

五粮液与北大荒 签署战略合作协议

日前,五粮液集团公司与黑龙江农垦北大荒商贸集团有限责任公司签署战略合作协议,就粮食供应、白酒销售等方面积极展开合作。五粮液集团系五粮液(000858)第二大股东,而北大荒商贸集团系上市公司*ST大荒(600598)大股东北大荒农垦集团旗下企业。

五粮液集团公司总经理、股份公司董事长刘中国、黑龙江农垦北大荒商贸集团董事长、总经理钱柏莫代表双方签约。此次战略合作,双方将充分发挥各自的特点和优势,实现共同发展。北大荒商贸集团充分发挥在东北的种植优势,可为五粮液提供优质、绿色、无公害的酿酒用粮,五粮液集团借助北大荒商贸集团的渠道优势,进一步拓展市场。

目前,五粮液集团以酒业为主业,公司在现代制造、光电玻璃、包装印刷、现代物流、生物制药等诸多领域占领高端、形成突出优势的超大型国有企业集团,荣膺“中国酒业大王”的美名。2013年,五粮液品牌价值突破700亿元。

黑龙江农垦北大荒商贸集团有限公司隶属北大荒农垦集团总公司,是黑龙江省经营规模大、经济实力强、综合经营能力突的大型现代物流企业,主要从事农业生产资料、农业机械及农机具、有机绿色食品连锁经营等,拥有现代粮食物流体系及特色农副产品营销网络体系,2013年销售收入300亿元。(颜金成)

*ST武锅B对大股东 16.8亿债务将实施债转股

*ST武锅B(000770)今日公布了债转股方案,拟将公司对大股东阿尔斯通中国截至2014年3月31日的16.8亿元债务转换成公司4.41亿股股份,转股价格按不低于4.81港元/股(折合人民币为3.81元/股)。该部分股份性质为非上市、非流通股,不会增加*ST武锅B在二级市场上流通股的数量。

*ST武锅B称,上述方案实施后,公司净资产将由负值转为正值。并且,上述方案实施后,*ST武锅B每个会计年度将节约财务费用约9000万元,公司资产负债率得到大幅降低,由原来的约200%下降到约70%。

资料显示,阿尔斯通中国此前持有*ST武锅B 51%的股份,为控股股东,此次债转股后,股权将增至80.28%。(张莹莹)

通达创业房产销售减速 首季净利降295%

通达创业(600647)今日披露一季报,2014年1至3月公司实现营业收入3333.89万元,同比下降41.93%,净利润-346.75万元,同比下降294.97%。公司表示,由于广州德裕本期房产销售收入减少,公司营业收入和净利润都出现了较大幅度的下滑。由于房产销售收入减少,公司预测半年报净利润仍可能为亏损。

同时,通达创业拟以乐凯大厦21楼评估值对全资子公司上海通达创业贸易有限公司增资,以增强通达贸易发展后劲。数据显示,截至2014年3月31日,通达贸易净资产2139.24万元,资产负债率64.09%。2013年实现销售收入1.18亿元,净利润667万元;2014年一季度实现净利润102.72万元。(董宇明)

*ST景谷 退市警报有望解除

*ST景谷(600265)今日公告,2014年4月10日,公司收到南宁市泰安农林资源开发有限公司林木资产转让尾款7991万元,至此,公司已收到购买方全部交易价款1.63亿元,林木资产出售合同已履行完毕。公司退市风险警报或随之解除。

回溯资料,由于连续两年亏损,*ST景谷被披星戴帽。为避免暂停上市,公司于2013年12月18日与南宁市泰安农林资源开发有限公司签署林木资产出售合同,交易标的为普洱市景谷县永平镇、碧安乡10.76万亩林地上现存的蓄积量为98.55万立方米的林木,转让总价款为1.63亿元。

*ST景谷此前公告称,本次林木转让如最终完成,公司将实现收入1.63亿元,预计增加利润9760万元,由此,公司预计2013年度将实现净利润为800万元至2200万元,且2013年末净资产为正。

*ST景谷同时表示,若审计后确认的公司2013年度业绩扭亏为盈并且年末净资产为正,公司将在2013年年度报告披露后申请撤销退市风险警示的特别处理。(李俊华)

中天能源借壳

长百集团获注22.6亿天然气资产

证券时报记者 李瑞鹏

长百集团(600856)停牌数月后,今日发布重组预案,公司将转型成为以天然气生产和销售为主营业务的新能源企业。

据重组方案,长百集团计划置出资产估值为2.6亿元;拟置入的中天能源100%股权的评估值约为22.6亿元。双方将就等值部分进行置换,对于置入资产与置出资产之间的价值差额约20亿元,由长百集团以6.63元/股的价格向中泰博天等13家内资机构和奇力资本等3

