

安邦保险举牌民生银行

民生银行(600016)今日公告,截至2014年11月28日,安邦财产保险、和谐健康保险、安邦保险集团已持有民生银行A股股票共计17.02亿股,首次达到民生银行总股本的5%。安邦保险集团为安邦财产保险及和谐健康保险的主要股东,前者分别持有后两者95.26%和99.7%的股份。

安邦系称,还将于未来12个月内继续增持民生银行股份。截至2014年11月28日,安邦财产保险持有金地集团4.98%股份;持有招商银行8.79%股份;和谐健康保险持有金融街9.71%股份。

据公告,截至2014年11月28日,安邦财产保险通过“安邦财产保险-传统产品”账户购买民生银行A股9.16亿股,占总股本的2.69%;和谐健康保险通过“和谐健康保险-万能产品”账户购买4.17亿股,占总股本的1.22%;安邦保险集团合计购买总股本的1.084%。(任杰)

大华股份20亿 投建智慧产业园

大华股份(002236)今日公告,公司拟投资20亿元,在浙江富阳投资建设“智慧(物联网)产业园”项目。该项目以音视频智能传感、分析处理、存储等系列设备制造和提供智慧城市各领域综合解决方案为主,配套建设项目建设所需功能设施。公司将在富阳设立全资子公司负责本项目的具体实施工作。

富阳位于杭州西南面,与大华股份所在的杭州滨江区相距约30公里。该项目预计总投资约20亿元,资金来源为企业自筹资金。计划总用地面积约570亩,其中生产基地500亩,配套用地70亩。整体项目分两期实施,整体开发周期为5年。

目前,大华股份已与富阳市签署“智慧城市”战略合作框架协议。自2015年起的未来五至八年,大华股份预计投入10亿元,专注于视频监控、视频感知、物联网应用平台建设,致力于物联网、云计算等基础性与应用型信息系统开发建设和各类信息资源的开发利用。(徐然)

6000万购云英谷 京东方A提升良品率

京东方A(000725)今日公告,计划使用6000万元投资深圳云英谷科技有限公司(下称云英谷),以完善公司显示技术,保证良品率。

公告显示,京东方A计划通过增资和股权收购的方式获得云英谷30%的股权,成为云英谷第一大股东。此次增资及股权收购的资金来源均为公司自有资金。

京东方A表示,目前,高分辨率移动显示产品已成为市场发展主流,高分辨率引起的工艺复杂度提升、产品良率下降是显示器件厂商遇到的主要问题。云英谷算法技术可以在不提高工艺复杂度的前提下提升显示效果,保证产品良率,有助于公司提升技术价值及产品竞争力。

从业绩来看,2013年和2014年前5月,云英谷分别实现营业收入2.98万元和284.2万元,净利润则为-1174.68万元和-413.4万元。(胡志毅)

利源精制推“高送转” 拟10转10及派现逾1.6元

继大富科技(300134)、玉龙股份(601028)之后,利源精制(002501)今日也披露了2014年“高送转”预案,公司计划向全体股东每10股转增10股并派现1.6元至2元。此前,大富科技与玉龙股份在披露“高送转”预案的当日,公司股票均收获涨停板。

主营铝型材及深加工产品的利源精制,今年前三季度实现营业收入14.21亿元,同比下降2.94%;实现净利润2.92亿元,同比增长33.82%;每股收益为0.62元。华龙证券认为,报告期铝价同比下滑导致利源精制营业收入下滑,但由于公司的利润来源主要为加工费,所以铝价下滑并不影响公司的利润。

一般认为,盈利能力强、成长潜力高是“高送转”的重要条件。从上述3家上市公司各项指标来看,今年前三季度的每股资本公积金均超过2元,其中利源精制和大富科技更是超过4元;从每股收益来看,利源精制和大富科技也同样较高,均超过0.5元;另外,从每股未分配利润来看,利源精制和玉龙股份均在1.7元以上,大富科技则低于1元。(翁健)

新品才露尖尖角 东阿阿胶“真颜”亮相

证券时报记者 张莹莹

11月28日,东阿阿胶(000423)预热近一年之久的小分子阿胶产品终于露出了“真颜”。这款定位高端人群的高科技产品,自提出以来就备受关注,有分析认为该款产品是东阿阿胶重大的战略提升,将再造一个产业平台。受此利好影响,昨日东阿阿胶股价上涨4.29%,成交量也创出去年5月以来的新高。

然而,记者在采访中了解到,目前业内人士对该款名为“真颜”的小分子阿胶产品解读观点不一,不少人对其未来仍持观望态度。

分析师观点不一

小分子阿胶上市,对股价肯定是利好。但是说实话,我对小分子阿胶这个新产品还真是看不清。”对于这款预热了近一年之久的新产品,一位不愿具名的券商分析师向证券时报记者如此表示,小分子阿胶是一个处在科技前沿的产品,目前也没有权威的第三方机构出来对这个产品进行专业的解读,因此对这个小分子阿胶未来的市场很难预测。”

