

*ST大地连续接获订单 生产经营正步入正轨

在经历控股股东兜底承诺、证监会行政处罚后,*ST大地(002200)案终于尘埃落定,公司生产经营正逐步进入正轨。

今日,*ST大地发布公告称,公司于6月5日收到龙陵公司项目成交通知书,确认公司为邦腊掌温泉建设项目景区南北大门工程施工、新增综合楼前庭广场土建工程施工、前庭广场景观绿化工程施工、温泉水设备机房水池及旅游公厕改造四个项目成交人。

根据公告,龙陵公司该四个项目初步预计总投资额不超过1000万元,工期为60天。

近期,*ST大地连续新签工程订单,除了6月5日中标龙陵项目,5月31日公司被确定为昆明市2011年市级统建保障性住房项目颐惠园、盛惠园、普惠园室外及景观绿化工程第一标段的第一中标候选人,投标价为4269万元,工期为60天。

短期内连续中标,显示了*ST大地生产经营正步入正轨,从中标工程工期来看,都在60天,也显示了公司对项目质量的把控。

而对于困扰公司发展的资金问题,在云南省高级人民法院终审判决后,*ST大地银行融资渠道已打开。4月27日,公司临时股东大会审议通过了《关于授权董事长决定向银行申请综合授信的议案》,同意公司2013年度向银行申请的授信额度总计为5亿元整,资金紧张问题已得到一定缓解。(李俊华)

TCL集团智能手机 单月销量首次破百万台

TCL集团(000100)今日发布的2013年5月份主要产品销量公告显示,1-5月液晶电视销量达725.8万台,同比增长26%;1-5月份手机销量达1657.5万台,同比增长16%,其中智能手机销量达338.2万台,同比增108.8%,并首次实现单月销量突破百万台。

数据显示,2013年5月TCL集团LCD电视销量(包括商用显示器)达到144.6万台,同比增长40.8%。单月智能、3D电视销量分别达到17.6万台和16.6万台,同比分别增长172.5%和72.1%。

华星光电5月液晶玻璃基板投入量继续保持稳定,达到11.6万片,液晶电视面板和模组销量合计174.2万片,规模效应已逐步显现。另据悉,华星光电近期对其核心管理团队及核心技术团队实行股权激励计划,业内人士认为,激励计划的实施将会有效提升管理团队稳定性,保障华星光电良好的持续经营能力。

通讯方面,5月TCL实现手机销量同比增长19.3%至420.3万台,特别是智能手机大幅增长118.8%,首次实现单月销量突破百万台,是公司业务转型中迈出的具有里程碑意义的一步。(黄丽)

独一味全资子公司 4000万收购两家医院

独一味(002219)今日发布公告称,公司的全资子公司永道医疗与四川健顺王投资管理有限责任公司签署了《股权转让协议书》,以2500万元受让资阳健顺王体检医院有限公司100%的股权。同时,永道医疗与四川健顺王投资管理有限责任公司和张绍明也签署了《股权转让协议书》,以1500万元受让德阳美好明天医院有限公司100%的股权。

独一味表示,本次对两家医院的收购,是基于公司发展战略的要求,有利于完善公司的产业布局,提升公司在医疗服务产业的整体实力和市场竞争优势,优化资源配置,提升公司的盈利潜力,对公司本期以及未来的财务状况和经营成果都将带来积极影响。(孙琳)

创兴资源 今年预计实现营收1.4亿

创兴资源(600193)昨日召开2012年度股东大会。2013年,公司计划实现营业收入约为1.4亿元,主要来源于神龙矿业的铁精粉销售收入,预计营业成本和期间费用约为1.25亿元。公司预计出售上海振龙15%股权转让款将于今年收到。

创兴资源表示,2013年,公司将加强神龙矿业的经营管理,提高尾矿的回收效率,降本增效,力争全年扭亏为盈,继续做好总量控制与调节,保障公司各项经营运作及实现战略目标的资金需求。此外,公司将在国内外积极寻求收购有发展前景和盈利潜力的矿产资源项目,培育公司新的利润增长点。(董宇明)

