

小商品城：“义乌购”还只迈出了半步

证券时报记者 李小平

电商的迅猛发展，正在倒逼传统市场升级。在昨日小商品城(600415)召开的股东大会上，事关义乌市场转型升级的“义乌购”，成为参会股东和公司高管讨论的焦点。

小商品城董事长金方平表示，近年来，义乌购是小商品城全力打造的一个线上线下的电商平台，目前还只是把义乌市场7万多商户搬到线上。义乌购从上线至今，已初步达到了预想的目的，但仍存在一些问题，比如流量的大小和结构、商铺的资料更新、经营户的电商意识和运用问题等。

据悉，义乌购平台自2012年10月正式上线以来，平台建设一直处于完善中。截至2014年4月，总商品数量超200万，日均浏览量(PV)150万次，日均访问用户10万人。2013年义乌购网站在线交易额达6000万元。

去年，阿里巴巴成交额1.5万亿元，而同期义乌的电子商务交易额达到了856亿元，首次超过实体市场。在很多与会股东看来，义乌的电商产业较为成熟，义乌购背靠义乌市场，在线的不少商户又拥有“前店后厂”的特征。所以，较淘宝商户们更有优势，义乌购完全有理由做得更好。

在金方平看来，义乌购的活力，离不开在线商户们的电商经营意识。在线商铺的资料不断更新，会影响到最



图为小商品城股东大会及投资者接待日活动现场

李小平/摄

终的成交，但根据统计，目前义乌购在线商户的活跃度仅为16%~17%。去年，公司加大商户们的电商培训，虽然也有效果，但更需要经营户主动提升电商意识。义乌购流量和成交额的提升，除了需要平台功能不断完善，也需要在线经营户的电商意识提升，只有这样，才能形成良性互动。

不足亿元的成交量，意味着小商品城倾心打造的义乌购，离盈利还有相当遥远的距离。通过线上线下的融合来繁荣市场，是义乌购的经营理念，届时再通过提高实体店租金能弥补前

期投入，这也是义乌购设想的盈利模式，但未来1~2年内，还看不到通过涨租的方式来弥补投入。”金方平如是说。

虽说6000万元成交额很难让外界满意，但义乌购的经营户对此却有不同看法。一位在义乌市场经营十余年的商户表示，目前，义乌购的6000万元成交额，只是一个“假象”，实际成交额要远远大于6000万元。

据上述商户介绍，义乌购平台上的经营户们，同时也是义乌市场的商户，由于都担心线上大额的真实成交会导致更多的税收，所以平台只是沟通渠道，更多

的交易被引向了线下。而且，义乌市场的实体店商户们，也同样会因为税收问题隐瞒真实交易，很多商户一年的账面交易额只有几百万元，但实际成交额可能上亿元。所以，用成交额来衡量义乌购的成败不太科学。

金方平表示，目前，义乌购还处于信息平台的打造阶段，且不完善，如果把一个完善的平台看作完整的一步的话，那么义乌购现在只是迈出了半步。今年探索启动商家对零售商(B2R)计划等，可以看作是第二步。未来怎么做，现在确实还处于探索阶段。

大北农称今年不会逆势大幅扩张

证券时报记者 刘杨

在昨日召开的2013年度股东大会上，大北农(002385)董事长邵根伙透露，由于猪价及行业的低迷，公司今年将会控制总规模，战略上不会再像去年那样逆势大幅扩张，而是进入一个调整周期。

邵根伙表示，由于行业产能严重过剩，公司对于固定资产投资规模将严格控制。一方面进一步优化和放缓公司的自建项目，已开工的项目将延长建设周期，未开工的项目则需要重新评估，原则上在今年9月份之前公司将不再上新项目；另一方面扩张方式上也会有所变化，将更多通过租赁、

收购和兼并等方式实现。

2013年，下游生猪价格持续低迷，饲料企业经营压力进一步增大，大北农却高举“逆势扩张，抢占市场”的战略，利用自己在发展机制、团队管理等方面的优势，进一步加大了品牌、市场和产品的开发力度，在销售增长、客户结构、市场占有率、人才队伍和经营绩效等方面均取得长足发展。

大北农去年新增员工近一倍，员工总数近2.6万人，投资者对公司如何管理这些员工提出了疑问。对此，邵根伙表示，大北农发展这么多年，已经形成了自己独特的管理文化和制度，公司有信心把他们变成一个有战斗力的团队。

不过，邵根伙透露，由于今年市场形势不好，公司定下了调整年的基调，因此今年在总人数上将有所控制，着力于提高人员素质；同时为了降低成本和更好地服务养殖户和经销商，公司将改变业务模式，向业务驻点推进，一线服务人员从“跑步主义”到“就地卧倒”，直接过渡到在驻点打“阵地战”。