据介绍,这款名为“真颜”的小分子阿胶,主要针对现代女性美容养颜的需求,着力开拓口服养颜美容市场。该产品在生物利用度和服用便利性等方面进行了多项技术创新,能将生物利用度提高3.5倍,阿胶含量大于等于98%,更容易被人体吸收。

在11月28日举行的新品上市发布会上,东阿阿胶总裁秦玉峰透露,这款小分子阿胶产品目前只

有一个规格,为60颗、30克一盒,终端定价为1099元。若以指导日用量每日两次、每次两颗计算,日用成本超过了70元,高于普通的阿胶块。

目前没有市场使用效果数据出来,也没有专业的研究报告来解释食用的普通阿胶与小分子阿胶到底有什么区别,因此目前很难对这款小分子阿胶做出评估。这款产品从定价上看,定位比较高端,未来市场反应情况很难说,还是要等公司相关的销售数据出来。”上述分析师称。

事实上,在2013年度东阿阿胶股东大会现场,公司便曾展示了小分子阿胶的产品形式,品牌名称与现在相比并没有变化,但定价为498元/盒,内含80余片小分子阿胶,每片净含量350mg。也就是说,相比较此前28克一盒,498元的定价,目前该款小分子阿胶的定价比此前预计的高了约1倍。

对于这一高端产品,东阿阿胶也表示,由于新品上市,消费者的接受程度和市场销售情况难以预计,短期内不会对公司业绩产生重大影响。

不过,也有不少业内人士表示了对该款小分子阿胶的认同。早在今年6月,东方证券分析师田加强就发布了关于小分子阿胶的研究报告,力推该款产品。

田加强认为,一方面小分子阿胶实现了阿胶服用形式上的创新,片剂在便携性、稳定性和吸收性等多个方面存在明显优势。之前阿胶产业缺乏片剂与传统阿胶分子量过大有直接关系,随着小分子阿胶透皮粉片的上市,片剂的优势将得到淋漓尽致的发挥。另一方面,作为创新性的品类将有望在



资料图

较长一段时间内摆脱竞争对手的困扰。田加强称,小分子阿胶将创造性地再造一个产业平台。

营销策略是关键

尽管难以对市场进行预测,不过上述分析师表示,小分子阿胶未来市场好坏,关键还是看公司的营销力度和营销策略。

据了解,这款小分子阿胶产品首先选择在广东试水。秦玉峰曾公开表示,该款小分子阿胶主要选择高端商超进驻,以专柜的形式售卖,从前东阿阿胶主要是在药店以店中店的形式销售,这款产品会将专柜靠近高端化妆品专柜,目前在广州已经选定十几家专柜进行试水。”

昨日,记者致电东阿阿胶广州办事处了解相关情况。该办事处相关人士告诉证券时报记者,目前该款小分子产品刚刚上市,市面上还没有产品销售,要到12月中旬或者

下旬才有货。上述相关人士称,目前该产品仅在广州试点,并且主要是高端商超或者是东阿阿胶的专卖店才有销售。不过等销售成熟后,可能也会在药店之类的渠道铺货。

同样,深圳办事处的工作人员也告诉记者,目前深圳没有接到任何销售该款小分子阿胶的消息,什么时候能在深圳销售还在等通知。

昨日记者在东阿阿胶官方商城也了解到,目前要购买“真颜”小分子阿胶,需要提前预定,同样需要12月中旬左右才会有货。

此前在投资者互动平台上,针对投资者关于小分子阿胶营销状况的提问,东阿阿胶称,公司小分子阿胶正在做市场预热活动,公司有专职的销售团队,目前正在积极筹备相关的工作。

深圳福田区一家药店的销售人员告诉记者,目前没有消费者询问小分子阿胶产品的相关信息。该销售人员同时称,该款小分子阿胶

产品定位高端,可能购买人群会受到限制。

对于公司的营销策略、铺货情况等问题,东阿阿胶证券部相关人士在接受证券时报记者采访时表示,自己没有接收到任何这方面的消息,一切以公告为准。

事实上,由于驴皮资源有限,开拓除了阿胶块之外毛利率高或资源利用率高的产品,已经成为东阿阿胶寻觅新增长点的必经之路。

数据显示,仅今年以来,阿胶全系列产品就先经历了四次提价,年初阿胶块上调19%,8月份复方阿胶浆上调幅度不超过53%,9月阿胶块再次提价53%、新包装桃花姬继续提价40%左右。由于涨价因素影响,东阿阿胶今年第三季度收入同比下滑20.12%,净利润同比下滑5.24%。

