

宝钢股份： 证金汇金合计持股3.73%

宝钢股份(600019)今日发布2015年三季报。前三季度，公司实现营业收入1221.92亿元，同比减少14.9%；实现归属于上市公司股东的净利润22.54亿元，同比减少55.01%。

报告期内，原料市场价格低位运行，铁矿石、钢坯价格不断创新低，普氏62%铁矿石指数最低下探至44.50美元；三季度钢材价格在二季度大幅下跌基础上继续下行，季末国际钢材CRU指数、国内钢材CSPI指数环比跌幅分别达5.5%、7%。

三季度，宝钢股份完成铁产量543.1万吨，钢产量551.9万吨，商品坯材销量539.9万吨；实现合并利润-14.5亿元（其中受三季度人民币大幅贬值影响-20.4亿元），环比二季度减少36.4亿元。

股东名单显示，截至今年三季度末，证金公司和中央汇金公司分别持有宝钢股份4.92亿股和1.22亿股，持股比例分别为2.99%和0.74%。另有10个中证金融资产管理计划各持有宝钢股份2164.54万股，持股比例各为0.131%。（岳薇）

中国远洋 前三季净利1.9亿

中国远洋(601919)今日披露三季报。今年1-9月，公司共实现营业收入441.1亿元，净利润1.9亿元。

2015年三季度，国际航运市场总体形势继续疲软，运力过剩局面延续。集装箱航运市场形势严峻，干散货航运市场略有回升但很快又回落，市场总体表现不尽人意。从市场数据来看，三季度，中国出口集装箱运价综合指数(CCFI)平均值环比下滑8.3%，同比下滑25.6%。上海出口集装箱运价综合指数(SCFI)平均值环比下滑2.7%，同比下滑37.8%。波罗的海干散货运价指数(BDI)平均值为974点，环比增加了54%，但同比仅增长了2.5%。1至9月份，BDI的平均值仅为744点，同比下跌了32%。

面对严峻的市场环境，公司积极采取措施，努力平抑市场波动风险，优化市场、客户、货源及船队结构，提高企业抗风险能力，努力降低市场不振给公司生产经营带来的不利影响。其中，中远集运不断完善运力、航线和货源结构，优化区域内航线服务，提升长约货源，加大对非海运费收入的收取力度，促进全球货流平衡，加强供应商管理，提升船时效率，严控燃油成本；中散集团积极推进和深化营销体制改革，不断优化客户结构，加大基础货源揽取。坚持精心经营、精益管理，进一步细化并落实各项有效措施。

公司表示，未来将继续围绕盈利能力、抗周期性、全球化和规模增长等四个战略维度，在中国经济改革创新的大背景下，抓住“一带一路”倡议、京津冀协同发展及长江经济带建设等系列机遇，全面推进战略落地及实施、深化改革、开拓创新、不断改善业绩。（马晨雨）

佳都科技2亿并购华之源 布局轨道交通人脸识别

佳都科技(600728)今日公告，拟以2亿元现金收购广东华之源信息工程有限公司51%的股权。

据介绍，华之源是全国轨道交通公安通信系统和视频监控系统的领军企业，在手订单超过5亿元，具有较强的竞争力和较高的市场份额，已经形成以华南为根据地并辐射全国的业务格局。公司2014年实现净利润1875.70万元，今年前三季度净利为194.78万元。截至目前9月30日，其净资产为6064.20万元。

交易对方承诺，华之源在2015年实现的扣非后净利润将不低于2500万元，且承诺2016年、2017年扣非后净利润较2015年的增长率不低于50%、80%。

对于这一并购的影响，公司作了重点描述。收购华之源，公司将成为中国唯一一家同时拥有城市轨道交通自动售检票系统、屏蔽门系统、综合监控系统和通信系统（含视频监控系统）等四大智能化系统解决方案和应用业绩的厂商，可以为客户提供更为丰富的解决方案和服务。

同时，在进一步巩固广州、佛山市场的基础上，公司将新增拓展东莞、南宁、宁波、厦门等城市，形成全国性的城市轨道交通业务分布，占据全国近三分之一的市场区域。

此外，公司的智能安防平台产品、智能分析产品等可以快速在城市轨道交通市场得到广泛应用，并占领人脸识别技术具有广泛应用需求的地铁站等公共交通枢纽场所。据悉，近期厦门地铁招标的通信系统和视频监控系统项目已经明确提出人脸检测、人脸跟踪、人脸比对等需求，并要求接入厦门市110视频监视平台。（李映泉）

