

## 腾讯携四维图新布局智能地图

证券时报记者 尹振茂 刘征

在昨日下午召开的四维图新002405和腾讯战略合作媒体沟通会上,双方披露战略合作将在智能地图、车联网、位置服务三方面展开,而腾讯可能将延续其“甩手当家”的风格,目前没有向四维图新董事会派驻董事的计划。

### 三大领域展开合作

腾讯公司首席运营官任宇昕表示,腾讯和四维图新具有很强的互补性,首先可以共同打造下一代智能地图和导航服务,四维图新具有强大的测绘能力,而腾讯有多个亿级用户平台,可以帮助四维图新触达海量用户,提供丰富的应用场景。大量用户的使用和反馈可以让导航更精确,让商家数据更完善,地图因而更智能。其次,双方可以一起开拓车联网。第三,腾讯和四维图新可以一起建立位置服务的开放平台和生态系统。

在任宇昕看来,未来地图将会更加智能、更加丰富、更加有趣,一定会超出现有的使用范围。

四维图新总裁孙玉国介绍,四维

图新的业务发展已经与互联网有很多融合。在以地图为核心的数据内容业务方面,四维图新会利用互联网技术和资源改善地图产品,创建全覆盖、详尽的导航地图数据库,提高数据的及时性和准确性;在车联网业务上,公司也将结合腾讯的内容资源优势,提升市场竞争力;在新业务规划上,四维图新正在开拓面向基于位置的大数据和移动互联网业务,将会重点涉足位置商业智能、出行服务、零售业新媒体等领域。

第三方数据表明,在汽车前装导航市场,四维图新凭借为宝马、大众、通用、奔驰、丰田等众多车企提供数字地图,2013年市场份额达60.18%,连续11年领跑中国车载前装导航地图市场。在动态交通信息服务领域,四维图新也占据了超过80%的市场份额。

### 腾讯暂无派驻董事计划

谈及公司未来的组织结构,四维图新董事长吴劲风称将组建“完全市场化的董事会和公司治理结构”。

对此,孙玉国在接受证券时报记者采访时表示,这并不意味着腾讯将会进入公司董事会,目前腾讯还没有



派驻董事的计划。

在此之前,腾讯于2011年11月16日动用1.32亿元,通过大宗交易平台从顺网科技600113高管手上购入526万股顺网科技股票,占顺网科技总股本数量的3.98%。目前,腾讯以526万股的持股数成为顺网科技第二大流通股股东、第三大股东。不过,在顺网科技的董事会成员中,至今没有具有腾讯背景的人士。孙玉国表示,与腾讯的战略合作会

加强公司开发下一代智能地图和车联网服务的决心,公司在车联网业务已有的布局上,进一步加大面向汽车前装市场以及商用车市场的产品开发力度,进一步提升产品的竞争力,扩大市场份额和销售收入。据孙玉国介绍,2013年四维图新来自车联网业务的销售收入占比中已经超过了30%,公司希望未来该板块业务收入占比进一步增加,改变公司现有的业务结构。

## 中源协和重组方案确定 8亿收购执诚生物

证券时报记者 刘冬梅

中源协和今日披露,发行股份及支付现金购买上海执诚生物有限责任公司相关资产并募集配套资金的议案已获董事会通过。

收购价格确定为8亿元,较8.3亿元的评估值有所折让。通过本次业务整合,中源协和将涉足体外诊断产品的研发、生产和销售。

执诚生物董事长王辉介绍,在A股中目前已经有达安基因、迪安诊断、三诺生物、利德曼等体外诊断行业的上市公司,它们的业绩表现也已经被投资者所认可,体外诊断产品产业周

期性不明显,行业整体盈利能力较强。

公告显示,中源协和收购执诚生物的方式与之前公告的一致,拟通过非公开发行股份和支付现金相结合的方式购买执诚生物100%的股权。执诚生物经资产评估后的估值为8.3亿元,在考虑执诚生物2013年度分红1000万的情况下,经中源协和及资产转让方协商,本次交易价格确定为8亿元。

