

前海人寿去年底减持南玻1.13亿股

证券时报记者 任杰

南玻 A (000012) 今日公布 2015 年年报,报告期内,公司实现营业收入 74.31 亿元,同比增长 5.48%,归属上市公司股东净利润 6.25 亿元,同比下滑了 28.5%。

对于业绩下滑的原因,公司解释为经济增速换挡,房地产市场调整,公司的主要产品浮法玻璃、太阳能玻璃以及工程玻璃均面临产能过

剩和价格下滑的压力。

由于去年南玻 A 遭遇了宝能系连续五次举牌,公司的治理结构和股权结构是 2015 年年报中的主要看点。

截至去年 11 月南玻 A 最近一次披露详式权益变动报告书时为止,宝能系下属的前海人寿及其一致行动人钜盛华和承泰集团合计持有公司股票 A 股 5.29 亿股,B 股 3554 万股,占公司总股本的

25.05%,其中,前海人寿持有 A 股股票 4.7 亿股,占总股本的 20.83%。

从年报披露情况来看,前海人寿在去年四季度对南玻 A 进行了部分减持。截至年报报告期末,前海人寿持有公司股票的数量已减至 3.57 亿股,较 2015 年 11 月份减持了约 1.13 亿股,占总股本比例降至 17.22%。不过,钜盛华和承泰集团的持股数量略有增加,占总股本的比例分别由 2.64% 升至 2.87%、1.58% 升至 1.71%。总体而

言,前海人寿及其一致行动人合计持股比例降至 21.8%。

在董事会层面,前海人寿在今年 1 月提名了 4 名新董事,分别为陈琳、王健、叶伟青和程细宝,目前公司董事长仍为曾南。由于前海人寿及其一致行动人合计持股比例未超过 30%,同时,由其推荐的董事人数也未超过公司董事会人数的三分之一,因此,南玻 A 目前仍处于无控股股东及无实际控制人状态。

盛屯矿业37亿加码金属产业链金融

证券时报记者 康殷

盛屯矿业 (600711) 继续加码金属产业链金融业务。公司 3 月 25 日披露定增预案,拟以 5.67 元/股价格向深圳盛屯集团公司等 7 名投资者非公开发行 6.5 亿股,募集 36.88 亿元投向金属行业商业保理、金属供应链金融业务、黄金租赁业务、金属行业设备融资租赁等业务。其中盛屯矿业实控人姚雄杰通过金鹰穗通定增 106 号资管计划认购 5838 万股,公司控股股东盛屯集团认购 1.8 亿股。公司股票今日复牌。

预案显示,本次发行对象为金鹰基金管理有限公司的金鹰穗通定增 105 号资产管理计划和金鹰穗通定增 106 号资产管理计划、深圳盛屯集团有限公司、永诚财产保险股份有限公司、厦门国贸资产管理有限公司的国贸资管定增一号资产管理计划、北京泰生鸿明投资中心、深圳市弘源汇鑫股权投资企业和重庆科创嘉源投资合伙企业(有限合伙)共 7 名特定投资者。其中金鹰穗通定增 106 号资产管理计划的委托人姚雄杰为公司实际控制人。

此次募资,10 亿元用于 增资盛屯保理,拓展金属行业商业保理

业务”,8 亿元用于 增资盛屯金属,拓展金属供应链金融业务”,11.7 亿元用于 增资盛屯金融服务、埃玛金融服务,拓展黄金租赁业务”,2.94 亿元用于 投资盛屯融资租赁,拓展金属行业设备融资租赁业务”,9400 万元用于 增资盛屯电子商务,建设基于大数据的金属产业链金融服务信息化平台项目”以及 3 亿元用于 投资盛屯国际项目,拓展海外金属供应链金融业务”。

盛屯矿业表示,金属产业链的上下游企业存在大量的融资及供应链服务需求,面临良好的发展机遇,公司拟通过资本市场融资,大力加强金属产业链金融服务业务的投入,将公司发展成为国内领先的金属产业链金融服务综合提供商。

同时,盛屯矿业公布 2015 年年报,去年公司实现营业收入 66.62 亿元,同比增长 99%;归属于上市公司股东的净利润 1.38 亿元,同比下降 7.82%。面对国内外市场有色金属价格下降和行业竞争激烈的挑战,盛屯矿业加速发展金属产业链金融服务业务,2015 年金属产业链金融业务实现营业收入 32.78 亿元,同比增长达 623.76%;毛利达 2.23 亿元,比去年同期增长 584.45%。



北京文化董事长宋歌:搭建全产业链平台

证券时报记者 周少杰

再过数日,北京文化 (000802) 将完成 21 亿元并购世纪伙伴,浙江星河事项的交割。届时,这家由旅游业转型影视文化产业的上市公司将形成业务涵盖影视剧项目剧本开发、投资、制作、发行,艺人经纪,新媒体,旅游、影院等的全产业链文化传媒集团。