马化腾:微信不会收费 将与运营商合作

证券时报记者 周少杰

备受关注的微信“收费”问题终于有了明确答案。昨日,马化腾在首届广东省全国名牌颁奖典礼上表态,微信不会收费。他还透露,腾讯正与多家运营商探讨互惠互利的长远合作,不久之后公众将看到这些成果。

今年3月份,有报道称微信即将收费。一些报道称,微信的发展已经妨碍了运营商的利益,所以国内三大运营商已与腾讯就如何收费问题展开谈判。随后不久,腾讯对收费的传言予以否认。

腾讯称,公司的目标是跟运营商共赢,一起在无线互联网时代提供更多的增值业务给用户,有很多独特的增值内容和服务,可以为运营商提高用户的忠诚度和ARPU(每用户平均收入)。

新一代的信息产品是一个合作供应的关系,虽然短期内有替代和冲突,在老的传统的方式转变的时候,双方的合作能够给用户带来更好的体验,这是一个大趋势。”马化腾表示,目前已经和广东某运营商达成合作,解决微信技术层面的问题,同时,公司正在与更多的运营商探讨长远合作,不久之后将有成果。

据了解,目前微信在海外用户



已经超过5000万,在印尼、印度、墨西哥、马来西亚、菲律宾等市场下载量排名第一。全球最大的广告集团WPP最新品牌排行榜中,腾讯排名首次超过Facebook,位列全球第二十一位,跻身十大增长领先品牌。

微信的国际化,乃至通讯、社区的国际化,都是大有可为的。”马化腾认为,腾讯是集中互联网服务的综合体,最强的地方在即时通讯和网络社区,尤其在移动互联网兴起之后,这两方面的需求更加强劲,

腾讯将继续深耕通讯和社区,并基于此拓展网络媒体其他方面。

对于腾讯的未来,马化腾也有一番独到的见解。他说:“互联网行业变化很快,不进则退,如果在半年之内,对趋势有一个错误的判断,将有可能全盘皆输。因而,我们始终抱着敬畏之心。虽然现在公司的员工多了,是个大公司了,但腾讯的思考和行动仍要像个小公司一样,只有抱着兢兢业业的态度,才能立于不败之地。”

铁老大放低身段推出“门到门”服务

证券时报记者 王砚

中国铁路总公司昨日宣布,将从6月15日开始实施货运组织改革,推动铁路货运全面走向市场。

此次中国铁路总公司推出的货运组织改革主要涉及四个方面:一是改革货运受理方式,简化手续、拓宽渠道、敞开收货;二是改革运输组织方式,将根据客户的运输需求编制运输计划,安排装运,提高运输效率;三是清理规范货运收费。制定并公布铁路货运及相关服务的收费项目、收费标准和收费条件,对所有收费实行“一口报价、一张货票核收”,公开透明收费;四是大力发展铁路“门到门”全程物流服务。

铁路总公司推出的“门到门”运输是指货物从托运人在交运货物地点装车开始,接运至发站、运输至到站、送达卸货至收货人接收货物地点为止的全过程运输服务。例如,客户从广州某地运送货物到哈尔滨,铁路部门可以上门取货,在就近车站发货,到达哈尔滨车站后,还可以把货物送到收货人的家门。

这次改革推出的“门到门”全程物流服务,意味着从整列大宗货物运输到高铁快递包裹,铁路总公司将全面参与物流竞争。外界认为是“铁老大”放低身段,试与四通一达”等民营物流企业同台竞技的表现。只要一个电话就可联系发货,甚至像快递那样上门取货和送货上门。”有媒体揣测。

对于“门到门”物流服务的定价,铁路总公司运输局局长程先东表示,将实行“一口价”收费。按照铁路货物运输的流程,“门到门”运输

包括七个主要环节:一是上门取货装车;二是短途运输;三是发货站仓储装卸;四是铁路线上运输;五是到站仓储装卸;六是短途运输;七是送到门卸车。

对于此次推行的货运改革,有网友在论坛上表示,铁路要想在激烈的货运市场中分得一杯羹,必须改变以往“高高在上”的姿态,就要像保险公司、银行业务员等一样,推销上门,简化货运手续,并实行电子商务等方式,使货主感觉到方便和舒心。”