今年5月，猪价有所反弹，但大北农表示，公司饲料销售有所增长，但改善不是很明显。

面对猪价的持续低迷，如何度过调整期？邵根伙坦言，公司目前正在调整策略，积极应对，包括调整组织结构，管理上力争扁平化；客户结构也在调整，争取把80%的精力花到20%的优质客户上

来，为优质客户争取更多外部金融支持；同时调整公司自身产品和服务，细化产品以更适应行业环境，经销商和养殖户的服务也要升级；提高团队效率，明确定位和目标。

对于公司未来愿景，邵根伙表示，占公司收入近95%的饲料产业要继续做大做强，该产业今年一季度销量同比增长约32%。同时，种业和动保产业也要进一步做大。动保产业去年实现收入9000万元，目前在研发方面，包括技术和团队，公司已经是国内领先，今年公司目标是实现技术转让收入过亿。对于种业，由于大行业不景气，套牌种子冲击，以及公司本身缺乏革命性的的大品种，短时期将适当收缩，未来公司仍将寻求突破契机。

金科股份：今年实现280亿销售目标有保证

证券时报记者 张伟建

房价在今年会温和上涨。”5月13日，在金科股份(000656)召开的2013年度股东大会上，董事长黄红云在与参会股东和新闻媒体互动交流时说。

今年一季度我国部分城市房价下跌，这是短期现象。”黄红云解释说，按揭款到慢、商业银行对房贷的限

制抑制了房地产需求。据我们得到的信息，这些状况已引起金融监管当局的重视，估计问题会很快得到解决。”

如果房地产市场价格出现整体较大幅度下跌的极端情况时，公司目前的财务结构能否有效应对市场的系统性风险？”对证券时报记者提出的这一问题，公司副总裁李华回答说，去年金科股份预收房款为180亿元，由于收款期和交房期有时滞，这笔预收款

在财务报表中体现为负债。公司剔除预收账款的资产负债率为54%。这一负债率表明公司负债处于合理状态。另外去年公司耗资120亿元拿地，导致经营现金流流出较大。今年一季度末，公司现金资产近100亿元，足以保证公司正常经营的开展。

公司总裁蒋思海回答投资者提问时说，目前公司房地产业态丰富，呈现传统住宅开发、商业地产、文化旅游、养

老地产“四驾马车”并举的格局。考察日本、美国等发达国家的养老地产后，公司确立了成为国内养老地产行业龙头的战略目标。区域差异是公司的关注重点，公司在陕西西安的项目市场表现良好，今年全年公司实现280亿元的销售目标有保证。

对投资者提出的海外融资问题，公司副总裁宗书声说，海外融资没有政策障碍，关键是要打通渠道。

金贵银业将择机收购矿山

募投项目“白银升级技改工程项目”将于年内竣工并初步达产

证券时报记者 邢云 文星明

昨日，金贵银业(002716)召开2013年度股东大会。公司高管表示，为完成白银主业上游产业链的扩张，公司正在收集国内铅精矿信息，未来择机进行上游矿山的收购，资金或通过定向增发的方式筹集。此外，公司募投项目进展顺利，其中“白银升级技改工程项目”将于年内竣工并初步达产。

据介绍，金贵银业主营为从富含银的铅精矿及铅冶炼渣废液中综

合回收白银及铅、金、铋、锑等多种金属。目前已基本形成“富含银的铅精矿—铅阳极泥—白银—硝酸银等深加工产品”相对完整的白银冶炼加工产业链。

随着募投项目逐步达产，金贵银业面临一定的原材料供应压力。公司董秘何静波表示，为保障原料供应链安全，并降低原料成本，公司已经分两路筹划：一是借郴州市矿产资源整合之机，公司在当地政府的协调下与矿山企业进行谈判，形成战略合作伙伴关系，签订长期供货

协议。据悉，公司生产基地所在的白露塘镇和周边的临武县、桂阳县等地有丰富的铅精矿储量(年产铅矿近30万吨金属量)，从而可以实现铅精矿采购近三分之二就地供应。

二是择机收购大型铅精矿，完成公司白银主产业链上游部署。何静波称，收购矿山为公司构建白银主产业链的核心一环，将根据公司发展和项目建设实际情况，借助资本市场通过再融资为此提供资金保障。

此外，金贵银业还将在产业链终端发力，开发生产银焊丝、银饰品、银工艺品等深加工产品，利用上市公司平台和郴州“银都”品牌知名度，尝试切入终端专卖店、电商等渠道布局。白银深加工产品毛利率高达60%~70%，一旦公司产品获市场认可并上量，将成为公司业绩另一增长点。”何静波说。



