

隆平高科“军令状”刚性兑付 核心管理团队将自掏腰包补偿1.13亿元

■本报记者 何文英

立秋后,昔日立下的“军令状”开始清算了。

8月12日晚间,隆平高科就核心管理团队业绩承诺补偿事项发布进展公告。截至公告披露日,公司已收到核心管理团队支付的业绩承诺补偿款2243万元。

据测算,因2014年至2018年度合计净利润与承诺业绩存在一定偏差,核心管理团队最终需以现金向上市公司补偿1.13亿元。隆平高科董秘尹贤文对《证券日报》记者表示:“核心管理团队正努力筹措资金支付剩余业绩承诺补偿款。”

此外,这部分核心管理团队会否因筹措上述业绩补偿款而减持公司股份?对此,尹贤文表示:“高管普遍认为目前公司股价没有反映公司的合理价值,惜售情绪明显,除个别高管确实有个人融资需求外,目前没有接到未公告的管理层减持计划。”

自愿签下“军令状”

2014年9月份,中信集团拟通过定向增发入主隆平高科。同时,为进一步增强核心管理团队的责任心和使命感,公司与核心管理团队签署了《袁隆平农业高科技股份有限公司与



公司核心管理团队关于业绩承诺及奖惩方案的协议》(以下简称“《协议》”),对2014年至2018年实现的净利润及相应奖惩方案等事项进行了约定。

2016年1月份,在定增募集资金较原协议减少约4.9亿元的情况下,上述核心管理团队仍自愿与上市公司重新签署协议,承诺2014年至2018年实现净利润分别不低于3.6亿元、4.9亿元、5.9亿元、7.7亿元和9.4亿元。

之后,公司又陆续披露了相关补充协议,扣除投资陶氏益农巴西特定玉米种子业务(巴西隆平)所产生的

投资收益及投资占用资金财务费用等方面对净利润的影响。

“当时中信集团入主上市公司,基于行业发展的情况还有中信强大的资本运作能力、国际化管理经验以及公司持续增强的产业竞争能力,核心管理团队对上述业绩承诺的把握还是比较大的。”尹贤文告诉记者,“不过之后的一些宏观形势以及政策变化是公司始料未及的。”

财报显示,隆平高科2014年至2018年经审计的合并财务报表归属于母公司股东的净利润分别为3.62亿元、4.91亿元、5.01亿元、7.72亿元、

7.91亿元。最终净利润实现情况与承诺业绩存在一定的偏差。

“近年来国家调减玉米水稻种植面积、取消玉米临储政策、下调水稻最低收购价等政策的实施对国内种子企业业绩影响较大。”尹贤文说道。

据统计,除隆平高科以外的主要9家种业上市公司,2014年至2018年净利润复合增速为-8.14%。相比之下,隆平高科2014年至2018年仍逆势实现了净利润年复合增速21.58%的增长。

尹贤文认为:“公司净利润复合增速明显跑赢大势,并提前两年实现跻身世界种业企业八强的目标,这与核心管理团队的共同努力息息相关。”

“业绩承诺没有达到主要是因为一些客观因素,高管团队的努力还是有目共睹的。”尹贤文补充道,“至于剩余的业绩补偿款,高管将通过自有资金来补齐,除已经公告的两位高管因自身资金需求将减持部分股份外,目前没有接到其他高管减持股份的计划。”

短期承压不改长期增长趋势

对于隆平高科暂时面对的行业内现状,尹贤文表示:“公司正抓紧时机苦练内功,夯实业务基础;在战略方

面,集中优势资源聚焦种业,持续做强做大做优;在科研创新方面,不断提高研发效率,夯实核心竞争优势;在管理体系方面,持续提升系统化能力,加快推动公司高质量发展。”

据介绍,今年上半年公司的水稻种子销售保持平稳态势。玉米种子方面,公司在并购陶氏益农巴西特定玉米种子业务一年多后,通过深化管理,控本降费,在自身经营以及业务协同等方面取得了一定的成效。

“虽然短期巴西隆平对财务费用会有一定的影响,但这个项目的长期投资价值还是非常明确的,既符合我们的国际发展战略,也对国内玉米种子业务提供了多方面的支持。”尹贤文说道。

