

·快讯·

## 中广核今年将有四台机组投入商运

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 张蕾)昨日,中广核2014年财报出炉,其中对于业内颇为关注的核电项目发展情况进行了披露。财报称,2015年中广核将有4台在建机组投入商业运营,分别为阳江2号机组、宁德3号机组和红沿河3、4号机组。北京商报记者还注意到,2015年,2016年将成为中广核机组投运的密集期,今明两年均有4台机组投入商运。

据介绍,2014年新投运的3台机组及一直在运的8台机组均保持安全稳定运行,9台在建机组和正在收购的台山核电2台在建机组也按计划顺利建设。去年,11台在运核电机组全年累计上网电量73401.63吉瓦时,较2013年增长32.6%。其中岭东核电站上网电量最大,达15750.05吉瓦时,岭澳核电站次之。

今年即将投入商运的4台机组中,来自联营公司的红河沿3号机组将于上半年投运,阳江2号机组、宁德3号机组及红沿河4号机组均于今年下半年投运。此外,明年上半年将投运阳江3号机组与台山1号机组,下半年宁德4号机组及台山2号机组也将投入商运。据了解,中广核的绝大部分收入来自其控股核电站的电力销售,2014年其电力销售收入为193.27亿元,占其同期总收入的93%。

今年以来,核电重启的声音渐强。尤其前不久中广核发布公告,红沿河核电二期项目获得批准。这一动作更是被业内看做为中国核电正式重启的标志。业内人士认为,核电项目审批工作的破局,意味着新项目发展将提速。根据规划,2015年全国在运核电机组装机容量将达到4000万千瓦、在建超2000万千瓦,今年核电整体将进入快速发展阶段。

## 索美特卖资产扭亏意在保壳

北京商报讯(记者 钱瑜 赵秀静)依靠出售资产索美特去年成功扭亏。昨日晚间,索美特发布的2014年财报数据显示,该公司去年营收5亿元,同比下降1.4%,净利润962万元,同比扭亏。有业内人士表示,索美特意在保壳,目的是尽快完成与天夏科技的资产重组,或者直接卖壳。

值得注意的是,索美特扭亏的原因是索美特于去年12月出售控股子公司广西梧州索美特保健品有限公司75%股权,获得5776万元收益,如果扣除该部分非经常性损益,索美特实际亏损达5327万元。

对于未来公司规划,索美特表示,将在产品技术研发上投入大量时间和资源研究和开发,凭借该公司在汉草防脱领域的深厚功底继续挺进中高端日化领域。但显然,面对经营、成本波动等影响,索美特对“2015年公司主导产品市场是否会好转存在不确定性”。

有业内人士表示,其实索美特现在的主要心思早已不在改善产品质量和提高销售业绩上,而是保壳。数据显示,2013年索美特经营亏损6400万元,去年前三季度亏损3620万元,根据《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定,连续两年净利润亏损将被强制执行退市风险警示的特别处理。

“目前索美特的产品、市场竞争力已经不值一提,唯一有些价值的就是作为上市公司的壳,如果这个壳一旦被强制实行退市就毫无价值。现任管理层还是想通过置换重组方的股份或直接卖掉来赚得最后的价值”,上述业内人士表示。

而经历多次重组失败之后,今年1月索美特拟非公开发行股票募资不超过51.2亿元,用于购买天夏科技100%股权以及补充其流动资金,目前对天夏科技的资产评估和评估工作尚在进行中。

## 全国绿色食品总数超2.1万个

据新华社电 截至2014年底,全国绿色食品企业总数达到8700家,产品总数超2.1万个。

这是记者从昨日召开的“2015年全国‘三品一标’工作会议”上获悉的。

据了解,无公害农产品、绿色食品、有机农产品和农产品地理标志统称“三品一标”。“三品一标”是我国在不同发展阶段、针对特定形势、立足各自侧重点发展起来的国家安全优质农产品公共品牌。

据统计,截至2014年底,全国认证无公害农产品近8万个,涉及3.3万个申请主体;绿色食品企业总数达到8700家,产品总数超2.1万个;农业系统认证的有机食品企业814家,产品超过3300个;登记保护农产品地理标志产品1588个。2014年无公害农产品抽检总体合格率为99.2%;绿色食品产品抽检合格率99.5%;有机食品抽检合格率98.4%;地理标志农产品连续六年重点监测农药残留及重金属污染合格率保持在100%。

