

2 热点透析 Hot Dialysis

贵州茅台实至名归 再次入选福布斯全球 2000 强企榜

世界著名财经杂志福布斯日前发布全球 2000 强企业榜,贵州茅台酒股份有限公司以 2013 年销售额 46 亿美元,利润 25 亿美元,市值 272 亿美元再次入选,自 2009 年以来,贵州茅台已连续 6 年入选此榜,排名从最初的 1198 名提升至今天的第 875 位,名列中国酒类上榜企业首位。中国包括大陆和香港共上榜 207 家,上榜企业数量在美国、日本后居第三,贵州茅台在中国

上榜企业中列 55 位。2013 年,在中国白酒整体供大于求、名酒业绩普遍下滑的宏观环境下,一线白酒公司收利双减,但贵州茅台逆市而上,实现收利双增,是唯一一家实现业绩同比增长达到两位数的白酒上市公司。不难看出,在 2014 年福布斯全球 2000 强企业榜单中,贵州茅台在中国酒类上榜企业中排名首位,实至名归。

(李飞)

禾丰牧业排队上市 “白卷英雄”有望暴富

“白卷英雄”张铁生,将要依靠资本市场“蝶变”为“亿万富翁”。

4 月底,辽宁禾丰牧业出现在证监会披露材料的队列里。由张铁生作为发起人的禾丰牧业,拟募集资金 7 亿元。一旦发行成功,第六大股东张铁生,身家将超过 3 亿元。他也做好了准备,为减持计划确定了时间表。

几个原始股东暴富的背后,一众散户可能踩“地雷”。数据显示,禾丰牧业近两年的业绩一直处于下滑的通道中,更有可能继续滑下去;子公司也出现了大面积的亏损。

除了全国第八大饲料企业外,禾丰牧业还试图用其他概念把自己打扮得更靓丽一些。它说自己是“高新技术企业”,也说“始终维护客户利益”。

时隔两年,禾丰牧业再次预披露了招股书。这家“全国同行业排名第八”的饲料企业,期待着“敲钟梦想”的实现。

招股书显示,此次禾丰牧业拟发行新股不超过 8000 万股,公司股东拟转让老股不超过 4000 万股,发行后的总股本不超过 5.54 亿股。

自 2012 年首次披露招股材料后,禾丰牧业便广受外界关注。张铁生为禾丰牧业的第六大股东,持股 3224 万股,持股比例为 6.8%。根据招股书透露的身份证信息,张铁生住所位于沈阳市大东区,生于 1950 年 11 月 4 日。

如今已获得新西兰永久居留权的张铁生,一度在国内“人人皆知”。上世纪 70 年代,因在高考物理试卷上没有答题,而是写信“表明心志”,张铁生被称为“白卷英雄”。后来,张铁生被判入狱。公开报道称,1991 年获释后,张铁生开始在一家饲料厂打工。当时,张铁生结识了目前禾丰牧业的控股股东金卫东。

禾丰牧业称,张铁生是公司的主要发起人之一。招股书罗列出一系列股权变动情况,可以透露出张铁生的“发迹之路”。

1998 年,金卫东等人向张铁生转让了禾丰牧业前身沈阳禾丰 10% 的股权。一家叫做沈阳天地的饲料厂,被用作本次转让的对价。沈阳天地是张铁生的创业项目,他在 1993 年与金卫东等人,各自投入 5 万元成立了沈阳天地。

2003 年,张铁生、金卫东等 7 人,以沈阳禾丰的资产出资,发起设立禾丰牧业。彼时,张铁生的持股量为 450 万股。其后数年间,经过多次股权转让和受让,以及禾丰牧业的增资和转增股本,张铁生的持股量达到了 3224 万股的规模。

招股书显示,禾丰牧业的每股收益为 0.37 元。4 月底,A 股的农牧渔产品的市盈率在 30 倍左右。简单计算,禾丰牧业的发行价有望达到 11 元。

假设禾丰牧业成功上市,张铁生的身家或达到 3.5 亿元。而他已经为这些“纸面富贵”化为现实财产,排定了时间表。

招股书称,锁定期满后两年内,张铁生拟减持股份不超过 1500 万股。如果此计划实现,以 10 元的股价计算,张铁生有望套现 1.5 亿元。

(尹璐)