资料显示,隆平高科具备良好的业务基础和较强的核心竞争优势,目前杂交水稻种子业务领跑全球市场,玉米、辣椒、黄瓜、谷子、食葵种子业务在国内市场也始终保持在第一梯队。

中金公司近期发布的研究报告称,隆平高科当前正处于经营调整期,短期增长预期降低,但长期增长逻辑清晰,其中水稻制种业务护城河加深,玉米制种业务在整合完成后有望打开增长空间。中金公司表示,投资者需继续等待隆平高科业绩拐点,维持“跑赢行业”评级。

深圳机场国际枢纽地位有望提升 政策驱动或带来历史机遇

■本报记者 王晓悦

8月12日晚间,深圳机场发布了2019年7月份生产经营快报。报告显示,当月共实现航班起降3.14万架次,旅客吞吐量达447.94万人次,货邮吞吐量达10.63万吨。其中货邮吞吐量增速最快,达到8.5%。同时,受深圳机场的国际枢纽战略地位有望得到提升的消息影响,13日深圳机场股价涨停。

对此,香颂资本执行董事沈萌向《证券日报》记者表示,“深圳作为中

国科技与金融创新中心,加上前海自贸区的政策支持,是国际交流的集聚之地,对航空运输的需求在增加。”

实际上,股价的上涨具备相应的业绩基础。记者查询公司近些年的财报发现,深圳机场2016年至2018年三年间分别实现营业收入30.36亿元、33.21亿元和36.00亿元,分别增长2.84%、9.37%和18.40%。

此外,公开数据显示,深圳机场2019年上半年实现旅客吞吐量2583.7万人次,同比增长6.2%,其中国际(不

含地区)旅客吞吐量达到244.8万人次。深圳机场今年全年旅客吞吐量将突破5000万人次,而2020年全年的旅客吞吐量有望增加到5500万人次。

有分析认为,粤港澳大湾区规划落地激发深圳机场迎来国际旅客增长爆发期,国际旅客增速将长期保持在20%以上,同时2017年签订的三年免税租赁协议即将到期,销售提成有望提高,免税收入至2020年均将维持高速增长,整体业绩迎来增长爆发期。

2019年2月,国务院印发《粤港澳大湾区发展规划纲要》(以下简称“规

划纲要”),提出“建设世界级机场群”和“推进大湾区机场错位发展和良性互动”。这标志着大湾区世界级机场群建设已上升到国家战略层面。《证券日报》记者查阅政府网站获悉,上述规划纲要的实施意见已于7月份提出。

实际上,深圳机场近年来在国际客运航线的布局已初具规模。资料显示,公司2018年新开通国际航线15条。2019年上半年,公司新开通了至约翰内斯堡、特拉维夫、都柏林、罗马等6条国际客运航线。至此,深圳机场国

际客运航线已经通达全球50城,航线网络覆盖亚洲、欧洲、北美洲、大洋洲和非洲。

此外,记者注意到,国家发改委于2019年4月正式批复深圳机场第三跑道扩建工程。公司第三跑道、卫星厅和T3适应性改造工程正在开工建设当中,预计2021年竣工,目标旅客吞吐量约5200万人次,预计2030年实现旅客吞吐量8000万人次。

在此背景下,深圳机场股价自7月1日至8月13日收盘已合计上涨18.38%。

冶金能源装备等主业表现突出 江苏神通上半年净利增长1.3倍

■本报记者 曹卫新
见习记者 陈红

8月12日,江苏神通发布上半年业绩报告。报告显示,2019年1月份至6月份,公司实现营收7.84亿元,归属于上市公司股东的净利润9178.02万元,基本每股收益0.19元,分别同比增长54.33%、128.11%、128.11%。

谈及净利润增速远高于营收增速一事,江苏神通董事会秘书章其强在接受《证券日报》记者采访时表示:“报告期内公司营业利润率为13.13%,同比上升4.81%,主要原因是综合毛利率稳中有升,公司在扩大营业收入规模的同时,对费用的控制见成效,上半年公司管理费用同比下降1.24%。”此外,公司理财产品等投资收益933.88万元,较上年同期增加64.58%,也为业绩增长带来了正向作用。

