

三精制药董事长 立案侦查期间跳楼身亡

证券时报记者 杨苏

三精制药董事长、哈药股份董事刘占滨日前在立案侦查期间跳楼身亡。三精制药(600829)、哈药股份(600664)今日双双发布公告。2013年年报显示刘占滨未持有两家公司股份。

三精制药称,5月18日接获黑河市人民检察院通报:公司董事长刘占滨于5月16日被立案侦查。5月18日早饭后,刘占滨称感觉不适。同日上午,在逊克县医院检查身体过程中,刘占滨于三楼卫生间摆脱监护法警,从窗户跃出,坠地身亡。

目前,三精制药根据《公司章程》的相关规定,经半数以上董事共同推举,由公司董事、总经理刘春风暂时履行董事长职务。三精制药认为,上述事件对公司生产经营无重大影响。

三精制药2013年年报披露,刘占滨年龄50岁,于2013年6月17日起担任董事长,任期终止日期为2016年6月16日。此前,刘占滨曾任哈药集团中药二厂、中药三厂、世一堂制药厂厂长兼党委书记、哈药集团中药有限公司董事长、总经理兼党委书记。

第十届文博会 文化项目成交2325亿

见习记者 邱龙

第十届文博会昨日落下帷幕,据组委会统计,本届文博会文化项目产品总成交额2325亿元,比上届增长39.64%,超亿元项目190个,比上届增加28个。新兴业态项目成为本届文博会交易的一大亮点。

数据显示,合同成交是本届文博会最主要的交易方式,合同成交额1198.95亿元,占总成交额51.57%;意向成交额1009.44亿元,占总成交额43.42%;零售金额90.16亿元,占总成交额的3.88%;拍卖金额26.44亿元,占总成交额的1.13%。一至十届文博会累计总成交额超过1万亿元,达10475.37亿元。

“文化+金融”、“文化+旅游”、“文化+科技”、“文化+创意”等代表着文化产业未来发展方向的新业态项目在本届文博会上展现出勃勃生机,新业态内容占了本届文博会参展项目的70%。文化部举办了推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展研讨会。本届文博会文化和科技融合型产业的成交额达1182.88亿元,占总成交额的50.88%,同比增长83.91%;文化与旅游相结合产业成交额达230.48亿元,占总成交额的9.91%,同比增长69.91%。

此次,来自95个国家和地区的17696名海外采购商参加文博会,创历届新高;出口交易额为161.38亿元,占总成交额6.94%,同比增长30.33%。

本届文博会共设立54家分会场,遍布深圳各区域,各分会场成交额共1064.39亿元,占总成交额的45.78%。

拓维信息8.1亿购火溶信息90%股权

证券时报记者 邢云 文星明

停牌三个月之久的拓维信息(002261)今日公告,拟向王伟峰、魏坤、李彬、原禾创业、青松投资和朱剑凌发行股份及支付现金,购买后者持有的火溶信息90%的股权,对价为8.1亿元。

这是我们实现未来三年内跻身手机游戏行业第一阵营目标的第一步。”公司董事长李新宇表示,利用火溶信息在海外市场积累的资源,公司将推进海外市场的发行和运营,完善全产业链布局。

公告显示,本次交易前,拓维信息通过全资子公司创时信和持有火溶信息10%的股权,交易后拓维信息将直接和间接持有火溶信息100%股权。

《啪啪三国》 月流水近5000万

拓维信息认为,本次收购将进一步帮助公司开拓手游市场份额。公告称,火溶信息研发的《啪啪三国》是国内首款3D卡牌类策略游戏。据悉,自今年2月份在港澳台和韩国市场上线后,《啪啪三国》目前月流水近5000万元。同时,下半年火溶信息将有两款新游戏上线,有望延续《啪啪三国》良好的口碑,为拓维信息带来新的盈利增长点。

《啪啪三国》自推出以来,截至2014年3月31日,累计国内充值6965.91万元,占比71.35%;国外充值2796.71万元,占比28.65%。据统计,累计玩家数量超过380万人,累计充值超过9700万元。《啪啪三

国》在港澳台地区和韩国地区畅销榜排名保持前列。

火溶信息具有超强的游戏研发能力,核心管理团队有着十年的3D游戏开发的经验,并且在海外市场积累了一定的资源和声誉,将有助于公司开拓海外游戏市场。”李新宇说。

公告显示,王伟峰、魏坤、李彬共同承诺,火溶信息2014年度、2015年度、2016年度合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别不低于6000万元、7800万元、9750万元。

