

强化责任抓落实，凝心聚力促发展

河南华英公司召开2014年度总结表彰暨2015年目标签订大会

■ 本报驻河南首席记者 李代广

骏马辞旧，吉羊迎春。1月26日上午，河南华英农业发展股份有限公司总部三楼会议室座无虚席，华英公司2014年度总结表彰暨2015年目标签订大会在这里隆重召开。

潢川县长兰恩民应邀出席大会，华英公司高管人员、二级单位负责人及员工代表近300人参加会议；公司2014年度先进党支部、先进单位代表和模范养殖户、优秀党员、先进工作者代表胸佩大红花在会场前排就座。

会上，兰恩民县长代表潢川县委、县政府作了题为《凝心聚力，再续辉煌》的重要讲话，充分肯定了华英公司2014年所取得的成绩，分析了形势，并对华英的下一步发展提出了新的更高的要求。

迎来近几年来行业发展最好年份

河南华英公司董事长、总经理曹家富作了题为《强化责任抓落实，凝心聚力促发展，为再续华英事业新辉煌而不懈努力奋斗》的工作报告，报告客观总结了2014年工作，对2015年

工作作了提纲挈领、统揽全局的安排，为华英持续健康稳定快速发展指明了方向。

会议首先宣布了华英公司关于2014年度表彰决定，到会的潢川县领导及公司高管分别为获奖的单位和个人颁发了奖牌和证书，先进单位代表和先进工作者代表在会上作了典型发言。会议接着宣布2015年高管分工及中层管理人员任职通知，董事长曹家富与目标单位签订了目标责任书。

曹家富董事长作了主题工作报告。他说：过去的一年，是华英公司夯实管理基础、整合资源、提升发展后劲的一年。一年来，在各级党委、政府的正确领导和社会各界的大力支持下，公司紧紧围绕年度目标，分析市场，创新思路，挖掘潜力，经过全体员工的共同努力，经受了市场的严峻考验，克服了行业波澜起伏的不利影响，继续保持了企业稳定健康发展的良好态势。公司在逆境中取得了不菲的业绩，目标管控能力持续增强，卫生注册取得大丰收，项目建设取得丰硕成果，创新采购体制成效显著，营销活力明显增强，熟食发展异军突起，内部管理持续完善。

曹家富说，2015年，是华英公司再续新

辉煌的关键之年，也是完成“十二五”规划的收官之年，从行业发展来看，经历近三年行业的周期性波动和严峻考验，今年应该是近几年来行业发展最好的年份。从公司自身来讲，随着募投项目的相继投产运营、欧盟注册成功，华英的发展后劲会更足，市场空间将会更大。这些年华英产品为国内外广大消费者，特别是高端消费群体认可。华英的产业发展模式突出、基础扎实、方向明确，加之实业和资本共同驱动，未来的整体实力将会更强，发展潜力将会更足，驾驭复杂环境的能力也会更强，华英必将迎来新的黄金发展期。

争创世界名牌，打造百年华英

公司依据“争创世界名牌，打造百年华英”的企业愿景，制定的发展战略是突出主业，做大做强相关产业。即：以鸭为龙头，以肉鸡和熟食为两翼，着力打造种禽繁育、养殖发展、屠宰加工、熟食加工、饲料生产、羽绒制品、商贸物流、农业金融及科技研发于一体的全程产业链，引领中国禽业向产业化、规模化、规范化、现代化方向发展，不断提升华英

产品品质化、高端化、特色化、国际化的品牌形象，以实现员工、股东、客户和社会综合效益最大化，持续提升华英的世界卓越禽肉供应商地位。

潢川县长兰恩民代表县委、县政府发表了重要讲话。他说，2014年，华英公司破解各种不利因素的影响，着力夯实自身基础，不断拓展发展空间，各项工作取得了显著的成绩。总结起来，有三个方面的突出表现：一是新上项目提升了实力；二是注重质量开拓了市场；三是扎实苦干赢得了荣誉。

就如何做好2015年的工作，兰恩民强调指出，华英要按照“坚持高标准、更上一层楼”的要求，进一步理清工作思路，突出工作重点，制定和完善工作措施，组织实施好今年的各项工作。

