

步步高逆势扩张 收购标的瞄准区域龙头

日前,步步高(002251)公告收购广西零售龙头之一南城百货股份有限公司。昨日,步步高董事长王填向证券时报记者表示,公司未来对并购持开放态度,今后将会有更多收购行为。但在并购策略上,王填表示,以往步步高属意的是某个城市的第一名,现在发生了变化,现在要找的,基本是一个省的前三名。”

对于为何在逆市中仍选择收购实体零售企业,王填表示,尽管实体店有很多地方需要改进,但实体店仍然是未来主流,仍将是主流消费和重要的购物体验场所。同时,他也表示,实体店又必须紧跟时代,拥抱电商,提供线上线下更多选择。在这种趋势下,我们进入广西,既把线下做实,又有利于线上进入广西,从而有接地气的。这是一种双赢乃至多赢的局面。”

此外,步步高2013年度高分红方案将于今日登记,5月15日除权。方案显示,步步高将向全体股东每10股派发现金红利5元。据此计算,此次分红总额将达到2.98亿元。

(邢云 文星明)

雷柏科技 发布智能家居新品

5月13日,雷柏科技(002577)近日成立的全资子公司——深圳智我科技有限公司在北京召开品牌发布会,在推出新品ZIVOO的同时,宣告进军智能家居市场。该公司CEO、原雷柏科技研发总监邹超表示,ZIVOO将通过软硬件的结合,构建智能家居生态系统。

在本次发布会上,ZIVOO发布了包括ZIVOO盒子、智能路由器以及智能插座在内的多家智能家居产品,并公布了该品牌的未来发展策略。其中,ZIVOO盒子是该品牌的主打产品之一,其内容进行了深度定制,包括视频、K歌、体感游戏、账号平台以及支付平台等多个方面。

在介绍体感游戏时,邹超认为,这将是该公司深度定制的重要体现之一。有别于网游、页游以及手游,体感游戏与智能电视的软硬件结合将会是智能家居领域未来的发展趋势。在植入家庭化游戏体验游戏的同时,伴随ZIVOO盒子同时推出的还有蓝牙手柄和3D体感摄像头。

邹超随后在谈及对行业看法时表示,对于产品未来的布局不应该仅仅是在产品的层面,更应全方位打造智能家居生态链,将影音、游戏、健康等涉及家庭智能生活的产品融为一体。

(徐潇)

广日股份产业布局图 亮相国际电梯展

昨日,全球电梯业最具规模和影响力的盛会——第十一届中国国际电梯展在广州琶洲国际会展中心隆重开幕。广日股份(600894)以“智能城市装备方案解决者”为主题参与此次展览会。

证券时报记者发现,广日股份推出的展馆,呈现了该公司电梯产业链一体化及全国产业化布局图,同时展示了自主研发的G系列新一代绿色环保旗舰产品G·Art复合钢带曳引电梯,以及个性智能化的广日电梯互动营销平台等新技术。

据介绍,广日股份规划的广州、上海、天津、成都四大工业园计划于2015年建成,届时,将辐射华东、华北、华南、西南地区。

针对“智能城市装备方案解决者”主题,广日股份表示,即将实施的非公开发行即是践行该战略构想的重要一步。相关资金的成功募集,能够夯实现有电梯产业,提升广日股份的竞争优势,并使公司更有步骤地开拓新兴产业,通过电梯主业的内生增长和新兴产业的外延式发展实现战略构想。

另据公司介绍,广日“品牌电梯和日立电梯形成错位竞争格局,主要以快速响应和性价比优势发展二三线城市市场,通过持续的营销网络建设,2013年整梯接单和出货量同比增长都超过30%。”

近年来,广日电梯产品的技术和品牌颇受市场关注。今年4月21日,广日电梯入库军队物资供应商,且是入库供应商名单中唯一的电梯生产型企业。4月28日,广日股份全资子公司与中城联盟绿色地产联合采购成员签署战略合作框架。同期,日立电梯宣布,将向广州市的超高层综合建筑提供速度达到1200米/分(72公里/小时)的世界最高速电梯。

最后,就市场关心的电梯市场发展问题,广日股份表示:“电梯行业实质上是制造服务综合体,并非完全为房地产的附属品。目前,伴随电梯行业进一步规范,公司凭借领先于行业的制造和营销服务网络,电梯业务增长将超越行业。”

(刘莎莎)

