

# 李东生:TCL液晶面板效益指标超三星LG

证券时报记者 黄丽

饱受“缺芯少屏”之痛的国内家电厂商,正加速向上游关键零部件领域拓展版图。TCL集团000100日前就准备大手笔融资57亿元投向华星光电液晶面板T2项目。

对此,TCL集团董事长李东生在8月15日举办的媒体见面会上表示,今年二季度华星光电T1项目的出货量占全球的10%,行业占有率排名第五,而其营业利润率、净利润率等经营性指标连续6个季度行业排名第一,超过了三星、LG等国际巨头。预计本次定增募投的华星光电T2项目将于明年5月14日投产,T3项目也将于今年9月16日开始动工,有望于2016年4月份投产。

## 抢占新技术先机

据TCL集团执行董事、总裁薄连明介绍,华星光电所面临主要竞争对手均为上市公司,包括三星、LG、友达、京东方等。虽然目前华星光电的出货量排名全球第五,但其效率和效益指标在过去相当长的一段时间内做到了业内领先。

薄连明称,华星光电能后来居上很重要的一点是借助效率优势。华星的效率高到什么程度?公司整体周转,无论原材料周转、产能周转、成品周转都在个位数,也就是一周内。而现金周期则做到了负的2.2,全行业都没有把现金周期做到这么好的。”薄连明称。

其次,华星光电还通过提升产能增进效益。今年7月份产能已经达到了14万张,这比设计产能10万张提升了40%。这40%新增产能并没有增

加多少投入,投资非常少,但是产能提升后,使整个单位产品固定成本下降10%左右。”

此外,目前华星光电的综合良率相当高,该指标达95%以上。薄连明称,在满产情况下,一个点良率提升可以使公司一个月的纯利润超2000万。另外,公司的产能利用率几乎达到100%,这几个因素加起来使我们整体效率比一般厂商要高。”

据称,本次定增投入T2项目是华星光电产业发展至关重要的一步,公司希望在效率领先、产品领先基础上做到技术领先。

李东生表示,T2项目的建设不是T1项目的简单重复,而是考虑了未来可能取得发展的OLED技术,并采用混节技术,增加主流尺寸产品。因此T2项目的建设将有利于公司新技术产品的研发与产业化,实现氧化物半导体、OLED等技术应用,使得TCL集团率先抢占下一代新型显示技术的先机。”

## 把握战略发展机遇

TCL集团在不断扩大液晶显示版图的同时,也在为将来真正掌握芯片技术、构筑全产业链竞争优势而运筹帷幄。

李东生在接受证券时报记者采访时表示,本次定增引入的战略投资者除了部分金融资本外,更多的是产业资本,其中包括国开创新、紫光通信等。而这批产业资本参与本轮投资,并不仅仅是简单的财务投资,而是更多的从产业协同方面考虑,未来他们有望参与到相关的业务当中。

据了解,目前中国政府正在大力



李东生透露,华星光电T2项目将于2015年5月投产

IC/供图

推动发展半导体产业。今年6月政府发展纲要中明确提出,到2015年,集成电路产业销售收入达到3500亿元。对此业内分析人士认为,这是因为扩大芯片产量对提高中国制造业的技术水平至关重要。

与此同时,政府纲要还明确提出设立1200亿元公共投资基金,实施免税并增加政策采购。这就意味着目前中国政府正着力扶持和打造一批具有全球竞争力的半导体企业。对于像TCL集团这类早已在该领域未雨绸缪的企业而言,这无疑是一次绝佳的发展机遇。

李东生表示:TCL集团在芯片方面已有一些布局。公司现持有台湾上市公司东泰科技相当比例的股份,这个项目是做了十年的。另外,2013年多媒体投资了Amlogic,这是一个主要做智能电视控制芯片的公司,我们是他的第二大股东。”

另外,李东生透露,TCL集团现已与紫光通信投资的企业——展讯通信开展业务合作,由TCL通讯采购其一部分芯片,未来在芯片业务方面,无论是从用户角度还是作为产业战略合作伙伴,TCL集团都希望能够和紫光有更多合作,而现在才刚开始。

