

航天长峰大股东 终止转让24%股权

航天长峰(600855)今日披露,控股股东中国航天科工防御技术研究院终止无偿划转航天长峰股权,中国航天科工将继续持有航天长峰29.07%股权。

今年1月,中国航天科工防御技术研究院曾计划将航天长峰14%股权,无偿划转给其上级单位中国航天科工集团,同时将航天长峰10%股权,无偿划转给中国航天科工集团旗下中国航天系统工程集团有限公司。近期,根据中国航天科工集团产业整体规划及业务构成与实施因素调整的需要,前述股权划转终止。(李雪峰)

中国北车 出售48亿BT项目债权

中国北车(601299)今日公告称,旗下北车建设工程公司及该子公司下属子公司,拟以48.2亿元对价出售部分沈阳浑南有轨电车BT项目债权,并通过招商证券发行资产证券化产品融资。

公告显示,此次资产证券化项目拟采用分层发行,其中优先级42.06亿元面向社会发行,次级1.26亿元由北车建设工程公司购买,北车建设工程公司三年合计支付利息3.84亿元,另有超额担保1.02亿元,共48.2亿元。(李雪峰)

沃尔沃将成 北方股份第二大股东

北方股份(600262)今日披露,近日特雷克斯总公司与沃尔沃建筑设备公司签署了收购条款,沃尔沃建筑设备公司整体收购特雷克斯总公司旗下的TEREX EQUIPMENT LIMITED,后者是北方股份第二大股东,持股25.16%。

资料显示,沃尔沃建筑设备公司为沃尔沃旗下成员,上述交易完成后,沃尔沃建筑设备公司将成为北方股份第二大股东。(李雪峰)

太空板业警示 新型城镇化炒作风险

太空板业(600344)今日发布了股价异常波动公告,指出媒体所表述的新型城镇化道路对公司业务影响存在重大不确定性,提醒投资者避免盲目炒作。

公告指出,近期召开的中共中央政治局会议提出要走新型城镇化道路,出台实施国家新型城镇化规划,全国城镇化工作会议将于12月中旬召开。但有媒体认为此举利好新型建材行业,遂引发市场跟风炒作,太空板业亦在炒作之列。太空板业认为,新型城镇化道路尚未出台具体规划,对相关行业的影响难以评判,具备重大不确定性。(李雪峰)

普邦园林1.68亿 收购泛亚环境34%股权

从规划,到设计,再到施工。”在园林企业的一体化服务中,设计环节无疑成为提升公司综合实力的重要一环。普邦园林(002663)有望通过收购泛亚环境,进一步提升其全产业链下的设计优势。

日前,普邦园林董事会审议通过以其香港子公司斥资2.14亿港元(约合人民币1.68亿元)收购泛亚环境34%股权的议案。普邦园林首先以1.06亿港元增资普邦园林(香港),再以9185万港元收购CYY HOLDINGS LIM-ITED及LSBJ HOLDINGS LIM-ITED持有的泛亚控股31%股权,最后以1500万港元对泛亚控股进行增资。

泛亚环境是亚洲最具代表性的专业景观设计事务所之一,主要从事公共开放空间及主题公园景观设计、住宅及商业地产景观设计等业务,业务辐射上海、北京、广州、深圳、香港、澳门等国内主要城市及菲律宾。

普邦园林表示,与泛亚国际的合作,有助于公司整合上下游资源,为客户提供“总规划——建筑设计——园林设计——园林施工”一体化全产业链优质服务。

泛亚国际承诺,2013-2015年,公司的合并经营性现金流净额较过去3年平均值逐年的增长率将不低于12%;2016年-2018年,年均经营性现金流净额下滑幅度较2015年将不得超过20%。与此同时,刘兴达、陈奕仁及泛亚环境主要骨干成员还签署了一份确认函,继续为泛亚国际服务至2018年12月31日止。(刘莎莎)

