顾国平谈入主北生药业背后的考量——

智慧城市机会不容错失

证券时报记者 余胜良

放弃IPO(首次公开募股)而入主千疮百孔的北生药业(600556),上海斐讯数据通信技术有限公司董事长顾国平表示,这一切都是为了抓住智慧城市这个机会,并迅速做大。

北生药业7月29日公告拟以3.65元/股的价格向顾国平等9名特定对象发行不超过6.44亿股,募集资金不超过23.5亿元,扣除发行费用后净额中的2.4亿元将用于智慧城市研发与运营中心项目,剩余部分用于补充公司智慧城市业务的营运资金,支持公司战略转型。

增发完成后,顾国平将成为公司实际控制人,而北生药业主营业务将从医药转为智慧城市。

既做硬件也做软件

顾国平表示,涉足智慧城市,绝不是心血来潮。他和他的团队并非新兵,在智慧城市业务中早有积累。

在斐讯通信之前,顾国平2000年创办了上海众翔科技发展有限公司,涉足的很多智能系统业务都与弱电有关。而现在智慧城市里面绝大部分技术层面与弱电有关联。在弱电这一领域,众翔科技操刀了上海南站、浦东机场二期等项目。

在网络通讯设备领域,众翔科技则在跟阿尔科特合作中积累了经验。众翔科技直接签的项目有中国极地研究中心,南极的中山站、长城站包括昆仑站,北极的黄河站,站与站之间的通讯,包括卫星传送系统都由众翔科技承建维护。

2008年斐讯通信成立后,逐渐形成了5个业务板块,包括个人移动终端业务、家庭宽带终端业务、企业网络终端业务、ICT服务和云服务。前面三个业务涉及个人、家庭、企业,第四个业务则过渡到整个城市。斐讯通信内部将智慧城市叫ICT (Information and Communication Technology) 业务,是IT和CT的集成。

目前国内做智慧城市的上市公司,主要是涉及智慧城市某一个业务,提供整体方案的还没有。"顾国平表示,"斐讯通信的优势不仅能做硬件,还能做软件,能将很多部分连接集成起来,就跟汽车方向盘一样,制造出优质方向盘是一种能力,知道为什么这样设计才更重要。"

早日进入资本市场

目前北生药业总股本为3.95亿股,尽管增发前股价不高,市值不到20亿元,但这家公司长期徘徊在债务和诉讼之中,是一个很多资本老手进入都无法搞定的壳。

最近两年,北生药业与尖山光电、罗益生物、德勤股份、郡原地产等多次重组计划均告失败,今年4月公司再度停牌。7月1公告显示,北生药业停牌期间曾计划收购斐讯通信100%股权,但是意见未能达成一致,而在两周后,又抛出向斐讯通信董事长顾国平等增发投资智慧城市业务的方案。

查询相关公告,北生药业的一些增发对象7月7日才成立,可以认为是专为认购北生药业增发而设立。而增发对象中也出现了不少北生药业原股东,团结了一切可以团结的力量,顾国平还拉上了斐讯通信的原股东。

对资本市场而言,这也是有意思的尝试,即以现金方式增发,不牵涉资产收购,而以募资进行投资。

北生药业经过多年诉讼,已成为一个相对干净的壳,不过顾国平称自己是不懂十日均线为何物的人,"不是一个炒股的,并不看重短期利益得失"。现金增资进入北生药业,顾国平是希望早日步入资本市场,借助资本市场力量快速发展。

目前全国有193个智慧城市试点,总投资2万亿左右,绝大部分是IT和CT设备,其时间跨度为5年。

顾国平判断,智慧城市将会成为一个大趋势,因为城市发展已不能简单依靠房地产,未来城市将向提升效率的方向转换。为智慧城市买单的,虽然看上去是政府或者是政府控制的企业,但最终是效率提高带来的税收增加。

目标是10%的市场

如果北生药业增发方案经过股东大会同意并经监管部门批准,斐讯通信就将把智慧城市业务切割到北生药业。早在7月27日,斐讯通信股东大会就通过议案不再承接智慧城市有关业务。

顾国平表示,目前斐讯通信智慧城市业务年收入在4亿~5亿元,但增长很快。

一旦增发完成,顾国平将手握20多亿元现金。"20多亿元我感觉有点不够花。""项目太多了,20多亿用于做项目,项目起来后还要补充流动资金。"顾国平希望利用这20多亿元做6到8个城市,"我的目标很明确,193个城市,我们的市场占有率保底10%,冲击20%。"智慧城市的利润很可观,毛利润在30%~40%左右,此后每年的维护费用相当于项目费用的10%。

