

上市药企跨界投资饮料成风

证券时报记者 李雪峰

就在白云山与同仁堂药业为绿盒王老吉僵持不下的时候,中新药业推出了一项11.55亿元的再融资方案,其中3亿元将用于投建植物饮料项目。这意味着,上市药企跨界抢滩饮料业再添新军。

药企扎堆做饮料

根据中新药业预案,公司将在酸梅汤的基础上研发枣饮料、蓝莓饮料、西瓜汁饮料等植物饮料,建设周期约为2年。实际上,在此次大举进入饮料行业前,中新药业早已小规模尝试饮料项目。2012年,中新药业研发出了名为“梅印象”、“梅味道”改良的酸梅汤。不过,到目前为止,该酸梅汤的经营情况,尚未在中新药业财报中予以体现。

在此次预案中,中新药业并未量

化预估上述枣饮料等系列饮料的盈利规模,仅指出项目投资回收期为7.05年。中新药业表示,公司此番斥资3亿元大规模涉足饮料业,是基于对植物医疗前景的乐观判断。

中新药业证券部相关工作人员在接受记者采访时称,饮料项目一直是公司的中远景规划,公司章程中也明确列明了饮料、固体饮料等业务范围。

据记者不完全统计,此前太极集团、白云山、香雪制药、贵州百灵等多家药企也均表示涉足饮料业。

与中新药业跨界布局类似,去年9月份,太极集团宣布全资收购重庆阿依达饮料有限公司,用于生产太极凉茶。当时太极集团测算,5年后太极凉茶销售收入将达到20亿元~50亿元,相当于绿盒王老吉的销售规模。

目前,白云山及广药集团旗下的凉茶王老吉已经具备了规模优势。根据白云山去年年报,王老吉实现报表

收入85亿元,包括红罐王老吉64亿元和绿盒王老吉21亿元,已与加多宝实现市场四六分格局。

同样经营凉茶业务的香雪制药在饮料方面也已经颇有建树。据了解,香雪制药目前拥有上清饮凉茶、亚洲橙宝汽水、亚洲碧柠汽水以及金典沙示等多款饮料,去年创收7086.6万元,已成为香雪制药继医药制造、中药材后的第三大业务。

此外,贵州百灵、以岭药业等药企均在去年年报中明确指出了饮料产品的收入规模,其中贵州百灵的胶原蛋白饮品“爱透”等去年实现营收1232.73万元,以岭药业旗下的“怡梦”和“津力旺”等保健品去年也实现了725.5万元的营业收入。

多数盈利未卜

尽管大多数药企跨界饮料业,并未取得类似于王老吉一样的商业成功,不过近年来药企跨界经营依然盛行。

记者注意到,目前各药企主打的饮料产品主要以凉茶等植物饮料及胶原蛋白等保健品为主。大多数药企在跨界的同时,并不以饮料产品作为公司的发展重点,且大多数药企发展的饮料项目盈利情况尚不明晰。

以佛慈制药为例,该公司曾推出甘麦大枣茶,试图切入功能型饮料蓝海,不过佛慈制药并未在最近的财务报告中披露甘麦大枣茶的具体销售数据,公司也未明确是否将甘麦大枣茶作为未来的新的利润增长点。

另外华润三九、健康元、哈药股份及通用技术旗下的原天方药业等也都有饮料项目,这些项目目前还没有成为上述药企的盈利来源。

目前业界对药企争相跨界生产饮料颇有微词,东北证券相关研究报告指出,多数药企的饮料项目实际上仍处于培育期,相对于纯粹的医药制造企业而言,医药流通企业在经营饮料项目方面更具优势。

中国石化润滑油业务完成专业化重组改制

证券时报记者 刘杨

日前,中国石化润滑油有限公司揭牌仪式在北京举行,这标志着中国石化润滑油业务板块完成了进一步的专业化重组改制,为其未来发展创造了更广阔的空间。

据悉,新成立的润滑油公司将作为中国石化润滑油生产、销售、研发和管理的责任主体,负责中国石化润滑油业务国内及海外的投资和经营,并对其下属企业进行专业化

管理。中国石化润滑油重组改制设立有限公司,有利于润滑油业务未来更好地借助外部资本力量加快发展,建立更为规范、更符合国际化运营的体制机制。

此外,记者从中国石化获悉,自2004年正式应用以来,中国石化加油卡10年来累计发行量已突破1亿张,加油卡网络覆盖全国包括西藏在内的31个省份的3万多个加油站,真正实现了“一卡在手,全国加油”。