遗失启事

成都贝纳蒂亚酒业有限公司公章(公章号码:5101008876067,私章号码:073)遗失,声明作废。

各大小项目融资借款, 两百万起贷
地域不限, 个人、企业均可
金融世家豪丰投资
手续简单 利率低 放款快
咨询电话: 028-68801888

全球首个多能干细胞质控标准发布

诺贝尔奖得主达尼埃尔·谢赫特曼到北京 SCL 圣释园区交流对话

■ 本报记者 王萍

近期,干细胞转换医学与再生医学界的学术交流气氛异常活跃。2014 年 4 月 25 日至 28 日,全球分子与细胞生物学领域最专业、最前沿的国际会议——“第四届国际分子与细胞生物学大会”在大连举行,11 位诺贝尔生理学或医学奖得主以及来自 50 多个国家和地区的该领域专家、学者和企业家共聚大连。其间,SCL 圣释生物工程有限公司首席技术顾问郭韬教授受邀作为此次“诺贝尔奖专家论坛主席”出席大会。会上,他与 11 位诺贝尔奖得主同台演讲,并首次发布了 SCL 圣释的核心产品——全球首个带有专利质控证明的多能干细胞(SCL 圣释多能干细胞),同时,已经获得国际高标准量化成形质控专利的——SCL 圣释多能干细胞出

生纸产品也正式发布(国际专利:201330651446.7、2013Z11S036414)。

4 月 28 日,“第四届国际分子与细胞生物学大会”落幕,诺贝尔奖得主达尼埃尔·谢赫特曼(DR.danny Shechtman)与“诺奖大师论坛主席”、SCL 圣释生物工程有限公司首席技术顾问郭韬教授一起来到北京 SCL 圣释园区考察,他们就“干细胞转换医学与再生医学临床研究与应用以及 SCL 圣释多能干细胞出生证明”进行了深层次的科学及产业对话。

“SCL 圣释是以干细胞转换医学和再生医学相结合的全产业链企业,我们倡导这样一种生活 SCL Life Stely——干细胞的美好生活,这是 SCL 圣释推崇的一种全新生活理念。”SCL 圣释生物工程有限公司首席技术顾问郭韬教授在接受采访时如此表示。

石油天然气管道生产添新军 四川玉龙钢管力挺西部大开发

本报讯(特约记者 屈永志)宽敞明亮的厂房,铮亮光洁的设备,马达轰鸣,焊花闪闪。一块块先期切割好的钢板,随着进入流水生产作业线,不经意间就变成了一根根钢管。

近日,走进坐落在四川德阳经济技术开发区的四川玉龙钢管股份有限公司,工厂里繁忙的生产场景,立即吸引了来自国内近百家公司参加产品推介会客户代表关注的目光。工厂里正在生产的,是 Φ1016mm 螺旋埋弧焊钢管和 Φ711mm 直缝埋弧焊钢管。

四川玉龙钢管股份有限公司是江苏玉龙钢管股份有限公司的全资子公司,先期投资 5.5 亿元。于 2012 年 10 月破土动工建厂,仅用 95 天时间,就在占地面积 13 万平方米的厂区内建成了首条生产线。德阳市副市长王剑、德阳国家经济技术开发区管委会主任

李成金称,这是投资德阳企业十分少有的建设速度。资料显示,四川玉龙钢管全部达产后,用于油、气等各类钢管年 60 万吨的产能,年销售额可达 30 亿元,实现利税 2.5 亿元。据介绍,四川玉龙钢管 2013 年 1 月投产以来,已向中石化西南油气分公司、四川海华石油钢管公司等 16 家单位销售各型管材近 4 万吨。成达工程有限公司经过多方考察调研,去年成为四川玉龙钢管最大的客户,订购 Φ273mm—Φ2032mm 口径管材逾万吨。中铁十八局副总经理曹珍先表示,四川玉龙钢管公司设备先进、管理科学、质量上乘、服务一流,去年已订购 2200 吨用于成都天府新区建设,随着工程的深入推进,还将购买更多的管材。