互联网金融波澜再起

京东谋划金融平台 推进快速融资服务

证券时报记者 陈中

在国内电商领域占据第二把交椅的京东,开始加紧布局互联网金融领域。

上周,一个名为“京保贝”的融资到账业务在京东上线,不仅为京东的供应商提供3分钟到账的快速融资服务,未来该业务将扩大到京东的生态圈之外。已经拥有第三方支付、保理、小额贷款、基金支付等牌照的京东,希望在未来建立一个金融服务平台。

据了解,在电商纷纷成立小贷公司的背景下,京东虽然是后来者,但其提供的融资成本仅为10%左右,势必让业界波澜再起。

京东的逻辑: 供应链金融“进化论”

上周五,京东正式上线名为“京保贝”的融资到账业务。这项业务可以让京东上的供应商凭采购、销售等数据快速获得融资,3分钟内即可完成从申请到放款的全过程,且无需任何担保和抵押。在贷款期间,京东给供应商结算的资金,也可以随时用于还款。

京东此次推出的“京保贝”3分钟融资到账业务,是继去年推出供应链金融业务以来,又推出的一项创新性快速融资业务,它可以为客户提供额度灵活的融资和放款服务。这种基于客户需求和互联网基因的业务创新,会成为京东金融业务发展的重要支点。”京东集团金融发展部总监刘长宏表示。

事实上,从去年开始,京东就推出了针对供应商的供应链融资业务。最新数据显示,截至2013年11月,京东供应链累计融资金额已经超过了80亿元,最大单笔融资金额超过1亿元。

刚刚上线的“京保贝”也显示出

不错的发展势头。据京东金融发展部总监王琳介绍,“京保贝”上线的第一天上午,就已经对一个供应商放款30万元,现在大概已有50多家供应商准备签融资合同。

从盈利模式来看,供应链金融业务与现在的“京保贝”最大不同在于,供应链金融业务的资金来源主要是银行,京东仅从中获取服务费;“京保贝”的资金提供方则仅仅来自京东自己,京东能将利息收入与服务费尽收囊中。不过,王琳也透露,在业务规模增大后,比如达到1年几百亿的时候,可以考虑找一些比京东自有资金成本更低的资金,作为来源。

此外,“京保贝”通过对京东平台上的采购、销售、财务等数据进行高度集成和处理,从而完成自动化的审批和风险控制。由于整个流程都在线进行,因此实现放款的时间可由以前的按天计算缩短到3分钟以内。”王琳说。

据了解,京东将通过系统计算出融资额度,最高达几千万,最短融资期限在15天,最长期限为90天。融资成本按日计息,年化成本大约在10%左右。目前,与京东有3个月以上合作的供应商就有资格申请融资,后续还将推广至其他开放平台卖家。

京东的野心: 不止于供应链金融

从停止与支付宝合作,到收购网银在线,京东在互联网金融领域的野心已昭然若揭。今年6月,京东CEO刘强东将互联网金融列为京东的“四驾马车”之一。

据王琳介绍,京东的供应链金融规划分为四步走:目前开放给供应商的“京保贝”只是第一步;第二步是向所有合作伙伴提供融资和理财服务;第三步,在生态圈的上下游提供融资理财服务,将上下游买家一起整合进



IC/供图

来;第四步是向京东生态圈之外开放,向更多的企业提供融资和理财服务。按照他的设想,京东将争取到明年年末完成第四步,即向京东生态圈之外开放“京保贝”。

接下来要走的几步,我们会非常快地走完。在接下来的几个月内,除了我们对供应商提供的金融服务之外,还会有很多惊喜。”王琳说。

目前,与京东开展合作的金融机构已涵盖银行、信托、基金、证券公司、担保公司、保险等领域。在收购网银在线之后,京东目前已经拥有了第三方支付、保理、小额贷款以及基金支付等牌照。据了解,目前京东已经通过开放平台销售各种保险产品,未来还会推出针对个人和企业的理财产品、个人信用消费产品等。

在谈到京东是否会涉足其他互

联网金融细分领域时,刘长宏说,“不管什么样的商业模式,京东未来都是有可能做的。”

王琳则表示,未来我们是想做成一个金融服务平台,平台的一端是金融生态圈里的很多供应商、卖家,甚至是金融生态圈之外的客户;另外一端是京东自己的产品,或者跟银行合作的产品。”

硝烟再起?