中国网上路演第一品牌蝶变之路不寻常

15年6810场路演 全景网架起沟通金桥

见习记者 邝龙

昨日,全景网(广东)路演中心在佛山正式启用,这是全景网的第19个路演中心。同时,2014年广东上市公司投资者集体接待日活动也在此举办,120家公司通过该活动与投资者进行网上交流。这是今年全景网继天津上市公司集体接待日活动后的第二站,5月6日共有39家公司参加了天津站的活动。

全景网是深圳证券信息有限公司旗下的证券信息服务平台,从1999年首开网上路演先河至今,经过15年的发展,已经成功举办各类网上路演活动6810场。

证券时报记者了解到,依托全景网,通过网上路演,投资者关系互动平台、集体路演、路演联盟等多个创新方式,深圳证券信息有限公司已为投资者与上市公司沟通构建了多个平台,提升了中国资本市场的透明度。而伴随着首次公开募股(IPO)注册制改革的推进,互动交流已经逐步成为全景网上路演的核心。

深圳证券信息有限公司总经理郑颂在全景(广东)路演中心启动仪式现场表示,广东网上路演中心的启动旨在为完善多层次资本市场建设,促进广东资本市场和地方经济发展,提升辖区内上市公司治理水平和市场透明度,加强与投资者的沟通交流做出相应的贡献。

该公司副总经理张华在接受证券时报记者采访时也表示:“上市公司与投资者交流的需求越来越多,公司会进一步扩大业务,让全景网成为投资者与上市公司全方位沟通的平台。”

12个城市19个演播厅

路演”是国际上广泛采用的证券发行推广方式。但“网上路演”则是全景网的首创,利用互联网技术,针对公司重大事项,实现上市公司高管与投资者特别是中小投资者“一对多”的远程交流。

1999年8月24日,全景网首次主办“清华紫光”新股发行网上路演,改变了此前新股发行现场路演的模式,开启了中国上市公司“网上路演”的新时代。

这一创新还直接推动了一项政策的出台:2001年1月,中国证监会发布了《关于新股发行公司通过互联网进行公司推介的通知》,网上路演由自发的市场行为变成一种政策要求。

经过15年的发展,全景网已经

在深圳、北京、上海、杭州、西安、成都、重庆、济南、武汉、合肥、乌鲁木齐、佛山等12个城市建立了19个网上路演演播厅,长沙、南京、昆明、青岛、泉州等城市的路演大厅也在建设中。截至目前,全景网已成功举办各类网上路演活动6810场,市场占有率达90%。

全景网上路演的形式也从最初单纯的“网络对话”发展到目前的“电视直播+网络+短信+声讯+路演联盟+微博微信”多种互动模式,帮助企业搭建与投资者沟通的桥梁,将企业再融资、重大资产重组、业绩说明会、集体接待日、公司治理交流会等多种主题交流活动搬到了网上。

遍布全国各大城市的路演中心为上市公司举办路演活动提供了便利。郑颂在全景(广东)路演中心启动仪式现场表示:“希望以本次活动为契机,充分发挥公司跨媒体资源优势,积极为广东辖区的中小微企业提供信息披露、互动交流、形象宣传、数据服务、舆情应对等资本市场一揽子服务。”

随着全景网路演中心覆盖面的不断扩大,网上路演的服务对象也在不断扩大,目前服务对象包括投资者、深沪上市公司、地区监管主体、中关村园区股份报价转让挂牌企业、各地高新区企业、基金公司、证券公司等,几乎囊括了多层次资本市场的各方主体。

创新模式开拓海外市场

在与上市公司和投资者沟通的过程中,全景网结合多年积累的实践经验,充分考虑市场需求,创新性地推出了“地区上市公司集体路演”模式。

2008年7月8日,“宁夏上市公司集体网上路演”在我国资本市场上首次亮相,路演主体由单家上市公司扩大到多家上市公司集体在线参与。2013年9月13日,史上最大规模的集体路演活动——“深圳上市公司投资者关系互动平台启动暨网上集体接待日”成功举办。深圳地区的183家上市公司、536名企业高管参与了该次在线交流活动。

全景网统计数据显示,举办“集体路演”的地区总数呈逐年递增态势。2008年仅有3个,2013年则达到36个。截至2014年2月,全景网共举办了95场集体路演,参加活动的上市公司总数达到3392家次。

除了服务于国内资本市场,全



全景网(广东)路演中心昨日在佛山正式启用

全景网/供图

景网还积极探索开拓海外市场,2013年全景网开启了海外公司的路演服务。

2013年11月27日,投资明日之亮点——柬埔寨昆洲纺织、台雅纺织IPO网上路演”在全景网举行,来自柬埔寨的拟上市企业昆洲纺织和台雅纺织的高管,以及柬埔寨证交所高级执行官和当地券商的代表共同亮相全景网上路演平台。