江苏玉龙钢管股份有限公司总经理唐志毅坦言,我们的价值观有多高,在未来的

路上我们就能走多远。四川玉龙钢管股份有限公司要始终秉承“规模做大做强,产品做全做精”的经营理念,运用多台套在国内处于领先地位的技术装备,为国家西部大开发长距离输送石油天然气和其他管材需要生产更多的优质钢管。2014 年,计划生产各型钢管 15 万吨,产值达到 10 亿元。

▼ 相关链接

江苏玉龙钢管公司成立于 1980 年,当年建厂江苏无锡,并分别于 2009 年、2012 年投资兴建了伊犁玉龙钢管有限公司和四川玉龙钢管有限公司。经过 30 多年的发展,目前已成为拥有固定资产 7 亿元,年生产能力 180 万吨,年销售额达 50 亿元的中型钢管生产企业。所生产的螺旋埋弧焊钢管、直缝

埋弧焊钢管、直缝电阻焊钢管、方矩形管及 3PE 防腐管等,主要用于陆上、海洋油气,煤炭、矿浆等介质的输送,海洋平台、电站、化工和城市建筑大型钢结构、污水处理等。

公司先后为“鸟巢”、“水立方”、国家大剧院,神华鄂尔多斯煤制油项目、神华包头煤化工有限公司煤制烯烃项目、中亚天然气管线配套工程、江西天然气工程等众多知名工程提供优质产品。

玉龙股份于 2011 年 11 月成功上市。(股票代码:601028)公司拥有自营进出口权,产品除在国内销售外,还远销亚洲、欧美、中东、非洲等 14 个国家和地区。2013 年向吉尔吉斯斯坦、哥伦比亚、秘鲁、尼日利亚等国销售长输油气管线达 8 万多吨,创造了可观的经济效益。

互联网东风引群狼来袭 传统家电企业忧心沦为代工厂

提要:从电视、空调、冰箱到整体智能家居,互联网正逐步侵蚀家电行业。今年初以来,阿里巴巴、百度、小米、360 等互联网公司密集发声,对外宣布其“进入家电行业”的新计划。十余年未曾发生本质变化的家电市场,有望借着互联网公司的东风,找到新的增长点。对家电公司而言,与互联网公司合作一直存在两种声音,是“引入外援”实现各取所需,还是“引狼入室”沦为加工厂,向互联网转型的家电公司们心中忐忑。

现实:传统家电商空喊智能口号

5 月 6 日,360 的 CEO 周鸿祎透露,360 将推出更多智能硬件产品,其中包括以智能路由器为核心的各类智能家居产品。

此前 4 月 30 日,奇虎 360 召开小型媒体见面会,宣布其全面切入智能家电市场计划。目前 360 已经和奥克斯空调合作推出智能空调,和 TCL 公司联合推出一款智能互联网空气净化器“T3 空气卫士”。

按照 360 公司副总裁沈海寅的说法,互联网公司是用来“帮助”家电企业的。在沈海寅看来,家电厂商的智能家居口号喊了已有多年,但进展甚微。除了各家厂商标准不统一,产品不易用外,还面临安全危机。

沈海寅表示,“在和奥克斯的合作上,360 的云平台可以提供大数据分析,帮助奥克斯确定最佳出风温度,当空调有故障,还可以自动向云平台推送维修消息。”此外 360 路由器还可以保证家电产品接入安全的网络环境。

此前,阿里巴巴宣布和美的合作,发布首款物联网智能空调。百度入股智能家居企业海神科技,切入家庭智能遥控产品。腾讯正在研发利用微信遥控空调和电视。新浪微博也与海信合作推出两款智能空调。

不过沈海寅认为,并不是所有的互联网公司都甘当配角,有些互联网公司迟早会单干,自己做硬件产品。

目的:与互联网合作“各取所需”

家电企业也在寻找与互联网的结合点。负责与 360 谈判的 TCL 小家电总经理是唯一对记者说,产品的制造、研发、销售由 TCL 做,360 主要做后台软件开发和用户数据处理,但是数据由双方共享。