对此,农业部农产品质量安全监管局局长马爱国表示,近年“三品一标”实现了数量与质量的协调发展,为推动现代农业建设发挥了积极的示范和带动作用。在今后的工作中要把握重点,进一步提升品牌影响力;履责尽责,进一步落实监管责任;完善制度,进一步强化法制理念。还要积极作为,充分发挥“三品一标”队伍在农产品质量安全工作中的重要作用。

## 联想控股战略投资云农场

北京商报讯(记者 钱瑜 姜红)刚刚传出欲赴港上市的联想控股,在农业布局方面又有了新动作。该公司于昨日宣布战略投资农用物资电商云农场,这也成为其打造农业产业链的重要一环。

据悉,此次联想控股战略投资将与云农场展开合作,以农资电商为平台,整合上下游资源建构互联网农资与科技服务平台。但此次投资并未透露具体金额。

据公开资料显示,云农场于去年2月8日正式上线运营,主要业务为农资电商平台,以交易化肥、农药等农用物资为主。目前,已有数百家农资企业入驻云农场,上线的农资品牌上千。此次,云农场还对外发布了“云农助梦,收入倍增”计划,意欲整合旗下农业多产业平台,打通农村全产业链。

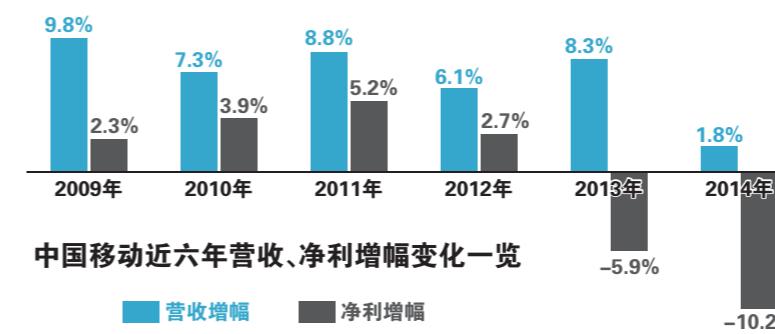
联想控股高级副总裁陈绍鹏表示,农业是个长周期业务,联想控股一贯将所投企业的长期发展放在最重要的位置。未来,联想控股将为云农场提供包括品牌与战略支持、管理与文化分享、资本与资源对接等等。

据北京商报记者了解,联想控股在农业领域早有布局,佳沃集团就是联想控股的现代农业板块公司。联想控股董事长柳传志曾公开表示,在未来上市计划中,农业是最基础、也是看得最重的领域之一。

易观智库分析师任伟巍表示:“企业布局农业电商以及促成农业互联网化的意义应该在于实现新的盈利增长点,例如零售、教育、金融、制造等行业的信息化,互联网化已经比较成熟,但农业还属于很典型的蓝海市场。”

责编 金朝力 美编 王飞 责校 池红云 电话:64101863 kuaijiaogao@163.com

# 中移动净利遭遇16年最大跌幅 业务结构调整箭在弦上



中国移动近六年营收、净利增幅变化一览

独立电信分析师付亮表示,中国移动动净利下跌,实际是整个电信行业用户红利减少甚至消失的直接体现。

目前4G用户高速增长,但语音短信业务量却大幅下降,利润空间减小,同时流量资费也不断下调,运营商高增长的幸福生活已经结束。

## 又爱又恨的OTT情缘

对运营商来说,或许永远绕不开的一个竞争对手就是包括腾讯微信等在内的互联网OTT业务。不过,从中国移动财报来看,互联网OTT业务实际与运营商业务“输送”了一定的利润。由此,中国移动的纯利有所冲抵。

