

思美传媒今日申购 发行价25.18元/股

国际 4A 认证广告公司思美传媒 (002712) 今日网上申购,发行价格 25.18 元/股。

资料显示,思美传媒成立于 2000 年,致力为客户提供从市场调研、品牌策划、广告创意、广告设计到媒介策划、媒介购买、监测评估的一条龙服务。作为本土广告业的龙头企业之一,公司连续多年位列浙江省广告公司营业额第一。

据了解,目前思美传媒业务以媒介代理和品牌管理两大块为主。近三年,媒介代理收入的复合增长率达 30.72%,品牌管理复合增长率达 15.7%。

公司董事长朱明虬表示,通过募集资金项目的实施,公司的服务能力将大为增强。通过多年的积累,公司与国内、国际诸多品牌客户建立了良好的合作关系,但鉴于公司营运资金较低,不足以支撑公司媒介代理业务的全国化发展,限制了公司存量客户媒介代理规模的扩张和新增客户的增长,使得公司现有技术专长未能得到充分运用。通过募投项目的实施,公司将有能力开拓和服务规模更大、数量更多的品牌客户,进一步提高市场占有率。

据介绍,目前,三九药业、祐康食品、纳爱斯集团、金龙鱼等知名品牌客户与思美传媒均保持了 5 年以上的合作关系,真虹药业、肯德基、通用汽车、淘宝网、云南白药等也与公司保持着长期合作伙伴关系。(张震)

证监会立案调查华锐风电

华锐风电 (601558) 今日公告,1 月 12 日收到证监会《立案调查通知书》,因公司存在涉嫌违反证券法律法规的行为,根据有关规定,证监会决定对公司进行立案调查。

华锐风电称,将积极配合证监会的调查工作。在上述期间,公司暂不能办理首次公开发行股票股份上市流通的相关事项。此前 2013 年 4 月,华锐风电收到北京证监局《行政监管措施决定书》显示,公司部分业务单据、相关数据、财务记录失实,导致 2011 年度利润虚增。2013 年 8 月 2 日,华锐风电公布了整改报告。(杨苏)

美的集团 推4060万份股权激励

1 月 8 日停牌的美的集团 (000333) 今日推出股权激励方案。根据公告,本次计划将授予的股票期权数量为 4060.2 万份,占美的集团已发行股本总额的 2.41%。激励计划中任何一名激励对象所获得的股票期权,对应的股票数量未超过公司股本总额的 1%,而激励计划授予的股票期权行权价格为 48.79 元。

此次计划有效期为 5 年,激励股份解锁的业绩条件为:以 2013 年净利润为基数,2014 年、2015 年、2016 年净利润增长率不低于 15%、且净资产收益率不低于 20%。此外,股票期权等待期内,各年度净利润及扣除非经常性损益的净利润不得低于授予日前最近三个会计年度的平均水平,且不得为负。(翁健 甘霖)

恒大冰泉 首批经销商超3000家

恒大冰泉市场做好后,恒大会择机介入其他快速消费类产品。”恒大地产 (03333.HK) 董事局主席许家印昨日在恒大冰泉全国合作伙伴大会上如是表述。目前,这家成功跨界的地产龙头已在为矿泉水业务造势,其首批经销商已经超过 3000 家。

恒大跨界不做则已,要做就要做大做强,矿泉水业务是恒大进入快消领域突破口,市场做好后,恒大会择机介入其他快速消费类产品。”许家印透露。据悉,恒大矿泉水的营销在销售模式上,将借助集团在地产领域布局,在全国超过 130 个城市,逾 200 个楼盘项目。(冯尧)

深天马修正业绩 预告净利增近2倍

深天马 A (000050) 今日发布业绩修正公告,公司对 2013 年度修正后的业绩预期为较上年同期增长 150%~200%。深天马表示,业绩预告修正的主要原因为产品结构优于预期,高附加值产品比重上升。深天马董秘刘长清介绍,2013 年,深天马的消费类产品持续向大屏化、高分辨率等高端智能机显示领域发展,并通过提升中高端智能手机的出货占比提高产品附加值和整体盈利水平。(周少杰 黄丽)

中海地产弃区域布局将分立三独立公司

证券时报记者 冯尧

中海地产 (00688.HK) 毫无悬念地突破千亿销售后,也迎来了变革性调整。近日传出中海将舍弃实行多年的区域化制度,改为大部制纵向一体化管理。

日前,记者从多方获悉,中海地产计划在吸纳中建旗下地产业务之后,分立三家独立公司,而原中海地产将只负责前期拿地、报建、融资等工作。这也意味着,中海地产整合中建系地产业务已经加速。