在线教育+手游

李新宇表示,2013年是拓维信息战略转型的重要一年。公司传统的集成软件与服务业务将逐步淡出主导地位,教育服务与手游业务则

开始引领公司业务转型升级。

下半年,公司的并购仍将持续进行,收购目标将放眼全球。”李新宇透露,除了在国内加大湖南团队孵化力度、投资参股北上广创业团队外,还计划在日本、北美、北欧等地设办事处,成立海外游戏和运营团队,投资参股游戏团队。

据了解,目前,公司已经组建了长沙、北京、上海三个游戏自研团队,并且计划在长沙筹备3-5个海外精品游戏中国本土化团队,与此同时,已经在旧金山投资了CAH团队,与韩国多个团队有过接洽,也正积极与法国等国的游戏公司接洽,协商游戏代理、运营事宜。

同时,拓维信息代理运营了包括《植物大战僵尸2》、《愤怒的小鸟》等在内的10多款海外精品游戏,并且自主研发了一款名为《霸气

江湖》的游戏。

2013年,拓维信息对教育服务业务战略重新梳理,形成了“教育信息化+互联网教育+线下创新学习中心”三个模块,并大力发展在线教育。资料显示,拓维信息2013年教育服务收入近2亿元,校讯通已布局全国15个省市,被近1万所学校所采用,互联网网校业务更是呈现高速发展态势。

拓维信息今年除了持续保持教育原有业务稳定增长,同时将打造运营商渠道教育内容发行平台,孵化教育排行榜、答疑+难题本+社交的平台模式、错题本+数字试卷扫描系统等产品,创新盈利模式。

李新宇表示,公司教育业务的目标是打造移动互联网教育与线下实体培训相结合的O2O模式;手游方面,则将力争三年内跻身手机游戏行业第一阵营。

牵手虚拟运营商放号 联通积极中移动消极

证券时报记者 周少杰

踩着电信日的节点,虚拟运营商们在5、6月间集中放号。不过,从目前各家虚拟运营商发布的资费套餐来看,与中国联通合作的Y709”号码段居多。一位业内人士道出其秘密:三大基础运营商与虚拟运营商合作态度不一,中国联通最为积极。

近期,阿里巴巴、京东商城、国美电器等公司旗下虚拟运营商品牌密集放号,尽管资费不尽相同,但流量分享、赠送、不清零等功能已成为

虚拟运营商的“标配”。

现在市面上发号的大多数是与联通合作的虚拟运营商。”天音控股一位内部人士告诉证券时报记者,中国联通在推进虚拟运营商合作方面最为积极,而且采取的是策略最为灵活,语音、流量、短信等业务分别以单位计价,代理方完全可以根据自己的市场策略自由组合成各种套餐。

据了解,中国电信近期也与各大虚拟运营商签订移动转售业务协议。与中国联通不同的是,中国电信采取的是语音、流量、短信整体打包

的策略。

中国联通卖的是‘面粉’,客户可以随意制作各种‘面包’;中国电信卖的就是‘面包’,批发来是怎样卖出去还是怎样。”一位不愿具名的虚拟运营商市场销售人士表示,这种捆绑销售策略不受欢迎是必然的,不过,业内有传闻说中国电信目前正在考虑调整策略。”

相对于其他两家基础运营商,中国移动行动就显得迟缓许多,中国移动是最后一家确定虚拟运营商合作伙伴名单的。上述业内人士认为,虚拟运营商与基础运营商在一

定程度上构成竞争关系,而中国移动拥有庞大的客户基础,通过移动转售方式发展客户群对其利润贡献不大。

记者采访了解到,不少虚拟运营商认为,业务推广初期几乎无利可图,甚至亏本赚吆喝。

我们从基础运营商那里拿到的价格是标准资费的七折。这就是说,我们发展客户,赚的钱七成给了传统运营商,剩下的部分都还不够弥补前期投入。前期投的基础建设,比如计费系统等,就已经占了一半,还要支付一部分前期的广告营销,

还有一部分是折扣让利出来,以吸引客户的。”一位业内人士如此感慨,现在的电信业已经不是以前的一本万利时代了。”

尽管如此,仍有不少民营寄望分享中国电信业改革。据悉,目前仍有不少企业申请虚拟运营商牌照。此前,工信部已经公布两批共19家虚拟运营商,年内有望公布第三批名单。

按照此前工信部的文件,2015年底之前是试运行。现在来看,大家都是大干快上,估计一年内肯定有部分企业是玩不下去的,年内就应该有企业退出。”上述业内人士表示担忧。

海南海药力争10年内跻身国内医药20强

证券时报记者 张宇凡

2000年海南海药(000566)资产仅3亿多元,负债却达7.5亿元。经过14年不懈努力,公司目前资产规模已达40亿元,负债24亿元。”

