

大摩罕见组团调研 大华股份高管年内完成增持计划

证券时报记者 杨苏

上周(10月26日~10月30日)机构调研大增。其中,大华股份 002236 接待摩根士丹利组团调研,这也是今年9月以来造访公司多家外资机构中最热情的一次。

10月28日,摩根士丹利2位机构投资者和摩根中国投资信托4人携手调研安防公司大华股份。通报此前调研情况,大摩罕现派出多人调研一家上市公司的情况。

调研记录未显波澜。大摩询问大华股份的发展情况、未来销售增长以及海外业务毛利率,以及公司去年以来发展略有下滑的原因、未来的产业规划及重心。

大华股份介绍,自2001年正式进入安防行业,从事视频监控产品研发、生产与销售,从上千万元的销售收入做到几十亿销售规模,一跃成为安防行业龙头企业。目前,大华股份正在积极推进从设备提供向方案服务的创新变

革,同时也在重点布局海外市场拓展以及运营服务模式的创新。

机构关心公司未来的销售增长更多的是来自国内还是海外。大华股份回应,基于海外市场是国内市场的好几倍空间,预计海外市场业务销售与国内合理占比应该是1:1,甚至到2:1,未来几年海外业务增速会很快。然而,目前海外市场销售占比还非常小,未来具备较大的可持续提升空间。

大华股份还披露,关于产业主要支柱方面,目前来看国内市场行业应用主要集中在公安、金融、大交通、文教卫、能源、智能楼宇等行业以及平安城市、智慧城市项目领域,主要应用将围绕用户业务需求为导向,朝着智能分析、数据挖掘与价值信息分享等提供更高层次的服务。

大摩提出,大华股份前几年业绩增长非常快,自去年开始有下滑迹象。大华股份解释,自去年正式进入到从设备提供商向解决方案服务商的创新变革阶段。然而,创新变革是为了适应

行业未来的主流趋势,立足公司长远发展的需要。目前业务团队正在积极推进解决方案的落地,通过项目带动来驱动经营业绩的持续增长。

大摩并非首家热情登门的外资机构。今年9月份以来,许多知名外资机构调研大华股份,在A股上市公司中并不多见。

9月8日,14家外资机构合计19位机构投资者调研大华股份,询问公司转型、大数据处理等问题;9月11日,两家日本投资机构调研大华股份,询问公司激励机制、海外拓展计划等问题;9月16日,美林证券和新加坡政府投资公司调研大华股份,询问公司拓展模式、并购计划。

值得一提的是,大华股份实际控制人董监高增持计划及员工持股计划第二期尚未实施。目前大华股份股价为34.92元,比第一期员工持股均价略高10%左右。

今年5月7日,大华股份员工持股计划第一期实施完毕,购买均价每股约31元,数量约1691万股,股份来源公司实控人傅利泉大宗交易减持。随后大华股份推出第二期计划,于8月7日通过股东大会,根据规定将在6个月内完成购买。

截至10月30日,大华股份未披露员工持股计划,10月8日称尚未购买。对于实控人增持情况,大华股份称将在今年12月31日之前完成。



开能环保瞿建国:建全球最大“细胞银行”

证券时报记者 朱凯 见习记者 刘宝兴

“老八股”中华实业(现名中华控股,600653)创始人、开能环保(600272)董事长瞿建国,于花甲之年开启他人生的第四次创业。创业原能细胞,是我一生最好的业缘。”他说。

投资人热捧细胞存储 技术应用前景广阔

经过长时间停牌,开能环保近日正式敲定了非公开发行方案,公司拟以非公开发行股票方式募集9.798亿元资金,其中4.268亿元用于增资原能细胞及投资免疫细胞存储项目。

值得一提的是,开能环保在披露成立原能细胞后,其股价连续出现5个涨停,显示资本市场对该战略的热捧。瞿建国表示,投资者对该项目的出资金额比预期要快,主要原因在于,对比基因、生物疫苗、克隆等而言,免疫细胞存储与治疗技术,在生命科技门类中可能是最成熟的一个,已经有了几十年的科技医学基础。2009年到2013年,诺贝尔医学奖得主均与免疫的研究相关。瞿建国认为,免疫细胞存储及在此基础上的应用,毫无疑问是未来20-30年有巨大爆发力的产业。

据介绍,免疫细胞存储的商业逻辑在于,免疫细胞在零下196度的超低温状态下可以长期保存,而人体的免疫力在20岁至40岁时达到最佳状态,随后开始出现下降。个人可以在年轻的时候将其存储起来,留待年老或患