五粮液：证金汇金杀入社保增持

公司前三季度总营收151.31亿元，同比微增0.42%；净利润46.03亿元，同比下滑2.22%

见习记者 李映泉

五粮液(000858)今日披露三季报，公司前三季度总营收151.31亿元，同比微增0.42%，净利润46.03亿元，同比下滑2.22%。三季报显示，证金与汇金双双杀入公司前十大股东行列。与此同时，多家知名白酒公司也均得到国家队青睐。

现金流大幅改善

五粮液三季报业绩乍看平淡无奇，但从第三季度单季的情况来看则可圈可点。公司第三季度实现净利润13.05亿元，同比增长85.05%，扣除非经常性损益后，同比增长86.19%。而公司前两个季度单季净利润均为同比下滑。

另一个积极的看点在于公司的经营性现金流。今年前三季度，公司经营活动产生的现金流净额为57.10亿元，而去年同期则为-7.54亿元。对于现金流的大幅改善，公司

解释为主要系本年收取银行承兑汇票较去年同期下降及银行承兑汇票到期收现增加加大银行承兑汇票支付比例所致。

无独有偶，就在几天前，贵州茅台发布的三季报显示，其前三季度的经营现金流净额达114.25亿元，比去年同期大幅上升48.75%。茅台指出，当期现金流的大幅增加源于销售商品、提供劳务收到的现金及客户存款和同业存放款项净增加额增加。

而同样28日晚间披露三季报的泸州老窖则是另一番景象，公司前三季度实现净利润13.05亿元，同比增长6.09%，但经营现金流净额却仅为4104.77万元，同比下滑97.28%。泸州老窖称，主要系本报告期内销售商品收到的货币资金减少和支付广告费增加共同影响所致。

汇金证金齐增持

在股东层面，证金和汇金一齐

杀入五粮液前十大股东，分别持有总股本的1.93%、1.06%，位列公司第三、第四大股东。而公司原第三大股东“惠理基金管理香港有限公司”则消失于十大股东行列。此外，原有的社保一一二和一零三组合持股未变，新增的社保一零二组合晋身公司第五大股东，持股0.74%。

由于公司从7月30日起即因筹划重大事项停牌，这意味着自二季度末至今公司只有21个交易日处于开盘状态，而证金、汇金以及社保基金的合计3.73%的股份则全部在此期间增持。由此计算，上述21个交易日期间公司股票均价为26.34元，与公司停牌前的收盘价25.73元接近。

此外，贵州茅台、泸州老窖也都得到了“国家队”的眷顾。其中证金和汇金分别增持泸州老窖2.99%、1.49%的股份，位列其第四、第六大股东；两家还分别增持了贵州茅台2.99%、0.86%的股份，位列其第三、第七大股东。



资料图

科技改革催热开发区经济 相关房企迎来新机遇

证券时报记者 蒙湘林

日前，国家层面在科技领域推出的两项重磅改革新政，科技园区投资这一主题再次成为市场热议的焦点。9月24日出台的《深化科技体制改革实施方案》触及面全，强调多部门联动。10月21日，国务院常务会议则确定了科技创新研发和税务政策优惠的具体要求。

在新政出台后，园区经济备受看好，也为园区的运营者——产业地产开发商，带来了新的机遇。事实上，在国内园区经济领域的比拼中，管理土地和建筑面积并不是优质产业房企的最大优势，出色的增值服务和股权投资成为优质产业房企的重要指标。

科改催热园区经济

新的《方案》要求产业专家和企业家应在国家创新决策组中占较大比例；市场导向明确的科技项目应由企业牵头，政府更多运用财政后补助、间接投入等方式，加大技术创新

在国有企业经营业绩考核中的比重，形成鼓励创新、宽容失败的考核机制等。

由于加大了财政和税务支持，同时减少行政干预，鼓励企业主导园区经济开发，因此，科技产业集中度和市场开放程度相对较高的园区将获得更多的政策支持。”一位不愿具名的东方证券房地产行业分析师告诉记者。