不过,北生药业要想开发智慧城市业务,只有现金还远远不够,智慧城市的运营需要资产,"我们往往有时候把资产想象成房子,智慧城市业务的资产主要是设备和软件。"顾国平说。

现在,对顾国平比较尴尬的事情,是斐讯通信7月27日股东会结束后,不能再接智慧城市业务,而他现在还不持有北生药业股权,所以不知以何种方式开展智慧城市业务。

凤凰传媒3.71亿曲线投资PPTV

见习记者 胡志毅

凤凰传媒(601928)今日发布公告,公司拟以3.71亿元参投江苏新兴产业投资基金并用于专项投资PPTV。

公告显示,凤凰传媒将以3.71亿元受让华泰紫金投资有限责任公司持有的江苏新兴产业投资基金(下称江苏基金)7.32%的认缴份额。然后,凤凰传媒将与同为江苏基金有限合伙人的江苏省苏豪控股集团有限公司通过江苏基金专项投资并全资控股境外公司Noble Pavilion Ltd,由该公司向持有PPTV股权的境外公司Exalt Spring Holdings Limited增资。增资完成后,凤凰传媒间接持有PPTV9.56%股份。

值得注意的是,该项交易通过设置主要退出条款以及利润分配安排使得凤凰传媒在投资期限满3年后可以选择继续持有或是执行保底回购。这也意味着,投资期限内,无论PPTV业绩如何,凤凰传媒都能获得至少每年12%的年化收益。

据了解,PPTV成立于2004年,是国内领先的同时在PC端(网页及客户端)、移动端、OTT(互联网电视)三块屏上都有渗透的网络视频公司之一。目前在网络视频市场广告份额约占6.6%,行业排名属第二批次相对靠前,是独立型视频企业。尽管拥有大量用户基础,PPTV却尚未实现盈利。2010至2013年间,PPTV亏损额度分别为1741万美元、6490万美元、7086万美元、2678万美元。

去年10月底,苏宁云商携手弘毅资本以4.2亿美元投资PPTV,其中,苏宁云商以2.5亿美元收购了PPTV44%的股份,从而成为这家公司的第一大股东。

石墨烯创新大会今日召开

证券时报记者 杨丽花

"2014中国国际石墨烯创新大会"今日在宁波开幕。除了来自美国、欧洲、韩国的国际知名院所带来的最新研究成果外,国内研究机构也将同台竞技。

作为一种最年轻的新型材料,石墨烯尚未开展商业化应用,但是资本已经高度关注并且使出浑身解数向它靠拢。近一年的时间,上市公司布局石墨烯的步伐明显加快。目前A股公司中还没有一家公司以石墨烯为主营业务的公司,但是通过收购、投资、合作等方式涉足的已经有10余家公司。

企业参与石墨烯有真有假,有深有浅,但是一般都会选择与科研院所合作,只有贝特瑞(中国宝安子公司)等少数公司选择单独开发。

中科院金属研究所在石墨烯研究领域处行业领先位置。2011年起,金路集团与中科院金属研究所约定双方在石墨烯研发及产业化方面展开合作,此后金路集团一直受到资本市场追捧。

中国科学院宁波材料技术与工程研究所首席科学家刘兆平,同时也是宁波墨西科技的总经理。而宁波墨西科技的大股东正是上海南江集团。南江集团曾参股多家上市公司,华丽家族、乐通股份、上海新梅等都曾经因此而被划为石墨烯概念股。

此外,清华大学、中国科技大学、中科院微系统与信息技术研究所也是中方石墨烯研究的重要机构。这三家机构的领域广泛,不仅包括基础研究,也包石墨烯制备技术,以及在电池、生物传染器、复合材料等产业化应用方面。

看淡楼市"金九银十" 房企以价换量仍将持续

见习记者 顾哲瑞

在经历了大半年的调整之后,楼市即将步入"金九银十"的传统销售旺季。业内人士表示,虽然最近房企以价换量推动销量上升,但相比往年,预计今年楼市"金九银十"的成色将明显暗淡。

