

东凌粮油“大粮油”战略提速

董事长侯勋田认为,部分大豆压榨企业亏损正是逆市整合的好机会

证券时报记者 刘莎莎

新的股权激励方案、更专业的管理团队、更长远的战略规划,成为了东凌粮油 000893 飞跃发展的新起点。近日,对于记者提出的企业竞争力问题,东凌粮油董事长侯勋田回答说:在公平竞争的市场环境下,企业之间的竞争将是企业规模的竞争、品牌的竞争,最根本的还是人才的竞争。”

2012 年,被东凌粮油定义为“变革年”。一个“变”字贯穿了东凌粮油从战略布局,到管理团队的架构,再到市场角色的转换。在外界以各种声音评析这个“变”的时候,侯勋田则把这种“变”看作是在原来基础之上的一种“强化”。

自去年年初至今年年初,东凌粮油的高管团队完成了一次“递进”。

据公开资料显示,2012 年 3 月 7 日,侯勋田辞去总经理职务,就任董事长一职;同日,任命有着“中粮、路易达孚及益海粮油”工作背景的马恺为总经理;2012 年 10 月 22 日,聘任陈雪平为新一任财务总监;2013 年 3 月 14 日,聘任田岩和徐建飞为公司副总经理。

伴随着一轮高管人员的更迭,东凌粮油开始谋划更快的发展。据悉,新上任的田岩有望帮助东凌粮油在外延式扩张方面实现“零”的突破,而徐建飞曾于 2008 年 3 月至 2009 年 2 月任广州植之元油脂实业有限公司的高级顾问,此次“加盟”将进一步强化公司大豆营运的专业力量。

新基金一位基金经理表示:目前看来,大豆压榨行业在经历了政府的限价调控之后,最坏的时候已经过去。伴随着更多市场机遇的来临,更专业化的管理团队、新的管理构架更有

助于东凌粮油诠释资源整合者的角色,从而搭建“大粮油”体系。”

在东凌粮油刚完成不久的定向增发项目中,新华基金因包揽全部 4478 万股增发股份而被封以“活雷锋”的称号。产业链的延伸,更专业、分工更细化的管理团队,以及在食品安全趋于紧迫的当下,作为资源优势者在未来行业洗牌中扮演的角色。”这正是新华基金所看中的。

侯勋田说:股权激励是公司一直想要推进的一项工作,可以使公司高管与股东的利益趋于一致,也将更好地激励管理团队为实现企业长期价值而努力。东凌粮油希望借助这样

一种激励手段,留住专业人才,同时实现公司快速发展。”

从固守到扩张,东凌粮油正在寻求更快速度的发展,可为何选择在此时提速并步入转型之路?

对此,侯勋田的判断是:过去几年,部分大豆压榨企业持续走在亏损的压力线下,对于优势企业来说正是逆市整合的好机会。在此过程中,拥有资本和管理优势的企业将扮演资源整合者的角色。另外,食品安全问题频现,也将提速品牌包装油的发展。此时选择加快发展步伐,是顺势而为。”

“外包装品牌油”是东凌粮油迈出“变革”的第一步,实现由压榨制造业企业向

终端品牌商的延伸。未来,东凌粮油将围绕大豆、油脂和谷物三条既相关又并驾齐驱的产品主线,开展外延式扩张道路,不断实现横向和纵向产业链的延伸,从而搭建“大粮油”体系。最终成为具有一定影响力和竞争力的综合粮油企业是我们的目标。”侯勋田说。

目前,离增持计划最后的截止日期尚有半年时间,东凌粮油的控股股东东凌实业却选择了提早终止增持计划。对此,侯勋田告诉记者:大股东提前终止增持有战略方面的考虑,是在公司整个发展战略逐渐清晰之后做出的决定。大股东将为公司今后的产业布局给予支持,包括人才及产业方面。”

东凌粮油42名核心成员获股权激励

证券时报记者 刘莎莎

东凌粮油 000893 全新股权激励方案今日出台。从公布的股权激励方案来看,不管是激励对象的范围、激励计划所涉标的,还是业绩考核条件都比此前方案有所加码。

与此前 677 万份股票期权相比,东凌粮油本次股权激励计划所涉及的标的股票为 1230 万股,分限制性股票激励计划和股票期权激励计划两部分执行。此外,从激励对象的范围来看,由此前的 37 人增加至 42 人。

根据方案,东凌粮油拟授予侯勋田、马恺、郭家华、徐建飞、田岩、于龙、陈雪平、邹业升、陈方文 9 人限制性股票,涉及股票数量 500 万股。另外,拟

授予包括石革燕在内的 33 名管理人员及核心技术人员 730 万份股票期权,其中首次授予 665 万份,预留 65 万份。自授予日起 12 个月,限制性股票和股票期权在满足解锁条件和行权条件之下,激励对象可以分三期申请解锁、行权,比例分别为 20%、30%和 50%。