# 西部牧业深耕奶源撬动高端乳市场

证券时报记者 宋雨

西部牧业(600106)日前公布半年报,公司上半年实现营业收入3.4亿元,比上年同期增长20.8%;实现净利润2032.77万元,比上年同期增长25.68%;实现每股收益0.17元/股。

西部牧业董事长徐义民接受证券时报记者采访时表示:西部牧业上半年的利润主要来自奶牛养殖和乳品销售。未来,西部牧业要建设经营好自己的乳品生产基地,同时在婴幼儿营养配方奶粉上实现突破,并在其它高端乳品领域进行布局和投资。”

## 深耕奶源

今年年初,新疆生产建设兵团提出,调整种植结构,减少100万亩棉花种植,建立100万亩优质草场基地。西部牧业所在地新疆兵团第八师今年已退耕30万亩棉花,用于种植青贮玉米和苜蓿,发展畜牧业。

记者了解到,在未来的2年~3年的时间里,兵团第八师要新增5万头奶牛存栏,5万头肉牛存栏。目前,兵团第八师已全面开工建设14个2000头的奶牛场。

徐义民表示:“兵团组织化能力

高,可以集中力量办大事。而且兵团的种植业水平高,葡萄、番茄、玉米、棉花的副产品为养殖业提供了优质丰富的饲料资源。西部牧业是兵团第八师石河子地区发展畜牧业的主力军,我们要根据公司的战略布局,配合兵团及第八师畜牧业发展规划。”

徐义民告诉记者:西部牧业还与六师、十二师共同出资1.27亿元,建设了一座拥有5000头奶牛的养殖场,这是新疆目前规模最大、设施最先进的奶牛场。政府为支持公司发展畜牧业,给我们配备3000亩苜蓿基地以及1万亩的青贮玉米基地,以及十几万亩的天然草场。现在兵团第八师又将80万亩的草场全部划拨给公司无偿使用,这样就保障了公司奶牛养殖的需求。”

在兵团第八师石河子总场北泉镇,坐落着西部牧业日生产能力20万吨的饲料加工企业泉牲牧业。泉牲牧业占地面积60亩的工厂里,饲料车间、烘干房、成品库、辅料库等各种设施齐全,3座容量为7500吨的原料仓颇为壮观。

工厂负责人告诉记者:在饲草种植和收获上我们实现了全程机械化。工厂主要产品包括泉牲牌禽畜用复合预混料、糊化氮素预混料、奶牛精料补

充料和牛羊育肥饲料,承担着石河子垦区60多家规模化养殖基地的精饲料供应。”

徐义民说:公司从国内外引进了牛、羊优良品种,通过不断提升养殖技术,在肉牛营养调控技术和奶牛性控繁育技术等方面取得了成果。同时,公司还为石河子垦区的7万头奶牛提供产前、产中、产后技术服务。这样,西部牧业就保障了乳品生产原料100%可控可追溯,进而保障了优质奶源。”

## 发力高端

随着公司集约化奶牛养殖项目中泌乳牛数量的增加,今年上半年,西部牧业自产鲜乳产量明显提高,销售单价也明显上涨。上半年,公司实现自产乳销售收入7325万元,同比增幅36.9%;实现乳品销售收入1.2亿元,同比增幅13.4%;实现种畜销售收入5800万元。

在新疆,7月、8月是乳制品的销售淡季,西部牧业在稳定液态奶生产和销售的同时,在石河子地区以最高价格收购原料奶,确保奶牛养殖户不出现交收难问题。

记者在西部牧业花园乳业采访时获悉,工厂现在每天收购的鲜奶量在

200吨左右,其中的120吨鲜奶用于加工奶粉。徐义民告诉记者:石河子地区现在已经具备1000吨的乳制品日加工能力,现在每天加工量在300吨~400吨左右,还闲置了很多产能。西部牧业今后要加大投资,提高设备的装备水平和生产能力。”

徐义民表示:目前,新疆液态奶生产厂家就有十几家。公司经过研究,确定未来发展方向将避开同质化竞争格局,不再扩张液态奶生产规模,转而主攻内地市场,利用丰富的奶源,生产其它高端乳制品。比如婴幼儿奶粉大量需要的乳清粉,以及国内目前较少的黄油、乳蛋白、奶酪等。这些高端产品,运输成本所占比重较小,克服了新疆运输距离较长的瓶颈。”

