

中国石化大型页岩气田提前进入商业开发

中国石化 600028 昨日宣布,公司页岩气勘探开发取得重大突破,将在 2017 年建成国内首个百亿方页岩气田——涪陵页岩气田,较公司原有开发计划大幅提前。这标志着我国页岩气开发实现重大战略性突破,提前进入规模化、商业化发展阶段。据介绍,这对加快我国能源结构调整,缓解中东部地区天然气市场供应压力,加快节能减排和大气污染治理具有重要意义。

涪陵页岩气田资源量 2.1 万亿方,计划 2017 年建成年产能 100 亿方的页岩气田,相当于建成一个 1000 万吨级的大型油田。中国石化预计 2014 年底涪陵页岩气田将实现年产能 18 亿方,2015 年底将建成 50 亿方年产能、为公司原计划的 10 倍。 (邹昕昕)

中国联通启动虚拟运营商拨打测试

中国联通 600050 日前率先启动了面向移动转售合作企业的拨打测试。目前,苏宁、京东、巴士在线、苏州蜗牛、中期、爱施德等转售企业均已启动拨测,其他企业也在开展之中。

据悉,为保障移动转售业务顺利开展,中国联通自主完成了整体业务设计与信息技术(IT)系统设计,打造了行业领先的移动转售 IT 支撑平台。中国联通采用“一点接入,统一服务”模式,转售合作企业在不同地域提供服务时,不需要分省进行系统对接,大幅节约了成本,提高了效率。基于中国联通统一平台,转售企业可根据需要进行产品整合、打包和二次开发,还可进行号码资源申请、故障申报等互联网化的自助服务。此外,中国联通还向转售合作企业提供了充值卡、现场写卡等扩展服务,并建立了专业技术服务团队,提供持续的 IT 技术支持。

中国联通表示,对于移动转售业务始终秉承积极合作、创新开放的态度。2013 年 12 月 26 日,工信部正式颁发转售业务许可证当日,中国联通率先启动了与转售合作企业的 IT 对接,并率先打通行业内第一个 170 号码。(马晨雨)

山西汾酒战略调整备战民酒市场

受白酒行业市场深度调整、整体销售低迷影响,山西汾酒 600809 2013 年业绩有所下滑。公司今日公布年报显示,2013 年实现销售收入 60.88 亿元,净利润 9.79 亿元,同比分别下降 6%和 29%。公司表示,2014 年将重点把山西、北京、天津、河南四个区域打造为公司的“自由贸易区”,不断提升管理水平、丰富产品,备战以大众消费为主导的民酒市场。

在目前的市场形势下,白酒政务消费市场将持续萎靡,无法继续支撑超高端白酒的发展。同时,我国中产阶级的消费将继续扩大,中低档白酒量价均有提升空间。

业内专家表示,企业已有面向市场并展开战略调整和营销部署,关注消费者的真实需求,以过硬的产品质量、超前的营销手段和品牌文化赢得消费者的信赖,才能最终赢得市场。

据介绍,公司今年的营销工作将以“消费者营销”为导向,加快市场反应,重点培育基础市场及基础消费者,不断完善和调整产品结构,全力满足大众消费的需求,进一步优化经销商队伍。

同时,公司将确保终端建设和基础建设的重点投入,促进“汾酒自贸区”建设和汾酒全国化市场布局的不断深入。在汾酒自贸区成立区域营销中心,在强化费用预算管理和制度约束的基础上,对营销中心完全授权,确保营销资源在市场配置中发挥主导作用。(马晨雨)

绿城中国房地产项目无意全面降价

绿城中国 03900.HK 常务副主席兼行政总裁寿柏年昨日在香港出席业绩发布会时表示,公司今年的首要目标是去库存,将会加大周转力度,就每个项目制定促销指标,但他强调绿城中国无意全面降价。

寿柏年表示,公司去年的毛利率略降至 28%,主要是由于销售保障房及毛利较低项目。他认为,目前内地整个房地产行业毛利率均呈下降趋势,估计地价难有大的升幅。他透露,绿城集团今年销售目标是 650 亿元,与去年实际套现金额相同。

