项目,这两个项目是分 5 年长期投资,越往后投资越大,前期少,因此公司还可以用期间利润投入。”并且,上市公司融资渠道也很多。”

此前,侯建芳已用自己的股票做了质押,全额认购雏鹰农牧增发股份。据悉,公司还在发行 2 亿元的短融,并有约 20 亿元银行信用额度未用。

模式的升级与扩展

去年在雏鹰农牧所有的生猪销售中,商品仔猪约占八成,这样的产品结构使得公司业绩波动与以肉猪养殖为主的企业和农户有所差异。

“小猪价格与肉猪不完全同步,往往跟随大猪浮动,更多体现一个预期。”侯建芳说,上半年公司业绩的下降主要由于仔猪价格相比去年同期下滑较大,而且由于猪舍改造,今年公司也未能减少仔猪销售量。他表示,公司过去以养种猪为主,种猪舍占 80%,肉猪舍占 20%,上半年肉猪产能还难以体现,未来将会提升。

据悉,随着去年猪肉价格的持续下跌,逐渐传导至仔猪,仔猪价格从去年开始下降,跌至 12.5 元/斤左右的低点,并在这一价位持续了较长时间,最近才回升至 14.5 元/斤。

而侯建芳所说的猪舍改造则是雏鹰农牧今年一项重点工作,其实质是雏鹰模式的升级。据介绍,由于过去猪舍建得较为简陋,机械化程度不高,需要较多人工,而随着人工



图为雏鹰农牧旗下的雏牧香生态肉专卖店

庞珂/摄 翟超/制图

图为雏鹰农牧董事长侯建芳

成本的不断增加,公司希望通过增加固定资产投资、加大机械化,使每头猪单位代养费下降,利润提高。

新模式下,一个农户一年可出栏 2500 头,预计公司利润因此将每头猪提高 30-50 元。”侯建芳说,而且合作养殖户的收入也将小幅提高,因为饲养数量增加了但是工作强度不会提高。”这一升级还会给公司带来另一个好处,就是腾出一批技术员,有助于公司新建项目的推进。

除了模式的升级,这种以利益共同体为本质的模式的应用范围也在扩展。据公司副总裁吴易得介绍,雏牧香连锁店同样采用了“公司+农户”的雏鹰模式,即公司提供店铺

的装修、货源、管理支持等,商户上交一定保证金并负责日常经营,同样也设置了保底利润。

雏牧香是雏鹰农牧开拓的终端肉制品销售品牌,主要是为了销售公司的生态猪肉,辅以部分普通猪肉。在每个专卖店内,都设有查询机,可以做到产品的全程追溯,这一点领先于不少品牌猪肉。

侯建芳表示,生态猪的价格是普通猪肉的 2 倍多,如果没有自己的品牌不好销售,雏牧香目前已开店 100 多家,还将逐步在全国开店,并准备在

商超推出专柜。未来公司三门峡项目 100 万头生态猪达产,将实现销售全国覆盖。

从 1988 年的雏鹰种鸡场,到 2003 年仅有的 100 头猪,再到 2014 年预计超过 300 万头的生猪出栏量,依靠着模式的创新、提升、拓展,雏鹰农牧走到今日,冀盼全产业链能为公司插上翅膀,让猪也“飞”起来。



首创股份定增25亿加码环保领域

见习记者 杨苏

在停牌一周后,首创股份 (600008) 今日公告定增预案,拟募资不超过 25 亿元,主要投向环保领域、水厂改建和补充流动资金等。公司股票于今日复牌。

公告显示,首创股份拟以不低于每股 6.33 元定向增发不超过 4 亿股,募集资金总额不超过 25 亿元。定增方案实施完成后,北京首都创业集团有限公司持股比例为 50.36%,仍处于控股股东地位。从 10 个募投项目金额大小来

看,其中约 8.6 亿元投向“其他关于水处理及固废处理等环保领域的项目投资”,7.5 亿元用于补充流动资金及归还银行贷款,4 亿元投向“江苏省徐州市区域供水中心水厂(刘湾水厂)改扩建工程”。其余 7 个项目则涵盖安徽省、湖南省和山东省的水厂、污水处理厂建设项目。

从项目范围来看,首创股份主要将募集资金用于水厂和污水处理厂的建设和升级。除了水处理之外,还有 7000 万元募集资金将投向“湖南省岳阳市岳阳县生活垃圾无害化

填埋场项目”。

不过,对于金额最大的 8.6 亿元水处理及固废处理等环保领域的项目,首创股份称目前具体的项目谈判、特许经营协议签署及其他有关审批手续,还在进行中。

徐州水厂改建项目金额远远超过其他同类项目。项目具体情况为,首创股份拟新建 20 万吨/日常规处理工程、40 万吨/日深度处理及排泥水处理工程、取泵站及原水管道线的改造。首创股份分析,徐州主城区部分地区地下水超采严重,因此急需压缩地下水开采量。作为徐州市