此外,截至2014年底,中国移动开通了72万个4G基站,4G网络的覆盖以及4G业务的营销推广也多少摊薄了盈利。

付亮认为,从2012年、2013年开始,

微信等对运营商的冲击作用已经显现,移动语音、短信业务正在大幅下滑,尤其是拥有庞大用户基数的中国移动可谓“断腕之痛”。然而,“这种情况在2014年已有所好转,当然不是说OTT业务对运营商的冲击力减少,而是OTT应用普及给运营商也带来了巨大的流量增长,这从中国移动的流量翻倍增长可见一斑”。

OTT应用对运营商的积极作用还在于推动电信运营商加快转向流量经营,进行业务模式的革旧创新,尤其是在语音短信业务总量无疑走下坡路的情况下,电信运营商与互联网企业以及运营商之间比拼的就是围绕流量业务的创新速度。

## 数据业务成新重点

尽管2014年净利创下16年来最大降幅,但中国移动1093亿元的纯利还是令中国联通和中国电信望尘莫及。对于中国移动来说,一个好消息是移动数据流量同比增幅高达115.1%,而数据业务带来的收入为2531亿元,相比于2013年的2069亿元增长了22.3%,占通信服务收入的比重上升至43.5%。

与此形成鲜明对比的是,中国移动2014年移动语音业务收入为3090亿元,相比于2013年的3557亿元下降了13%,这些数据意味着中国移动的业务结构进一步优化,数据业务已成为业务新重点,而且是首要的营收增长点。

这一趋势在中国联通和中国电信的财报中也得到体现,由于用户基数远远少于中国移动,数据业务在中国联通和中国电信的营收比重中均已超过50%。

电信观察人士指出,前不久工信部已发放了FDD LTE牌照,三大运营商的4G全面比拼已开始,今后几年间2G/3G用户向4G网络迁移,流量资费有望进一步下调,而数据业务也将持续增长,在三大运营商总体业务中的比重将进一步扩大。北京商报记者 钱瑜 曲忠芳/文 王飞/制表

## S 重点关注 Special focus

## 持续巨亏后寄望年内翻身

## 李宁自设“起步元年” 三大难题待解

再次曝出年度亏损的李宁对2015年颇寄厚望。在昨日公布的2014年财报中,李宁公司甚至将2015年定位为“重新步入发展的起步元年”。另有该公司负责人还寄望连亏多年的业绩今年实现扭亏。在业内人士看来,站在李宁所称的新起点上,李宁公司所面临的难题除了扭亏之外,还包括库存高企及尚待完善的内部管理。

## 一难:持续亏损

“过去三年落实的各项举措已打下坚实基础。”李宁公司称。也正是在李宁公司夯实基础的过去三年,该公司业绩出现持续亏损。李宁公司在2014年权益所有人应占亏损为7.81亿元,这一数字较2013年的亏损额有大幅扩大,此前该公司在2012财年、2013财年分别亏损约19.8亿元、3.9亿元。按照李宁公司的解释,去年的亏损加重是因前期的基础投入对年度盈利造成一定压力。该公司相关负责人曾向北京商报记者解释,由于还处于变革投入期,门店调整等动作投入造成了利润被摊薄。

数据显示,李宁公司去年在包括销售成本、经销开支等多项支出均有不同程度上涨。其中,整体销售成本从2013年的32.3亿元增至2014年的37.24亿元。整体经销开支从2013年的26.74亿元增至2014年的28.64亿元。李宁公司在解释李宁牌经销开支上升的原因时,坦言主要是因为该公司对直营网络进行了扩张,直营店铺的数量较上年大幅增加,店铺经营成本,如店铺租赁成本和店铺员工成本等也随之增加。按品牌划分,李宁牌在总收入中占比达88.2%,该品牌直接经营零售店铺门店增至1202家,同比大涨29.8%,与此同时特许经销商店铺数量则

同比下降11.3%。另一陈姓行业内人士称,经销商店铺的减少同样是产生库存的原因,进而将摊薄公司利润。而李宁方面则对发展新阶段颇具信心,根据昨日公开信息,李宁公司执行主席李宁表示,希望今年可以扭亏。

“当前安踏等品牌快速崛起,运动用品市场竞争加剧,李宁的扭亏之路不容易,尤其该公司的门店梳理、库存消化的阵痛还将持续较长一段时间。”上述陈姓行业内人士表示。其实,相比于李宁的亏损,其他多个体育品牌早已在业绩上向好。公开资料显示,根据2014年上半年经营业绩,安踏后来居上、匹克业绩向好,2014年上半年安踏已创营收41.2亿元,成为上半年行业销售之首。