海南海药董事长刘悉承在2013年度股东大会上表示,人口老龄化、居民保健意识增强、国家医改投入加大三大因素,使国内医药行业出现内需刚性增长,公司将抓住

发展机遇,力争10年内进入我国医药行业前20强。

今年一季度,海南海药营收3.42亿元,归属上市公司股东净利润及每股收益分别增长6.39%和12.5%。

海南海药通过对传统医药、生物医疗器械、生物大分子(单克隆抗体)三大细分板块持续专注,制订了一系列的产品研发计划。去年,公司研发投入8283万元,占营业收入的8.31%,比上年同期提高3.01%。开展新药研

发项目20多个,有10多个品种在国家药监局等待审评。新申报发明专利5项,新获得授权专利3项,累计获得发明专利16项。

海南海药一类新药治疗肝纤维化的药品“氟非尼酮”已获国家药监局临床受理。参股公司中国抗体已开发特异靶点的治疗性抗体创新药物,重组人CD22单克隆抗体在治疗非霍奇金淋巴瘤、系统性红斑狼疮,类风湿性关节炎三个适应症

已经开展I、II期临床试验,实验室建设及中试车间项目如期进行。公司控股子公司美国哈德森公司开展抗肿瘤原创药的研发进展顺利。

海南海药打造营销事业部与区域办事处相结合的营销体系,建立了原料药、肿瘤药、胃肠药、招商、普药等营销事业部,在全国设立30多个办事处。去年,公司产品枫蓼肠胃康销售增长了38%,其他优势品种也保持了良好发展势头。

接下来,海南海药将加强对产业链及各成员企业的指导监督与管理,加强人员培训和质量抽查建设,对管理制度、生产流程、工艺优化、技术保障等统一部署,确保产能充分释放。

刘悉承透露,公司目前正实施原料药、肿瘤药、胃肠药、招商、普药等营销事业部,在全国设立30多个办事处。去年,公司产品枫蓼肠胃康销售增长了38%,其他优势品种也保持了良好发展势头。

金正大:定增扩大龙头领先优势 股权激励护航长期增长

国内复合肥龙头企业金正大(002470)于5月14日同时披露了定向增发预案和股权激励方案。公司拟以每股不低于17.61元的价格,非公开发行不超过1.16亿股,募资总额不超过20.60亿元,主要用于贵州金正大高端新型肥料项目和公司农化服务中心项目的建设。同时,公司拟以19.88元/股的价格向公司董事、中高层管理人员等合计235人授予2100万份股票期权。

本次募投的贵州项目全面投产后将形成60万吨硝基复合肥、40万吨水溶性肥料的年生产能力。硝基复合肥和水溶性肥料代表着我国未来新型高效复合肥的发展方向,可以看出公司顺应精细化农业这一必然趋势加快了产业升级的步伐。本次募投的农化服务中心项目拟建设总部农化服务中心以及100个区域农化服务中心,公司旨在通过全面提升服务能力,带动渠道、技术、品牌和产品的融合,从而有效提高客户黏性实现营销突破。本次募投项目的实施将有效巩固和扩大公司在复合肥市场中的领先优势,并通过在中西部地区建设产能覆盖周边消费区域,将有助于公司市场占有率的进一步提升。

本次股权激励计划的推出一方面实现了股东利益、公司利益和经营者个人利益的结合,达成共赢;另一方面,由于行权条件苛刻,业绩要求高,相当于2013-2017年未来4年净利润的复合增速不能低于28%,彰显出管理层的信心和决心,也为公司未来几年的高速增长提供了有力的背书。

贵州项目盈利能力突出 产品升级前景广阔

贵州项目主要为60万吨硝基复合肥产能、40万吨水溶肥产能、20万吨滚筒尿氮基复合肥产能(普通复合肥)和130万吨冲施肥产能(广义水溶肥)。项目建设期为3年,建成后平均每年新增销售收入50.39亿元,净利6.78亿元。与公司2013年销售收入119.92亿元,净利6.68亿元进行比较,贵州项目的投资回报率较高,投产后等同于再造一个金正大。

硝基复合肥是一种含铵态氮、硝态氮、有效磷的高浓度复合肥,与传统复合肥相比,具有肥效快、吸收率高、抗土壤板结等特点。广泛应用于各种经济作物、油料作物、旱地作物及盐碱地土壤,是一种增产效果显著,具有良好经济效益和社会效益的优质肥料。目前,我国约有7亿亩耕地适用硝基复合肥,市场容量在3,000万吨以上,增长空间极为广阔。

硝基肥是金正大2013年重点推出的高端产品,在消化吸收国内外先进技术的基础上,进行大量的自主创新,拥有多项发明专利。目前公司硝基肥产能40万吨,产品品质与欧洲同类产品相当。由于性价比高,公司硝基肥自投产以来,开工率一直维持在100%,产品供不应求。近两年公司计划新增硝基肥产能120万吨,除了贵州的60万吨硝基肥产能,公司还将在菏泽建设60万吨产能。