他希望华英公司采取现代资本运作方式推动企业滚动发展，靠卓越的品质和品牌打造百年华英，向一流的科学管理要质量效益，紧抓科技创新提高企业核心竞争力，大力实施项目推动企业转型升级，抢抓机遇，乘势而上，脚踏实地，锐意进取，为推动潢川经济社会又好又快发展作出华英最大的贡献！

红豆牌红豆杉盆景成白领办公室“新宠”

虽然天气寒冷，但红豆牌红豆杉盆景网上销售却热度不减。在购买红豆牌红豆杉盆景的消费者中，许多是白领，购买两盆红豆牌红豆杉盆景放在办公桌上，或者电脑旁边，室内顿时绿意荡漾，不但美化了办公室，还净化了室内空气，对电脑辐射也能起到降解作用。

白领小王告诉记者，在室内养花养草，不仅可以陶冶情操，还可以营造清新的“微环境”。而在居室内摆放几盆红豆杉盆景，还能起到空气净化的作用。现在身边不少白领都将红豆杉盆景作为净化办公室绿植首选，打造属于自己的清新“微环境”。

近年来，红豆牌红豆杉盆景因具有独特的净化空气功能快速走进了千家万户，备受消费者推崇。岁末年关，红豆牌红豆杉盆景更加走俏。记者走访一家花卉市场发现，琳琅满目的盆景可谓五颜六色，但绿意浓浓的红豆杉盆景格外“亮眼”。一位经营红豆牌红豆杉盆景的经营户向记者介绍，红豆杉盆景，花盆精致漂亮，四季常绿，摆放在电脑前面，还可以吸收辐射，比较受年轻人青睐，现在来买这种盆景的人越来越多，非常抢手。

正在购买红豆杉盆景的王小姐说，自己从事文案工作，经常晚上加班写材料，导致生物钟紊乱，引起失眠，很是痛苦。半个月前她在花卉市场买了盆红豆杉盆景放在卧室里，本来是想净化空气，没想到，过了几天，她的失眠症竟然不治而愈。到医院看医生，说到自己失眠不治而愈，医生说与红豆杉盆景释放的负氧离子有关系。现在家里已经有两盆红豆杉，她准备再买一盆放办公室。另一位购买红豆杉盆景的男士也说，红豆杉盆景确实不错，不但树形具有观赏性，而且植物本身可以净化空气中的苯、三氯乙烯和甲醛，很适合办公室这种密闭的空间，还能吸收和化解周围环境的电磁辐射、毒素和灰尘，减少室内污染，这些优点让红豆杉盆景很走俏。

在采访中记者发现，红豆杉在白领中备受宠爱。白领大都在网上购买红豆牌红豆杉盆景，既方便，又快捷，价格还不贵。不少接受采访的白领表示，今年打算将红豆杉盆景作为新年礼物送给朋友、父母。不仅显得高档、时尚，还有益身体健康。

据了解，红豆杉拥有独特而强大的净化空气功能，江苏省环境监测中心对室内空气中的多项污染因子进行监测，发现5盆红豆牌红豆杉一周能净化二氧化硫31.8%、二氧化氮49%、可吸入颗粒物39.9%。表明红豆杉可有效吸收雾霾的主要成分，具有较强的空气净化作用，是名副其实的“雾霾克星”。红豆杉的这些独特功能已被人们熟知，但红豆杉的功能远不止这些，红豆杉还具有增氧助眠、舒缓减压的功能。也正因此，许多白领将红豆杉盆景摆放在办公室。

据悉，红豆集团现已培育红豆牌红豆杉约3500万株，拥有全国90%五年龄段的红豆杉，建成了全国最大的红豆杉生苗培育基地，红豆牌红豆杉盆景畅销全国各地，越来越多的消费者将红豆杉盆景作为美化、净化居室首选。

(小麦)

赵薇夫妇31亿港元入股阿里影业成第二大股东



1月26日，香港联交所资料显示，中国著名影星赵薇及其丈夫黄有龙于去年底斥资近31亿港元，买入阿里影业9.18%已发行股本，成为公司第二大股东。

联交所权益披露资料显示，赵薇及黄有龙去年12月20日在场外按每股平均价1.6港元在场内购入逾19.3亿股阿里巴巴影业股份。

对此，阿里影业对外发言人杨磊对《证券日报》记者回复称：“已经注意到媒体的相关报道，并将根据联交所信息披露规定及时披露公开信息。”

