

乐视宣布打造农业互联网生态链

证券时报记者 邹昕昕

乐视控股昨日召开发布会,正式向外界宣布进军农业,成立乐视互联网生态农业(北京)有限公司,并公布了乐视农业的全盘布局。其食品电商平台“乐生活”已于8月18日上线测试。

乐视控股旗下酒类垂直电商平台网酒网 CEO 李锐出任乐视互联网生态农业董事长、蒋政文出任乐视互联网生态农业副总裁。

发布会上,乐视互联网生态农业还与高邮市及高邮湖大闸蟹行业协会签订合作协议,未来双方将在农业领域展开深度合作。

据介绍,乐视互联网生态农业将沿袭乐视控股旗下业态一贯的垂直整合运作发展思路,打造集现代化农业生产与加工、生鲜农产品电商平台与冷链物流体系、农业品牌运营、农产品金融投资于一体的农业生态产业链。

为何选择农业作为下一个发力点?蒋政文表示,乐视一直在通过互联网模式改造传统行业,致力于打造



乐迷生活圈,提供优质的生活服务。而现代农业作为新兴产业重要的一环,与人类健康、生活质量紧密相关,也是国家未来十年的重要战略方向。安全、优质的食品是民众最基本需求,用互联网的方式改变传统农业的落后的生产方式、滞后的市场传导,无序的加工手段,混乱的产地标识,也是乐视顺应时代和市场的一个选择。”

据悉,乐视互联网农业将在全国

范围内布局集现代化农业生产、种苗培育与加工、休闲旅游、乐居生活于一体的全产业链基地。生产自有品牌的优质农产品的同时,整合各地稀缺及独特的农业资源,实行标准化生产及从产地到物流的全程可溯。

乐生活(www.lelife.com)将结合线下 LePar 项目,实现全国线上到线下(O2O)布局。在线上,以乐生活电商平台为主体,依托乐视集团旗下乐视

网、乐视TV、乐视商城、乐视影业、网酒网等业态覆盖的近4亿用户,构成了农业生鲜商品消费的强大用户基础。用户可通过乐视五屏联动(PC、Phone、TV、Pad、Film)的多维平台体验到产地可溯、回归自然、便捷购买、O2O互动服务的体验。

预计今年10月,乐生活将正式全品类上线,届时网站经营的商品将可以覆盖百姓日常餐桌消费。

兖州煤业告别汇兑阴霾 上半年净赚8.36亿

证券时报记者 卢青

今日,兖州煤业(600188)披露中期业绩报告,该公司上半年生产商品煤3369万吨,同比增长6.4%;实现销售收入324.28亿元,同比增长23.83%;实现净利润8.36亿元,与上年同期亏损24亿元形成巨大反差,同比扭亏增盈高达32.3亿元。

报告期内,兖州煤业销售商品煤5942万吨,同比增加1474万吨即33%。其中贸易煤量达到2689万吨,同比增加1217万吨,贸易煤几近占到总销售量的半壁江山。不仅反映出兖州煤业的市场拓展能力,也让该公司“产品全球布局、区域互补、战略协同的国际国内一体化营销战略”初露端倪。

如不出预料,善于长线运作的兖

州煤业,在澳洲生产的煤炭产品将陆续销往中国市场,该公司近年来不断增加利润率并不高的贸易煤交易量,其深意也当在此。根据资料显示,兖州煤业自2004年进入澳大利亚煤炭产业,出手频频,“失手笔”不断,迄今已经成为中国煤炭行业最具国际化视野、国际化理念和国际化运营的煤炭公司。今年上半年,境外矿并销售量达到951万吨。

在最近短短三年内,兖州煤业曾分别带上“盈利王”和“亏损王”的帽子,汇兑损益的影响举足轻重。虽然公司解释并不会对企业的实际经营效益和盈利能力产生任何实质性影响,但有碍公司业绩的“观感”的确是事实:2010年度当期汇兑收益曾经高达26.65亿元,而到了2013年中期,汇兑损失却高达31.08亿元。2013年底,该