武钢股份定增方案到期失效

证券时报记者 曾灿

武钢股份(600005)今日公告,公司自去年起开始筹划的定增收购事项,因在规定时间内未能完成而自动失效。

去年11月,武钢股份就发布了定增预案,公司拟定增不超过42亿股、募资不超过150亿元,用于收购大股东武钢集团持有的武钢矿业100%股权、武钢国际资源100%股权、武钢巴西90%股权以及向武钢国贸收购下属武钢(澳洲)有限公司100%股权。

今年1月3日,上述定增方案获得中国证监会批复核准。然而,获批后武钢股份却未能在批复文件规定的6个月有效期内完成上述定

增,因此该批复到期自动失效。

事实上,在武钢集团内部,此次定增曾被寄予厚望,并被看作是武钢集团向整体上市方面迈出的一大步。不过,在武钢股份今年5月召开的年度股东大会上,就有高管透露,持续低迷的市场让这项计划难以在规定时间内完成。而武钢股份董事长邓崎琳也坦言,国内外钢铁行业面临的形势都很严峻,行业要重回健康的发展轨道,估计需要5年以上的

时间。从二级市场的表现来看,武钢股份昨日收2.03元/股,而公司增发价为3.6元/股,增发价倒挂严重。武钢股份董秘王毅昨日表示,此次定增未能实施源于多方面因素,公司也正在研究应对方案。

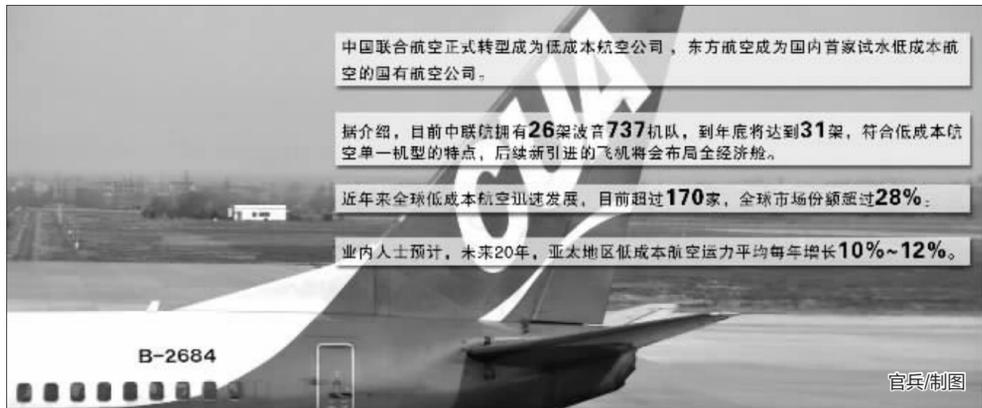
中国首家国有低成本航空公司启航

东航旗下中联航转型低成本航空,票价至少比兄弟公司低20%

证券时报记者 张达

昨日,东方航空600115全资子公司中国联合航空公司正式转型成为低成本航空公司,东方航空成为国内首家试水低成本航空的国有航空公司。

中联航有关负责人表示,未来中联航将整体建制迁入北京第二机场,还将引入战略投资者或财务投资者,票价至少比兄弟公司低20%。业内人士认为,低成本航空市场潜力巨大,东航在央企中抢先一步进入这一领域,对上市公司业绩也将带来提升。