国内最大外贸电商兰亭集势登陆纽交所

证券时报记者 靳书阳

国内最大的外贸电商兰亭集势6月6日登陆纽约证券交易所,融资规模约为8625万美元,其交易代码为LITB”。据记者了解,兰亭集势是今年第一家在美上市的中国企业。

兰亭集势成立于2007年,主营业务为外贸销售网站的经营。从过去几年公司披露的经营数据来看,业务发展较为迅速。兰亭集势的净

营业收入从2008年的630万美元增至2012年的2亿美元。

与一般国内电子商务模式不同,兰亭集势面对的是海外消费者,做跨境B2C(商家对顾客),即将国内的商品直接销售给海外消费者。

路演文件显示,兰亭集势的业务范围包括服装、零件配件、家居园艺等领域,2012年全年营收2亿美元,同比增速72%,毛利率高达42%。难得的是,公司去年第

四季度已开始盈利。在上市之前就已盈利,目前在国内的电商中比较罕见。

兰亭集势认为,对比传统零售商,公司产品选择更加广泛、更加个性化,价格也更加低廉。对比亚马逊、eBay等海外电商,兰亭集势的商品直接来自中国制造,在三大核心品类的选择更多样。相比阿里巴巴、京东等中国电商巨头,兰亭集势更加专注海外市场、更了解海外市

场的用户需求和推广渠道。也就是说,面对不同的竞争对手类型,公司均具有差异化的竞争优势。

这从公司的明星产品的特点即可见一斑。兰亭集势的主要市场在欧洲和北美。由于国外婚纱价钱昂贵,至少要1000美元,婚纱是兰亭集势首先找到发力点的一项明星产品。从2009年初,兰亭集势开始网上售卖婚纱,以100美元至400美元的价格优势受到国外消费者追捧。

■记者观察 | Observation |

大商反击茂业收购战的被动与主动

证券时报记者 颜金成

最近,大商股份(600694)大股东背后以牛刚为代表的管理层被茂业系逼得没办法,只能祭出注入资产提高股权比例这一招。增发方案刚披露没两天,大商股份又突然公告表示,称正在“筹划与本次非公开发行股份购买资产方案进一步论证相关的重大事项”,公司股票将再次停牌,不迟于2013年6月18日复牌。

眼下,大商股份至少面临两件事:一是持股5%的第三大股东茂业系要提名董事,意味着其对大商股份控制权的觊觎;二是由于大股东持股比例过低,增发方案在股东大会上能否顺利通过尚存疑问。这样的情况下,持股仅8.8%的大商股

份第一大股大商国际看起来已经不太淡定。

造成大商股份大股东现在面临的尴尬局面的原因,除了这几年来大商集团层面的改制外,公司自身没把二级市场的举牌风险当回事也是一个原因。

1993年大商股份上市,大连国集团收购大商股份,大连国资转让大部分股权,联合成立大商国际,大商国际成为第一大股东。不过这段婚姻不久后便走向分裂,2009年大商国际母公司大商集团启动改制,改制之后大商股份成为管理层实际控制的公司。目前大连国资持股8.53%,为第二大股东。

总之,引进战略股东也好,管理

层激励也好,大商股份的股权变得十分分散。但这家公司有巨额的实体资产,这与很多垃圾股截然不同。

前几年商业公司在二级市场一低迷,就有资本大鳄举牌增持,2009年左右,大商集团因改制,管理层利益和国资利益扯不清。尽管如此,大商股份仍不失为一家好公司,甚至有市场人士追问“为什么没有人去举牌大商股份?”

