

19家虚拟运营商承诺透明消费

业内专家建言相关企业争取3~5年内盈利

证券时报记者 徐潇

2014年中国虚拟运营商发展论坛日前在北京召开,19家170号段的虚拟运营服务商代表进行了中国虚拟运营服务公约宣誓仪式,有针对性地共同作出“服务领先、账单清晰、消费透明”等承诺。会上有专家建言,虚拟运营商不要在乎一时的批发价困境,争取3~5年内实现盈利。

论坛上,国家发改委经济体制改革研究所产业室主任史伟表示,虚拟运营商的出现使传统民营电信公司由“夹缝”中走向“主干道”,其在开拓市场的同时应寻找找到国有运营商的软肋。

史伟对此举例称,如果虚拟运营商联合起来,在服务领域形成大的数据网建设,很可能达到“蛇吞象”的效果。电信运营商是不会做数据库的,因为他需要承担犯错风险、国资委不认可以及监管部门的质疑。”

但另一方面,虚拟运营商与传统运营商之间不是完全对立的。GSMA全球移动通信系统协会亚太区战略合作总监常洁表示,虚拟运营商与传统运营商在中国目前的市场阶段呈现竞争的关系,但从全球来看,两者已完全是合作的关系,因为虚拟运营商的发展对于运营商业务增长会起到拉伸作用。

工信部电信研究院规划所市场经营研究部主任许立东也表示,虚拟运营商的创新对基础运营商会产生一定的触动,基础运营商在评估后或将创新方式采纳,然后在全行业进行推广,进而带动整个行业的发展。

许立东同时借鉴国外,建议虚拟



19家170号段的虚拟运营服务商有针对性地共同作出“服务领先、账单清晰、消费透明”等承诺

IC/供图

运营商与基础运营商进行差异化发展:一是资费计划与流向服务差异化,二是虚拟运营商与其他虚拟运营商差异化,业务捆绑和交叉补贴的差异化;三是跨界融合和资源融合产业化。

论坛最为关注的话题之一是虚拟运营商的发展方向。巴士在线董事长王献蜀用四个词阐述虚拟运营商的发展战略:创新、叠加、开放与闭环。王献蜀表示,只要抓住了“创新与叠加”,虚

拟运营商“失的方向应该不会错”。

北京邮电大学教授曾剑秋也表示,虚拟运营商是服务型企业,创新服务是虚拟运营商服务社会、提高竞争力的本质所在。

在叠加方面,中国虚拟运营商产业联盟秘书长邹学勇也表示,虚拟运营商要做到N+的模式:N+移动媒体、N+移动游戏以及N+移动渠道。据了解,作为参会的虚拟运营商之一的蜗牛移动即为

N+移动游戏的发展模式。

开放表示市场开放合作的心态;闭环主要意味着生态链的闭环。王献蜀表示,阿里之所以强大,正是形成了生态链横切面的闭环,虚拟运营商应提供移动健康的服务,把产业链做透。

另一方面,在许立东看来,虚拟运营商要有长期、可持续运营的打算,不要在乎一时的批发价困境,争取3~5年内实现盈利。

聚美优品纽交所“抢跑” 市值34亿美元

见习记者 马玲玲

在电商企业赴美上市潮中,聚美优品在时间上跑赢京东和阿里巴巴,于5月16日登陆纽交所挂牌交易。首日开盘价27.25美元,较22美元的发行价上涨23.86%,收盘价24.18美元,市值达到34.33亿美元(约合人民币213.99亿元)。

聚美优品招股书显示,2013年净交易总额约8.17亿美元,净收入4.83亿美元,净利润约5800万美元。截至目前,聚美优品已实现连续8个季度

盈利。今年聚美优品第一季度毛利为6830万美元,毛利率达到44%。

电商专家鲁振旺表示,传统渠道不能覆盖到的范围,聚美优品类的平台拥有很大的机会。聚美优品毛利率的提升主要在于两个方面,一是买断品牌授权,二是拓展自营品牌。

据了解,目前聚美优品自营品牌已占整体品牌的15%左右,自营品牌毛利率能达到70%左右,同时聚美优品加码服装业务,也有效地提高了毛利率。聚美优品首席执行官陈欧透露,服装特卖未来将会成为聚美优品的下

一个重点发展领域。

聚美优品财报中,移动端数据颇为引人注目。财报披露,公司移动端2013年销售占比49%,重复购买率88.9%。但由于未详细公布订单数、成交额、流量水平等数据,这一占比遭到质疑。

陈欧对此做出了回应,聚美推出的移动网购等产品很受用户欢迎,现在也在努力开发私人定制功能,比如美丽顾问为用户服务。其实相比大而全的超市产品,化妆品特卖是非常适合手机的,大家能看到所有以推荐、特卖方式在移动端的产品表现都很不错。”陈欧说。