家外资机构发行约3.02亿股购买。交易完成后,中泰博天将成为上市公司控股股东,邓天洲、黄博将成为上市公司的实际控制人。

业内人士表示,在国内百货行业面临竞争加剧以及来自电商等互联网购物平台强烈冲击的时候,长百集团选择此时向新能源行业转型,发展前景将更加明朗,也更利于股东权益的实现。根据长百集团2013年年报数据,该集团2011年、2012年和2013年营业收入分别为3.67亿元、3.92亿元以及4.06亿元,净利润分别为726.79万元、

914.71万元以及1734.82万元。

据悉,中天能源成立于2004年,作为清洁能源提供商和运营商,主营业务为天然气(包括压缩天然气CNG和液化天然气LNG)的生产和销售,以及开发、制造和销售天然气储运设备和天然气汽车改装设备,主要产品为CNG、LNG及天然气槽车、LNG撬装站等。

截至2013年12月31日,中天能源已在武汉、南京、青岛等城市获得燃气经营许可,已有3座CNG加气母站与17座CNG加气子站投入运营。此外,中天能源已逐步在浙

江、山东、湖北等地区开展LNG分销业务,与客户建立了稳定的长期合作关系。

目前,中天能源正在国内重点区域布局建设LNG液化工厂并大力开拓LNG进口分销业务,天然气供应业务开始逐步向天然气产业链上游资源端延伸,将形成中天能源新的收入和盈利增长点。

据借壳方案,相关配套融资拟投资湖北合能(安山镇50万立方米/日液化天然气工厂)项目,预计于2015年正式投产。该项目既可用于天然气调峰,又可摆脱天然气管

网限制以进行经济、灵活的天然气运输,在必要时亦可向LNG分销板块供气,提高供气稳定性。

通过海外天然气进口分销、LNG液化工厂业务的扩充,以及现有的天然气相关设备制造业务的配合,中天能源能够形成较完整的天然气产业链业务体系,为客户提供完整的天然气供气解决方案,从而提高中天能源在天然气行业的整体竞争力。

通过本次交易完成整体上市,中天能源将在借助资本市场扩大融资渠道的同时,进一步增强市场竞争力和抵御市场风险的能力。



第二届中国电子信息博览会 在深开幕

昨日,为期3天的第二届中国电子信息博览会(CITE2014)在深圳开幕。

据悉,第二届电子信息博览会以“促进信息消费、引领转型升级”为主题。参展企业1500多家,其中海外参展商占比超过15%。展览面积超过10万平方米,设立23个专业展区,将举办30多个主题80多场专题论坛,汇聚300余名业界领袖和专家,发布超过3000件新产品新技术。

(张莹莹)

新闻短波 | Short News |

深天马向上修正业绩 首季预增18~21倍

深天马A(000050)今日公告,公司将大幅向上修正业绩。根据最新数据,深天马预计一季度实现净利润2800万元~3200万元,同比增长1800%~2100%。深天马称,业绩预告修正主要原因是公司产品往中高端转型及运营效率提升。

数据显示,此前在年报中,深天马预计一季度实现净利润2800万元~3200万元,比上年同期增长800%~1000%。

(张莹莹)

西水股份 实现保费收入85.4亿

西水股份(600291)今日公布2013年年报,报告期内公司实现营业收入87.23亿元,比上年同期增加23.66%;净利润7181.16万元,同比增加3.96%。

其中,主营业务方面销售商品熟料12万吨、水泥55万吨,实现主营业务收入1.42亿元,比上年同期下降66.46%,主要原因是由于本期产品销量、售价下降及处置所持乌海西水股权。与之形成鲜明对比的是,期内实现保费收入较去年同期快速增加30.09%至85.38亿元,毛利率高达68.93%。

西水股份表示,公司战略定位是做好投资业务,做强做大大保险业务,充分发挥公司在资本市场上的优势,将公司打造成为一家专业、高效的创业投资公司。水泥板块则将加快淘汰落后产能设备。

(高璐)

冠农股份 去年净利增近两成

冠农股份(600251)今日公布2013年年报,公司实现销售收入12.79亿元,比计划的10亿元超额27.9%,同比增长19.37%;实现净利润2.97亿元,比计划的2亿元超额48.5%,同比增长19.26%。其中冠农股份参股的罗钾公司实现净利润14.6亿元,按20.3%股权比例计算,对公司的影响额为8781万元。

作为新疆兵团第二师唯一的国家农业产业化龙头企业上市公司,2014年,冠农股份将整合优势资源,优化产业结构,做精做强农产品深加工主业。公司预计2014年实现营业收入10亿元以上,净利润1.6亿~1.8亿元以上。

冠农股份今日同时公告,将以自有资金1000万元,在浙江嘉兴市投资设立冠农嘉兴电子商务有限公司,搭建电子商务平台经营新疆优质特色生鲜果品和公司自产产品。

(宋雨)

迫于人力成本上涨及电商竞争

新华都去年亏损2.36亿

证券时报记者 朱中伟

在传统零售业普遍低迷的大背景下,新华都(002264)首度出现了年度亏损。新华都今日发布的2013年年报显示,2013年度公司实现营业收入73.8亿元,同比增长了10.77%,但净利润却为-2.36亿元,同比下降了248.11%,基本每股收益为-0.44元。