鄂武商A股东大会再次否决银泰系分红提案

证券时报记者 曾灿

在鄂武商A(000501)昨日召开的年度股东大会上，公司股东银泰系提出的“每10股派1元”的现金分红方案未获通过，而这也是银泰系第二次提出的现金分红方案被否。

昨日股东大会的最终表决结果显示，上述分红提案最终获得赞成票1.15亿股，占参与投票有表决权股份总数的38.29%；反对票为1.85亿股，占61.7%，议案未获得通过。至此，鄂武商A已经连续8年盈利但不分配。

连续两年提交分红提案，银泰方面给出的理由是，鄂武商A的经营业绩足以支持分红。年报数据显示，2013年，鄂武商A实现营业收入168.42亿元、净利润4.65亿元；

公司2013年末的累计未分配利润为10.6亿元。

而鄂武商A方面则依旧坚持了不分红的观点，他们认为公司2011年配股失败，给企业发展造成较大资金压力，资产负债率过高。截至2013年底，鄂武商A的总资产约为126亿元，总负债约95亿元，资产负债率约为75%。

从现实情况来看，公司正处于又好又快发展的关键时期，发展项目资金需求大。”鄂武商A董事长刘江超在股东大会上表示，公司目前已建立起了在湖北地区的优势，现在要保证这一优势，必须要推进目前正在建设的黄石、青山等省内重点地区的购物中心项目，而项目推进需要大量资金投入，不宜现金分红。对于公司来说，目前资本公积金转赠股本等方式没有太大意义。

中恒电气向110名员工授予750万股限制性股票

中恒电气(002364)于今日公布股权激励方案，拟向公司110位高级管理人员及核心技术(业务)人员实施股权激励计划，计划授予的限制性股票数量不超过750万股，占公司总股本的2.95%，授予价格为公告日前20个交易日平均股价(6.31元/股)的50%，即8.16元/股。

根据方案，本次股权激励的禁售期后36个月为解锁期，激励对象可分别自授予日起12个月后至24个月内、24个月后至36个月内、36

个月后至48个月内分别申请解锁所获限制性股票总量的40%、30%、30%。3次解锁条件分别为：2014年的净利润不低于1.02亿元，且归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率不低于10%；2015年的净利润不低于1.17亿元，且归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率不低于10.5%；2016年的净利润不低于1.29亿元，且归属于公司普通股股东的加权平均净资产收益率不低于10.5%。(徐然)

金正大拟定增20.6亿推动业务升级

金正大(002470)今日披露定增预案，计划以不低于17.61元/股的价格，非公开发行不超过1.17亿股，募资总额不超过20.6亿元。金正大表示，此次非公开发行是为推动公司业务转型升级。

根据公告，此次募集资金将主要用于建设公司贵州项目、农化服务中心项目及补充流动资金。其中，计划投入12.3亿元用于加快贵州

项目建设，项目全部投产后将形成60万吨硝基复合肥、40万吨水溶性肥料的生产能力。

此外，农化服务中心项目总投资5.8亿元，计划投入募集资金4.3亿元，项目主要建设总部农化服务中心及100个区域农化服务中心。项目建成后预计平均每年新增销售收入34亿元，平均每年新增税后净利润1.29亿元。(翁健)

美晨科技6亿收购赛石园林

美晨科技(300237)今日披露重组预案，公司计划以发行股份和支付现金相结合的方式收购杭州赛石园林集团有限公司100%股权，交易价格为6亿元。重组完成后，美晨科技主营业务将拓展至园林绿化工程的设计、施工等。

资料显示，赛石集团主要从事苗木产销、景观规划设计、园林工程施工等业务，主要为地产和市政等提供综合绿化服务。其中，园林工程

施工业务为赛石集团的核心业务。财务数据显示，截至2014年2月28日，赛石集团总资产为11.82亿元，净资产为2.03亿元。2012年度、2013年度公司分别实现营业收入2.69亿元、7.49亿元，净利润分别为3106.71万元和7320.94万元。赛石园林同时对业绩作出承诺：2014年~2016年实现的净利润将分别不低于9000万元、1.15亿元和1.45亿元。(翁健)

天奇股份与德国西门子签订战略合作协议

近日，天奇股份(002009)与西门子(中国)有限公司及德国西门子总部签订《战略合作协议》，就关于将状态监测系统应用于汽车行业的数据驱动业务的战略合作事宜达成约定。

公告称，双方计划在2014年底完成设备数据采集与分析的研发、数据平台的搭建，2015年向汽车行业推广该设备智能监控与维护的业务服务模式。

(邓亮)