值得注意的是,东凌粮油对 2013 年~2015 年三年解锁考核年度的业绩考核目标颇为“苛刻”。激励计划中所列考核指标显示:2013 年~2015 年,公司每年的加权平均净资产收益率不低于 8%,且 2013 年、2014 年、2015 年的净利润分别不低于 1.2 亿元、2 亿元、3.5 亿元,以 2012 年净利润为基数,其净利润增长率分别不低于 228.84%、448.07%、859.12%。”

东凌粮油相关负责人告诉记者:从

新的股权激励计划对考核指标的制定来看,管理层对未来三年实现跨步发展表示出了足够的信心。同时,从新旧方案对加权平均净资产收益率的要求来看,8%大大低于此前 20%左右的目标,正是基于未来几年公司发展步伐的加快,在搭建完“大粮油”的体系之后,东凌粮油仍将向着更稳健的方向发展。”

2010 年、2011 年、2012 年东凌粮油归属上市公司股东扣非后的净利润为 1.9 亿元、-1.93 亿元和-7149.49 亿元。新的激励计划若要顺利实施,2013 年,东凌粮油的净利润至少要达到 1.2 亿元。

东凌粮油大豆的加工能力已由 2010 年的 158 万吨提升至目前的 300 万吨。伴随着新的管理团队的深入和更长远战略规划的执行,东凌粮油发展步伐有望提速。

玉米种跌破批发价 经销商今年亏损严重

证券时报记者 余胜良

与 2012 年相比,今年黑龙江玉米种子行业情况发生了很大变化。

由于今年天气特殊,天气寒冷与涝灾夹杂在一起,玉米种植期普遍推迟 15 天,如今还有一些地区尚无法种植玉米,农户计划种植改种芸豆、黄豆等作物。

去年玉米虽然丰产,但农户收入情况欠佳,经销商也损失惨重。在鹤岗市萝北县,去年春天被炒到 45 元/斤的德美亚 1 号玉米种子今年的价格像皮球泄了气,一个劲往下掉。

如今,德美亚种子已跌破批发

价,精品德美亚 1 号批发价为 22.5 元/斤,市场价跌到 18 元/斤,普通德美亚 1 号价格为 18 元/斤跌到 14 元/斤左右。这意味着经销商多数都会亏损。

去年想喝农药的是农民,今年想喝农药的是种子经销商。”萝北金山种业有限责任公司总经理蔡立国表示。

我们这儿经销商亏损几百万的有两三家,亏损几十万元的有几十家。”萝北一位王姓经销商表示,以前卖种子的就卖种子,卖化肥的就卖化肥,但是由于去年卖种子赚钱,现在都开始卖种子了。”

蔡立国则表示,由于经销种子赚钱,当地卖建材的都开始卖种子。正是那些从主经销商手中拿货的二批、三批们,成了亏损的主力。

上述王姓经销商现在的策略是能卖则卖,尽快回笼资金。由于种子好卖,他的拿货量也从 20 吨增加到 35 吨,幸好前一段时间市场价格在 23 元/斤时转卖了一部分,才减少了损失。

德美亚 1 号是垦丰种业从德国引进的玉米早熟品种,这一品种在黑龙江大面积种植,垦丰种业去年销售额达 20 亿元。不过,对于垦丰种业今年业绩的情况目前还很难判断,垦丰种业销售德美亚的价格并未降低,除非

有合同规定,经销商的亏损与其无关。但造成价格波动的原因有二:要么市场上供应的玉米品种量增长过快,要么种植量降低。

由于今年天气欠佳,意图和德美亚竞争的另一个品种“利合 16”销量也受到很大影响。“利合 16”销量今年避开第四积温带,将主战场转移到更靠南的第三积温带。

“利合 16”是从法国引进的玉米品种,同样适合第三第四积温带种植。经销“利合 16”的金山种业公司总经理蔡立国表示,目前该品种在第三积温带销售情况良好,将通过为农户提供服务和技

术与其他品种差异化竞争。

中心股权,公司预计可获得的损益为 5000 万元。(董宇明)

锦旅B股 预计今年实现营收20亿

锦旅 B 股 900929 昨日召开 2012 年度股东大会,审议通过了《公司董事会 2012 年年度工作报告》、《公司 2012 年度利润分配方案》等议案,公司预计 2013 年实现营业收入 20.04 亿元。

锦旅 B 股表示,2013 年将继续将优质资源向盈利企业、有发展前景部门集中,推动锦江国际旅游中心建设,积极打造体现互联网时代服务理念与操作技术特征、具有成长性盈利能力、符合产业发展趋势的现代旅游服务模式。充分利用锦江国际集团电子商务中心平台,加大在线产品开发力度,维护并扩大市场份额。同时,优化对外投资结构,加快对行业前景不良的项目进行调整,密切关注 B 股改革,努力优化投融资平台功能。