公司采用会计套期保值方法,零成本锁定汇率,汇兑损益几近于无,再加之计提资产减值损失同比减少12.24亿元,成为兖州煤业摘掉“亏损王”帽子、回归本色的重要因素。

兖州煤业一位副总经理,并不讳言动用储备6.03亿元。他认为,储备费用就是要用在刀刃上,为应对当前煤炭市场的严峻态势而动用储备,并非为了粉饰业绩,恰恰是为了公司长远发展的“用在其时”。

其实,兖州煤业能够在全国煤炭企业亏损超过70%、一半以上煤企调减、缓发、欠发员工工资的局面下,取得这样的业绩,实属不易。记者也从兖州煤业的中期业绩报告中发现,该公司分区域的煤炭销售价格虽然也都有较大幅度的下降,但下降幅度仍略低于全国平均水平,尤其是兖煤澳洲的

煤炭销售价格同比下降了10.2%,远低于澳大利亚BJ动力煤价格同期17.7%的下降幅度。

该公司董事、副总经理、董秘张宝才告诉记者,兖州煤业全面实施以“三减三提三创”为核心的全流程价值再造工程,“三减”即:减低效成本、减无效资产、减冗余流程;“三提”即:提质增效、提速提效、减员提效;“三创”即:创收创效、创新创效、智慧创效。“三减三提三创”是支撑公司转型升级,赢得未来竞争的重大战略抉择。

记者获悉,兖矿集团中长期发展规划纲要即将发布,兖州煤业的规模当量占母公司兖矿集团的70%左右,因此该纲要对兖州煤业的影响举足轻重。张宝才没有透露纲要内容,只是表示该纲要对于整个兖矿集团、兖州煤业发展历程具有里程碑式的意义。

新光集团大笔减持中百集团 持股降至6.25%

证券时报记者 曾灿

入股中百集团(000759)两年多后,新光集团最终选择了部分退出。中百集团日前公告,近日,公司股东新光集团通过二级市场及大宗交易的方式,已累计减持公司5.12%的股份。

新光集团与中百集团的渊源要追溯到3年前。2011年12月,新光集团以举牌的方式入股中百集团,至2013年一季度,新光已持有中百集团7744

万股,持股比例达11.37%,此后便再未增持。

新光对中百集团的增持,曾一度被市场解读为“股权之争”。因彼时中百集团大股东武商联及其一致行动人仅以12.29%的持股比例控股中百,与新光集团的持股比例相去不远。

本次减持后,新光集团对中百集团的持股比例降至6.25%。新光方面公开表示,减持是出于“投资战略调整”的考虑。但也有分析指出,目前,武

商联方面对中百集团的持股比例已达29.99%,一旦增持将触发要约收购,这也打消了新光方面继续坚守甚至进一步增持中百的计划。

值得关注的是,本次新光集团的减持中还有一笔大宗交易。据披露,8月22日,新光集团通过大宗交易系统卖出了中百集团4%的股份。该笔交易接盘方是谁尚未可知,但不论是谁接盘,都将改变中百集团前十大股东的格局。

尽管武汉国资方面曾多次表态,将力保对中百集团的控股地位,且不断以实际的增持行动来“表明心志”,但这似乎并未阻止一些财力雄厚的产业资本进军中百集团的步伐。今年入股中百集团的同业公司永辉超市(601933),目前已持有中百集团15%的股份。

行业分析师认为,这些产业资本的进入,实际上是对中百集团价值的认可,从另一角度而言,亦在提示投资者重新审视对这类公司的价值发现。

贵州茅台超市卖酒试水渠道“全流通”

定位中档的新酒“三家坊”将进入永辉超市销售,此外茅台电商公司近期将上线

见习记者 蒙湘林

近日贵州茅台(600519)宣布将与永辉超市、深圳市国茂源商贸合资“卖酒”。业内人士认为,贵州茅台此次“厂家、经销商和零售商1+1+1全流通模式”是一次渠道新探索。此外,出于保价和打假的考虑,其在电商领域更多考虑的是自营,茅台电商公司近期即将上线运营。

据公告,新组建的合资公司的股权结构为贵州茅台酒占60%,永辉超市和深圳市国茂源各占20%。此次合作永辉将在全国100家精品店按照茅台规范、统一的品牌标识陈列展示销售茅台酒、茅台系列酒及“三家坊”系列酒。同时,茅台公司也确保茅台酒的产品从2两装到2斤装的全品类供应