将分立三家公司

近日有消息传出,善于成本控制的中海计划舍弃已实行多年的区

域化制度,改为大部制纵向一体化管理,即将在集团层面组建工程、营销、财务三公司。

记者就此向中海地产方面求证,该公司一位中层人士并未对此予以否认,他坦言,中海地产宣布计划合并中建旗下地产业务之后,内部组织架构一直在调整,不过全盘会怎么调,暂时没有对外公布消息,但 2013 年 12 月的销售数据,依旧是按照区域来划分。

去年 8 月,中海方面宣布,大股东中国建筑 (601668) 将现时中建股份房地产业务部、中国中建地产有限公司及中建国际建设有限公司运营的房地产发展业务注入中海地产。整合最具吸引力的,莫过于中建旗下庞大的优质土地资源。据记者

了解,未来中建可注入的土储高达 3265 万平方米。一位接近中海地产的人士透露,中建系合并之后,将分立三家公司,原中海地产将更专注于前期的拿地、报建、融资等工作。而新成立的工程公司、营销公司将专门负责后期的工程、营销工作。与工程公司、营销公司的关系有点类似于甲方乙方,但我们的工程公司、营销公司不会对外去接项目,只做自己的项目。”

去年底放缓销售进度

不过,辉立证券地产分析师陈耕认为,大部制纵向一体化管理对中海应该不会是积极作用。

陈耕坦言,如果将工程、财务等

都收回集团层面统一管理,这将大大降低一线项目上的灵活性。而深圳一位上市房企高层也有类似的想法:在企业追求规模发展时,往往会调整架构,让管理更加扁平化,实行区域化管理来提高效率。”

值得注意的是,2013 年全年,中海累计合约销售额 1385.2 亿港元,约合 1081 亿元人民币,及累计合约销售面积 923.4 万平方米。2013 年年中,中海将销售目标由年初制定的 1000 亿港元提至 1200 亿港元,如今看来,中海也并未超额太多。

观察中海 2013 年末销售额,不难看出,这家盈利能力最强的公司放慢了脚步。12 月份仅实现合约房地产销售额 67.6 亿港元,实现合约销售面积 48.7 万平方米,其中含中

海宏洋合约销售额 13.8 亿港元及合约销售面积 14.6 万平方米。与过去动辄百亿港元的销售额相去甚远。

有分析指出,在差不多完成全年目标之后,中海就将重心放在整合土地储备上,并趁着年末补充土地。去年四季度中海高调抢地,2013 年全年新增权益土地储备面积为 1068 万平方米,远远超出中海地产前董事局主席孔庆平原定计划的 800 万平方米。

上述接近中海人士坦言,中海当务之急就是以最快速度整合中建旗下地产业务。中海因为受限于港资企业的身份及资产总额不能快速做大,发展受到了极大制约。因此,如果将中海地产的资产顺利并入,中海的资产包将扩大不少,届时整个中海系也会有新的动力高速前行。”

今年汽车需求 将达2400万辆

经历了两年微增长后,中国汽车销售在 2013 年再创辉煌,实现两位数增长。在昨日的 2014 中国汽车市场发展趋势论坛上,业内专家预计,促成去年车市高速增长的因素将继续存在,今年汽车销售有望达到 2400 万辆,同比增长 9% 左右,二手车市场有望迎来“井喷”行情,年度交易总规模有望接近 1000 万辆。

国家信息中心信息资源部高级经济师李伟利表示,限购、换车潮、公务员购车等因素,都将继续影响今年的汽车销售。李伟利预计,2014 年中国汽车需求将达 2470 万辆,同比增长 11.2%,其中,乘用车需求 1860 万辆,同比增长 14.3%。(张达)

阿里领打手游价格战 腾讯强调平台优势

2014年手游市场规模有望达230亿,2016年有望接近千亿

见习记者 邝龙

上周马云强势宣布进入手游行业,并将矛头对准腾讯。昨日,在 GMGC 全球移动游戏联盟主办的 WMC2014 页游手游产业峰会上,腾讯游戏副总裁王波未对阿里一事进行正面回应;同时,王波多次强调腾讯平台的价值,并称“腾讯移动平台促进产业发展”。

上周,阿里巴巴集团宣布将推出手机游戏平台,并以“二八分成”的低价策略进行市场竞争。随后,小米、游戏蜗牛等多家手游渠道商均宣布跟进“价格战”。

虽然并未直接回应阿里的手游计划,王波昨日多次强调腾讯的平

台优势,在一定层面上被市场解读为一种表态。他表示:腾讯的手机游戏平台是一个相对立体的模式,除微信、手机 QQ 外,腾讯的 QQ 游戏、手机 QQ 空间以及应用宝等移动终端均是腾讯手游平台中的重要部分,这几大部分可以覆盖不同层面的受众,再加上腾讯移动支付的完善,目前腾讯手游消费十分便捷。”