值得一提的是，就在上周，赵薇刚刚斥资250万元参股合宝娱乐，与A股上市公司省广股份牵手布局娱乐整合营销。

打通“电商+电影”产业链

日前，阿里影业发布2014年年度业绩预告，称公司去年预计最多亏损6亿港元。业绩亏损原因，包括文化中国截至2014年6月30日的资产计提减值准备，及认股权证公允值变动共计约3.93亿港元；出售子公司收益、出售艺术品收益下降等。

收入下降的原因包括若干原定于2014年制作发行的电视剧、电影推迟、杂志广告及发行收入下降等。

去年，买下前身文化中国后的阿里影业遇到了财务上的小麻烦。

2014年12月10日，阿里影业对外宣布，作为前身的文化中国由于内部监控薄弱致财务不恰当处理，2012年和2013年度净资产和净利润都需作出调整，预计2014年上半年盈利将减少3.24亿港元至3.9亿港元。

张江平认为，保定中药的产品品种和质量都非常具有竞争力，为了做强做大并在未

来进入资本市场，九鼎将利用自身的产业及

资本优势，帮助保定中药进一步拓宽销售渠道和产品线。在医药行业，九鼎具备丰富的投资经验，也有充沛的项目储备。九鼎已投资医药项目30余个，这为保定中药未来的产业整合提供了非常有利的资源。

谈及2015年生物医药领域的投资风向，吴清功向记者表示，九鼎投资对单抗药物、基因药物、血制品、疫苗、诊断等生物制药领域的发展趋势都非常关注，非常看好生物医药的个性化治疗。同时，也很看好中药、民营医院等细分领域的投资机会。

对于正值投资热潮的互联网医疗，吴清功表示：“互联网医疗是未来发展趋势，很多资金已经投入到互联网医疗领域，九鼎将持续关注互联网医疗领域的投资机会。”

事实上，除生物医药领域投资之外，九鼎

投资2015年的投资视野更具多元化。九鼎投资向记者表示，未来，九鼎除了在传统的优势行业上继续加强外，也会重点关注具有系统性投资机会的领域和投资模式，包括互联网投资、医疗机构投资、国有企业混合所有制改革投资、传统产业中的并购投资、海外并购等。

作为首家落户新三板的PE巨头，九鼎投资也透露出对三板市场前景的看法。对于未来是否会借助政策“东风”实现转板，九鼎投资向记者坦言：“目前转板尚有待进一步的细则出台。我们也关注到新三板即将实施分层管理并推进连续竞价交易制度，新三板的挂牌公司其实已没有转板必要。”(上锋)

曾经在韩国三星总部工作过6年，现任美国信息技术公司Gartner分析师的盛凌海在接受采访时分析说，“智能手机作为三星的主营业务之一，近年来发展颇为不顺，尤其在中国市场，这或许是其财报表现不好的主要

原因之一。”

据了解，手机业务长期以来为三星电子

贡献超过60%的利润，但是这种优势正受到

严峻挑战。一方面，三星在高端手机领域的主

要竞争对手苹果公司在2014年通过推出4.7英寸的iPhone 6和5.5英寸的iPhone 6 Plus

给三星的大屏优势以沉重打击；另一方面，在

中低端市场，中国手机生产企业如华为、

小米等创新产品不断涌现，也给三星带来巨

大压力。

“只要1000元左右就能买到小米手机，

硬件配置和软件应用都不差于动辄三四千元的三星、苹果，同学们还羡慕我能排到号抢到

小米手机呢。”2014年红米Note手机发布时，

就有三四线城市的高中生在采访中对记者反

映。

配置一样、应用生态又很完善的中低端

国产手机确实给三星带来不小挑战，但是更

大的麻烦还在后面。“那就是手机的高利润率

时代已经过去。”盛凌海说。

其实，为了抵消下降趋势，三星曾誓言将

对其产品进行“彻底改革”。三星移动部门高

级副总裁金铉浚曾在2014年面对三星高端

智能手机销售疲弱时表示，“2015年将是三

星焕发新生的一年，以往那种发布反复迭代

产品的做法可能会消失。三星需要进行彻底

的产品组合改革。为了提高成本效率，三星将

在设备中实现元件标准化，并继续争取每个

阶层用户。”