以武汉的东湖高新区为例，其于2001年被批准为国家光电子产业基地，光电子产业集中度和开发程度全国最高，被誉为“中国光谷”。目前，东湖高新光电子产业年均增速超过30%，园区企业生产的光纤光缆、光器件、激光等产品国内市场占有率均超过50%，其中光纤光缆生产规模已达全球第一。

东湖运营开发商东湖高新的服务的光电子企业包括烽火通信、长飞光纤和武汉锐科等。另一方面，东湖园区获得的当地政府支持也较为明显，仅税收优惠一项，园区内高新技术企业一年可直接减税

6.5亿，平均每户企业减税约135万元。

此外，产业集中度较高的园区还有中关村，目前进驻的互联网应用企业不少已成为中国乃至世界的龙头，比如联想、百度和小米等；同为互联网产业的高速发展则同样吸纳了阿里巴巴、联想、华为等巨头。微电子产业方面，张江高科吸引了微电子龙头企业展讯、华虹、锐迪科等。生物医药领域方面，前述高新区上市公司里也都集聚了诸如马应龙、天士力、先锋医药等知名行业企业。

事实上，由于近几年国家队科技创新创新的扶持，园区经济的发展已经取得效果。

截至2013年底，114家高新区共有企业技术中心7217个，其中经国家认定的有607个，占全国企业技术中心总量的60.6%。经济方面，国家经开区和高新区这两大类园区的GDP合计达到13.2万亿，占全国GDP的近1/4；合计工业总产值为35.2万亿，超过全国工业总产值的1/3。

产业房企拼金融

值得注意的是，此次科改方案还提出，研究设立国家新兴产业创业投资引导基金、国家中小企业发展基金、保险资金投资创业投资基金等新兴基金；开展知识产权证券化试点和股权众筹融资试点，加快推动创业板市场改革、股票发行注册制改革；探索各类银行的金融产品创新。

产业房企要运营好偌大的园区，不仅仅只是出售物业或租金，能为园区入驻企业提供完善的金融服务，特别是投融资服务，才是实现价值大幅增长的关键。单单指望增加土地储备或可销售物业面积是不够的。”前述地产分析师补充道。

记者梳理发现，不少高产房企业近年来已经摆脱了单纯的住宅式开发的园区经营模式，转而在租售物业的基础上增加新的盈利业务，即园区增值服务和股权投资平台。例如张江高科，在园区内成立专业企业孵化期20家，设立张江汉世纪基金、张江

江磐石葆霖基金等基金平台，2014年的这部分的投资净收益率高达94%。

南京高科的金融布局则更为全面。为了拓展园区金融增值业务，公司先后设立了新港科创（负责创业投资）、高科新创（负责跟进投资）、同时控股高科小额贷款，参股本地的金融机构南京银行和南京证券，2014年的投资净收益绿达到62%。

苏州高新的金融服务则和高校科技创新紧密联合，将高校的科技成果金融化。公司已和100多个科研院所合作，达成了近400项产学研合作项目。同时设立江苏省首家国家新兴产业创投引导基金金融联基基金，截至去年末，已经参股的企业10家，投资额超5亿元。

在科技创新的大潮下，园区开发商的转型步伐已经逐步泛金融化，从原始的债权融资、撮合融资到现今的孵化期模式和直接股权投资。此外，金融所能带来的估值优势也为众多园区房企带来市值重构的期待，在注册制和新三板市场的双重推进下，园区房企的估值未来或许能给市场带来更大的想象空间。

中国西电总经理陈元魁：

借力“一带一路” 推动“中国智造”扬帆出海

见习记者 曹桢

在新的经济形势下，中国西电(601179)有哪些举措来适应新常态？公司未来发展如何实现多元化？近日，记者就上述问题，采访了中国西电董事总经理陈元魁。

三季报显示，中国西电今年1-9月实现营收82.55亿元，实现归属上市公司股东净利润5.58亿元。因受国家重点项目合同交货期的影响，公司的收入和利润等效益指标较上年同期有所下降，但随着降本增效活动和精益化管理工作的持续推进和深入，公司主要产品的毛利率水平同比都有所提升。四季度，随着国家重点项目的交货，以及毛利率提升因素的影响，预计公司全年利润同比将略有增长。