唯一的一座地面水厂,刘湾水厂改建后可以增加徐州城区供水能力,提高供水水质。特别是项目完成后可逐步关闭主城区部分地下水取水井。

此外,首创股份同日发布董事变更公告。冯春勤、沈建平、潘文堂不再担任公司董事及所任专门委员会的相关职务,同时冯春勤不再担任公司副董事长。首创集团推荐王灏、刘永政、苏朝晖三人为公司第五届董事会董事候选人。简历显示,王灏为首创集团总经理,刘永政、苏朝晖目前为首创集团副总经理。

盛大游戏将推自有手游平台

未来一年已准备36款精品手游在该平台发布

见习记者 翁健

昨日,盛大游戏在北京召开了盛大游戏移动战略发布会,宣布将搭建自有的手游平台。盛大游戏以搭建平台的方式进军手游市场,标志着国内手游运营即将步入平台之争。

在发布会上,盛大游戏正式发布移动游戏平台精品店战略,宣布推出移动游戏平台运营平台——“C 家” APP (g.sdo.com),同时宣布未来一年已经准备多达 36 款精品手游在 C 家平台发布。

在此之前,盛大游戏为顺利推出手游平台,已经用 8 亿美元将旗

下提供数据和用户服务及预付卡支付的两家平台型公司注入盛大游戏。而最近通过这两家公司的平台进行运营的手游《散性百万亚瑟王》也取得了超出预期的成绩,据统计其公测在线人数峰值突破 80 万,成为盛大游戏的主要收入。

盛大游戏总裁钱东海在发布会上介绍,具体而言,C 家首先仔细挑选入驻的 1% 精品游戏,然后用最高分成比例甚至买断来合作,之后盛大用保底的方式运营。同时,盛大游戏将在韩国、日本及东南亚国家同步推出 C 家。

钱东海还表示,盛大的精品店

体系不仅仅依托于自有平台,还将植入其他渠道和市场,与开发者、市场、渠道分享最高达 90% 的收入。

端游公司搭建手游平台相比腾讯、UC 等平台具有流量和用户上的劣势。盛大高份额的利润分成举措,不难看出是为扭转其中的劣势,占据更多的推广资源和市场份额应运而生的。此前就有手游开发商透露,盛大游戏为吸引手游企业进驻平台,相比其他渠道相应提高了利润分配的份额。

目前国内的一线手游平台主要有 4 个,分别为腾讯、360、被阿里巴巴投资的 UC 和被百度收购的 91

助手。由于手游开发商的风险较大,而游戏平台作为手机游戏的守门人风险较低,且依靠自身平台的巨大流量,具有不错的收益。所以成为了巨头们的兵家必争之地。

盛大网络董事长陈天桥此前表示,手机游戏的周期短、规模小,将更加凸显平台的重要。此番盛大游戏平台搭建平台,无疑将加剧手游平台与渠道之争,并将成为端游巨头的一个风向标。

据消息透露,网易、畅游和完美世界等传统端游巨头也正在如火如荼地建立自己的手游平台,国内的

山西汾酒杏花村3号 瞄准年轻消费市场

在各大酒企纷纷推新举应对市场变化的背景下,山西汾酒集团也推出了转型新作——杏花村 3 号。公司董事长李秋喜表示,杏花村 3 号的推出是汾酒集团坚持市场导向,对杏花村品牌进行全方位创新的重要举措。同时,集团将原来杏花村的品牌管理、生产、营销资源进行整合,成立专门的销售公司,杏花村 3 号的推出是杏花村品牌独立运作的新标志。

与其他酒企转型不同的是,汾酒这次瞄准了年轻一代的消费群体,此次“杏花村 3 号”从理念、包装、品质等方面都进行了较大的突破。价格定位在 100-300 元,锁定白酒主力消费群体。值得一提的是,在基于清香口感和高纯净度的支撑下,杏花村 3 号在饮用方式上大胆创新,消费者可以按照自己的口味需求与其他饮料混搭。

在渠道推广上,杏花村 3 号除了传统的白酒实体渠道经销方式,还将在电子商务方面有创新举措,不仅仅是依托互联网平台开店卖酒,未来还将透过更多创新应用,实现产品与消费者之间的零距离接触。

业内人士认为,目前白酒行业已经进入深度调整期,酒企基于市场环境及消费环境的变化,及时调整方向,进行创新转型已成为穿越行业调整期的唯一出路。

在行业整体不景气的情况下,今年上半年汾酒集团实现销售收入 70.8 亿元,同比增长 16.76%,实现利税 26 亿元。

(马晨雨)