江苏神通于2010年6月份登陆资本市场,专业从事新型特种阀门研

究、开发、生产与销售,产品广泛应用于冶金、核电、火电、煤化工、石油和天然气集输及石油炼化等领域。其中,“神通”牌和“蝶球”牌冶金特种阀门主要应用于冶金行业的高炉煤气干法除尘与煤气回收等节能减排系统,主导产品在国内市场占有率达70%以上。

记者查阅近年财报了解到,2016年以来,江苏神通的营业收入和净利润均实现两位数以上高速增长。其中,2019年第一季度净利润增长同比实现翻一番多。今年1月份至3月份,公司实现营业收入4.14亿元,净利润0.51亿元,同比分别增长67.31%、125.58%。

2019年上半年,江苏神通业绩延续高速增长态势。除节能服务行业有下滑趋势外,其他各项主营业务持续向好。具体来看,公司冶金行业实现营收2.56亿元,同比增长69.94%;能源装备行业实现营收2.71亿元,同比增长61.26%;核电行业实现营收2.10亿元,同比增长53.76%;节能服务行业实现营收

2886.41万元,同比下降26.31%。

对此,江苏神通表示,冶金行业及能源行业的增长是在供给侧结构性改革的背景下,阀门需求增加,从而实现了销售收入增长;核电行业增长是因为此前取得的核电阀门订单在报告期内完成交货所致。而对于节能服务行业的下降,“主要是国家环保要求趋严,报告期内部分地方对高炉实施限产,且部分项目更新改造,导致部分项目上半年收益降低,从而影响了收入。”章其强告诉《证券日报》记者。

从地区来看,江苏神通外销增速亮眼,实现营收300.81万元,同比增长1938.02%。“主要是公司大力开拓海外销售渠道,神通品牌国际知名度大幅提升,同时产品质量高、价格有优势且服务好,得到了国外客户的认可,从而实现了出口市场业务增长;另外,去年同期公司出口业务收入仅为14.76万元,基数小导致增幅较大。”章其强说道。

记者注意到,在内销上,江苏神通同样表现不俗,公司在华东、西北及华中地区分别实现营收3.44亿元、6220.82万元、5422.71万元,分别同比增长77.07%、151.39%、203.35%。

另外,在主营业务保持高速增长的同时,江苏神通持续推进老产品改进和新产品开发。截止到2019年6月30日,公司累计拥有有效专利235件,其中发明专利48件,实用新型专利187件。报告期内,公司累计取得新增订单7.15亿元,其中核电事业部1.63亿元,冶金事业部2.50亿元,能源装备事业部1.13亿元,无锡法兰1.89亿元。

有不具名分析师在接受《证券日报》记者采访时表示,“江苏神通是球阀、蝶阀市场的龙头企业,公司主营产品在国内市场占有率达70%以上,特别是新应用的高炉均压煤气回收系统成套阀门市场占有率高达90%;近年来公司陆续获得新建核电站90%以上的订单,未来或将持续受益于行业复苏。”

“下一步,江苏神通将继续坚持‘巩固冶金、发展核电、拓展石化、服务能源’的市场定位,加大新产品研发和老产品改进的投入力度,提高产品附加值和竞争力。”此前,章其强在接受《证券日报》记者采访时曾表示,“特别是随着建成并投入运营的核电站越来越多,核电乏燃料后处理对阀门产品的市场需求显得尤为迫切,公司投入大量人力、物力、财力研发的气动送样装置在报告期已取得阶段性成果,未来将在核电乏燃料后处理市场占得先机。”

值得一提的是,由于核电新建项目重启后市场需求及交货量增加,冶金阀门市场需求增加,能源石化阀门、法兰及管件市场需求旺盛,导致公司营业收入、净利润与去年同期相比预计将实现较大幅度增长。江苏神通方面预计2019年1月份至9月份,公司归属于上市公司股东的净利润变动幅度为90.00%至130.00%,净利润变动区间在1.17亿元至1.42亿元。

电子社保卡加速推进 德生科技引领行业升级

■本报记者 张文湘

电子社保卡的推广工作正在不断加速。近日,人社部信息中心相关负责人表示,社保卡在我国正快速普及,且做到了线上线下有机地结合。截至7月19日,我国的电子社保卡签发量已达到2500万张,社保卡的发放格局正从实体卡逐步向线上签发与线下发行有机结合转变。