报告期内,新华都新开门店14家,关停16家。截至2013年底,公司门店总数为121家,其中百货8家、百货超市综合体1家、超市112

家;公司连锁门店面积超过86万平方米,平均单店面积达7170平方米。

传统零售业近年普遍遭遇两个冲击:一是人工成本上涨。新华都称,人工成本始终是连锁超市企业最刚性的成本支出。按照国家“十二五”规划增加居民收入的工作思路,人工成本上升是必然趋势。长远来看,人工成本的逐渐上升将给公司的经营业绩带来较大的压力。

二是电商竞争风险。新华都认为随着信息技术,特别是网络技术

的进步与普及,电子商务作为商业贸易领域中的一种先进的交易方式,对传统零售业的观念和和行为方式产生了巨大的影响和冲击。电子商务的蓬勃发展将取代部分传统零售渠道的市场份额,从而对包括公司在内的传统零售企业带来一定冲击,并造成市场格局和销售方式的转化。

由于意识到传统零售企业面临的一系列冲击,近年来新华都也在不断拓展业务领域,寻觅新的利润增长点。一方面,公司积极探索从传统零售向与电子商务融合进行转

变,以做大做强电子商务产业为战略目标。去年公司与阿里巴巴两次签订合作协议,共同开拓B2B、O2O领域。同时公司也与腾讯牵手,基于微信平台展开合作。

另一方面,新华都也尝试多元化经营即加大商业地产方面的投资力度,力争与主业形成优势互补。去年5月份控股股东新华都集团向上市公司注入了其持有的长沙万家城19.5%股权,由于新华都集团仍持有长沙万家城地产项目约37.3%股权,该项目股权后续还存在持续注入的可能。

产经脉搏 | Industry Pulse |

国内奥特莱斯不妨学学唯品会

证券时报记者 靳书阳

近日有关“奥特莱斯”项目倒闭的新闻频出,这一在我国仅发展了10年的商业地产业态,正如其英文原意一样,已经到了需要寻找出路的时候。相比之下,唯品会等线上“奥特莱斯”,却取得了较好的业绩,这或许预示着未来服装行业尾品销售的一个趋势性变化。

“奥特莱斯”是英文OUTLETS的中文直译,英文原意是“出口、出路”的意思,在零售商业中专指由销售名牌过季、下架、断码商品的商店组成的购物中心,因此也被称为“品牌直销购物中心”。奥特莱斯最早诞生于美国,迄今已有近100年的历史。

从国外经验来看,奥特莱斯除了要满足品牌折扣力度大的消费需求,还需要将项目建立在交

通便利的郊区,以进一步降低成本,并营造舒适的购物环境。然而,我国的商品税负水平和特大型城市的交通拥堵现状,使得国外小型型奥特莱斯项目难以在国内成功复制。

而一旦在市中心兴建奥特莱斯项目,相对较低的利润率又难以支撑高昂的租金。这或许是类似上海这样的特大型城市,郊区奥特莱斯项目举步维艰的重要原因。

另一方面,我国商业效率较低的流通产业链为折扣零售提供了较大市场空间。资料显示,2013年服装行业多层分销加杠杆销售使得行业库存占比高达50%,过季尾货总额约在4000亿元。2013年中国折扣零售额2365亿元,占零售总额1%,低于美国1.4%~1.5%水平,以此预计,未来5年我国尾品销售增速仍将高达

30%以上。

对品牌尾货的消费者来说,购物体验相比价格因素,显得可有可无。这就使得尾品销售的线上销售在中国有了更广阔的市场空间。另外,奥特莱斯业态并没有很高的进入门槛,任何企业和公司只要有品牌和买手资源,都可以介入奥特莱斯的商业模式。

而这两点,都是唯品会的优势。据记者了解,唯品会买手近900人,多为业界、服装时尚杂志编辑。品牌资源方面,唯品会通过品牌直采、低预付可退货模式降低售价,可以形成规模优势。合作品牌中,独家合作比率约为26%,公司的毛利率也从2009年的8.2%提升至2013年第四季度的24.5%。

从用户数据来看,唯品会的活跃用户数由2009年的3.8万增至

2013年的940万,老客购买率达64%,回头客订单占比93%,这说明唯品会的销售模式已经形成较高的消费黏性。

财报数据显示,2012年3月纽交所上市的唯品会,自2012年第四季度首次单季度盈利以来,2013年全年连续四个季度盈利。2013年营业收入104亿元,净利润达到3.2亿元。

此外,相比线下的商业地产型奥特莱斯销售,线上销售更容易获得品牌口碑,建立垄断优势。就在近期,唯品会刚刚收购了另一家业内公司乐蜂网,进一步扩大了市场占有率。

在商业地产租金以及交通拥堵等因素越来越成为奥特莱斯项目发展瓶颈的情况下,唯品会的“线上”奥特莱斯模式,有可能成为未来国内服装尾品销售的主流。