绿城中国昨日公布的 2013 财年业绩显示,期内营业收入减少 18.1%至 289.9 亿元;净利润 48.86 亿元,同比微增 0.7%。(吕锦明)

体育品牌关店潮放缓 多元化转型加速

见习记者 马玲玲

在经历了昔日的激进扩张后,体育品牌公司近年来一直笼罩在高库存阴影之下。近日,国内六大体育品牌先后发布半年报,大部分公司业绩依旧为负增长。其中,中国动向净利润实现 19%的增长,其余五大品牌营收与净利润仍继续下滑,361 度净利润降幅最为显著,达 70.1%。

记者注意到,相较于 2012 年动辄关店上千家的态势,2013 年体育品牌整体关店节奏放缓,尤其是下半年关店数量持续下降。与此同时,为应对行业难关,各大品牌的多元化转型正在加速,效果初步显现。

关店步伐放缓

上述六大品牌年报数据显示,业绩降幅整体放缓。其中,安踏体育 2013 年营业收入和净利润同比分别下降 4.5%、3.2%。李宁净利润虽亏损 3.92 亿元,与上年同期亏损 19.79 亿元相比,幅度已经收窄。

对于体育品牌而言,业绩疲软的直观表现便是大量关店。与 2012

2012年-2013 年体育品牌关店数变化				
	2012年店铺总数(家)	2013年店铺总数(家)	2013上半年关店数(家)	2013下半年关店数(家)
中国动向	2009	1183	611	215
李宁	6434	5915	410	109
匹克体育	6483	6012	289	182
安踏体育	8075	7757	241	77
特步国际	7510	7360	75	75
361度	8082	7299	256	527

马玲玲/制表

年的关店潮相比,2013 年各大品牌关店数量普遍控制在千家以内,其中中国动向关店 826 家居首,特步国际关店相对较少,为 150 家。

据记者统计,大部分体育品牌 2013 年下半年关店情况得到遏制,与上半年相比节奏放缓。中国动向 2013 上半年关店 611 家,下半年关店 215 家。李宁、匹克、安踏体育下半年关店数也大幅下降。上述品牌之中,仅有 361 度 2013 年下半年加速关店,数量达到 527 家,远高于上半年的 256 家。

对此,鞋服行业观察员马岗表

示,体育行业高库存的情况逐步好转,调整步伐较快的公司关店数逐步下降,总体来看,行业快速下滑的情况得到遏制,降幅放缓。

但行业复苏言之尚早,各品牌年报皆表示,关店潮仍将继续。特步首席财务官何睿博近日表示,今年拟再关店 100 家~200 家,主要集中在湖南及安徽等门店较多地区,公司将持续在运营效率较低的地区整合渠道,并把握其他同行关店的机会,将特步店铺置于若干城市的黄金地段。

数据披露显示,特步 2014 年上

宋城股份“文艺范”闯关娱乐圈 公司计划更名为宋城演艺,探索旅游、演艺、影视娱乐三大产业深度融合

证券时报记者 张震

宋城股份今日的两则公告,让投资者读到了公司探索“游、演、娱”深度融合的勃勃雄心。

公司今日披露,拟将名称由“杭州宋城旅游发展股份有限公司”变更为“宋城演艺发展股份有限公司”,公司简称由“宋城股份”变更为“宋城演艺”,公司认为该名称将直接体现主营业务及特点,突出业务定位和战略重点发展思路。

“主题公园+文化演艺”虽然仍是宋城股份现阶段发展中的重要两极,但公司目标不限于此。继 2013 年 12 月参股电影《小时代》制片方大盛国际之后,宋城股份 600144 今日公告称,将投资 1100 万元与海润影视共同投拍电视剧《破晓鞋》,并约定以固定回报的方式获益。