电子社保卡的签发工作一直受到行业人士的密切关注。“人社部多次提出要加快推进电子社保卡的普及工作,伴随线上人社服务逐步完善,及电子社保卡‘签发+应用’的落地,将在行业内掀起一波新的浪潮。”德生科技董事长魏晓彬在接受《证券日报》记者采访时说道。

电子社保卡成新趋势

公开资料显示,1999年12月份,《社会保障卡建设总体规划》正式出台,这标志着全国范围内的社会保障卡建设正式起步,同年上海市发放了全国首张社会保障卡。此后,社保卡逐步开通了医保结算功能,并开始在全国范围内推广。待领取等业务领域进行探索和尝试。

近年来,社保卡“数字化”进程逐步加快。今年4月份,人社部宣布所有地市实现签发全国统一电子社保卡,不低于10%的持卡人(即至少1亿人)领取电子社保卡,所有地市均开通移动支付服务。相关通知明确表示,计划用2-3年时间逐步实现电子社保卡的广泛应用,形成社保卡线上线下相结合的综合应用模式,到2021年,形成实体社保卡与电子社保卡广泛协同并用的线上线下“一卡通”服务管理模式,为其他政务服务、金融服务、智慧城市服务领域深入应用电子社保卡提供全面支撑。

相关人士介绍道,电子社保卡全国统一、全国通用,具有线上身份认证凭证、信息记录、业务申办、自助查询、医保结算、缴费、待遇领取、金融支付等功能,确保群众在互联网上能够真正实现“实人、实名、实卡”。

“电子社保卡作为线上应用渠道的补充,可以更好地发挥社保卡作为政府与群众之间重要的信息和金融通道的作用。对政府部门来说,群众在使用电子社保卡对特定业务进行浏览、咨询时将产生大量数据,可以利用这些数据逐步形成高质量的用户画像,提高精准服务能力,为其他政务服务、金融服务、智慧城市服务提供全面支撑。”一位不愿意透露姓名的行业资深人士说。

德生科技20载耕耘成就行业龙头

20年来,伴随着社保卡逐步走向“数字化”,德生科技也实现了高速发展,不断升级。作为国内领先的社保卡综合运营服务商,德生科技的前身,广东德生科技有限公司成立于1999年8月份,此后一直专注于社保卡的生产与运营。

近年来,德生科技业绩稳健增长。2018年,德生科技实现营业收入、净利润分别为4.6亿元和7218万元,分别同比增长7.75%和25.48%。截至目前,德生科技在全国已建设了逾两万个社保卡服务网点,业务遍及全国150余个地市。

业绩持续增长的同时,公司人社信息化收入也取得突破性突破。2018年,德生科技社保服务终端收入、社保信息化服务业务收入合计占到整体收入的51.98%,而在2015年,上述两块业务的收入仅占公司总收入的38.66%。这也意味着,德生科技依托社保卡制卡传统业务,顺利从过去的社保卡制造企业,转身为社保卡应用及运营服务商。

“过去的20年,德生科技坚定地走在社保民生建设的路上,伴随中国社保民生事业的发展,成长为行业的头部企业。”魏晓彬展望称,在下一个20年,德生科技将继续深耕社保行业,在“搭建政务与民生桥梁”的愿景指引下,巩固社保卡制卡及电子社保卡“签发+应用”业务,大力推进用卡环境规模化建设,深度开展以城市为单位的综合运营服务,以大数据为基础精准服务到每一位持卡人,力争让社保卡成为幸福生活的载体。

本版主编 袁元 责编 姚尧 制作 李波
E-mail: zmx@zqrb.net 电话 010-83251785

以可持续发展滋养可持续健康

——解密伊利品牌全球化之“道”



金典品牌升级发布会现场

日前,在北京举行的“营养健康70年——2019中国国际健康产业峰会”上,伊利集团旗下的高端乳品品牌金典举办了一场“天赐金典 开启有机新生活”品牌升级发布会,通过“三位一体”