适时引进战略投资

谈到东航选择中联航试水低成本航空的原因,中联航董事长唐兵接受证券时报记者采访时表示,从外部条件来看,珠三角、长三角、京津冀是中国最具活力的三大经济带,目前珠三角、长三角都有低成本航空在营运或即将营运,而北京市场相对空白,这不仅是中联航发展需要,也是市场需求,也是落实中央京津冀一体化战略的举措。据介绍,目前中联航拥有26架波音737机队,到年底将达到31架,符合低成本航空单一机型的特点,后续新引进的飞机将会布局全经济舱。从运营上看,中联航的主基地南苑机场,由中联航独家运营,便于实现高利用率和高频次周转。从市场情况看,首都机场是目前全世界最繁忙的机场,每年因航权时刻问题溢出的市场需求,正好被中联航承接下来。因此,从外部到内部,中联航都具备转型条件。”唐兵说。

唐兵表示,转型后的中联航将按照低成本运营理念和现代航空企业运营框架,全面引入市场化管理机制。

转型是第一步,接下来将适时引进战略投资者或财务投资者,迅速壮大,等北京新第二机场建好后,中联航将整体建制迁入,并不断扩大运营规模,预计到2019年达到80架飞机规模,每年旅客运输量2300万人次。”他说。

对于低成本航空运营模式,中联航总裁张兰海表示,中联航倾向于增值型运营模式,会根据自身情况进行调整,具体还需要一个摸索的过程。他表示,转型后,公司会通过降低管理成本、优化管理流程、提高人员使用效率、增加飞机利用率、加快建立销售渠道等方式来降低成本,让旅客体验到低票价和差异化服务,未来票价至少将比兄弟公司低20%。

需求爆发式增长

东方航空董事长刘绍勇表示,近年来全球低成本航空迅速发展,目前超过170家,全球市场份额超过

28%,全球有近9亿人次通过低成本实现旅行,一些不做低成本的传统航空公司也开启了低成本运营,如新加坡航空、汉莎航空、法国航空、达美航空。在亚洲,低成本航空的发展更是风起云涌,市场份额已经超过三分之一,传统的全服务航空公司大韩航空、中华航空等也正转型成低成本或专门设立低成本航空公司。

去年全球传统航空平均增长5%,而低成本航空增长12.58%。不过,中国的低成本航空市场份额不到7%,低于世界平均水平,国内发展低成本航空潜力巨大,低成本航空需求将迎来爆发式增长。”刘绍勇说。

波音民用飞机集团的区域市场总监戴达仁也认为,亚太地区低成本航空具有更快增长潜能,预计未来20年,低成本航空运力平均每年增长10%~12%。按运力统计,中国低成本航空市场占有率全球最低,与世界平均水平差距大,起点低,在未来全球低成本航空持续快速发展中,中国

的增长潜力最大,增长将最快。

去年以来,民航局相继出台鼓励低成本航空发展的多项措施,并开始批准设立运营国内航线的新航空公司,降低设立低成本航空公司及分子公司门槛,放松对票价、航线和采购的管制,降低收费标准,给予税收优惠,从政策层面进一步优化我国低成本航空运营环境,推动民航大众化战略目标实现。

与此同时,一些传统航空公司开始发展低成本分公司和子公司。今年2月,总部位于上海的吉祥航空在广州成立了九元航空,并将于今年下半年投入运营。这也是继春秋航空之后国内全新成立的低成本航空公司。

刘绍勇表示,东航借助中国民航支持大型骨干航空公司设立低成本航空子公司的政策环境,借鉴现有各国发展低成本航空的经验,率先开启国内大型航空企业“混合制”经营模式的转型实践,率先探索具有中国民航特点、东航企业特色的低成本航空发展之路。

中国化学 签47亿煤制油总包合同

见习记者 胡志毅

继拿下18.83亿60万吨甲醇制20万吨聚丙烯(MTP)工程总包合同后,中国化学(601117)再签新大单。

中国化学今日公告,公司所属全资子公司中国天辰工程有限公司,与伊犁伊泰能源有限公司签署了540万吨/年煤制油项目首期工程气化装置、净化装置等的工程总承包合同。项目预计2016年4月机械竣工,合同总金额约47.13亿元,约占公司2013年营业收入的7.63%。