资料显示,《破晓鞋》剧总投资 5416 万元,男女主角分别为当红偶像陈晓、周冬雨。预期 2014 年 3 月底开机、2015 年播出。宋城股份将参与该剧监制,并拥有将该剧改编成舞台剧的优先权。

宋城股份表示,此次以合作投资方式涉足电视剧内容领域,是公司影视拓展战略的又一尝试。公司将以投资为手段,探索旅游、演艺、影视娱乐的深度融合,努力实现叠加效应。

3 月 21 日,宋城股份旗下第二个异地项目“丽江千古情”正式上演。该项目以闻名遐迩的茶马古道为切入口,推出包括了茶马古城、艳遇谷、冒险谷等五大公园,以及包括核心室内演出《丽江千古情》在内的山崩地裂、史前洪荒、马帮大战等十大演艺秀。

“丽江千古情”项目一经上市便引起市场强烈反响。中信证券研究报告认为,经实地考察,丽江千古情项目品质超出预期,加之此前三亚千古情项目的良好运营,千古情品牌的全国连锁经营已取得初步成功,后续九寨千古情、泰山千古情项目值得期待。

在打造千古情连锁品牌的同时,宋城股份已在平台端布局城市演艺项目,中国第一个城市演艺综合街区——中国演艺谷将在 4 月初正式开放。演艺谷位于募集资金项



丽江千古情大戏院

张震供图

目宋城二期,游客在演艺谷不仅可以观看《宋城千古情》演出,还可以观看其他话剧演出,进行餐饮、住宿、娱乐以及其他体验式项目消费,包括艺术工作室、各色体验区。演艺谷将立足于城市演艺(Live Show),主要吸引杭州白领等客源,重在服务散客市场,打造城市人群休闲旅

游目的地。

记者了解到,演艺谷不仅可以给宋城股份带来票房收入,社交功能将有望持续吸引本地客流,强化客户黏性。位于杭州的中国演艺谷一旦成功,城市演艺项目也将有可能成为宋城股份对外输出的另一种形式,实现异地复制。

新闻短波 | Short News |

南玻A推股权激励 今年净利须增三成

南玻 A 600012 今日公告股权激励方案,公司拟向包括高管在内的 592 名员工发行限制性股票,发行数量不超过 9000 万股,占公司总股本的 4.34%,股票授予价格为 3.88 元。

此次股权激励方案最大看点在于南玻 A 制定了较高的考核条件,未来 3 年公司扣非后的净利润与 2013 年度相比,增长率分别不低于 30%、40%、50%。由于公司所在的行业产能过剩,并且公司 2013 年的净利润处在近年高点,因此,公司 2014 年要实现净利增长 30%的目标有相当的难度。

南玻 A 同日公布的 2013 年年报显示,2013 年实现营业收入 77.34 亿元,同比增长 10.57%;实现净利润 15.36 亿元,同比增长 459%;分红方案为每 10 股派现 3 元。(邓常青)

东旭光电大股东获 30平方公里开发权

京津冀一体化加速并上升至国家战略层面,引爆了北京周边县市的建设开发进程。证券时报记者从东旭光电 600413 获悉,日前大股东东旭集团与廊坊市长清县政府签订协议,拟与河北融投置业合作开发临近北京新机场的 30 平方公里土地,打造永清融旭产业园区,并力争经 5 年~10 年发展,使该园区内形成科技环保型产业集群。

根据协议,拟开发的土地区域位于北京新机场临空经济区内,距正在建设的北京第二机场仅 15 公里,区位优势明显。随着北京新机场选址已定,河北省正在加紧规划一个包含核心区、集聚区、辐射区三个圈层的临空经济区。由于永清县位于临空经济区的核心区,相关服务产业园区建设加紧推进中。

作为永清融旭产业园区建设的参与企业,东旭集团将发挥在光电行业的领军优势,打造光电一体化的产业链,构建新能源、新材料、光电节能为核心的产业基地。据介绍,东旭集团参与永清融旭产业园建设,除了对其城镇化建设业务板块带来明显的促进作用外,也将对其旗下节能照明、绿色建筑等产业带来极大的提升和促进,各业务板块有望同步受益。(许韵红)