根据中原地产监测的全国40个重点城市数据显示,8月以来,各地住宅成交走势稍有起色,长三角地区新房市场表现较好。对此,中原地产首席分析师张大伟认为,现在政策面已经开始松动,到目前为止解除限购的城市已经超过37个,多个省级政府出台了松绑楼市的系列政策,对购房者的确产生一定影响。但楼市库存依然较高,统计局公布的数据显示,7月末库存积压继续,商品房待售面积5.52亿平方米,比6月末增加802万平方米。市场转冷更多是由于部分城市前期供应量过大、房价过快上涨等市场风险因素积累,调控微调效果难以过大拉动市场成交。

伟业我爱我家集团控股公司副总裁胡景晖认为,从货币政策和房贷政策来看,未来一段时间预计不会出现针对房地产市场的流动性宽松。不过,目前的商业银行在批贷效率上确实有所加快,一些银行也出现了附加一定条件的利率优惠,这对于置业需求来说是利好。但在9月至10月间进一步松动的可能性较弱,受此影响,市场成交大涨的可能性很难出现。

胡景晖说,从购房人心理预期来看,年初至今,市场价格已经出现了一定幅度的回落。从一线城市的市场需求表现来看,下半年价格进一步回落的情况下,7月份、8月份的市场成交表现比5月份、6月份市场有了小幅的回升,这表明价格回落对于购房需求来说是具备吸引力的,并非需求已彻底失去弹性。因此,未来9月份、10月份市场成交如果要进一步增加,预计仍将以价格的逐步下行为前提。否则市场很可能会错过9月份、10月份的成交窗口期。

胡景晖认为,2014年的"金九银十"整体表现预计将是在价格进一步小幅回落的前提下,成交量逐步复苏,好于今年上半年,但却难以再现2013年的热市。张大伟也表示房企以价换量将明显增加,持续半年多的市场萧条后,整体企业资金压力极大。

世茂集团收缩拿地额 提升"软实力"

证券时报记者 蒋晔

在房地产企业要"过冬"的形势下,世茂集团也放慢了扩张的脚步,世茂集团副总裁蔡雪梅向记者表示,今年世茂少花了100亿拿地资金,而公司下一步的工作重点是通过提升"软实力"来打造核心竞争力。

蔡雪梅说,这并不代表世茂不去拿地,而是出于对时机的判断,下一阶段的土地市场可能会有一些更好的机会,所以今年世茂削减了拿地预算。她进一步表示,世茂的土地储备非常好,所以没有急切的拿地意愿。"我们会择优拿地,今年7月、8月我们已经分别在厦门、合肥拿了两块地。在拿地的方式上,就是合作,包括在北京合作拿地,有不少在谈的优质土地资源。"

根据世茂整体的战略布局,集团在中部、西部,再加上环渤海这些区域会持续深耕。蔡雪梅透露,厦门、福州以及更高级别一点的城市,都是世茂关注的重点,"对于杭州,如果有机会,我们当然会去拿地,因为杭州是有巨大的创造力和成长力的城市。"

有别于今年上半年很多房企靠降价来换取销售目标,世茂不希望靠单纯的卖房子来获得价值。蔡雪梅表示,世茂不会像别的开发商一样通过降价去迎合市场,而是希望通过服务为业主提供更好的生活方式,获得客户的认可。

日前,世茂集团在上海发布了世茂2014"宅行动"计划。"宅行动"计划是指满足一系列居住、生活需求的一站式生活解决方案,其中包含了类似"空间微整形"的多个计划,可以实现购房首付贷、房屋租赁、装修设计、私人健康管理、瑞士保险箱计划、旅游居住、教育及管家服务等诸多服务内容。

世茂集团董事局副主席许世坛表示,"宅行动"是基于世茂生活服务战略的又一次创新。在世茂看来,房子是为业主服务的窗口,通过这个窗口输出和整合各类优势资源,并为业主提供生活所需服务,这是世茂未来的核心业务模式。

蔡雪梅表示,预测未来几年,房地产市场不会那么容易做了,所以世茂才会有这一系列的举动。

日前世茂房地产(00813.HK)发布的中期业绩报告显示,公司上半年实现稳定增长,营业额上升42%达236.8亿元;净利润同比增长21%至42亿元。在2014年行业整体利润率下滑的背景下,世茂毛利率34.1%,高于行业30%的平均水平。

力帆首款电动轿车即将上市

证券时报记者 张伟建

证券时报记者从力帆股份(601777)获悉,该公司将携8款新能源汽车亮相于9月4日在济南举办的"2014山东国际节能与新能源汽车展览会"。力帆股份参展的新能源汽车包括公司首款电动轿车320E,该车将在本次展会正式上市,预计售价4万~5万元。