今年6月,西部牧业获得全国工业产品生产许可证(婴幼儿配方乳粉),标志着公司持续具备生产婴幼儿配方乳粉资格,实现了开发、生产、销售高端乳制品的发展目标。目前,公司巴氏杀菌奶、乳饮料等多种新产品也已全面供应乌鲁木齐、石河子、克拉玛依等地区。

徐义民表示:作为新疆唯一具备婴幼儿配方乳粉生产资格的企业,我们今年将通过嫁接市场已有的成熟品牌和市场销售网络,利用并购重组手段,把产品推广到全国。”

# “女儿红”失宠 古越龙山净利降四成

证券时报记者 李小平

古越龙山(600059)日前公布半年报显示,上半年实现营业收入6.61亿元,同比减少23.14%;实现净利润6331.71万元,同比减少38.39%。

对于业绩大幅下滑的原因,古越龙山解释称,受宏观政策和市场环境的影响,竞争更加激烈,酿酒行业整体效益不佳,公司收入和利润都有所下滑。

作为黄酒龙头,古越龙山拥有古越龙山、女儿红、状元红、沈永和、鉴湖五大系列品牌。其中,古越龙山和女儿红,是上市公司的收入和利润的贡献大户。特别是女儿红,该品牌自2009年并入公司以后,曾实现25%的年均复合增速。

然而今年上半年,古越龙山的两大主力拳头产品的收入出现下滑。以女儿红为例,今年上半年,绍兴女儿红酿酒有限公司实现营业收入1.76亿元,实现利润总额1997.82万元,净利润1479.51万

元。而去年同期,女儿红营业收入为2.18亿元,实现利润总额3020.62万元,净利润2252.24万元。与去年同期情况相比,女儿红今年上半年的财务指标明显下滑。

记者注意到,今年以来,古越龙山经销商的打款热情急速下滑。截至6月30日,古越龙山的预售账款仅为2021.73万元,而上年同期曾高达1.07亿元。受到经济下滑和控制三公经费的影响,高端黄酒销售大幅下滑,百元以上的陈年老酒高端餐饮和礼品渠道的销售情况大不如前。而“古越龙山”和“女儿红”两大系列产品,定位在中高端,市场影响较为明显。

根据原计划,古越龙山2014年全年营业收入和利润总额与2013年持平。今年上半年,公司营业收入完成年度目标的45.02%;利润完成年度目标的44.47%。今年年初,古越龙山还提出,将继续做好“百城千店”工作,全年计划新开专卖店50家~70家。不过,上述计划与实际尚存差距,古越龙山今年上半年新开专卖店19家,而2013年上半年新开专卖店34家。

# 冠福家用 计划18亿收购能特科技

证券时报记者 徐然

冠福家用(002102)今日公告,拟通过发行股份和支付现金相结合的方式购买能特科技的全部股权,该标的资产从属医药中间行业,交易价格为18亿元。其中,4.8亿拟通过定向增发以现金支付,另向能特科技全体股东发行约2.2亿股,发行价格6.01元/股。冠福家用今日起复牌。

据了解,能特科技的主营业务为医药中间体产品的研发、生产和

销售。据能特科技预计,2014年、2015年、2016年实现的净利润将不低于1.5亿元、1.82亿元、2.27亿元。能特科技2013年末的净资产为2.33亿元,根据收益法评估,能特科技100%股权的评估价值为18.07亿元,溢价近8倍。

而能特科技的主要股东中,出现了钱江摩托(000913)全资子公司满博投资的身影。钱江摩托今日公告,董事会批准浙江满博投资将其所持能特科技7.07%股权转让给冠福家用,交易对价约1.02亿元。

# 阳光电源 将与三星SDI合作建厂

证券时报记者 董璐

尽管阳光电源(600274)尚未披露与三星SDI双方合作的详细内容,但在合肥市政府的“撮合”下双方合资建厂已引发市场的诸多猜想。阳光电源今日复牌并发布公告称,公司与三星SDI有限公司签订了《合作备忘录》,双方将在今年10月31日前签署合资公司正式协议的各项条款和条件而努力。