海欣食品新任总经理王从勇：

三年变革打造鱼丸高端品牌

证券时报记者 陈勇

鱼糜肉制品上市企业海欣食品 002702 日前发布 2013 年年报,受市场恶性竞争和消费乏力的影响,公司营业收入仅增长 2.26%,净利润同比下降 48.72%。

在发布年报的同时,公司公告总经理职位变更,来自国内某快消食品企业的王从勇履新。“临危受命”的新任总经理将如何破解发展瓶颈,带领公司步入稳健发展轨道?证券时报记者第一时间对王从勇进行了专访。

做大做强鱼丸系列

在这个时点接任,压力在所难免。”王从勇表示,公司各个层面都需要变革,具体措施将围绕消费者展开,首先要打造具备核心竞争力的产品。据了解,海欣食品为应对市场竞争,目前推出的产品达上百种,但核心产品优势并不明显。

王从勇认为,要培养出真正代表海欣食品的产品,必须立足于地

缘和产业集群优势,核心是做大做强鱼丸系列。

他透露,公司核心产品打造工作已经开始启动,目前正由第三方公司设计和策划广告创意。

围绕鱼丸系列产品的打造,公司去年底已启动 0.75 亿元超募资金收购了国内公认的鱼糜肉制品高端品牌嘉兴松村。王从勇介绍,嘉兴松村“鱼极系列”在行业处于领先地位,目标客户是对健康美食有高品质要求的消费者,将以高端餐饮和国际卖场为突破口,全方位展开品牌营销,实现高端鱼肉制品的品类占比。

拓展商超渠道

海欣食品目前的销售以批发、餐饮等传统渠道为主,商超销售只占总销量的两成左右。相比之下,同行业的主要对手海霸王、安井传统流通渠道和商超销售占比分别为 4.6、3.7。

王从勇坦言,传统渠道的品牌传播功能相对较弱,公司变革的另

一个重要步骤就是进行渠道提升,主要发力点就是对现代商超渠道的拓展。据介绍,现代商超渠道对品牌塑造能起到立竿见影的效果,但费用名目繁杂,投入非常高,快速推进势必造成成本大幅上升,影响短期的盈利水平。

面对上述风险,王从勇提出采用转变合作模式的方法化解,具体措施是变直营为与公司、卖场、经销商三方合作,整合卖场和经销商资源,通过给渠道各个环节让利,将成本转嫁给经销商和代理商。

王从勇同时强调,公司另一方面必须巩固和加强传统流通渠道的销售。他认为,传统流通渠道不仅可以保持规模效应,而且能支撑产能消化。

此外,海欣食品去年在建行善融商务个人商城上成为认证商家,初涉电商领域。王从勇称,速冻食品目前受到冷链物流的影响,电子商务尚未成型。但海欣食品相关的筹备工作已经展开,电商部门的组建将在今年完成,海欣食品天猫旗舰店也进入申请阶段,预计未来

2~3 个月即将面市。

开创新海洋事业

海欣食品曾于今年 1 月公告,拟投资 6 亿元在舟山征地百亩建设“海欣海洋精深创新园”,布局未来 5 年~10 年的新海洋事业。

王从勇告诉记者,公司新海洋事业定位为立足海洋经济、利用原材料优势,向海洋食品、海洋药品、海洋保健品、海洋化妆品等海洋“高端精品”方向进行延伸。

未来的海洋精深创新园规划将分为两大部分,一是把现有速冻鱼糜产业做大做强;二是作为海洋精深加工产业的储备。”他介绍,海欣食品制成 1 吨原料鱼浆,需要消耗 3 吨的原料鱼,剔除鱼浆使用的鱼肉,剩下的鱼头、鱼尾、鱼骨等下脚料,通常都被当做废物处理。王从勇表示:“未来公司将加大对剩余原料加工提取的研发,适时推出中间产品,待时机成熟再延伸到终端产品,实现产品结构的优化,为公司增加利润增长点。”