北京文化要做一个有原创能力的、可持续发展的内容制作公司,不是手工作坊。”公司董事长宋歌说,完成并购之后,公司要搭建一个从 IP 开发、编剧、拍摄、宣传、发行一体化的支撑电影、电视剧网剧、综艺节目等内容创作的平台,这是学习美国电影工业模式”。

学习美国工作室模式

今年年初,大型民国权谋历史剧《少帅》在东方卫视、北京卫视热播,播出收视率稳步上升。而这部电视剧即是北京文化即将完成收购的世纪伙伴的作品。

与世纪伙伴同时并入北京文化的另一家艺人经纪公司浙江星河,由著名经纪人王京花创建。王京花是中国内地经纪界的“教母”,合作并运营过范冰冰、李冰冰、胡军、宋佳、佟大为等多位演员艺人。

2013 年北京文化并购的摩天轮,独立开发制作的电影《同桌的你》取得 4.5 亿票房,参与投资的电影《心花路放》累计票房高达 11.54 亿。如今,再并入两家影视经纪公司,北京文化打造的影视文化传媒集团已现雏形。

据宋歌介绍,北京文化目前着重推动电影、电视剧网剧、综艺节目、艺人经纪四大业务板块,艺人经纪是其

他三个板块的依托,并启动新业务板块,包括新媒体、网络自制剧等。

今年主要计划做的一件事,就是完成这三家公司和四大业务板块的融合和整合。”作为摩天轮的创始人、北京文化董事长宋歌说,这些年他最想做的一件事就是搭建一个平台,实现从 IP 开发、编剧、拍摄、宣传、发行一体化,并支撑电影、电视剧网剧、综艺节目等内容创作,让 IP、人才、项目在平台上跑通起来。北京文化就是这个平台,如今已近在咫尺”。

怎么理解北京文化这个平台呢?”宋歌说:举个例子,丁晟导演将翻拍《英雄本色》电影,我们的艺人经纪公司会协助安排演员,综艺节目公司要安排一个真人秀节目在电视上播出,将《英雄本色》这个 IP 打通,做到 IP、人才和项目真正正做到融合。”

宋歌说:我在 2005 年投资的电影《七剑》(徐克导演),投了 800 万人民币,到今天为止只收回当年投资的 800 万和当时的 70 万的分红。剩下的版权我都不知道在谁的手上,根本没有想过任何收益。我一个美国朋友是作曲的,在 30 多年前一部电影中写了一个配乐,前几天还收到 7000 多美元的版权费。”

他认为,中国与美国的电影工业还有差距。在中国,一些条件还不成熟,尚未形成体系化的影视工业,但他想在北京文化这一平台上提供一个内部体系化的服务。

影视业“工匠精神”

文化产业的核心资产是人才,留住人才需要三样东西。”宋歌伸出三根手指头:“一是钱,二是尊重,三是体系化服务。”

宋歌进一步解释道:满足优秀人才的经济需求,给他们良好的感受,并且在这个平台上得到一系列的服务,得到各方面支持,才会待得比较舒服,才能留住人才。”

宋歌举例说,乌尔善导演准备拍电影《射神》,光开发费我们就一次性给了 4000 万,除此之外,还给他提供各方面的服务,包括找来美国著名编剧、在三亚在开剧本讨论会、面对媒体怎么回答等等。”

“一部电视剧、一个电影都是一个系统化的项目,都不是一个人能单独完成的。”宋歌说,在中国,文化产业对人才的支持,不缺钱、不缺尊重,但缺少体系化的服务。

美国有版权公司,所有电影电视剧网剧拍好之后交给它,在扣掉税收扣掉费用之后,所有的发行所得收入都分给投资人。到了授权期限之后,它还会问买家是否续约,收钱再分一遍。如果有人侵权,它的律师就站出来,帮你打盗版侵权官司。美国有个说法,如果你拍五部电影,这辈子就甭干活了,可以养你一辈子。”

宋歌说:“我在 2005 年投资的电影《七剑》(徐克导演),投了 800 万人民币,到今天为止只收回当年投资的 800 万和当时的 70 万的分红。剩下的版权我都不知道在谁的手上,根本没有想过任何收益。我一个美国朋友是作曲的,在 30 多年前一部电影中写了一个配乐,前几天还收到 7000 多美元的版权费。”

他认为,中国与美国的电影工业还有差距。在中国,一些条件还不成熟,尚未形成体系化的影视工业,但他想在北京文化这一平台上提供一个内部体系化的服务。

宋歌说:“我们想做这样一个工业化体系,无非就是一辆车上路前,我们给它加好油,拧好螺丝,调好座椅,让驾驶员上路更舒服。”