新能源汽车和汽车金融是力帆股份的战略发展方向。早在2010年,力帆股份便与中国科学院合作成立中科力帆电动汽车有限公司,开始研发电动汽车。公司两款纯电动车LF7002EV、LF7002CEV已进入上海市新能源汽车补贴目录。上海世博会举办期间,服务会议的力帆股份620纯电动引起好评。在2014年4月,力帆股份宣布投资22亿元在河南济源建设年产能10万辆的新能源汽车生产基地。

王者无敌 伊利上半年净利增长32%

伊利股份(600887)于8月29日晚间公布了2014年半年度报告,今年01—06月实现营业收入272.86亿元,同比增长13.59%;,归属于上市公司股东的净利润为22.93亿元,同比增长31.93%;上半年的每股收益为0.75元。从目前披露的乳品行业数据来看,伊利的收入和利润大幅领先同业,王者地位坚如磐石。

今年,伊利亦跻身"全球10强"。在荷兰合作银行发布的《2014年全球乳业20强报告》中,伊利成为唯一一家进入全球10强的亚洲乳品企业。这是中国乳制品企业有史以来的最好成绩,也是亚洲乳企的最高排名。我们相信,稳健而又快速奔跑着的中国乳业巨头将不断刷新其全球排名。

净利增速2.4倍于收入增速

伊利的半年报中,最吸引投资人的莫过于其上半年净利增速2.4倍于收入增速。公告称,今年上半年营业利润增长原因主要是:产品结构持续升级使得本期毛利率较上年同期提高;公司严格控制费用支出,继续加强成本费用管控,在收入取得增长的情况下,销售费用率较上年同期下降;银行存款平均余额增加使得利息收入增加、财务费用减少;理财产品到期取得收益使得投资收益较上年同期增加。

从主营业务分产品情况来看,伊利液体乳业务增长速度最快。上半年,公司液体乳业务实现营业收入207.08亿元,同比增长15.29%;毛利率达31.04%,比去年同期增加2.51个百分点。奶粉及奶制品业务实现营业收入30.41亿元,同比增长9.10%;毛利率达45.87%,比去年同期增加1.62个百分点。冷饮产品业务实现营业收入30.4亿元,同比增长8.16%;毛利率达45.87%,比去年同期增加3.60个百分点。据了解,以每益添、畅轻、珍护为代表的中高端产品业绩增长显著,同比分别达到124.45%、112.12%、149.97%。

出色业绩来自于全方位优势的叠加

而这些出色经营数据的背后,是公司精耕细作所构建的诸多竞争优势产生了叠加效应。伊利表示,公司坚持"践行质量领先战略,持续规范基础管理,全面优化供应链体系,打造自主创新能力,有序推进国际化业务"的经营方针,在质量管理体系建设、资产运行效率、供应链服务水平、创新研发能力、奶源基地建设等方面得到持续提升,公司整体业务持续、健康、稳定发展。公司稳步推进国际化战略,先后在新西兰投资奶粉项目,与美国最大的牛奶公司DFA、意大利斯嘉达达成战略合作,与欧洲的荷兰顶尖学府瓦赫宁根大学合作建立欧洲研发中心,并达成了共建首个中荷两国食品安全保障体系的战略合作,进一步提升了公司在全球的产业链控制能力和品牌影响力。

公司前瞻性的经营布局和在全产业链各个环节上的精耕细作日复一日,年复一年加固着"护城河"。这种优势结构产生的叠加和放大效应无法被简单复制,将助力公司持续稳健增长。

下半年业绩仍有望超预期增长

伊利近期的新产品如常温酸奶安慕希、香蕉牛奶味可滋、乳酸菌饮料每益添、高端婴幼儿奶粉托菲尔增长势头良好。其中常温酸奶安慕希的新产能在9、10月份开始逐步投放,全国主要市场将全面铺货,未来有望成为50-100亿级别的明星单品。此外,公司在新西兰投建的大洋洲乳业有限公司已于今年8月份投产,主要生产原装进口的婴幼儿配方奶粉,将成为公司盈利的又一增长点。

随着公司产品结构的持续优化,高端产品快速增长一方面将拓展收入规模,同时还将进一步提升毛利率水平,公司下半年业绩仍有望超预期增长。

(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)