此前,阿里巴巴、苏宁云商已相继成立小贷公司,京东此次推出“京保贝”,与阿里、苏宁的正面竞争不可避免。

据报道,阿里小贷为阿里巴巴集团客户提供的信用贷款年化利率最低为18%。而据王琳介绍,供应

商使用“京保贝”进行融资的资金成本大约在10%左右,这其中包括了资金的利率和需要付给京东的服务费。

根据我们的调研,与京东月度结算额在1000万元左右的供应商,对这个产品表现出来的兴趣是最高的,这刚好是一批中小企业。”王琳说。

目前市场上互联网企业推出的一些融资产品,基本上都是在百分之几十,或者百分之十几的资金成本,“京保贝”的成本大概在10%左右,这个还可以做到按日计息。”在王琳看来,对于同等规模的供应商而言,“京保贝”在融资成本方面显然更具优势。

有业内人士表示,作为近年来电商“价格大战”的主要发起者之一,京东此次推出“京保贝”,会不会在互联网金融领域再次引起硝烟,将是未来一大看点。

■记者观察 | Observation |

投资者期待的马和车

证券时报记者 颜金成

近期的新股发行制度改革引发市场广泛关注,也被认为是向注册制过渡的重要一步。此次新股改革强调要高度重视投资者保护,在记者看来,中国证券市场要真正做到保护投资者利益,有两点是尤为重要但推进又一直不算顺利的。其一是做空机制的建立,其二是定价权市场的建立。

在证券市场上,三公原则是底线,而能够做空、有更丰富的投资品种、更连续的价格走势,则更像是这个市场自身的“服务品质”。

如果投资是一次征程的话,三公原则仅能保证投资者不会受到沿途野兽、强盗的伤害,而投资者来这个市场的目的是赚钱,是有进攻性的。丰富的品种以及做多做空都可以参与,就像给投资者需要的马和车一样,能够让投资者更方便高效

地迈向理想的目的地。

证券市场最多有三分之一的时机是牛市,其他时机则是熊市和震荡市,悲观一些地说,牛市可能只有四分之一的机会。

这种时间上的比例是客观存在的,在投资者面临这样一个市场的条件下,如果只能做多,那意味着他至少三分之二的时候要尽量远离这个市场——除非他能够逆势寻找到概率极低的牛股。不能做空,首先带来的是获利机会的减少,其次带来的一种隐性伤害,即投资者容易强行在震荡市和熊市中投资,其结果往往不太好。

现在沪深股市已经有融资融券和股指期货,有观点就此认为已经能够保护投资者利益,投资者能够做空了。但是,现在融资融券的非常有限,以当前情况来看,券商的融券标的里,能够借到的股票大部分是主板的权重股,已经跌

了五年的股票,而被大家称为估值高的创业板、中小板公司,却几乎借不到。

也就是说,能借到的,没人敢借,想借的,借不到。股指期货也是类似,它是一个关于权重股的期货,而权重股已经下跌了几年的时间。

做空标的不够丰富,影响了融资融券的实际效果。融券高企的手续费——差不多10%的年费率,也使得投资者忘而却步。投资者期待一些费率低的衍生品的出现,也期待融资品种能够更加广泛。

相对于股票市场,我国的期货市场虽然能够做空,但是也存在一些让投资者困惑的地方。

我国商品期货市场的有色金属及化工产品大部分跟随外盘波动,影子市场的倾向比较明显。很多品种都是一开盘就是一两个点的跳空,极端情况甚至有5个点以上的跳空,这对杠杆在十倍左