王波称,腾讯依托上述产品群以理解用户的需求,并针对数据分析,驱动自身以及帮助开发者精细化运营,再利用腾讯产品的好友关系链进行用户交叉推广;最后利用丰富便捷的支付取代,实现综合产业运营。

一位广东本地手游发行中介

责人告诉记者:经历去年的大发展以后,开发者越来越多。具备优势的大型平台只有 7.8 家而已,其中腾讯毫无疑问是做得最大的。”数据显示,2013 年 8 月腾讯正式上线首款手机游戏,截至 2013 年 11 月,腾讯移动游戏平台共推出了 5 款手游,累计用户达到 5.7 亿。

对于阿里进入手游产业,深圳月光宝盒移动科技有限公司推广主管凌尧告诉记者:对于我们这种新公司来说,找到一个好的发行公司的确很重要。目前行业内中小平台日子不好过,大平台过于强势,阿里宣布低价竞争进入市场,我们作为开发企业乐见其成。”

GMGC 全球移动游戏联盟秘书

长宋炜认为,当前市场中的确存在一些乱象,竞争可以帮助手游产业链上下游各司其职,独立发展,形成良性的生态环境。从这个层面上来说,阿里进军游戏产业,也是为手游渠道增加新鲜血液。

来自 GMGC 全球移动游戏联盟的数据显示,2013 年,我国手游市场规模占整体游戏市场份额的 13.5%,次于客户端游戏及网页游戏,产值为 112.4 亿元。按照预估,2014 年手游市场规模有望达到 230 亿元,2016 年则有望接近千亿水平。

此外,宋炜称,2013 年 A 股市场针对页游手游类公司发起了多个收购,并购金额达到了 150 亿元,预计 2014 年行业并购行为还将增加。”

■ 记者观察 | Observation |

院士光环不是上市公司质保标签

证券时报记者 仁际宇

近期,中科院院士王正敏涉嫌学术不端的风波,无可避免地冲击了一家与他有合作关系的上市公司。A 股市场上有着院士概念的上市公司不在少数,然而事实告诉投资者,院士光环并不是上市公司的“质保标签”。

2012 年 11 月,中科院收到来自复旦大学附属耳鼻喉医院一名工作人员对王正敏院士的投诉,投诉内容涉及王正敏涉嫌学历造假、学术抄袭、院士申报材料造假等问题。此后,有媒体报道称,王正敏研发的国产人工耳蜗直接克隆了澳大利亚产样机。

而正是这个人工耳蜗产品,将王正敏与一家上市公司联系了起来。

2004 年,这家上市公司通过子公司收购了人工耳蜗项目的全部知识产权。而这项知识产权就来源于复旦大学附属耳鼻喉科医院的王正敏,彼时,王正敏还不是院士。2005 年,王正敏当选院士。按照这家上市公司相关人士的说法,王正敏之所以能当选院士,人工耳蜗方面成就起到了很大的作用。

从 2004 年至今,这家公司的工人工耳蜗项目一直是资本市场关注的焦点。如今,王正敏身陷造假丑闻,上市公司的股价也因此剧烈波动。

在 A 股市场中,拥有院士光环

的上市公司为数不少。例如福晶科技、安泰科技等公司,现任高管中就有院士;隆平高科、机器人等上市公司,也与院士有着紧密的合作关系。而一些处于垄断行业中的央企,与院士级别科学家的合作更是频繁。

但院士并不是上市公司的“质保标签”。一方面,是国内院士选拔和培养制度的缺陷。近年来,多名院士和院士候选人爆出学术丑闻,这些问题主要与学术造假、论文抄袭有关,可见在一定程度上,部分院士或准院士的学术水平并不过硬。

另一方面,大多数院士的工作领域属于科技前沿,距离产业化尚

有差距。即便有一些院士从事的研究接近于实际应用,有产品或服务,也和通过这些产品或服务赚钱仍然是两码事。优秀的科学家未必是优秀的企业家,好的产品未必等于好的收益。

不过,在海外发达国家的成熟资本市场里,也有不少院士级的科学家在从事创业和上市公司的经营管理,其中也不乏成功的案例。

由此可见,不能说有院士概念的上市公司不靠谱,只是没有证据表明有院士概念的上市公司会比其他公司更有优势。上市公司是否拥有院士,投资项目是否有院士参与,不应成为投资者作出判断的主要依据。

欧浦钢网:一体化钢铁综合物流服务商

证券时报记者 刘莎莎

乐,从是一个距离广州市 30 公里的小镇,也是顺德及珠三角地区制造业的钢铁集散中心。为钢铁公司提供物流综合服务的欧浦钢网 (002711) 即诞生于此。日前,欧浦钢网已完成了北京、上海两地的路演,深圳地区路演也将于今日拉开序幕。