宋歌说:“我们想做这样一个工业化体系,无非就是一辆车上路前,我们给它加好油,拧好螺丝,调好座椅,让驾驶员上路更舒服。”

神”去精髓雕琢作品”,其实每个导演都想拍出一部好作品,这是最高追求,也是我的追求。”

用世界语言讲中国故事

钱,我们也想赚,但最主要是,我们想拍好的电影。”作为电影投资人,宋歌说他最喜欢的电影是《美国往事》以及《教父》三部曲。就这种类型的、经典的、有情怀的电影,真真正正是我想拍的。”

宋歌讲了一个故事:有一年,在广州,有位老先生拉着我说‘给你 5000 万,你给我拍一个李鸿章的电影’。我问‘为什么拍这部电影,没人看李鸿章’。他说‘李鸿章是我爷爷,我们家有钱,你给我拍,上不上(映)也无所谓’。这就是他拍电影的理由。”

宋歌认为,在中国拍电影的理由有很多种,但作为专业电影人,就想拍出有情怀的、激动人心的电影。”

宋歌的理想是拍出“走向世界”的电影,他提到时下乌尔善导演正在筹拍的《射神》。他说:这是一个很古老的中国神话故事,就是要把这个片子推向全球。”

中国电影走向世界的不是“特效”,关键是价值观念要符合主流价值观,你看美国电影,主流价值观无非就是亲情、友情,无非就是人与人之间的感情,这是全世界通用的。”宋歌认为,电影,就是用镜头语言来阐述一个故事,中国电影要“走出去”,必须用“世界语言”来表达,放之四海都能看得懂的。”

宋歌还补充说:“拍‘走出去’的电影,就拍世界主流价值观的,若拍本土的就拍本土价值观的。要拍走出去的电影就要符合人家的价值观,就要拍中国人能看、美国人能看、印度人也能看的电影。”

亿纬锂能:力争进入动力电池第一梯队

证券时报记者 李映泉

3 月 22 日,在“践行中国梦·走进上市公司”活动中,作为创业板第一家锂电池上市公司的亿纬锂能成为目的地。虽然暴雨肆虐,但仍阻挡不了百多位机构及个人投资者前往公司调研的热情。

公司动力电池产能几何?定增项目进展如何?上游原材料上涨对公司有何影响?公司未来还有哪些增长点?带着大量投资者关心的问题,证券时报·莲花财经记者在本次活动中专访了亿纬锂能董事长刘金成。

相较于企业家身份,刘金成更喜欢“科学家”这个头衔。翻开他的履历可以看到,他是华南理工大学工学博士,曾任“国家新型储能材料工程中心”技术部经理,参加过 863 镍氢电池产业化攻关工作。技术出身的刘金成一出场就带着儒雅的风范。

证券时报记者:新能源汽车动力电池是公司最核心的关注点,公司已有哪些布局,未来增长情况如何?

刘金成:我们在动力电池行业做了十几年,目前锂离子电池技术已经成熟,下游新能源汽车市场需求强劲,2015 年被称为新能源汽车的爆发元年。公司在这一领域已经做了完整布局,今年在这块的营收会有 10 亿以上,明年的增长可能会更大。

证券时报记者:公司对动力电池行业前景的看法如何?公司产能规划情况怎样?

刘金成:按照国家“十三五”规划,2020 年实现累计 500 万辆新能源汽车产销。一方面,按照目前全国 1.3 亿的汽车存量,500 万辆的占比不足 5%,即到 2020 年新能源汽车有很大的空间。另一方面,2020 年将要生产 100 万辆新能源汽车,是 2015 年的 3 倍,意味着 2020 年动力电池的需求是 2015 年的 3 倍以上。

2016 年,公司将完成 1.8GWh 的生产能力的达产,并根据市场情况继续裂变式地扩产。

证券时报记者:动力电池行业最近一年吸引大量企业投资,是否会造行业产能过剩?公司如何在行业激烈竞争中保持行业地位?

刘金成:从亿纬锂能来看,目前产品仍处于供不应求状态,很多没有生产出来的产品已经被客户提前预订。从行业角度来看,新能源汽车的发展是国家战略,各路资金大量投入是很正常的。但最终能否在这个行业走出来,并在国际上走向前列,是一个巨大的挑战。未来新能源电池一定会有产能过剩,但行业竞争有利于优胜劣汰,靠创新和品质存活的企业还是会有很大的发展。

动力电池是一个高技术密集、高资金密集的业态,产品要求很高的可靠性和一致性。在这个行业里,我们认为技术研发、融资能力和管理水平是缺一不可的。就亿纬锂能而言,对电池行业深入的理解是优势,加上上市公司的地位和多年来制造高可靠性锂电池的管理经验的积累,这些优势让公司具备了较高的行业地位与良好的发展条件。

证券时报记者:公司去年完成了 6 亿元的定增,投资高性能锂电池产能,项目进展情况如何?