做解决方案提供商

中国西电所处行业是实施“一带一路”及“走出去”战略的支撑行业。公司在特高压交直流输电等领域核心技术研发、设备制造和试验检测水平都处于国际领先水平，

随着特高压输电线路的跨境建设，已具备“走出去”的全产业链优势和国际合作经验。

作为总部设在陕西的唯一央企，中国西电将以“推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动”为契机，借助在输变电设备制造行业的领先地位，通过产品、技术、品牌和资本走出去等方式，加强与“一带一路”沿线国家政府、企业开展多种方式的项目合作。

面对汹涌而来的机遇，陈元魁说，公司将通过四个步骤布局“一带一路”，实现跨越发展：一是公司在电力输配电设备制造方面，已成为全球技术成熟、质量可靠的电器产品和智慧电气解决方案提供商。西电具有丰富的行业国际贸易经验和供货业绩，能够满足丝绸之路经济带沿线国家和地区经济发展及电力改造的需求。公司将加快装备制造产业发展集群化建设和布局结构调整，打造完整的电力传输、分配及应用的产品体系。深度促进“两化融合”，实现企业从传统装备制造企业向管理信息化、制造数字化、产品智

能化企业的转变。

二是公司与丝绸之路经济带沿线国家和地区较早建立了商务渠道，具有广泛的合作基础。同时，公司借助与GE建立全球战略联盟的契机，进行二次控制保护设备研发和制造，使一次设备技术和二次自动化及控制保护技术高度融合，促进公司集成成套能力的提高。充分利用GE的全球化营销资源和销售渠道，将公司具有优势的一次设备推向国际市场，开拓欧美等经济发达国家市场。

三是积极支持当地经济和电力发展，采取积极措施，有效帮助当地实现输配电设备和技术的进步、升级。四是通过与其他央企开展战略合作，公司力争取得更多项目分包机会，获得更多发展红利。

陈元魁说，目前公司正在实施“中国西电2025”计划，通过这个计划，中国西电将拥有国际一流的创新体系，培养和集聚行业一流人才队伍，以创新引领技术和市场；实现智能制造，建成智能化工厂；由生产型企业转变为生产型服务企

业，具备输变电整体解决方案能力；以世界领先产品技术及制造技术铸就世界一流精品，以品质铸就“XD”品牌，进入全球输变电行业第一阵营。

搭建海外销售平台

中国西电涉足海外市场以来，为全球50多个国家和地区提供了电力产品和服务。到目前为止覆盖国家和地区已达49个（不含GE主导区域），驻海外机构已达41个。在马来西亚、埃及、印度尼西亚、俄罗斯投资或合作生产设立了4家海外输变电设备制造基地，并通过制造基地辐射带动周边市场。2015年西电集团与俄罗斯国家电网公司签订面向未来、全面的战略合作协议，为打开俄罗斯市场奠定良好基础。

中国西电在海外发展布局中秉承丝路精神，先后为中亚五国电力客户提供了累积上亿美元的10kV~500kV高中压交流输电设备。充分发挥成套集成优势，在中亚地区执行了塔什干供电改造项目、苏尔汗

500kV输电项目、塔利马章500kV输电项目、锡尔河-新安格林500kV输电项目、哈萨克兹洛尔达油田供电项目、土库马巴格德雷油田输电项目，完成谢尔达利亚电厂220kV变压器供货项目、纳瓦伊电厂220kV高压输变电设备供货等多个输变电项目。

陈元魁说，未来公司在拓展海外市场时，将充分利用丝路起点的天然优势，以“一带一路”为契机，加快国际化步伐，努力将“XD”品牌发展成为国际领先品牌。包括实施品牌创新引领和品牌国际化战略、实施创新驱动、不断提高产品品质。同时，实施“解决方案+”战略。正实施的“解决方案+”战略以解决方案结合电力设备、新能源、能效服务、智能电网、能源互联网等，以丰富的业务类型为“一带一路”用户乃至全球用户提供价值，并在此基础上成就公司“全球领先的智慧电气解决方案服务商”品牌目标。公司还将借助“一带一路”政策，除了积极参与海外高级别商务论坛外，公司高层也将陆续出访相关国家电力主管部门和电力公司，寻求更宽的合作领域和相关项目，提高“XD”品牌影响力。