据介绍,作为一体化的钢铁综合物流服务商,欧浦钢网依托电子商务平台,为钢铁生产商、贸易商、钢铁用户提供仓储、剪切加工、转货、运输、采购金融质押监管和综合服务。线下为客户提供仓储、加工、综合物流等实体钢铁物流服务,线上为客户提供价格咨询、交易等现货交易平台服务。目前,欧浦钢网已探索出“线上引流、线下盈利、线上线下联动促进”的业务模式,从而实现一站式物流服务。

翻阅欧浦钢网招股书可以发现,在公司的收入构成中,综合物流业务占比最大。2013 年上半年综合物流业务占比达 67.64%,仓储和加工业务仅占比 18.26% 和 14.1%。但从毛利贡献比例来看,仓储业务则贡献了近五成的毛利,加工和综合物流分别贡献 32% 和 18.5%。

数据显示,欧浦钢网 13 余万平方米仓储面积,300 万吨的年进仓量,实现仓储收入超 1.2 亿元,毛利率接近 80%。此外,30 余条开平线实现年加工量超过 220 万吨,加工收入近 1 亿元,目前毛利率一直稳定在 60% 以上。

对于仓储业务的毛利率,欧浦钢网表示,公司的仓库利用率高,成为支撑高毛利率的主要原因。据介绍,公司日均仓储量 80 万吨,对应每平方米仓库面积仓储量约为 6 吨,这远高于一般仓库的钢铁仓储

量。此外,公司仓库建库较早,仓库年折价和摊销不足 1300 万元,并且公司对人工和运营成本进行了有效控制。

欧浦钢网此次登陆资本市场,募集的资金主要用于发展高毛利率的业务:仓储及加工业务。公告显示,欧浦钢网拟募集资金 5.4 亿元,分别用于建设占地面积 9.47 万平方米、仓储能力 150 万吨的仓储中心;占地面积 3.62 万平方米、预计加工能力 200 万吨的钢铁加工中心;以及为进一步发展公司的信息化平台,还将建设一栋电子商务中心大楼。

按照年钢铁产量 7 亿吨来计算,我国钢铁物流量或超 40 亿吨。近些年,中国的物流费用率超过 10%,且钢铁物流外包的比例逐年提升。欧浦钢网 150 万吨的仓储能力,年进仓量超 300 万吨,加工能力

250 万吨,已居龙头地位。

中信证券研究员刘正表示,未来,我国的钢铁物流也将向现代物流和钢铁供应链转变,盈利模式从简单的赚取差价向采购、加工、配送、仓储、金融服务等全供应链转变。目前来看,仓储、运输是钢铁物流的主要需求,但因融资困难,在融资创新方面的服务需求正在显著提升,模式也在革新。

作为实现线上线下一站式服务的欧浦钢网,利用先进的物联网监控技术,解决了目前钢铁危机中的信用问题。另外,公司搭建的线上线下平台,与一般钢铁仓储企业相比具备更强的揽货能力,与一般钢铁资讯网站相比具有强大线下仓储管理能力。具备这两大优势将助力欧浦钢网突破地域限制,实现轻资产异地扩张。”申银万国研究员邓敬东说。

特变电工获 国家科学技术进步奖

在 1 月 10 日召开的 2013 年度国家科学技术奖励大会”上,特变电工 (600089) 因参与完成“电网大范围冰冻灾害预防与治理关键技术及成套装备”项目,荣获 2013 年国家科技进步奖一等奖;公司“输变电装备技术创新平台建设”荣获二等奖。这是特变电工近七年来第五次获得国家科技进步奖。

据了解,特变电工参与完成的“电网大范围冰冻灾害预防与治理关键技术及成套装备”项目,融冰成功率达 100%,有效防止了融塔断线。目前该技术及装备已在我国南方 8 省易覆冰的 1023 条线路广泛应用,成功应对了 2009 年以来 33 次不同程度电网冰灾。此外,该项目突破了输电线路覆冰自动监测技术,攻克了导线覆冰厚度自动识别难题及电网防冰闪停电关键技术,并开发了世界首套电网覆冰预报预警系统。

特变电工称,依托“输变电装备技术创新平台建设”,特变电工实现了六大创新:公司建立健全了技术创新体系;建立了开放的国际化的联合创新机制和互动发展的创新模式;搭建了开放高效的研发平台;具备了一批世界级重大产品及重点研制项目的主导核心技术;涌现了一大批优秀科技工作者。(宋雨)

*ST成霖 今日复牌“摘帽”

*ST成霖 (002047) 近日公告,由于完成重大资产重组,公司基本得到彻底改善,符合摘帽条件,公司股票将于 1 月 13 日开市起复牌并实施摘帽。届时,公司证券简称由 *ST成霖”变更为成霖股份”。(黄丽)