## 二难:库存高企

李宁公司去年库存情况确有一定幅度上涨。公司在2014年12月31日的存货高达12.89亿元,较2013年末的9.42亿元增长近四成,针对这一存货大涨的背后原因,李宁公司发布的公开资料仅简单解释称“存货增加主要因零售业务扩张所致”。

有业内人士告诉北京商报记者,除了直营店扩张,经销商等门店减少也是库存高企的祸根。“即便关闭的是经销商的门店,企业也要做回购处理,如此也会增加企业的库存。”陈姓行业内人士表示。

21世纪初,当服装业转向渠道为王之时,体育用品行业首先受益,曾扩张凶猛的李宁公司一度保持王者称号,当行业急转直下时,李宁公司也成了受伤较重者,在关店、库存难题上成为较突出的一个。有数据显示,仅在2012一年,李宁公司就关店1821家。从目前整体门店数量仍在下降、库存持

续高企的现状看,销库存对李宁公司利润的影响恐短期难消。不过,李宁公司称,其旧库存有所减少,12个月以上的库存占比由2012年的约40%水平下降至2014年的约25%水平。

## 三难:内部有待完善

昨日,李宁公司董事会正式委任李宁为代理行政总裁,这也意味着李宁将正式执掌公司运营。另据昨日公开信息,李宁表示,暂时未找到更适合的人选,自己可以带领公司重上轨道,但强调会继续寻找新的接任人。

事实上,今年以来李宁公司动作较为频繁。1月,将公司架构大刀阔斧,开启以核心品类事业部集群为主要内容的系列垂直整合措施,尝试从市场分析、商品规划七大体系形成垂直一体化管理,使核心品类成为驱动公司未来发展的利润中心。近日该公司又宣布与小米合作推出平价智能跑鞋,首批产品在今年三季度上市。现在,李宁还计划开设500家新店,并战略性地布局南方市场。但值得一提的是,华东、华北和东北市场一直是李宁的优势地盘,而南方市场是晋江品牌的大本营,想要插足分羹并不容易。

另外在服装专家、上海良栖品牌管理有限公司总经理程伟雄看来,一系列战略改革让李宁的治理表面非常国际化,其实是僵化的市场反应机制,是严重的大公司官僚气息。“如此情况下,‘体操王子’,李宁再次出山重掌大权,如何消除这种官僚气息,如何完善管理机制,尤其经历过两位变革关键人物离职后,新的主导者该如何选择,成为李宁在内部管理上面临的重要难题。”上述陈姓行业内人士表示。

北京商报记者 马骏昊 邵蓝洁

## 布局即饮咖啡

## 康师傅代工星巴克寻求增长助力

北京商报讯(记者 钱瑜 阿茹汗)因消费不振而遭遇饮料板块业绩下滑之时,康师傅宣布以牵手星巴克的方式寻求救赎。

昨日,康师傅发布上市公司公告宣布,与星巴克公司正式签署合作协议,此后康师傅将在内地生产星巴克即饮饮品,并帮助其拓展本地市场分销渠道。由此,康师傅将成为星巴克即饮饮品的代工企业和销售公司。

业内人士分析,依托星巴克的品牌影响力,康师傅可以补齐产品线的同时在新兴饮料板块提前占位,但却不会凭借即饮咖啡单一品类从根本上改变饮料业务增速下滑的现实。

在昨日公布的信息中,康师傅介绍称,双方合作中星巴克负责在内地生产、销售星巴克的即饮饮料产品,而星巴克的任务是负责产品研发、创新以及品牌发展。对于两家企业的合作,中国食品商务研究院研究员朱丹蓬告诉北京商报记者,对于康师傅而言,企业自身产品创新较为困难的时候,借助星巴克的品牌影响力和现有产品,直接迈进即饮咖啡这个新兴的饮料板块是十分聪明的做法,而在2010年与百事结束销售渠道拓展的合作之后,星巴克也需要借力康师傅的全渠道销售网络优势寻求销量的拓展,因此从这一角度而言,此次合作可以称得上是跨界资源整合的高效嫁接。