是唯一说,“在云端和大数据方面,360 给我们带来全新的思考和思路。合作以后,我们可以做到产品直接面对用户,了解用户需求,对未来产品的开发更有效”。

奥克斯空调技术总经理郑永静也认为,家电企业需要技术升级,与互联网企业合作后,可通过网络载体直接与用户沟通,每时每刻观察到产品运营状况和用户使用习惯。

当然即是合作,双方虽有实力强弱,但双方互相交换的价值应该是等价的。一位家电企业内部人士认为,360 切入到智能家居,主要目的是数据和安全,小米是要通过路由器产品,让手机价值最大化。阿里则是为了更精准地理解用户,希望拿到他们在家庭中的生活数据,为电商服务。

不过,合作并非牢不可破。“合作过程会千变万化,有一天当自己的互联网思维足够充分,就可能不会一起玩了。”有家电企业内部人士对记者说,“没有永远的朋友,也没有永远的敌人,只有永远的利益。随着需求变化,合作也会发生变化”。

博弈:标准化成博弈焦点

从目前市场看,智能家居依然存在天然阻碍,即标准化问题。

有业内人士对记者说,现在各个厂家所说的智能家居,都还暂时局限在自家产品,

各家家电都不通,买两个品牌的产品,就享受不了产品互联的服务。

这就需要有一个标准出台,但是怎么出?是某一家最强,形成一个事实标准,还是产业联盟出台一个类似国家标准的东西,目前这两个可能都没有看到突破点。这也正成为互联网公司的机会。

沈海寅表示,360 要做的正是成为一家平台公司,让不同品牌的家电产品都汇总到 360 的智能家居控制中心,用户通过安装控制软件,可实现远程控制家中的灯光、窗帘、家电和安防设备等。

小米路由器负责人唐沐曾对媒体表示,将打造专属的智能家居无线传输协议,兼容当前市面上所有的智能家居类无线传输协议,包括已上市的大部分可无线连接的家用电器。小米将与无线厂商合作研发无线芯片,装备到家电产品上。

不过中国智能家居产业联盟秘书长周军则认为,互联网企业掌握不了技术协议,“所谓的协议开放,是基于计算机平台的,协议本身就是开放的”。互联网公司和传统家电企业的博弈刚刚开始。

担忧:家电企业担心沦为加工厂

对于合作,家电企业存在担忧。“如果控制不好,最惨的就是沦为制造商。如果合作不好,就相当于制造都归我们,服务和应用等后期模式都给了别人,就变成单纯的加工厂。”四川长虹一位内部人士记者说。

“从长远来看,平台在哪里,数据就在哪里。比如美的跟阿里合作,美的空调的用户

数据由阿里云端管理。理论上讲,这个数据属于美的。但实际上,互联网公司会聚集更多的数据打造商业模式。未来赖以生存的财富,一个是数据,一个就是用户。”

长虹内部人士称,未来长虹要做数据拥有者。

据了解,目前长虹已经在更多地介入服务板块,已经形成了统一的云平台后台系统,以后旗下的黑电、白电等智能终端的信息都可以汇聚到一起。

对于在智能家居领域与互联网企业合作,海尔也是“敬而远之”。今年 3 月的上海家博会上,青岛海尔正式推出 U+ 智慧生活操作系统,基于该平台可实现全系列家居设备跨品牌、跨产品互联互通。智慧生活 U+ 系统基于 AllSeen 联盟标准,是开放的协议,这意味着,凡是加入此联盟标准的品牌,就能实现互通互联,目前联盟成员已经有松下、高通等 26 家公司,海尔薛国栋博士为联盟总裁。

有业内人士对记者说,在智能家居方面,海尔是绝对的领先者,它已经在打造以自家为中心的联盟,希望做标准制定者。从目前家电企业的格局看,像海尔一样拥有空冰洗、手机、电视等终端门类,掌控力很强的国企,确实有可能会成为智能家居事实标准的形成者。

互联网企业以向家电企业推广软件服务和云端服务为条件,“广结善缘”联合了众多企业。该人士认为,此举极有可能在标准统一上侧面包抄海尔,所以海尔肯定不可能加入互联网企业的协议“圈子”。

(林其玲 李敏)