对于全景网的网上路演,柬埔寨证券交易所高级执行官Heu Rachana女士给予了极高的评价。她表示:“柬埔寨上市或拟上市企业路演都采取现场会议交流的形式。待技术条件符合后,希望能学习全景网上路演的成熟模式。”

柬埔寨金边证券股份有限公司总经理徐立文也表示,作为新兴资本市场,柬埔寨的条件还相对落后,能够通过全景网路演平台来向投资者推介自己承销的公司实在再好不过,期待着未来金边证券辅导的企业,都能登录全景网进行网上路演。

此次国际路演引起了外界的极大关注。对此,张华坦言,此次路演有赖于深交所相关部门的牵线搭桥,对全景网来说是一个积累经验的过程,未来全景网还将继续探索海外路演模式。

构建多层次路演平台

除了做好网上路演,全景网还通过不断创新,构建了多层次的交

全景网网上路演发展历程

1999年,利用互联网,针对公司重大事项,实现上市公司高管与投资者特别是中小投资者“一对多”远程交流。

2004年,改变路演“一事一议”模式,实现投资者与上市公司7x24小时实时交流。

2008年,与地区监管部门合作,定期或不定期举行辖区上市公司集体投资者交流活动。

2013年,将上市公司股东大会通过互联网进行视频、文字直播。

2014年5月,已在全国12个城市建立了19个网上路演演播厅。

流平台,为投资者与上市公司直接交流牵线搭桥。

2004年,全景网推出“投资者关系互动平台”,改变路演“一事一议”模式,实现投资者与上市公司7x24小时实时交流,使投资者与上市公司能够更多地直接交流。截至目前,全国共有2024家公司加盟该平台,投资者累计提问超过108万个,上市公司高管回复超过85万个。

伴随着“全景网上路演”影响力的扩大,这一品牌得到了上市公司、各地证券监管部门的认可,更受到了各地高新区企业、基金公司的关注。2010年6月,中关村管委会借鉴“集体路演”的形式,组织园区挂牌企业集体在线与各地投资者交流,至今已经连续举办了3年,上百家公司参与交流。

除了构建上市公司和中小投资者的交流平台之外,全景网还在逐步探索上市公司与机构投资者之间

的交流互动。

2013年3月,中集集团首次通过全景网机构互动交流平台对2012年度业绩说明会进行网络直播。这一举措不仅打破了上市公司与机构投资者现场交流的惯例,更是全景网互动交流平台构建多层次互动交流生态圈的重要一步。

随后,2013年9月,全景网又在西安高新区尝试了中小企业机构投资者现场交流会;2014年4月,举办武汉东湖高新区机构投资者交流会,东湖高新区莱恩软件等9家高新区企业与34家机构投资者进行了在线交流。

张华告诉记者,今后全景网将进一步加大与媒体的合作,尤其是与互联网、卫视等媒体的合作,把全景网上路演打造成以互动为中心的交流平台。据悉,5月15日,全景网山东、陕西上市公司投资者集体接待日活动将分别在济南高新区、西安高新区的全景网路演中心举行。

*ST武锅B *ST凤凰 两家公司暂停上市

深交所公告显示,*ST武锅B(000770)2011年、2012年、2013年连续三个会计年度经审计的净利润和期末净资产均为负值;*ST凤凰(000520)2011年、2012年、2013年连续三个会计年度经审计的净利润为负值,2012年、2013年连续两个会计年度经审计的期末净资产为负值。根据《深圳证券交易所股票上市规则》14.1.1条、14.1.2条的规定,深交所决定该两家公司股票自2014年5月16日起暂停上市。

(胡学文)

山东上市公司 综合评价结果发布

近日,由济南大学资本市场创新发展协同创新中心、中国上市公司市值管理研究中心等机构共同主办的山东上市公司综合评价活动发布了评选结果,其中杰瑞股份、浪潮信息、歌尔声学等被评为2014年度山东最佳市值管理上市公司,晨鸣纸业、华联矿业等评为2014年度山东最具影响力上市公司。

(卢青)

■创富志 | Creating Wealth |

“丘处鸡”遭遇禽流感,“丘丘蛋”运气还好吗?