的产品升级、视觉升级、品牌理念升级,倡导有机绿色的生活理念,并宣告高端畅饮有机纯牛奶新品上市。

根据荷兰合作银行最新发布的权威排名,伊利持续位居全球乳业领先

营,蝉联亚洲桂冠。作为伊利旗下的旗舰产品,金典有机奶凭借优质的有机奶源优势已成为中国市场上的有机乳品领导者。伊利与金典品牌的发展路径背后,不仅蕴含了企业经营之道,也深藏着企业与自然的和谐共生之道。

成长之道 引领健康产业的绿色领导力

早在2007年,伊利就已经意识到绿色可持续对整个行业乃至整个产业链的重要性。随后,这一理念进一步升级为伊利“绿色产业链战略”。伊利在提升自身可持续发展能力的同时,优先选用注重环境保护的供应商,引领全产业链向绿色可持续发展转型。据最新报告显示,2018年,伊利在环保方面的总投入达到2.8亿元,比2017年增加1亿多元。

同样在2007年,金典有机奶问世。绿色可持续成为伊利集团的发展基因,也成为金典的品牌基因,只有绿色可持续的产业链和生态环境基础,才能产出高品质的有机牛奶。

一直以来,伊利金典不仅为消费者提供高品质的健康产品,也倡导绿色有机健康理念。8月7日峰会现场,伊利金典宣布品牌升级的同时,还将在全国范围内启动“全民有机生活打卡计划”,通过代言人吴青峰等示范作用,在全国邀请逾百名达人打卡有机生活,进一步在全社会共同示范有机生活。

规模之道 寻找全球产业链上的“绿洲”

绿色不仅体现在生产过程中,也应该体现在结果中,让消费者可以感受到,也可以体验到。在那之后的十年中,伊利投入巨资严格按照国际有机标准打造了一条完整的有机牛奶产业链,铸造了金典的绿色品质。2013年,伊利集团针对金典有机奶推出了全程有机可追溯系统,通过产品顶部的17位有机码,直接查询有机牧场、原奶检验、无菌生产、成品检验、认证查询五大环节全过程,让品质保障做到了最高标准。

与此同时,伊利为消费者寻找最优

奶源的脚步从未停歇——企业相信,将视野拓展到全球,能进一步强化自己的产品。2014年,中国提出的“一带一路”倡议为伊利打开了通向世界的大门。这一年的南半球,中国与新西兰两国元首共同为伊利大洋洲生产基地揭牌,创造了中两国投资规模的新纪录。伊利在全球黄金奶源带中“1%的黄金牧场”建立了海外原料供应的绿洲。

在北美、在欧洲,伊利分别与不同的大学合作,建立了智力支持渠道,用全球资源打造一杯好奶。2016年,金典有机奶通过了欧盟有机认证。目前,伊利金典有机奶是国内率先获得原产地保护的有机奶,也是国家质检总局权威认证的有机奶。

大道致远 构建覆盖全球的健康生态圈

2016年,伊利率先成为签署联合国生物多样性公约《企业与生物多样性承诺书》的中国企业,定期发布《生物多样性保护报告》,严格披露对内、对外实践的不同

举措及成效。伊利还通过成立“可持续发展委员会”对生物多样性保护工作进行统筹管理,围绕影响生物多样性的5大因素和16大领域,完成了管理体系的搭建,并在此体系下全面推进生物多样性保护工作。

凭借绿色可持续的发展理念,伊利在全球越来越受到欢迎。2017年3月,伊利在新西兰的大洋洲生产基地二期正式揭牌,被认为是中新两国加强经贸合作标志性的项目。2018年,伊利产品和品牌全面落地东南亚,共赢的理念、绿色的发展方式、优秀的产品品质受到了当地政府和消费者的欢迎。在国际场合,从G20集团峰会,到夏季达沃斯论坛,金典频频被全球顶级峰会邀请。

“大道致远,海纳百川”,纵观全球,由中国提出的“一带一路”倡议和人类命运共同体理念正在被越来越多的国家所接受和认同,为中国跨国企业赋予全新的责任。作为健康食品企业的代表,伊利正在以守护全民健康为己任,加速创新步伐,开拓全球健康格局。伊利的目标是与世界携手,共建“全球健康生态圈”,共享健康未来。 -CIS-