刘金成:去年 11 月份完成了定增,募投资项目由于启动较早,生产线已基本建设完毕。从全球范围看,该项目的生产线是目前行业自动化程度和智能化水平较高的,设备既有日本、韩国和美国的,也有国内的,具有很好的性价比。该生产线将为亿纬锂能在动力电池领域的发展打下坚实的基础。

证券时报记者:如何看待上游原材料碳酸锂价格的上涨?公司在成本上如何控制?

刘金成:去年电池材料的上涨主要表现为碳酸锂价格的上涨。供不应求还是碳酸锂价格上涨的主要原因。但从世界资源的角度看,锂资源是不缺的,中国也有大量的锂资源,目前的价格水平下,这些锂资源都具备了开采价值。我们大体上的看法是,碳酸锂的价格会在 2016 年的某个时间出现稳定,然后逐渐

下降,回到合理水平。从公司角度来看,原材料价格上涨不会对公司的业绩产生重大影响。

证券时报记者:锂原电池是公司的老本行,公司对该行业的发展前景有何看法?

刘金成:锂原电池属于大物联网下的重要支柱性能源产品,所有的芯片都需要电池提供能源,“芯片是大脑,电池是心脏”,高性能锂原电池是支持大物联网发展的关键的零件,电池的重要性不言而喻。公司已经在锂-亚硫酰氯电池产销量方面做到了全球第一,2015 年的销量超过 1 亿只。亿纬锂能希望打造一个锂原电池的超级市场,为全球的物联网产品提供能源解决方案。

证券时报记者:公司怎么看储能市场?

刘金成:储能是我非常喜欢的一块市场,同时也是国家十三五规划 100 个大项目之一,个人认为未来储能电池市场空间与新能源汽车不相上下,公司也非常重视储能业务的发展。

证券时报记者:公司涉足电子烟业务,对这一市场有何看法?

刘金成:电子烟的特征是时尚、健康。这两个主题就代表了产品不可阻挡的市场潜力。中国目前有 4 亿人在抽烟,电子烟的潜在需求巨大。公司通过控股子公司麦克韦尔开展电子烟方面的业务,目前该公司已经登陆新三板。麦克韦尔在经过一段时间的平稳过渡后,呈现出快速增长的势头。而国外的大型烟草公司也在加大对电子烟新产品的投入。根据估计,美国的电子烟市场规模在 2020 年将达到 200 亿美元。中国的市场需求可能会更大,我们非常看好电子烟未来的前景。

证券时报记者:公司目前毛利率大概为 28%,公司对今后毛利率水平有何期望?

刘金成:公司当前的毛利率水平较高,主要来自于专利产品,高技术产品的高毛利率贡献,但一般消费类产品的毛利率并不高。以动力电池为例,今后随着竞争加剧,不会长期保持过高的毛利率水平。

证券时报记者:公司目前已经获得军工资质,进入军工行业对公司有何影响?

刘金成:目前公司是锂电池国家军用标准的主导起草单位,同时是军用无人机的锂电池供应商。军工产品最重要的就是追求产品的高可靠性,做好军工业市场,可以帮助公司从根本上建立起高可靠性产品的文化,有助于更好地为民用市场提供高可靠性的产品。另一方面,电池在军事方面的应用必须加强研发,展望未来,这有助于公司时刻关注和把握电池技术的发展方向。

证券时报记者:公司还涉足了医疗电池领域,这一细分市场有何看点?

刘金成:在医疗领域,公司独家开发了植入式电池,为人体植入式医疗提供电源产品。目前来看,中国医疗电池领域还缺乏统一的行业标准,市场秩序混乱,但行业机会很大。目前公司在这一产品上的毛利率较好,但规模还很小。公司计划在今年推动建立医疗产品事业部。

除了医疗电池以外,公司最近还获得了中石油颁发的物资供应商准入证,公司有五大系列电池产品取得准入资质,可应用于石油钻井、石油勘探等领域。这一细分领域未来也具备很大的市场潜力。

证券时报记者:公司未来的发展战略如何?

刘金成:战略上,公司以“技术创新”和“先进生产方式”为两个抓手。在各项业务定位上,第一,谋求锂电池的全球领导地位;第二,力争在动力电池行业进入国内第一梯队;第三,大力发展储能电池市场;第四,成为军用锂电池技术领先的主供方;第五,在电子烟领域成为细分市场创新能力、竞争力和市场份额上的领先企业。

在技术研发上,公司与武汉大学合作,并设立了专门的研究室,与顶尖的科研人员共同进行技术创新。这些布局能够帮助我们了解电池行业的未来发展方向,尽可能避免方向性的错误。