并提供专业支持和服务。

据了解,茅台等大型白酒厂家的营销往往都是通过“厂家-总经销-分经销商”的传统模式来进行,此次茅台选择与经销商、零售商共同组建合资公司的做法并不多见。酒业家俱乐部创始人林向告诉记者:茅台近期的动作看,其营销重心还是偏重于传统渠道,而非电商平台,但此次加入了超市渠道,是对传统营销的一种变通。未来是上架销售还是开辟“店中店”值得市场关注。”

林向认为,由于这几年酒类电商发展迅速,白酒价格体系遭到冲击甚至出现一定混乱,加之网络购物中出现的真假白酒纠纷,使得白酒企业的品牌和销售都受到了一定的负面影响。这是此次茅台与电商“划清界限”

的一个主要原因。

此前贵州茅台集团电子商务公司副总经理聂永在接受记者采访时也表示,由于现行酒类电商平台价格混乱,损害了茅台的品牌形象和价格体系。今年年初,茅台就终止了同酒仙网的合作。

证券时报记者获悉,贵州茅台正计划整合集团资源做大茅台电商,茅台电商公司近期即将上线运营,但具体时间尚未确定。

对于永辉超市方面,业内普遍认为,在品类经营上,以生鲜食品为主营的永辉超市一直饱受生鲜食品品类短板困扰。此外,随着电商的飞速发展,实体零售店正在遭遇越来越大的经营压力,有选择的关店已成为不得不做的选择。而茅台酒作为高端白酒

有庞大的消费群,对永辉的门店销售将带来利好。

据悉,深圳市国茂源商贸是贵州茅台合作时间较长的一家经销商,针对其在经销茅台的品牌形象和价格体系:近年来经销商的库存积压问题严重,比如五粮液的经销商银基集团接连亏损,加入合资公司有利于消化经销商库存。同时,经销商是全流通模式里的中间环节,分担了上下游的压力。”

此次的三方合作中,茅台将推出旗下新的品牌酒“三家坊”系列酒。贵州茅台某高管曾对外披露,“三家坊”是茅台酒销售公司的新注册商标,将来将主要用于茅台新中档系列酒的使用。直接命名为“三家坊”的茅台新系列酒正在研发、筹备中,不久就会与消费者见面。

百度免费开源云手环方案与硬件合作伙伴优势互补

证券时报记者 马玲玲

智能手环作为可穿戴设备的代表产物,不仅受到消费者的追捧,也吸引了越来越多的公司切入这一领域。

百度昨日宣布免费开源百度云手环方案,帮助硬件厂商快速切入智能设备市场。此前TCL集团(000100)推出的Boom Band手环便是与百度合作,该款手环产品经理刘哲透露,目前手环销量为十几万,今年11月将推出智能手表。

此次百度云智能手环的开源方案包括硬件原理、ROM、通讯协议在内的全套方案,同时开放APP和云服务的免费使用。百度移动云事业部架构师郭杏荣称,可穿戴设备需要大量的数据以及公认的标准才能走得更快,百度之所以免费开放主要在于希望与硬件合作伙伴优势互补,不断扩大百度云的数据服务。

大数据正是百度云智能手环开源方案的主要优势,郭杏荣介绍,目前该平台拥有200亿参数,可以为硬件厂商提供大数据服务及数据整合衍生的服务。百度指数显示,过去

一年智能手环的搜索指数增长高达1842%。

至于百度云智能手环开源方案的受益者,郭杏荣认为,最先受益的应该是想要进入这一领域但缺乏技术支持的行业和公司,推出完整的系统算法并不容易,厂商可基于这一方案,集中精力做擅长的事情。

据了解,此前TCL集团、OPPO等已经基于百度云智能手环方案推出智能手环。今年1月,TCL集团推出智能手环,公司表示智能可穿戴设备是公司产品发展方向之一。刘哲说,目前公司的智能手环主要与手机搭配销售,发挥协同作用,接下来的方向是通过手环进行智能家居控制和娱乐互动,将手环和手机共同作为公司智能家居的终端。