病时使用。另外,采集免疫细胞后,个人机体会因应激反应而催生更多的新鲜免疫细胞,进而强化身体免疫功能。

建全球最大“细胞银行” 存储量超1000万份

此次定增的资金,主要用于建设一家数万平方米的细胞存储库和医学科研基地,该基地存储细胞能力将达1000万份以上。瞿建国表示,这一免疫细胞存储基地“将是全世界最大的”,哪怕是医疗技术、医学装备发达的欧美国家,都没这个规模。”

随着免疫细胞技术的发展和推广应用,原能细胞在免疫细胞领域将遭遇越来越多的竞争对手。此前中珠控股、姚记扑克均表态将跨界进军该领域,而中源协和、冠昊生物等生物制药或服务企业,也已在该领域深化业务。在瞿建国眼中,他们都是未来业务的潜在合作伙伴。

瞿建国强调,原能细胞现阶段将专注于免疫细胞存储及相关医疗服务,科学研究和临床研究不是我的强项,所以要通过支持科研机构三甲医院共建合作来实现。”他指出,免疫细胞存储技术早已成熟,而自动化设备方面有很大发展空间,原能细胞存储基地将会把工业4.0、互联网、机器人等运用其中,相信原能细胞存储技术20年内也不会过时。”

但实际上,目前国内尚无细胞存储方面的明确法规和政策,行业也未建立相关行业标准。瞿建国表示,将人

体现在的免疫细胞存储起来,在规范上是没有障碍的。相较于免疫细胞临床治疗,免疫细胞存储“更是没有任何争议或伦理上的问题,是最具产业化条件的行业”。

瞿建国所规划的1000万份细胞存储基地,据悉将落户上海浦东的张江生物医药产业基地。此前,原能细胞与海泰投资有限公司签订协议,原能细胞拟以2.29亿元收购海泰投资所持海泰药业57%股权,该交易目的就在于建设大型免疫细胞存储基地,包括生命医学健康中心、细胞生物研究中心、GMP标准的细胞制备中心等项目。

复制推广“细胞银行” 市场开发联动净水业务

目前,原能细胞的存储业务已经启动。首期100万份的免疫细胞存储库、与存储配套的体检与免疫评估服务、免疫细胞采集服务等已开始运行。

根据此前公告,免疫细胞存储项目的预期收益主要分为两部分,免疫细胞存储业务,预计2019年可收回投资,预计毛利率为40%;另一个业务为免疫细胞存储相关的医疗服务业务,预计毛利率为60%。综合预计,到2020年两项业务的营业收入可达8亿元。

实际上,该项目第一期已增资至5亿元,此次定增将再度加码原能细胞建设。瞿建国透露,未来细胞银行有望在除上海外的北京、广州以及温州、常州、无锡等区域城市复制推广,相应的投资需求也会不断加大。

瞿建国指出,原能细胞银行建成投产后,哪怕按最小单位25份/人的存储量和100元/份/年的价格,每人每年存储费仅为2500元。随着细胞科技的进步与发展,人体自体细胞将有可能成为治愈自己最好的药。今后随着环境污染及各种疾病的产生,免疫细胞治疗技术有望成为最安全有效的医疗技术之一。”他说。

他表示,正常情况下每位健康人可存储50-100份细胞来满足未来的自身保健及治疗需求,1000万份对应的最多就是10-20万人。据其乐观预计,一家细胞银行存储1000万份即是对应10亿元的现金流,如果细胞银行建设了10家,哪怕不包含其他关联产业的收入,仅细胞存储业务就可提供100亿元的现金流。

实际上,推进免疫细胞存储的最大难题,可能在于消费者的认知与接受程度上。瞿建国表示,开能环保此前的水处理业务最成功、最有价值的成果,就是在上海建立了数万家庭的高端客户群,一个家庭一般由3至5人组成。这些开能服务的家庭客户本身就特别关注健康,对免疫细胞存储的接受度相对更高。近两年时间里,原能细胞将在这个客户人群中优先推广。”

瞿建国对证券时报记者透露,原能细胞2020年营业收入实现8亿元的测算,还只是非常保守。另一方面,开能环保的净水业务在2016年将出现大跨步发展,原能细胞在2020年之前将配合开能环保的家庭水处理业务,共同创造协同增效的巨大价值。

中国中铁前三季度净利79亿 在手订单1.86万亿

证券时报记者 马晨雨

近日,中国中铁(601390)公布了2015年第三季度业绩。报告显示,2015年1-9月,公司实现营业总收入4321.5亿元,归属于上市公司股东的净利润79.08亿元。截至报告期末,公司在手订单18575.2亿元。