中源协和董秘夏亮向记者介绍,原交易计划将尚未盈利的纽克生物剥离出执诚生物,鉴于纽克生物未来有较大的发展空间,因此双方协商后决定将纽克生物纳入本次收购范围。

公告中显示,纽克生物是执诚生物旗下专业从事医学体外诊断仪器设计开发和生产的公司,目前部分产品处于研发优化阶段,尚未盈利,而且预计在未来的一到两年内,纽克生物的业绩有不确定性。但是在这种情况下执诚生物的业绩承诺并没有改变,显示出了执诚生物对其他业务板块盈利能力的信任。

令人关注的是,在中源协和停牌前股价已经跌破了定增价格。对此,执诚生物董事长王辉接受记者采访时称,本次重组事项不会因为股价的波动而产生变化。他相信执诚生物加入之后,中源协和与执诚生物在产业链上的协同效应将会显现出来,为股东创造更大价值,他对

于上市公司的未来发展、干细胞行业的未来发展有非常坚定的信心。

中源协和此次重组可谓一波三折。2014年2月20日公司董事会审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案的议案》等相关议案。

此后的4月23日,公司发布了《重大事项停牌公告》,因交易双方就收购事项重要交易条款产生分歧,中源协和股票于2014年4月23日起停牌。

中源协和公告称,目前重大资产重组所涉及的尽职调查、审计、评估、盈利预测审核等各项工作已经完成,交易方案已最终确定。公司股票今日复牌。

## “酱油土豪”海天味业转走高端路线

证券时报记者 刘莎莎

昨日,30多位中小投资者走进海天味业(603288),参加了由上交所组织的“我是股东”中小投资者系列活动。今年2月11日上市的海天味业,已经成为调味品板块的明星股。

公司高管在与投资者交流时介绍,海天味业在保持酱油领域优势的同时,非酱油产品也获得了快速发展,高端产品的比例在逐步提升。

### 毛利创新高

今年一季度,海天味业毛利率达41%,创历史新高,也超过了不少同行,引发投资者关注。对此,海天味业营运总经理管江华表示,快消品大多依靠大力度的广告和促销带动销售,但海天味业的高毛利主要是通过经

商管理和质量把控来实现。

海天味业的高毛利背后隐藏着诸多因素,比如市场营销、固定成本、技术成本、周转率等方面。”公司副总裁兼董秘张欣亦用两个事例,向投资者展示了海天味业的精细化管理细节。她说:“大家在参观的时候可以看到,在包装线的最前端,有一片区域是留给供应商的,他们的吹瓶机设备与海天味业的生产线对接,这样节省了公司的物流成本。另外,公司的‘圆盘制曲’环节,使酱油的收得率(从黄豆到酱油的转化率)较行业平均水平高5%,一年可以节省成本5000万元。”

数据显示,从2000年以来的10余年间,海天味业持续投入超过30亿元的资金进行技术改造。至今已拥有全球调味品行业最大的全不锈钢的连续蒸着、圆盘制曲和全自动化酱油生产线,配备了20多条具有国际先进水

平的自动化包装线,每小时最快可灌装4.8万瓶调味品。

### 高端比例提升

海天味业在传统的调味行业,实现了“小产品创造大市场”,也改变了很多市场人士对这一行业的看法。海天味业董事长庞康认为:“传统产业要发展,规模化是关键。只有具备产业规模,大批量生产,才能实现生产设备的现代化,提高生产效率和经济效益。特别是在市场竞争日益激烈的环境下,产业规模更是企业竞争实力的体现。”

海天味业首次公开募股(IPO)募投项目海天高明规划有150万吨的生产规模,一期50万吨已于2011年投产,二期项目50万吨也已于2013年投产,去年已释放20万吨产能,今年将释放剩余30万吨,基本满足今明两年的产能需

求。昨日,投资者参观了海天高明的二期项目。据介绍,三期50万吨正在建设中,计划到2015年建设完成,届时海天味业的总产能将达酱油184.8万吨、调味酱30.2万吨。

管江华表示:“近些年,公司高端产品的比例在日趋提升。目前,海天味业的高中低端产品占比为3:6:1。”