作为特卖形式的垂直电商,聚美优品与唯品会很相似。对于如何赶超唯品会,陈欧表示,聚美看中的不是股价而是公司自身的运营效率,唯品会在效率及成本控制等方面有太多值得聚美学习的地方,聚美还将在竞争中不断地提升公司竞争能力,而不是急于提升自身股价。

广发证券分析师智健认为,聚美优品依托独家代理和自有品牌资源,有望开拓与线下美容的互动,未来聚美优品的主要增长力在于用户增加、客单价增加、专供比例提升、规模效应。

金钼股份:钼价上涨不会影响近期业绩

证券时报记者 周欣鑫

国际钼价近期急剧上升,金钼股份(601958)二级市场股价也有一定表现。据记者了解,由于金钼股份产品以内销为主,而国内钼价涨幅较小,因此对公司近期业绩不会有影响。

金钼股份董秘秦国政在业绩说明会上表示,今年初至今国际市场(MW)氧化钼价格涨幅超过四成。据记者了解,此次国际钼铁价格上涨

幅度最高时达到41%,单价已由一个月前的13美元/磅达到目前的18美元/磅,氧化钼价格较一个月前上涨幅度也超过20%,但国内钼价涨幅较小。

公司财务总监余和明也表示,近期国际钼价虽有所回升,但国内价格变化不大。记者看到,目前国内钼铁市场报价主要在9.4万元/吨-9.8万元/吨,相较于月前价格上涨幅仅有4%。

查阅金钼股份近7年的报表,记

者发现,2007年时金钼股份的国外主营占公司营收比重还高达88%,后受金融危机影响,国外对钼需求骤减,钼价格大幅跳水,金钼股份国外业务一直处于递减趋势。经过6年调整,目前金钼股份国外主营占比仅占30%左右,公司计划还将继续缩减国外业务比重。

据了解,尽管钼价近期上涨明显,但目前的钼市场仍然是供大于求,金钼股份认为,钼价短期持续大幅上涨概率不高。董秘秦国政表示,钼的最大消费在不

锈钢领域,到2015年中国不锈钢生产能力将达到每年2600万吨,未来不锈钢生产量的持续增加将会带动对钼需求量的逐渐上升。钼除了应用于钢铁、化工及汽车等领域外,新用途需求潜力也较大,如石化、军工、新能源、显像领域以及气体传感器、湿敏元件、纳米复合材料、半导体材料等领域的研究应用。

但金钼股份对今年业绩仍持谨慎态度,公司预计2014年计划实现营业收入81亿元,利润总额1.77亿元。

宏发股份继电器拓展新领域应用

证券时报记者 曾灿

宏发股份(600885)近日召开2013年年度股东大会,公司董秘林且且在会后接受证券时报记者采访时表示,公司继电器产品在传统领域保持了较为稳定的增速,同时,继电器在一些新兴应用领域也有巨大的成长空间。

2013年,宏发股份实现营业总收入34.25亿元,同比增长13.86%;净利润3.28亿元,同比增长17.58%;公

司产品的综合毛利率达34.87%。林且且认为,公司能保持在行业的优势和稳定的增长,主要源于过硬的产品质量和在同类产品中的价格优势;而继电器行业又在不断创新发展,产品将更多地运用在一些新兴自动化领域,公司也将抓住这一成长机遇。

从目前的情况来看,继电器顺应了自动化的发展需求,不仅总的市场规模在稳定增长,而且还不断出现了一些新的应用领域。”林且且说,这些

新领域的市场空间要比传统领域空间大很多,价值也要高很多。大部分传统的继电器价格低廉,售价2~5元不等,但是进入一些新的领域之后,继电器单价会出现大幅度增长。比如智能电表上用到的继电器,最低也要10多元,而用于新能源汽车的高压直流继电器一个就要数百元。

面对行业新的发展趋势,宏发股份的发展战略是:首先把继电器做到最好,抢占行业制高点;其次是扩展产品门类,

公司产品现已开始延伸至与继电器相关的电表组件、汽车组件等,以提高产品的附加值。汽车产品现在开始朝模块化方向发展,尤其是在新能源汽车方面,而模块产品我们也着手在做。”林且且说。

值得一提的是,去年底,宏发股份成功增发募资8.1亿元,其中的3.2亿元将用于新建“高压直流继电器与电表组件产业化项目”,公司拟通过该项目拓展在新能源汽车及智能电表等新兴领域的产品应用。

GMGC中国手游交易会达成意向交易额4100万

见习记者 邱龙

日前,在第十届文博会上,GMGC(全球移动游戏联盟)举办了中国移动游戏交易会,并启动了移动游戏孵化器项目。此次活动由B2B商务对接会、项目路演、主题演讲等多个部分组成,一共吸引了来自海内外7个国家或地区、超过2100人的与会者出席,达成意向交易额4100万元。

GMGC秘书长宋炜表示,2014年中国移动游戏市场接近300亿元,在此背景下,手游团队应“方向明确、油量充足、有的放矢”的三步战略。会上,GMGC联合志成资本、深圳3W咖啡、梦想手游、Ucloud游戏云、蓝港在线发行、爱乐游、中