公告显示,公司收入保持稳步增长,其中基建业务实现营业收入3727亿元,同比增长6.4%。铁路、公路和市政及其他业务都较有不同程度增长。成本费用得到有效控制,其中:三项费用率5.11%,同比下降0.09个百分点,综合毛利率达11.03%,同比增长0.36个百分点,盈利能力进一步增强。

同时,公司新签订单5515.6亿元,同比减少8.9%。业务板块方面,基建板块4448.2亿元,同比减少4.9%;勘察

设计板块116.7亿元,同比增长16.4%;工业板块188.4亿元,同比增长25.9%。

此外,基于公司完成非公开发行15亿股A股和永续债的发行以及公司管理效益的提升。公司计划进一步利用境内外债券市场新增发行不超过或等值于400亿元的境内外债券类融资工具,以拓宽公司融资渠道,降低融资成本,改善融资结构。

公司表示,9月以来发改委项目批复频繁,公司订单承接量大幅增长,稳增长政策初显成效。未来,公司将继续积极稳妥深化企业改革,严格管控发展风险,持续推进全面精细化管理工作,努力提升发展质量和效益,同时,全力以赴境内外开拓市场,抢抓机遇,借助“一带一路”战略和国际产能合作中提升国际化水平,加快“走出去”步伐,努力打造高铁“中国制造”新名片。

上海家化获大股东增持 要约收购31%股份

证券时报记者 康殷

上海家化(600315)11月1日晚间公告,上海太富祥尔股权投资基金合伙企业(有限合伙)向除上海家化集团及上海惠盛以外的上海家化集团发出的部分收购要约。根据要约收购报告书,太富祥尔的控股股东为平安德成,中国平安间接控股平安德成。

公告指出,要约收购主体为太富祥尔,要约收购目的旨在进一步巩固中国平安的控股地位。本次要约收购股份数量为2.09亿股,占公司总股本

的31%,要约收购价格为40.00元/股。

本次要约收购前,收购人的关联方平安人寿拟协议收购上海家化集团持有的上海家化1.82亿股,占总股本的27.07%。上述协议收购尚需中国保监会批准。本次要约收购期限届满后,收购人及其关联方最多合并持有上海家化58.87%的股份。

分析指出,这次交易体现了收购方对公司当前投资价值的极度认可,对股价有较大的正面刺激。这次要约价格为40元/股,比二级市场股价溢价16%。本次部分要约收购将刺激股价上行,并改善市场对公司发展的预期,提升市场信心。

鸿达兴业将收购塑料交易所

证券时报记者 赖少华

鸿达兴业(002002)11月1日晚间公告,公司及子公司金材实业拟以现金方式收购鸿达兴业集团、周奕丰、广东新能源合计持有的广东塑料交易所股份100%股权,交易价格约为12.72亿元。收购完成后,公司及子公司将合计持有塑交所100%股权。

塑交所是经国务院六部委联席会议备案保留的全国唯一一家塑料交易所,截至2015年9月30日,塑交所注册大宗商品交易企业5816个,电商会员20万个,已发展成为全国客户规模、交易规模最大、交易品种最齐全的塑料现货电子交易中心,全国首家发布的塑料商品价格指数“塑交所·中国塑料价格指数”经国家发改委批准为国家级塑料价格指数,是我国塑料原材料

的价格风向标。

截至2015年9月30日,塑交所总资产4.79亿元,所有者权益2.42亿元。其2014年度及2015年1-9月分别实现营业收入1.23亿元和1.86亿元;同期净利润分别为-170.08万元和2105.92万元。交易对方承诺,塑交所2015年-2018年实现税后净利润分别不低于5000万元、1亿元、1.5亿元、2亿元。

鸿达兴业表示,通过本次收购,公司将积极整合线上线下资源,利用互联网模式推动塑料化工、稀土新材料、土壤修复以及相关农业开发产品进入“互联网+”时代;同时,塑交所完备的现代仓储物流体系将降低公司产品的存储及运输成本。收购完成后,公司产品链将进一步延伸,形成“环保、新材料、互联网+”的完整产业体系,提升公司可持续发展能力。

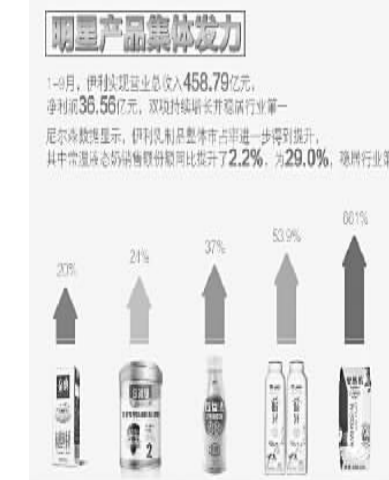
伊利股份:稳居行业龙头 受惠“二胎”红利

10月30日晚间,伊利股份(600887)发布三季度业绩报告。数据显示,1-9月伊利实现营业收入458.79亿元,净利润36.56亿元,在国内宏观经济面临下行压力,食品制造业收入同比增速放缓,国内乳品消费增幅较上年同期也有所回落,同行业业绩堪忧的大背景下,伊利营收及净利润双项仍保持持续增长并稳居行业第一。