右的商品市场来说,是一种巨大的缺陷。

现在白银商品已经开始夜盘交易一定程度上解决了这个问题,越来越多的金属品种也将加入夜盘行列。很明显,延长交易时间,能够弥补影子市场中价格不连续的不足。

期货市场的另一个问题是商品过于单一。此前主要有金属、化工、农产品等几种。金属、化工的走势几乎一致,这样的结果是,这几年铜为代表的商品一直横盘震荡,大部分品种都没有单边行情,而农产品只有豆粕、棉花、白糖、棕榈油等几个品种。

近期来,陆续上市了鸡蛋、铁矿石、沥青等期货品种,也显现出业界对商品品种偏少的问题达成了共识。而要解决影子市场的问题,推出更多国内有自主定价权的商品,也是一个办法。

雾霾逼特高压建设提速 相关公司受益

证券时报记者 李欣

近日,席卷全国的雾霾天气引起全民关注。有效地应对和解决雾霾问题,风力、太阳能等清洁能源是前提,因此,能够有效提高电网运输能力的特高压电网建设和西电东送工程再度成为民众焦点。

国家电网公司在“十二五”规划中提出,今后我国将建设联接大型能源基地与主要负荷中心的“三纵三横”特高压骨干网架及

13项直流输电工程(其中特高压直流10项),形成大规模“西电东送”、“北电南送”的能源配置格局。

根据规划,国家电网2013年拟用于特高压的投资为520亿元,较2012年投资翻倍,未来5年国家电网将投入6200亿元建设特高压电网。到2020年,特高压的输电功率将达到2.1亿千瓦,将比目前的7000万千瓦高两倍。

事实上在政策出台之前,不少企业已经看好大势,做好先期布局,

加快特高压电网相关产品布局。

11月6日,金利华电(300069)公告,公司预中标国家电网公司2013年浙江—福州特高压交流输电变电工程线路工程玻璃绝缘子合同总金额3215.46万元,占公司去年收入的22.16%。这不仅将对公司未来年度经营业绩产生一定积极的影响,而且将有助于公司进一步提高在特高压输电线路上的玻璃绝缘子市场份额。

金利华电董秘楼金萍对记者表示,一直以来,公司致力于特高

压绝缘子产品线的研发生产和清洁能源的利用。另外,公司新的募投项目已经将传统的煤、重油和液化气为主的燃料升级为脱硫液化天然气。

另外,记者从金利华电了解得知,11月8日,公司年产200万片超高压、特高压钢化玻璃绝缘子扩建项目已经正式投产,进展顺利。新建生产线主要生产160kN及以上规格大吨位玻璃绝缘子。预计随着国家特高压电网的加快建设,公司将显著受益。

珈伟股份获1.2亿 光伏照明订单

珈伟股份(300317)今日公告,公司全资子公司珈伟科技于昨日与d.Light Design签订400万套太阳能移动LED照明产品购销合同,合同总金额约为1.2亿元。合同金额占公司2012年度经审计营业收入的26.45%,预计将对公司2013年和2014年度的经营业绩产生积极影响。

据悉,d.Light是注册于开曼群岛的跨国公司,向全球电力缺乏地区提供价格低廉、安全的太阳能照明产品,在全球拥有超过12万个销售网点,分支遍布美国、印度及东南亚地区、非洲大陆以及中国。(徐然)

光一科技进军物联网

光一科技(300356)今日公告,将使用不超过1200万元,以增资的方式收购南京云商天下信息技术有限公司51%的股权,从而进军物联网行业。

公告显示,南京云商成立于2012年7月,专注于移动互联网、智慧城市、电子商务等三大领域。该公司基于先进成熟的物联网技术和云服务模式,能够提供领先的系统产品、解决方案和行业标准,已经拥有多项计算机软件著作权和平台化产品。

据悉,截至2013年10月31日,南京云商资产总额为95.45万元,净资产为83.5万元。2013年1-10月营业收入为84.91万元,净利润为-76.18万元。

光一科技表示,通过收购南京云商,公司将得以快速进入物联网领域,有利于公司有效拓展新市场,为公司增加新的利润增长点奠定良好基础。(卢龙)