兴九歌等多方力量共同启动了移动游戏孵化器。

而在GMGC此次移动游戏交易会的项目路演现场,61家手游类发行商、渠道商、投资商参与竞拍,平均路演企业每家都有12家企业举牌竞拍,总共144次竞拍。深圳本地一位发行商告诉记者:内容作为手游产业的核心,是市场竞争的关键,这次路演企业有几家创意不错,我们也希望能够争取到独家代理。”

拓维信息(002261)董事长李新宇也表达了类似意愿:我们现在不仅仅是代理一些成熟的作品,也会从事战略投资,以更好的促进业务的发展。”据透露,拓维信息2013年曾投资手游《神枪三国》,该款游戏月流水目前已经破千万元。

方大集团25亿 投建深圳城市更新项目

证券时报记者 黄丽

方大集团(000055)投资总额约为25亿元的“方大城市更新单元项目”昨日正式开工建设。该项目的实施将大幅提升方大集团的净资产和总资产规模,给方大集团未来带来稳定的租金收益,并成为公司新的利润增长点。

据介绍,该项目为方大集团自有地块,由方大集团全资子公司深圳方大置业进行投资建设,投资总金额约25亿元,项目计划2016年底完工。项目建设用地面积3.54万平方米,项目容积率为6,计容建筑面积21.24万平方米(不含地下停车场),其中产业研发用房18.77万平方米,公共配套设施4720平方米,商业配套2万平方米。更新完成后将建成以高新技术产业、高端新

兴产业研发总部聚集区为核心功能,集研发用房、配套商服设施等功能于一体的产业社区。

据了解,该项目建成后,除部分产业用房自用外,其中的10万平方米用于出售,另有配套商业面积2万平方米和产业用房约7万平方米用于出租。

业内人士分析,该项目为工业更新项目,具备政策利好条件。此外,该项目位于深圳华侨城片区,片区内竞争较少,差异化战略凸显价值。未来的方大城将结合区位优势、生态优势、配套优势,重点引进发展文化创意产业和科技服务产业。

根据综合开发研究院方大城市更新项目产业发展专题研究报告预测,项目完成后入驻企业可实现年均产值50亿元~70亿元,每年创造税收4~6亿元,吸引大批高素质人才加入。

*ST民和加码循环经济 二季度有望扭亏

近日,*ST民和(002234)全资子公司山东民和生物科技有限公司在北京与中国农业科学院农业资源与农业区化研究所、农业部设施农业重点实验室签订战略合作仪式,双方将联合研发与推广山东民和的新产品“新壮态”植物生长促进液。这标志着公司多年来坚持的循环经济模式取得重要成果,同时,新产品有望成为公司新的利润增长点。

据悉,“新壮态”植物生长促进液是一种全能型的生态肥,富含多种有机物质及植物生长所必需的营养元素,可快速作用于作物,并可调节作物生长,是一种纯生态营养肥料,填补了我国在农业生态领域产品的空白。

作为国内最大的肉鸡苗生产企业之一,*ST民和已经形成了“鸡一肥一沼一电(气)一生物质”的循环经济发展模式。多年来,公司专注于

生物新能源研发,相继建设了生物有机肥料、生物质发电、植物生长促进液和生物燃气等一大批以生物技术为依托的高科技项目,真正实现了生态农业的环保与高效。

签约仪式上,中国农科院茶叶研究所、花卉与蔬菜研究所、中国农业大学、江西省脐橙研究所等单位公布了该产品的使用检测报告,报告显示,“新壮态”植物营养促进液可明显改善土壤、增强肥效、大幅度减少化肥及农药用量,增强作物营养价值,且无毒、无害、无残留。目前,该产品已经应用于蔬菜类作物、花卉、茶树、烟草育苗、水果等种植,均取得了明显效果。

*ST民和介绍,目前“新壮态”年产能达1万吨,公司正在山东、海南、浙江、云南等几个省份进行推广销售。因连续两年亏损,目前公司已经被ST,但随着鸡价的上涨,公司有望在二季度扭亏。(崔晓丽)

天邦股份 猪病毒灭活疫苗新品上市

近日,证券时报记者获悉,天邦股份(002124)旗下的猪圆环病毒灭活疫苗——“圆力佳”集团专供产品上市。同时,天邦股份旗下的汉世伟猪业有限公司将通过广泛合作,努力达成销售150万头母猪,向社会提供3000万头优质猪肉的目标。

早在2011年,成都天邦就获得猪圆环病毒灭活疫苗(商品名为“圆

力佳”)的批准文号,经过两年多的生产实践,“圆力佳”以安全、高效、稳定的质量形象赢得广大客户的认可。圆力佳集团专供产品采用的是国内独家抗原精制纯化工艺,同时,每批产品均测定内毒素含量。经过试验证明,圆力佳疫苗在阳性率、离散度、OD均值等方面优于进口疫苗。(朱戴兵 卢青)