“对于三星来说，如何创新设计突破硬件

瓶颈，软件摆脱安卓同质化的束缚才是挽救

困局的关键。”盛凌海认为。事实上，2014年，

三星已经推出了搭载Tizen操作系统（三星

联合英特尔等共同研发）的智能手机，但是，

直到现在一直没有被市场广泛认可。

作系统Tizen，代替谷歌占主导地位的Android移动平台。”

短期内翻身机会渺茫

无论如何，对于这家韩国最大的电子工业企业，2015年都是充满艰难与挑战的一年。

盛凌海认为，从三星目前的业务布局来看，短期内业绩难有明显的增长。“家电产业一直是三星的主要业务，三星期望依靠物联网、互联网做曲面电视、付费电视、智能家居等业务，但是，不管国外的谷歌、苹果还是中国的TCL、海信、创维都是不同价位层面强有力的竞争对手。而对智能家居的诉求，是一个需要培养的市场，消费者的习惯也不是一朝一夕就能养成的。”

在智能手机领域，也有分析师预测，三星继续进行新机型（如Galaxy S6）研发与推广的同时，还要在短期内面临滞销手机去库存化的压力。

现在，在几乎支撑三星50%以上利润的芯片领域，野村证券驻首尔分析师C.W.Chung表示：“三星的内存芯片业务已经成为唯一的亮点，在三星移动业务实现复苏之前，持续增强芯片业务将会成为关键。”

“但是，三星的高利润率主要来自内存芯片，其他芯片销量并不是很高，甚至没有增长。芯片行业需要高利润率就要高投入，这对现在的三星来说，也提出了考验。”盛凌海说。

(小麦)

全球最大手机生产商业绩连续五个季度下滑 三星年关很难过

手机告别高利润率时代

三星业绩连续下滑

1月8日，三星电子发布2014年第四季度业绩预测，预计公司利润将继续下滑。这已经是三星电子连续第五个季度利润下滑，而曾经为三星电子贡献了超过60%利润的手机业务在全球市场的败退也成为三星电子业绩下滑的重要原因。

在外界看来，在全球最大手机生产商的盛名之下，三星正面临着最严峻的挑战。

三星电子发布2014年第四季度

业绩预测，预计公司利润将继续下滑，可能将同比下滑35%至39%，降到5万亿韩元（约合45.5亿美元）至5.4万亿韩元。

三星作为全球最大的手机生产制造商，在黄金时期曾连续10个季度在中国智能手机市场上占据主导地位。而来自市场研究公司Strategy Analytics的报告显示，从2014年第二季度开始，这种趋势被改变。截止到2014年9月末，三星在中国智能手机市场份额比一年前下降13个百分点。在印度，三星的表现稍好一点儿，第三季度占据了23%的市场份额，但依然比一年前有所下降。

曾经在韩国三星总部工作过6年，现任

美国信息技术公司Gartner分析师的盛凌海

在接受采访时分析说，“智能手机作为三星的

主营业务之一，近年来发展颇为不顺，尤其在

中国市场，这或许是其财报表现不好的主要

原因之一。”

据了解，手机业务长期以来为三星电子

贡献超过60%的利润，但是这种优势正受到

严峻挑战。一方面，三星在高端手机领域的主

要竞争对手苹果公司在2014年通过推出4.7英寸的iPhone 6和5.5英寸的iPhone 6 Plus

给三星的大屏优势以沉重打击；另一方面，在

中低端市场，中国手机生产企业如华为、

小米等创新产品不断涌现，也给三星带来巨

大压力。

“只要1000元左右就能买到小米手机，

硬件配置和软件应用都不差于动辄三四千元的三星、苹果，同学们还羡慕我能排到号抢到

小米手机呢。”2014年红米Note手机发布时，

就有三四线城市的高中生在采访中对记者反

映。

配置一样、应用生态又很完善的中低端