与普通复合肥相比,水溶性肥料具备施肥

效率高、养分含量高、营养全面、肥效快等特点,在提高肥料利用率、节约农业用水、减少生态环境污染、改善作物品质以及减少劳动力等方面起着重要的作用,主要应用在高附加值的经济作物上。例如在美国灌溉农业中,25%的玉米、60%的马铃薯、32.8%的果树均采用水肥一体化技术。而像以色列这种比较缺水的国家更是将滴灌施肥等技术发挥到了极致,其水肥一体化应用比例达90%以上。中国水肥一体化应用比例仅占总灌溉面积的7.8%左右。作为淡水资源贫乏的国家,水溶性肥料必将是我国肥料产业未来的重点发展方向。根据专业人士的测算,我国目前具备应用水肥一体化技术的作物面积约为4亿亩,可带动800万吨的水溶肥需求,目前全国水溶肥产量约200万吨,还有4倍的增长空间。

公司目前规划的水溶性肥产能50万吨,其中临沭本部10万吨水溶性肥和本次募投的40万吨水溶性肥,届时金正大将成为亚洲最大的水溶性肥料生产基地。金正大在水溶性肥料项目建设的同时,通过与以色列耐特菲姆公司和挪威阿坤纳斯等世界知名涉农生产企业签订战略合作协议,实现了先进技术的引进与合作开发,公司在水肥一体化发展方面已经居于国内领先水平。

硝基复合肥、水溶性肥料的盈利能力远超过普通复合肥,这些高端产品的加速推出将是拉动公司未来业绩增长的主要来源。此外,贵州项目的实施还有重要的战略意义,金正大贵州基地可以有效覆盖贵州、云南、四川、重庆、广东、广西、海南、湖南湖北等省区,区内作物播种面

积广,尤其是蔬菜、水果、烟草等经济作物的种植面积较广,对以硝基复合肥、水溶性肥料为主的新型肥料市场需求量巨大。贵州项目的建设投产将改善公司销售旺季华南、西南部地区严重供货不足的局面,迅速提高公司在上述市场的销售份额。

全面提升服务能力 精耕渠道实现营销突破

本次募投中的农化服务中心项目总投资5.8亿元,拟投入募投资金4.3亿元,项目主要为建设总部农化服务中心及100个区域农化服务中心,服务范围覆盖华东、华南、华中、华北、西南、西北6个区域的14个省份。公司致力于将农化服务中心打造成为集测土配方施肥、套餐费配送、种肥同播、水肥一体化、施肥指导、作物管理、农技知识培训、示范推广、信息服务为一体的农化服务网络系统,将过去流动的农户服务队逐渐升级为驻点式的农化服务中心,提供全方位一站式服务模式。该项目建设期为3年,建成后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。

建立基层的融合多种农业服务的社会化服务综合平台是公司现有营销体系的再度升级,一方面,渠道下沉有助于农民建立起对公司品牌和渠道的长期信任关系。另一方面,快速的渠道复制有助于公司完善营销布局,实现在非核心销售区域的扩张。目前,公司销售收入仍主要集中于公司的核心市场区域“中原五省”,通

过在全国主要经济作物市场率先布局农化服务中心,将全面提升公司在经济作物市场的竞争力,进一步拓宽经营空间,有利于新产品的推广,有助于提升企业效益,确保公司在化肥行业中的领先地位。

股权激励惠及面广 护航公司长期增长

公司以19.88元/股的股票期权行权价格拟向激励对象235人定向授予2100万份股票期权,占总股本3%。其中首次授予1990万份,预留110万份,计划向新引进人才或未来认定的核心人才授予。首次授予的股票期权分4年行权,每年行权25%。本次的股权激励方案对业绩提出较高要求,公司首次授予股票的行权条件为以2013年业绩为基础,未来4年的净利润增速不低于28%、64%、110%、168%,年复合增速28%,EPS分别对应1.22元、1.56元、2.00元、2.55元;预留部分分3年行权,分别行权33%、33%、34%,行权价待定,2015-2017年业绩要求与首次授予相同。

公司此次的股权激励惠及面广,包括公司所有中层以上管理和技术骨干,且对拟引进的人才亦有考虑,体现大股东重视人才战略眼光。通过股权激励,实现股东利益、公司利益和个人利益的统一,提升团队的战斗力,将有效驱动公司的长期快速成长。同时本次方案行权业绩标准高,体现出公司做大做强产业的信心和决心,并且行权高标准也为公司未来几年的高速增长提供了有力的背书。(CIS)(于德强)