数据显示,中国化学2013年度实现营业收入617.27亿元,同比增长14.04%;净利润达到33.58亿元,同比增长8.91%。一季度公司实现营业收入144.39亿元,实现净利润6.8亿元。资料显示,截至2014年5月14日,公司累计新签合同额达到207.93亿元。其中,国内合同额201.25亿元,境外合同额6.68亿元;累计实现营业收入257.28亿元。

胡晓明:支付宝坚守数据分享与合作四大原则

日前上海公共事业缴费机构付费通一纸终止与支付宝合作的公告引发广泛关注,针对付费通指责支付宝“扒数据”的说法,7月1日晚,小微金融服务集团(筹)首席风险官胡晓明在微博回应称“支付宝从不担心获取数据的途径,更绝不会用不光彩的手段去获取数据”。而借回应之机,胡晓明还首次向外界分享了支付宝和小金服对大数据的认知,及大数据合作与分享的四条基本原则。

6月30日,上海付费通表示将终止为支付宝提供公共事业账单通道业务,称这是由于支付宝直接发起的大量高频账单查询,致其系统出现故障。对此,支付宝回应:账单查询是为了提升用户体验的正常技术需要。与付费通停止合作后,上海市民仍能通过支付宝缴纳水电费,但事件继续发酵,甚至出现一些称支付宝“窃取用户数据”的网络言论。

针对不利传言,支付宝隶属的小微金融服务集团(筹)首席风险官胡晓明通过微博发布声明称,数据只有在

分享中才能发挥价值,支付宝并不担心获取数据的途径,更绝不会用不光彩的手段去获取数据;在与合作伙伴的数据分享和合作上,支付宝一直坚持客户信息保护、客户隐私有效保护、数据对等和交换、数据价值可衡量这四个原则。

胡晓明说,商务合作终止固然遗憾,但“盗窃”罪名更重大,尤其是涉及用户非常关注的隐私问题。他表示,数据将会成为改善全社会商业环境的重要资源,阿里巴巴5年前就将“开放的数据平台”作为战略目标,布局云计算和大数据,“今天世界正在从IT时代(信息技术)走向DT时代(数据科技),所以未来十年我们的目标就是帮助建立数据时代的中国新商业发展的基础设施。”

根据胡晓明的理解,IT信息科技是以我为主,方便我管理;而DT数据科技是以别人为主,支持别人,相信别人比我们更聪明,基于这样的理解,我们认为数据的商业价值在于运用而不在于控制,数据只有在交换、分

享中才能发挥更大价值,数据会越用价值越高。因此,我们并不担心获取数据的途径,更绝不会用不光彩的手段获取数据。”

胡晓明首次阐述了支付宝对于数据合作和分享的四大基本原则:一、客户信息保护原则,所有涉及到客户信息使用必须建立在客户主动、自愿和授权的基础上;二、客户隐私有效保护原则,绝对保证用户的信息隐私安全;三、数据对等和交换原则,数据分享后要完成回流、增值、再沉淀的过程,使得分享和交换的双方共同受益;四、价值可衡量原则,在数据合作前会制定客观的价值评估体系,确保数据合作公正和公平。

据介绍,在支付宝信息安全保护机制中,对于客户的隐私性数据全进行脱敏处理,同时通过信息安全风险监控对于未经授权用户的查询、调用情况进行全天候跟踪、扫描和审计,确保客户隐私性数据是安全和受保护的。

(蔡恺)(CIS)

证券时报记者 吕婧 邱龙

在停牌两个多月之后,利欧股份(002131)今日公告,公司将以发行股份加支付现金购买的方式,分别收购上海氩氙广告有限公司和银色琥珀文化传播(北京)有限公司100%股权。公司股票今日起复牌。

根据公告,利欧股份此次收购案的交易作价总额为4.2亿元。其中,上海氩氙100%股权转让价格为2.26亿元,琥珀传播100%股权转让价格为1.95亿元。上述交易作价总额的50%通过发行股份的方式支付,发行价格为18.77元/股,剩余部分以现金支付。

据悉,上海氩氙和琥珀传播的业务侧重于策略和创意制作,提供包括需求分析、策略整合、品牌管理等多方面业务的全案营销服务;同时,上海氩氙的全资子公司上海沃动在网络公关和社会化营销方面也