那个时候,人们只是看到茂业系花两三个亿去举牌一些小的商业类公司,对于大商股份这个市值百亿计的庞然大物,人们会想,要去收购它不容易,虽然大股东持股比例低,但是人家有国资背景,又有基金支持。

事实上,在这几年商业股频繁被举牌的时候,大商股份的大股东

就应该意识到他们面临的危险。在股权说话的资本市场,如果有人拿到了更多的股权,那直接后果就是要换人。

或许是因为,大商集团改制涉及的利益问题没有理清,提高股权比例的问题就被忽视了;也可能是有人想,那么多年都没事,拖一拖应该也没事。

没错,如果没有茂业系的出现,说不定再过三五年,大商股份仍然可以保持很分散的股权比例,而管理层还是可以安稳地控制公司。

茂业系是在去年8月份左右宣布增持大商股份的,而大商股份宣布停牌已经是半年之后了。在这半年里,大商股份股价一路上涨,这对于茂业后续增持是不利的。

多种业态融合 是互联网大趋势

证券时报记者 周少杰

一场颁奖典礼竟办成了一场IT精英的聚会。

在昨日举办的首届广东省全国名牌颁奖典礼上,腾讯、新浪、中青宝、同洲电子等公司齐聚会场,畅谈互联网发展趋势。业界一致认为,多种业态融合是互联网未来发展趋势。

阿里巴巴和新浪的联合,是一个非常好的机会。”新浪联席总裁兼首席技术官许良杰盛赞两家国内IT巨头的合作。今年,阿里巴巴战略投资新浪微博,引发市场对于微博开放生态体系及商业模式模式的讨论。

电商跟社交媒体的结合是必然的。”许良杰认为,对电商来说,最主要是信息流、资金流和物流三个方面。以前通过打广告,现在通过线上和线下,好友与好友之间的互相推荐,是一种裂变的创造方式,给更多的商家带来更好的品牌传播效力。

同洲电子不再将自身简单

定位为机顶盒制造商,公司已将目光投向了电视屏幕,董事长袁明提出的口号是:三网融合,四屏合一(电视屏、电脑屏、手机屏、IPAD屏)。

过去人们一直以为电视屏没有特别大的作用,我却不那么看,通过电视改造,电视屏将是一个新媒体,像手机、IPAD一样可爱的媒体。”袁明表示,三网融合之后,电视媒体跟网络媒体是完全分不开的,电视也是网络媒体。同洲电子瞄准的是电视屏,在电视屏幕上实现电脑、手机、IPAD屏幕上所有功能。

过去人们认为同洲电子是机顶盒制造商,但我们的定位是新型企业,是一个新型融合的行业。”袁明说。

中山大学管理学院教授李新春认为,当前企业正处于融合的过程,这种融合的力量打破行业的界限,同时突破行业传统的生态,跨越了地域的边界,业态融合是企业必须要讨论的核心问题。

高德红外控股股东 拟转让25%股权

见习记者 曾灿

高德红外(002414)今日公告,控股股东高德电气拟将所持7500万股公司股份转让给公司实际控制人黄立。本次转让后,黄立将直接持有高德红外29.69%的股权。

根据公告,高德电气拟以7.83元/股的价格向黄立转让25%的高德红外股份,黄立将以自有资金约5.87亿元收购本次转让股份。

转让完成后,高德电气将持有高德红外43.37%的股权,仍为公司控股股东。

事实上,作为高德红外董事长兼总经理,黄立已直接持有高德红外4.69%的股权并通过高德电气持有上市公司68.37%的股权。本次股权转让,即是部分间接持有高德红外股份转换为直接持有。若此次转让成功,高德电气将缴纳逾1.28亿元的企业所得税。

至于为何要进行此次转让,高德红外有关人士向记者表示,因法人股东对高德红外的持股比例过于集中,为支持上市公司后续战略发展需求,公司希望通过部分法人股转个人的方式合理调整公司股权结构。

不过,大商股份大股东方面在之后市场大跌中,并没有向市场传递稳定信心的举措,茂业系趁机继续增持。今年2月,茂业国际全资子公司增持大商股份,持股比例超过5%举牌红线。直到此时,大商方面才紧张起来,突然宣布停牌,并在停牌发布增发方案期间,由管理层不断地向市场传递信心,表示公司未来几年发展前景很好。

在这场博弈中,大商股份大股东的弱点就在于利益纠葛过于复杂,协调起来比较困难。从最初上市到后来不断地分割股权,似乎只看到利益方在切割利益,却没有一股力量站在控股权的位置来考虑。反观茂业这种民营企业,机制灵活,权力集中,做起事来,可谓游刃有余。