市场上频频推出的智能手环并不少,但目前真正满足消费者需求的并不多,刘哲说:主要原因在于很多手环功能不够齐全,使用不够傻瓜。”当前许多手环仅实现了数据同步和简单的处理,刘哲认为,应该通过数据挖掘、分析与反馈,将数据本地存储后,进行数据算法处理,这一产业链的核心就在于大数据的增值服务。

和佳股份定增10亿转型医疗平台商

证券时报记者 邓常青

和佳股份(300273)上周六公布定向增发预案,拟向不超过5名特定对象定增不超过4300万股,发行价格不低于发行前20日均价的90%,预计募资总额不超过10亿元。

公告显示,本次定增所募集的资金,将用于增加医院整体建设业务配套资金、增资恒源租赁开展融资租赁业务、偿还银行贷款及补充流动资金三项内容,分别拟投入的募资为4亿、5亿和1亿元。

和佳股份董事长郝镇熙向记者表示,如果说公司借助首次公开募股(IPO)完成了第一次转型,那么目前公司正在进行第二次深度转型,借助本次增发,和佳股份将由原来的医疗产品销售商转型为医疗设备服务的平台型公司。

和佳股份原产品为肿瘤微创治疗设备、医用分子筛制氧设备等,在2011年公司上市前后,公司陆续推出了肿瘤综合治疗解决方案、医用气体综合解决方案,实现了从单纯的设备销售商到整体解决方案提供商的转变。

竞争推动转型,目前和佳股份正在推动第二次转型,公司在行业内创新开拓了“医院整体建设业务”,把产品、技术、服务、资本高度融合,为客户提供除土建工程外的一揽子交钥匙服务,把公司打造成集“医疗设备及医疗服务”为一体的

平台型公司。

和佳股份的医疗平台型建设已经初见成效。公司2014年半年报显示,今年上半年公司的医院整体建设框架协议金额为10.3亿元,确认收入7962万元,预计2014年协议金额将达到20亿元。得益于转型的成效,和佳股份今年上半年实现净利润9903万元,同比增长42%,扣非后净利增幅达到58%。

郝镇熙认为,国家提出的“大病不出县”政策,要求加强基层医院的建设,医疗资源向基层倾斜,因此县级医院存在医院和项目建设的需求,但地方财政资金缺乏,这就为和佳股份通过融资租赁方式实现的“大包式”模式提供了广阔的空间。他同时称,公司市值由上市时的26亿元增长到目前的130多亿元,增长超过4倍,说明投资者也是认同公司的发展模式。

和佳股份在公告中表示,从近两年公司开展医院整体建设业务来看,资金实力是制约公司承接大型医院整体建设项目的瓶颈;另一方面,公司正在通过外延式并购,进入血液净化和医疗信息化领域,不断丰富公司的产品线。

对于增资珠海恒源融资租赁公司,和佳股份表示,融资租赁服务在医院整体建设业务和产品的销售中越来越重要。公告显示,2013年9月,恒源租赁被确认获得内资融资租赁业务试点资格,其在2013年取得融资租赁合同额3亿元,而在今年1-6月,恒源租赁已取得融资租赁合同额超过了5亿元。

大名城上半年销售翻番净利下滑

证券时报记者 蒋晔

大名城(600094)日前发布的半年报显示,今年上半年实现收入11.3亿元,同比下降18.96%;净利润0.85亿元,同比下降58.98%。公司表示业绩下滑主要受房地产行业景气度低迷以及结转销售面积较少等因素的影响。

不过,财报显示,公司销售额却实现翻番,上半年累计销售金额40亿元,销售回款36.28亿元,分别较上年同期上升122.22%和150.66%。期末预收账款余额37.24亿元,较期初增长205.16%。此外,上半年公司通过公开招

拍挂方式累计获得项目用地165.64万平方米,新增开工面积215.41万平方米。今年1至7月,大名城实现签约面积33.52万平方米,较上年同期上升137.39%。公司通过与多个地方政府签订一、二级联动开发供地协议的合作模式,所控制的土地储备约4万亩,为公司后续业绩打下了坚实的基础。

公司前十大股东的名录显示,今年上半年,华宝兴业多策略增长证券投资基金及兴全趋势投资混合型证券投资基金成为新进公司流通股股东,分别于期内增持了831万股及703万股公司股票,持股比例为0.55%及0.47%。