中国上市公司舆情中心 彭一郎

最近,北川丘处鸡生态农业场主邱大梁,携其新推出的“丘丘蛋”品牌再次闯入公众视野。邱大梁上一次爆红财经证券圈是在去年年底,当时有媒体曝出前证监局干部、中山证券副总裁邱大梁弃百万年薪进山养土鸡,一只土鸡售价可达200元。彼时,舆论一片哗然,有惊讶敬佩,亦有冷眼旁观。

如今,邱大梁离职创业已两年有余,这位从体制内华丽转身下海创业的处长,土鸡养得怎么样了?从体制内养尊处优的环境投身到不进不退的市场竞争中,邱处鸡能活下来吗?背后都遇上了哪些艰难挫折?笔者对此进行了跟踪采访。

创业艰难盈利有望

邱大梁告诉笔者,搞金融和做实业有本质的区别,在市场上遇到的教训是在商业计划书无法预期的,但他也慢慢摸索出了破解的方法。下海创业举步维艰,做实业不仅需要花费巨大的时间和精力,还需要放下过往潜移默化形成的身份和面子,彻底回归一个农民的心态,管控产业链的每一个细微环节。

邱大梁称,2011年刚创业时,在跋山涉水寻找到几个纯土鸡品种后,就在北川老家开辟了农场,找一帮农民试养了几千只鸡,可不到3个月却陆续死亡剩下不到200只,这使他意识到从养殖技术到食品安全管理,都必须要有专业的技术、专业的人才加盟,进行规范的管理。后来经过半年的寻找,才沟通、说服了一批专业养殖人才加入,理清整个生态养殖模式,农场才逐渐走上轨道。

但问题依然接踵而来,林下放养的土鸡养成之后,还需要对土鸡进行屠宰、速冻、包装等初加工步骤,通过航空冷链物流运输,为了尽量不影响产品安全的每个环节一手把控,又追加投资修建了专门的屠宰加工厂,目前物流依然通过航空运输,隔日到达国内一二线城市。

在销售环节,因为丘处鸡的鸡肉和鸡蛋,主打线上电子商务模式,在初期品牌营销尤其重要,依靠过往在证券界的人脉资源等,目前更多的依然依靠口碑营销、关系营销;而其余线下的推广活动,甚至包括丘处鸡品牌的线下体验店等,都在陆续开展,多渠道并举。邱大梁称,去年农场的销售额突破了500万

元,目前整个农场已持续投入达1400万元,虽然规模及投入还会持续扩大,但盈利希望亦为时不远。

“丘丘蛋”面世

去年以来席卷各地的禽流感,对家禽养殖业打击沉重,丘处鸡的肉鸡产品也受到很大的冲击,这也迫使他开始思考企业产品战略的调整。

“由于去年国内爆发过两次大型禽流感疫情,农场的冰鲜鸡销售受到了很大影响,因此,农场今年准备主打土鸡蛋的销售,特别是针对母婴人群的天然母婴鸡蛋”,邱大梁坦言。

从去年年底开始,丘处鸡已经逐步将销售重点转向售卖土鸡蛋,其好处在于运输成本较低,家庭需求具有稳定的黏性。目前,其针对互联网销售而设计的专利鸡蛋防震包装,在央视的见证下通过了5层楼高空抛落地面无破损试验,这也为其新鲜土鸡蛋从农场通过快递配送的方式销往全国铺平了道路。

除了被动应对,邱大梁亦主动出击。他称,原本产品定位于高端市场,因为这部分人群更加关注绿色

健康,推崇生态的饮食及生活方式,但他还发现,一二线城市中具有足够消费能力的高端商务人士很少在家吃饭,而在屡屡反馈回来的购买需求中,母婴群体更为突出,除了更认可天然安全营养,还有对婴幼儿生长益智的刚性需求。

2014年年初,丘处鸡农场成立丘处鸡营养与安全研究中心,并与西华大学签订了技术合作协议,引进生物学与营养学专家多年科研成果,母鸡辅以海藻等天然植物喂养后产出“丘丘蛋”,针对母婴人群销售。邱大梁称,目前“丘丘蛋”已获得国内外多家权威机构的检测及认证,其中富含天然DHA及ARA成分,能有助于婴幼儿智力和视力发育,这两种成分在许多奶粉配方中亦很常见。据营养学专家称,这也是世界上第一个以放养方式生产出的富含LCPUFA长链多不饱和脂肪酸的鸡蛋,这标志着我们的传统“土鸡蛋”也追赶上了欧美日流行的营养鸡蛋消费前沿。

从“丘处鸡”到“丘丘蛋”,邱大梁的创业里程又向前迈进了一步,在年近五十的知天命之年,勇敢下海创业,从中能窥见一丝红塔集团董事长褚时健十数载种橙的坚韧味道。