据介绍,目前海天味业已在全国31省、超300个地市、1200多个省份市场建立了经销网络,有2100多家经销商,超过1.2万家加盟商,覆盖50多万个直控终端销售网点,初步完成了对全国经销网络的布局。

据介绍,海天味业的渠道优势,还体现在独特的营销政策上,公司建立了严格的销售管理体系,渠道成员资金回报率较高。海天味业推行的周打款、周订单、经销商专人投入等政策,有利于安排生产,以提高资源利用率。

## 轴研科技建设 高铁轴承产业化示范线

证券时报记者 李彦

历经4年时间,轴研科技(002046)高速精密重载轴承产业化示范线顺利通过了样品性能试验和耐久性试验,日前项目建设终于启动。

记者获悉,如果该项目的产业化能够顺利实施,将对我国高速列车实现自主创新具有重要意义。

轴研科技今日公告,首条示范线将新增年产6万套轴承的生产能力,其中高速铁路轴承3万套,城市轨道交通车辆轴承2万套,机车及传动轴承1万套。

项目总投资1.61亿元,其中新增固定资产投资1.4亿元,铺底流动资金2100万元,资金来源为自筹。项目实施后,达产年预计将实现销售收入2.23亿元,利润总额3494万元。

公司董事长梁波介绍,高速铁路和城市轨道交通车辆轴承被列为我国轴承行业十二五重点主机配套产品技术改造项目,具有技术含量高、精度高、附加值高、加工技术难度大等特点,产业化面临的最大困难是批量产品的工艺稳定性,公司计划加大示范线的自动化

程度,尽量减少人员操作带来的不稳定因素。

按照进度规划,该示范线2015年6月前全部建完,公司争取将进度提速,具体要依据进口设备的交付时间。示范线建成后先实现部分批量生产,预计2015年年底通过中铁铁路产品认证中心的认证,2016年将大规模扩张产能并同时推向市场。据介绍,产能的建设规模要根据当时的市场需求,但现在来看市场空间比较乐观。

梁波向记者展示了手中一份年产80万套的建设计划。根据测算,该项目规划的80万套产能达产后意味着20亿的年收入,净利润率预计随着产能的释放将有所提升。据介绍,目前我国已成为轴承产量和销售额位居世界第三的轴承生产大国,但是我国轴承工业大而不强,目前生产的滚动轴承的性能和质量水平总体不高,致使高档轴承大部分依赖进口。

据相关资料估计,到2020年,高铁、提速客车和机车、城市轨道交通用高端轴承的总体市场需求高达265.63万套,且该产品属于消耗品,短则一年长则五年的产品更换和检修将为轴研科技带来源源不断的市场需求。

## 陕西金叶 旗下明德学院申请二本

证券时报记者 周欣鑫

陕西金叶(000812)昨日召开的股东大会上,董事长袁汉源就公司旗下西工大明德学院的最新情况作了介绍,表示学院目前正在申请二本批次。

教育部早前发布的《中西部高等教育振兴计划(2012-2020年)》显示,十二五期间,中国将投入100亿元支持100所中西部地方高校,加强中西部高校基础能力建设,支持中西部高校提升综合实力。分析人士认为,这一政策将对陕西金叶等与中西部高校存在合作与股权关系的企业形成积极影响。

袁汉源告诉记者:“民办教育产业是公司业绩增长的重要引擎,依托西北工业大学的品牌优势和综合办学经验,明德学院一直努力提升自身的实力。虽然明德学院招生批次此前一直归到本科第三批中,但由于多年良好的口碑和报考人数的逐年上升,录取分数也逐年走高,近两年明德学院实际在陕西录取分数线已经超过陕西省二本控制线,学院目前正在申请二本批次,如果获批将会及时公告,这也将是学院发展

历史中最为重要的一步。”

陕西金叶从上市至今一直保持稳健的发展态势。2013年,陕西金叶烟草配套业务实现营业收入4.7亿元,教育产业实现营业收入1.5亿元,贸易和地产合计实现营业收入1315万元,烟草配套产业和教育产业占到了公司总营收的98%。而且教育产业毛利率达39.94%,成为公司最赚钱的业务板块。