业内人士分析,“康师傅饮料包含茶、水、果汁、碳酸饮料等几大品类,而目前市场上增速较快的五大饮料品类为凉茶、植物蛋白饮料、功能运动型饮料、含乳饮料和水,而康师傅的产品只包含水,其他畅销品类一个都不沾边,所以对于康师傅而言,其饮料产品结构性问题引发的业绩滑落早晚都会爆发,即饮咖啡的发力只能放缓其业绩滑落速度。”

朱丹蓬进而猜测:“在康师傅接手生产及销售后,星巴克即饮咖啡的售价会有一个程度的降幅,否则不论价格还是定位,都会制约该产品的长久发展。”

对于星巴克即饮饮品的未来定价和渠道铺设信息,北京商报记者也向康师傅发去采访提纲寻求答案,但截至记者发稿,对方未回复任何信息。

据悉,目前国内即饮咖啡市场50%以上的市场份额被雀巢占领,统一旗下的雅哈紧随其后,去年加入市场竞争的可口可乐乔雅也势头猛烈,“从市场现有格局看,星巴克即饮咖啡未来的价格也会回落到6~8元的水平,否则会失去性价比和竞争力,不过,可以预见的,凭借星巴克的品牌力和康师傅的生产能力,该产品势必会对现有产品带来不小的竞争压力,也同样会撼动现有市场格局。”

但对于康师傅自身而言,分析人士普遍认为,仅这一款产品从根本上改变康师傅饮料板块缺乏创新导致的增速放缓现状。康师傅2014年三季度报告显示,该公司饮料板块由于消费力不如预期,加上下雨及凉夏影响,整体销量同比衰退了3.5%。

朱丹蓬分析称:“康师傅饮料包含茶、水、果汁、碳酸饮料等几大品类,而目前市场上增速较快的五大饮料品类为凉茶、植物蛋白饮料、功能运动型饮料、含乳饮料和水,而康师傅的产品只包含水,其他畅销品类一个都不沾边,所以对于康师傅而言,其饮料产品结构性问题引发的业绩滑落早晚都会爆发,即饮咖啡的发力只能放缓其业绩滑落速度。”

## 金锣分厂现生猪检疫漏洞

北京商报讯(记者 钱瑜 张茜岚)“瘦肉精事件”警钟犹存,国内肉制品行业再曝管理漏洞。近日,央视曝光一则“生猪收购黑幕,部分疑似病猪流入金锣”的消息,再次将公众的目光聚焦到肉制品的食品安全上。本该为食品安全把关的生猪检验检疫环节却漏洞百出、形同虚设,肉制品食品安全问题令人担忧。

对于相关“部分疑似病猪流入德州金锣工厂”的报道,昨日金锣集团在其官网上发布声明称,已决定德州分厂立即停产,封存所有在产和库存产品,并积极配合政府相关部门调查。据悉,金锣德州分厂主要是在生猪检疫环节存在问题,口蹄疫康复猪被运至金锣德州分厂加工,检疫证明虽齐全却存在造假问题。

据了解,口蹄疫被我国列为一类动物疫病,按规定,如果发生一类动物疫病,应立即强制封锁、隔离、扑杀、销毁,也就是说根本不可能允许患有口蹄疫的病猪存活。此前得过口蹄疫现在已经康复的猪则被称为康复猪,尽管这种康复猪养殖户照常卖,但他们自己从来不吃。

事实上,国内大型肉制品企业被曝出存在各种问题也已经不是第一次,早在2011年,双汇集团就曾被曝出收购的生猪存在瘦肉精问题,规模尽管庞大,但却存在上游产业零散、各环节监管存漏洞等问题,食品安全难以保障。此外,据中华人民共和国农业部兽医局官网消息,针对被媒体报道的河北、山东部分地区生猪检疫和生猪屠宰问题,农业部高度重视,已经立即责成河北、山东两省畜牧兽医部门进行调查,同时派出两个督导组赴山东、河北,与当地畜牧兽医等部门一起开展调查,严肃查处违法违规行为。