(董宇明)

■特写 | Feature |

一对淘宝夫妇的返乡创业记

证券时报记者 朱凯

3 年前,张玉荣和如烟辞去杭州的工作返乡创业,在淘宝网上开了一家夫妻店,出售陕西当地农民家里产的蜂蜜、红枣、猕猴桃等土特产。

3 年后,他们从网上走到网下,花费 60 万元开了个实体店——一个有十余间客房的“心情山庄”,山庄建在陕西兴平市桑镇的村子里,主打纯天然休闲旅游。据称上个月来山庄的几批客人中,有一批是由母亲陪同来“产后休养”的,还有一些客人来自华东地区。

像张玉荣夫妇这样有创业想法的年轻人,在当地农村并不多见。而由于经验或知识体系等限制,某些做法仍存在简单化和“拍脑袋决策”的倾向。对于这类具有一定风险的家庭作坊式创业,基层政府及相关金融机构在贷款扶持上仍显得较为谨慎。

无息贷款难成行

对于开设“心情山庄”,张玉荣可谓踌躇满志。想法初具雏形时,他去相关政府机构咨询有关创业支持的政策,得到答复说,返乡创业的年轻人可获得政府无息贷款 8 万元,1 年后返还本金。此外,出于资金安全的合理考虑,需要两位公务员进行担保。

为此,张玉荣撰写了详细的项目计划书,递交到了镇政府。在等待审批的同时,夫妻俩开始了购地、施工等的前期准备。

在陕西桑镇宋庄村,记者见到了张玉荣的母亲。为了支持儿子创业,她将自家住房向银行抵押贷了 50 万元。月息接近 7厘,大致是略超 8%的年化贷款利率。期限 5 年,逐月归还利息和本金。

张玉荣夫妇购买的地基是一处废弃多时的民房。据如烟介绍,买地基只花了 4 万元,但材料和人工近几年涨得很快,房子建成已花了近 60 万元,自己前几年的积蓄也拿出来了。

由于资金困难,张玉荣对那 8 万元的无息贷款仍充满期待,却苦于无处寻觅能提供担保的公务员。据介绍,政策是县级以上政府部门制定的,镇里只管具体落实,而近几年在桑镇还未实际操作过这一创业贷款。

记者了解到,近年来陕西省政府和教育厅等部门,已在高校毕业生中开展了 3 万至 50 万元不等的无息贷款支持创业活动,已有相关从事广告传媒、家教培训甚至畜牧业的大学生得到了款项支持。

回乡创业之难

记者查阅公开资料后得知,“心情山庄”所处的桑镇,历史上曾属于“四大名镇”(西吴、马嵬、桑镇和店张)之一,近代以来却日渐式微。

对此,桑镇政府办公室主任周社兴表示,去年桑镇人均纯收入是 8750 元,今年要努力实现同比增加

18%达到人均 9237 元。但随着大环境变迁,桑镇的地理位置优势渐失,发展势头减弱,实现目标存在较大困难。

据桑镇党委书记赵凯旋介绍,该镇约有 3.4 万总人口和 2 万亩耕地,人均占有耕地面积仅 6 分左右,这制约了经济作物种植的规模效应。

在当地小有名气的“辣蒜大王”贺国朋,今年 28 岁,已在这个行业奋斗了 8 年。据介绍,他经营的兴平市农副产品加工中心,年均销售额约在 1000 万元左右,净利润约 60 万元。

但是,像贺国朋这样“幸运儿”,在桑镇也就为数不多的那几个。更多的年轻人,仍然选择了“东进”,近的如西安,远的也有在苏沪地区打拼。

当地的村民告诉记者,就在现在这个位置,改革开放初期还是一条繁华的工业及商业街——茵肥厂、磷肥厂、缝配厂、棉成厂、供销社等一家挨一家,甚至还有歌厅和舞厅。但现在什么都没有了,年轻人大都外出打工了。

尽管如此,如烟仍选择了回乡创业。她告诉记者,以前在杭州的工作就与电子商务有关,技术上没问题;淘宝上所卖商品,或是从周边老乡手中收来,或是对自家农作物进行简单加工,力求原汁原味。对于淘宝销售究竟能带来多少收入,如烟并未透露详情。但 50 万元的贷款本息必须在 5 年内逐月还清,仅凭小小的淘宝网以及这僻野荒郊的山庄,还债的压力可想而知。如烟说,心情山庄开业典礼的 2 万元费用还是高利贷借来的。