据记者了解,明德学院目前位居2014中国独立学院排行榜100强的第21位,并被列入陕西首批申报教育部教学评估验收的两所独立学院之一。

袁汉源表示:“今后公司仍将加大对明德学院的支持,要努力让教育产业发挥出更大的经济效益和社会效益,将陕西金叶的民办教育产业做成高水准、大产业、高品质的‘高大上’产业。”

陕西金叶方面还介绍,为公司营收贡献超过七成的烟草配套产业也在今年开始进入稳中有升的发展阶段。陕西金叶已经开始筹备子公司西安金叶利源新型包装材料有限公司,以求进一步提升和拓展烟草配套产业的综合实力。

## 黑牛食品换帅 将启用新品牌

证券时报记者 邓常青

黑牛食品(002387)股价近期逆市走强,原因之一是市场预期公司空缺的总裁之位,将迎来业内的优秀职业经理人。

昨日的年度股东大会上,新总裁吴迪年向与会投资者谈起了他的新思路。

我曾经在康师傅方便面事业部主管销售,1994年刚进去时企业只有4亿销售,2001年离开时方便销售达到70亿;2001年后大部分时间在雅士利,刚进入也就3亿,现在雅士利已成为第一梯队的食品企业。”吴迪年如此自我介绍。

吴迪年来到黑牛食品已有两个月。对于有何新招变革黑牛食品,吴迪年表示,公司将推出三个新规划,第一个规划是升级现有产品的销售渠道,进入更多的商场超市,把二三线城市销售网络做好;第二个规划

是储备和开发新产品;第三个规划是适时开展行业的收购兼并。

吴迪年对第二个规划颇为看重,新的产品主要是城市酒吧夜场的饮品,产品定位于年轻人。

他认为,这个细分行业最近几年的成长性超过75%,毛利率特别高,而且没有太强势的主导品牌,黑牛食品完全可以切入并成为行业领先者。

更大动作还包括对黑牛品牌的重塑,吴迪年称:“公司很快会启用新的品牌名称和LOGO,并采用新的品牌运营方式,目前公司代言人是周冬雨,未来我们还可能会请国内超一线的明星做代言人。”

吴迪年最后也坦言,公司的调整还需要一些时间,改造和投入也是可控的,黑牛食品的大股东和董事长给了他足够的发挥空间,他本人有信心带领黑牛食品进入行业第一集团。

## 九州通将伺机收购特色药企

证券时报记者 曾灿

经过多年培育,九州通(600998)多个募投项目已开始逐渐释放效益。昨日,九州通召开2013年年度股东大会,副董事长刘兆年表示,公司募投项目已逐渐开始全面盈利,预计未来3年将是公司发展状况较好的阶段。

公开资料显示,九州通的募投项目中,上海、杭州、十堰、宜昌、恩施、安

国、黑龙江、天津、厦门等9个区域的医药仓储中心已全部建设完毕,其中,上海中心2013年已实现营业利润303万元,恩施中心实现营业利润522万元。

刘兆年介绍,过去一年,九州通中药、医院销售等战略业务也发展迅速,商户对用户(B2C)交易大幅增长,旗下好药师大药房成为第一批开通微信支付医药电商。从经营数据来看,2013年,九州通实现营业收入334.38

亿元,净利润4.71亿元,其中扣非净利润3.66亿元,同比增长超两成。

此外,作为公司近年来打造的战略业务,2013年九州通中药材及中药饮品实现销售9.36亿元,同比增长43.56%。公司在二级及以上中高端医疗机构实现销售收入45.16亿元,同比增长55.87%。

当天的股东大会上,有投资者十分关注公司与微信合作的事宜。对此,刘兆年介绍说,公司正在组织力量进行基于微信平台的应用开发,但是关于与微信

合作的电商业务,目前尚有两个瓶颈性问题有待解决:一是不能配售处方药,二是不能进行医保报销。这一块的市场空间很大,但是拓展的难度也不小。”刘兆年说。

值得关注的是,九州通目前也在寻求整合收购对象,公司方面认为,目前首次公开募股(IPO)排队时间较长,正好为公司寻找目标创造了条件。九州通未来的整合方向将是“有特点的药企”,例如专科药、试剂、器械、血液制品等。