市占率稳居第一 明星高端产品增长迅速

尼尔森数据显示,1-9月,伊利乳制品整体市占率进一步得到提升,销售份额同比实现了1.1%的提升,为20.4%,持续稳居行业第一。其中,常温液态奶销售份额同比提升了2.2%,为29.0%;基础液奶销售份额同比提升了2.1%,为35.9%,双双稳居行业第一并

大幅领先。而冷饮销量则连续22年稳居行业第一。



具体来看,明星产品增长势头持续强劲,这些中坚力量有效保障了业绩的稳定增长。尼尔森数据显示,今年1-9月,伊利旗下“金典”销售额同比增长

20%;常温酸奶安慕希销售额同比增长661%;高端婴幼儿配方奶粉“金领冠保护”,销售额同比增长24%;酸奶两大明星产品——“畅轻”、“每益添”,销售额增速分别达到53.9%、37%。

在销售保持快速增长的同时,伊利股份的毛利率在持续攀升。财报数据显示,公司2015年第三季度的毛利率为34.86%,同比提升2.3个百分点。公司毛利率的提升受益于高端产品占比增加带来产品结构的优化,更离不开公司在渠道方面的多重建设。

“互联网+”模式兴起 积极拓展多重渠道

随着互联网浪潮的不断深入推进,伊利与腾讯、百度进行战略合作,通过与“快的打车”、“宝宝树育儿网”等媒介平台建立战略合作关系,建立起“母婴生态圈”,开启大数据平台下的

精准服务,满足消费者个性化需求,利用互联网平台和移动终端技术支持,积极加快伊利互联网“生态圈”的构建步伐。

目前全渠道搭建的“云商信息平台”项目正式启动实施,该项目主要针对“渠道精进”和“数字化会员营销”来开展,在建立与消费者及时互动和沟通信息渠道的同时,将进一步强化销售系统的终端服务水平和渠道管理能力。

除了互联网合作,伊利在母婴渠道的门店铺货、开拓餐饮、药店等其他新兴渠道方面,也取得了良好的成效,截至2015年上半年,伊利在母婴渠道的门店铺货率达到73%,同比提升9个百分点,销售额同比增长45%。

创新和国际化发展方向

“中国乳业的新常态是增长、创新

和国际化,这三点会是中国乳业未来很长一段时间的特征和常态。”伊利董事长潘刚指出。

在创新体系建设方面,伊利成立专门机构来完善消费者需求洞察以及消费行为研究,快速开发满足消费者需求的产品,提升公司可持续发展的核心能力。在第十六届中国国际食品和饮料展览会上,公司安慕希希腊酸奶、谷粒多燕麦牛奶、味可滋哈密瓜牛奶与木瓜牛奶四款产品,荣获新产品创新奖。

在完成“五年三步走”掌控上游“三大黄金奶源带”之后,2013年公司加快海外步伐,启动了“全球织网”战略,先后“织网”新西兰,建立了婴儿奶粉生产基地,牵手意大利斯嘉达等乳业巨头,与荷兰瓦赫宁根大学合作成立欧洲研发中心,与SCS、劳氏、天祥共同完善全球质量保障体系,伊利的全球资源体系、全球研发体系、全球市场体系三大体系初步形成。

二胎政策落地开花

10月29日,随着十八届五中全会今闭幕,“全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策”的消息就炸开了锅,这是继2013年,十八届三中全会决定启动实施“单独二胎”政策之后的又一次人口政策调整。

民生证券研报指出,全面放开二胎正逢其时,估算每年将增加150-200万新生儿。中信证券表示,预计0-3岁婴幼儿的消费市场将扩容近1000亿元。

在中国经济新常态的大背景下,“二胎”全面开放对于乳企无疑是重磅利好,乳企如何在产业政策红利的背景下,加速产品的转型升级,显得尤为重要。伊利作为乳业龙头,前瞻性的经营布局 and 在全产业链各个环节上的精耕细作日复一日,年复一年加固着“护城河”,这种优势结构产生的叠加和放大效应无法被简单复制,将助力公司持续稳健增长。(CIS)