三星SDI有限公司是韩国三星集团旗下公司,主营业务包括小型锂离子电池、动力电池、储能电池、电子原材料等。

根据阳光电源公告,公司与三星SDI拟在储能领域进行战略合作,希望在中国境内共同建立合资公司,从事储能系统产品的开发、生产、销售、分销。若本备忘录设想的交易未能达成最终协议,各方均不对另一方负有责任。

记者了解到,合肥市委书记吴存荣8月14日会见了三星SDI总裁朴商镇。吴存荣称:“三星SDI在合肥布局是极具战略眼光的选择,以太阳能光伏等为代表的新能源产业是合肥重点打造的产业,目前已形成产业集群态势,合肥今后还将继续加强太阳能光伏等新能源的推广应用。”

# 贵州百灵乙肝新药有望5年内进入市场

证券时报记者 冯尧

替芬泰属于全新化学骨架类型的抗乙肝病毒(HBV)化合物,未来有可能治愈乙肝。”贵州百灵(002424)董事长姜伟对记者表示,该新药或在未来5年~8年内进入市场。

8月16日,贵州百灵披露化药一类新药替芬泰项目进展,该新药目前已经完成临床前研究,进入临床研究阶段。

贵州百灵透露,苏州大学附属第一医院为替芬泰项目I期临床试验单位,周期大概为1年左右,而公司将依据临床药代预试验的结果,决定是否

开展动物体内同位素标记的物质平衡研究。

目前临床上治疗乙型肝炎的药物主要以核苷类药物为主,干扰素为辅。然而,核苷类药物在治疗乙肝时需长期服用,患者易因病毒变异产生耐药,而干扰素药效又较低。

姜伟告诉记者,替芬泰的二肽化学骨架与目前治疗乙肝的常用核苷类和干扰素类药物完全不同,是全新的化学骨架类型的抗HBV化合物。

如果临床研究找到合适的剂量,替芬泰很有可能可以治愈乙肝,正好弥补市场对这一领域的空白。”姜伟说。

作为苗药龙头,贵州百灵已经受到多家机构关注。招商证券研报称,目前公司有31个品种入选低价药目录,考虑到巨大的乙肝市场和目前无彻底治愈乙肝的药物,替芬泰若研制成功,将会对公司利润产生重大影响。

宏源证券一份研报也称,公司核心品种银丹心脑通已在10省市基药招标中中标,随着新市场的开拓和存量市场放量,有望继续保持较快增长。其他一二线品种在公司营销整合和市场开发推动下,预计仍会保持快速增长。

贵州百灵上半年实现营业收入6.9亿元,同比增长8.6%,归属于上市公司股东的

净利润1.3亿元,同比增长12%。

数据显示,上半年公司产品银丹心脑通软胶囊实现销售收入2.08亿元,较上年同期增长24.33%。2013年3月15日,银丹心脑通软胶囊为独家品种独家剂型入选国家基本药物目录。

除此之外,贵州百灵布局糖尿病领域的动作也颇受市场关注。据记者了解,医疗机构制剂临床试验显示,贵州百灵旗下糖宁通络胶囊具有显著降低糖化血红蛋白作用,并有整体综合防治的治疗优势,后续研究正在稳步推进。公司此前收购的糖尿病专科医院即将于8月底试营业。

# 金运激光 “记梦馆”四代店开业

证券时报记者 曾灿

备受关注的金运激光(600220)3D打印“记梦馆”四代店,上周六正式在长沙开业。记梦馆首席执行官杨博智介绍,该店也是全球首家3D打印科技体验馆。

证券时报记者在现场了解到,该店分为体验、互动、展示、购买、洽谈等5个区域,服务项目包括3D造像、3D打印制品、儿童3D打

印造物及瞬间动态3D扫描服务。

“人性化的互动设计、便捷的消费方式以及多视角体验空间,是3D打印在民用领域未来的发展方向。”杨博智表示,四代店的设置正是这一趋势的体现,如果该店运营成功,金运激光会将该店的模式在全国重点城市进行复制。他介绍说,记梦馆在升级原有的3D打印材料及技术工艺后,让3D打印变得更贴近生活及便携多样化,且成本更低。