有很强的竞争优势。

为支付此次交易中的现金对价及交易税费等相关费用,利欧股份拟通过锁价的方式,向郑晓东、段永玲、郭海3名特定投资者非公开发行股份募集配套资金,配套资金总额为1.4亿元,发行价格同样为18.77元/股。

值得关注的是,上述两家公司此次评估增值率分别超过了29倍、17倍。数据显示,截至4月30日,上海氩氙账面净资产为742.24万元,评估价值为2.26亿元,评估增值率为2945.76%。琥珀传播账面净资产为1062.16万元,评估价值为1.95亿元,评估增值率为1741.88%。

根据业绩承诺,上述两家公司2014年至2016年净利润之和分别不低于3303.42万元、4328.88万元和5555万元。若两公司在今后三年中扣非后净利润不达标,将按照业绩补偿协议约定对上市公司进行补偿。

利欧股份布局数字营销

证券时报记者 吕婧 邱龙

在停牌两个多月之后,利欧股份(002131)今日公告,公司将以发行股份加支付现金购买的方式,分别收购上海氩氙广告有限公司和银色琥珀文化传播(北京)有限公司100%股权。公司股票今日起复牌。

根据公告,利欧股份此次收购案的交易作价总额为4.2亿元。其中,上海氩氙100%股权转让价格为2.26亿元,琥珀传播100%股权转让价格为1.95亿元。上述交易作价总额的50%通过发行股份的方式支付,发行价格为18.77元/股,剩余部分以现金支付。

据悉,上海氩氙和琥珀传播的业务侧重于策略和创意制作,提供包括需求分析、策略整合、品牌管理等多方面业务的全案营销服务;同时,上海氩氙的全资子公司上海沃动在网络公关和社会化营销方面也

有很强的竞争优势。

为支付此次交易中的现金对价及交易税费等相关费用,利欧股份拟通过锁价的方式,向郑晓东、段永玲、郭海3名特定投资者非公开发行股份募集配套资金,配套资金总额为1.4亿元,发行价格同样为18.77元/股。

值得关注的是,上述两家公司此次评估增值率分别超过了29倍、17倍。数据显示,截至4月30日,上海氩氙账面净资产为742.24万元,评估价值为2.26亿元,评估增值率为2945.76%。琥珀传播账面净资产为1062.16万元,评估价值为1.95亿元,评估增值率为1741.88%。

根据业绩承诺,上述两家公司2014年至2016年净利润之和分别不低于3303.42万元、4328.88万元和5555万元。若两公司在今后三年中扣非后净利润不达标,将按照业绩补偿协议约定对上市公司进行补偿。

捷顺科技 转型一卡通平台运营商

证券时报记者 邓常青

昨日,捷顺科技(002609)与深圳福田物业公司举办签约仪式,公司将向福田物业下属近百个社区提供全新的“智能社区”解决方案。捷顺科技董事长唐健表示,此次合作意味着公司从设备制造商转型为社区和城市的智能管理平台运营商,公司的小额支付业务也将取得重要突破。

据捷顺科技董秘张磊介绍,在新的解决方案中,物业公司租用捷顺科技的软件平台,通过云服务平台管理,物业公司可实现不同地域、不同小区的统一监控;对于业主而言,凭借一张卡就可满足停车、进出小区、缴费等。

另外,新方案最大的亮点是,捷顺科技将目前普通的IC卡升级为附带储值等功能的人民币标准芯片卡。利用该卡,业主可以在物业周围的超市、餐饮、娱乐等商业进行消费。

打造具备小额支付功能的一卡通,是捷顺科技筹划已久的转型关键。唐健向记者表示,公司全资控股的捷顺网络科技公司已经成为独立的第三方支付平台公司,捷顺手机APP绑定电子钱包功能,通过二维码、NFC或其他方式,可实现手机出入车场、POS消费、网络购物等功能。

唐健同时称,公司正在申请第三方支付牌照,依托公司自主建设的预付卡支付系统和互联网支付系统,捷顺科技将打造“安防+金融”的定制化解决方案。