物流掣肘梦想

物流的掣肘,仍在制约着农村经济发展。近年来兴起的电子商务,只能在一定程度上弥补这一不足。

扎根农村后,张玉荣和如烟夫妇收购原材料容易了,可去县城邮局寄货的路却远了。由于量少,快递公司迟迟无法入驻村里,张玉荣只能隔三岔五地骑三轮电瓶车去县城邮局寄货。

记者上一次采访,曾应邀与如烟的十几位好姐妹座谈创业理想。彼时,她们对“在淘宝开店”充满憧憬。但这次故地重游,记者看到,她们中并没有谁成为真正的“跟随者”。

在如烟的淘宝主页及阿里巴巴的博客上,记者看到关于心情山庄的文字和图片介绍。有过购物体验的异地顾客,或许会对这种纯天然的休闲旅游有一定兴趣。

张玉荣告诉记者,他原本在广东老家有固定工作,但出于对爱情和事业的追求,仍决心远赴陕西农村开创新天地。“我们的淘宝店,现在是最主要的收入来源。心情山庄,只想用它来招待远方的朋友和顾客,收费并不贵。”

从网上到网下,张玉荣和如烟的创业生涯才刚刚开始,希望他们“淘宝村”的梦想早日实现。

ST澄海与颜静刚 签署盈利预测补偿协议

ST 澄海(600634)今日发布了多项重组相关议案,中技桩业借壳 ST 澄海的交易又有细节披露。值得注意的是,相比此前公告的交易预案,草案公布了上市公司与颜静刚签署的《盈利预测补偿协议》的主要条款。中技桩业 2013 年~2015 年的净利润将稳步提升,分别达到 1.17 亿元、1.79 亿元、2.69 亿元。

根据草案披露,ST 澄海向颜静刚等 77 名自然人以及明基置业、上海嘉信等 8 家机构发行股份购买其所持有的中技桩业 92.99%股份的资产,评估预估值约为 17.65 亿元。

2013 年 5 月 14 日,上市公司与颜静刚签署了《盈利预测补偿协议》。根据协议,双方同意,根据上海立信资产评估有限公司出具的《上

海中技桩业股份有限公司资产重组股东全部权益价值资产评估报告书》中载明的目标资产在盈利补偿期间的以扣除非经常性损益后的利润预测数作为本协议项下的利润预测数,即 2013 年为 9077.34 万元、2014 年为 1.49 亿元、2015 年为 2.32 亿元。

根据这一利润承诺,中技桩业 2013 年~2015 年的净利润将分别达到 1.17 亿元、1.79 亿元、2.69 亿元。本次重组完成后,ST 澄海预计公司 2013 年收入将呈现快速增长态势,收入增长 152.69%。但由于 ST 澄海现有业务在 2013 年预计将大幅收缩,2013 年预计亏损 2058.04 万元,这将拉低与中技桩业重组完成后的合并利润。(刘晓晖)

■新闻短波 | Short News |

*ST上控为扭亏 5460万剥离锂电业务

今日,*ST 上控(002162)发布公告,公司与苏州明曜光电有限公司达成关于转让全资子公司上海锂曜能源科技有限公司 100%股权的交易,股权转让价格为 5460 万元。此次转让锂曜能源股权,预计将产生出售股权投资利得约 1300 万元。

据了解,*ST 上控因过去两年持续亏损,无法满足锂曜能源公司快速发展的资金需求;同时,锂曜能源目前研发期间的持续亏损,更对公司 2013 年扭亏目标的达成造成压力。因此,*ST 上控决定将锂曜能源公司股权全部出售,以进一步确保公司 2013 年度扭亏为盈业绩目标的达成。

*ST 上控切实采取了一系列扭亏措施,目前已卓有成效。一季报显示,公司营业收入同比虽小幅增长 6.39%,但净利润则大幅减少亏损达 72.75%。公司预计今年 1~6 月业绩亏损 900 万元至盈利 500 万元,意味着二季度公司很有可能实现扭亏为盈,若本次股权转让交易能在上

半年完成,则上半年的扭亏为盈更无悬念。

针对本次锂曜能源转让事项,*ST 上控表示,比较现实及具体可行的扭亏措施主要还是需要依靠瓷砖经营业务的发展,且公司向集团化、品牌化、多元化发展既定的经营战略方向不会因本次股权转让而改变。公司仍然看好锂电池产业的未来发展,一旦公司渡过目前的经营困难,有富余的资金能力,仍将继续推进既定的包括锂电池产业在内的多元化发展经营战略方向。

(刘晓晖)

华夏幸福子公司 签14.87亿BT项目

华夏幸福 600340 今日披露,公司子公司拟与廊坊市城投公司签署 BT 建设移交项目合同,参与廊坊市市民服务中心及其配套工程项目,总投资暂定为 14.87 亿元,投资回报率为项目总成本的 8%。