华创证券研究报告分析认为,驴皮原材料的供需矛盾短期得不到缓解,阿胶主业受原材料限制,增长有望趋稳。

碧水源78亿再融资刷新创业板纪录

证券时报记者 翁健

碧水源(300070)今日披露定增预案,计划募资不超过78亿元,用于投资污水处理、市政及给排水等项目。公司股票今日复牌。

碧水源此次募资的金额,超过了乐视网此前抛出的45亿定增计划。若发行成功,将刷新创业板的再融资纪录。

具体而言,碧水源本次计划向不超过5名特定对象,非公开发行不超过2.54亿股,募集资金总额不超过78.86亿元。根据方

案,碧水源此次募集资金拟用于乌苏水源建设项目、丰县水处理项目、珠海市全市污水管网建设工程项目等共计41个项目的建设。上述项目总投资额97.78亿元,募集资金78.86亿元将全部投入其中。

此前,支持污水处理行业的国家政策密集出台,同时由于国家进一步加强对地方政府债务的管理,促使地方政府将存量及未来增量水务项目的投资全面向社会资本开放,有利于社会资本加速进入污水处理行业。

碧水源表示,如果此次募

顺利完成,公司总资产及净资产规模将大幅增加,财务状况将得到较大改善。同时,此次募投项目将有利于加大公司在新疆、山东、广东、吉林、河北等区域的开发力度,提高在上述优质地区的市场占有率。

今年5月份,证监会发布了《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》,正式放开创业板再融资。东兴证券此前曾表示,创业板大量的成长类公司需要不断依靠并购来获得技术、拓展新兴领域以及进行业务布局,所以再融资的推出有利于那些正处于业务拓

展期的成长股。随着再融资放开,创业板企业通过非公开发行募资将越来越频繁。

据证券时报记者不完全统计,仅在11月份,便有4家创业板公司披露了非公开发行预案,分别为银禧科技、红宇新材、乐普医疗和津膜科技。

而在4天前,创业板第一单再融资刚刚落锤,证监会创业板发行审核委员会通过了汤臣倍健非公开发行的申请。汤臣倍健将募集资金不超过19亿元,用于“珠海生产基地四期建设”、“终端精细化管理及品牌建设”等五个项目。

国美电器牵手徽商银行升级金融平台

证券时报记者 马玲玲

现金流充沛的国美电器(00493.HK)近期的重点是布局金融平台。11月18日,国美电器宣布认购徽商银行股份,11月26日又宣布将认购金额下调约6亿元,认购比例由5.72%下调至4.26%。国美电器CFO方巍昨日对记者表示,国美现金流很充裕,下调认购股份主要是为了减少审批手续,尽快完成交割。在牵手徽商银行之后,国美电器希望借此挖掘现有的零售资源。而在金融服务平台完成升级之后,国美电器的全渠道战略也将搭建完成。

下调认购额

徽商银行赴港上市一年,便已成为资本市场上的香饽饽。继地产龙头万科入主之后,此次国美电器也相中了徽商银行。

11月18日,国美电器宣布将以约20亿元认购徽商银行6.3亿股股份,约占徽商银行目前已发行股本的5.72%。然而到11月26日,国美电器又宣布将认购股份数调整至4.71亿股新H股,认购金额降为14.2亿元。

短短几日的这一变化,国美电器的考虑并非由于现金问题。截至今年三季度,国美电器现金及现金等价物余额约为118.26亿元。国美电器CFO方巍表示,尽管今年十一备货增加,但国美目前的现金流状况依然非常好。下调认购股份主要是为了保证今年年内完成交割,认购股份降低为5%以下后,程序更简单,速度会加快。”

方巍同时表示,双方的合作也不会受此影响,现在的首要任务是完成交割,以展开进一步合作,国美电器后续是否会加大对徽商银行的认购比例,将视合作情况而定。

电商与金融机构的合作模式,已成为国内电商平台的标配,对于金融平台的规划,国美的战略是自主开发、股权合作和第三方业务合作相结合。方巍说,目前全渠道战略中,采购、物流、信息平台已搭建完善,最重要的是升级金融服务平台,电商平台离不开金融业务,主要会将交易和双方数据相结合,国美重点推进消费贷款等方面的业务。”

此次牵手徽商银行,国美

电器希望借此挖掘现有的零售资源,包括线上线下一线1.3亿会员,1.2万自营供应商,及全国1643家门店和物流仓储中心。国美电器相关负责人对记者表示,在会员方面,会将金融业务和会员数据相结合,挖掘客户精准营销,并提供消费贷款等金融业务加强粘性;另一方面则是面向供应商,提高上下游资金效率并降低供应链成本,从而形成供应链上采购、物流、信息、金融的高效融合,并为全渠道战略下的各渠道间的融合发展提供金融支持。

对于消费贷款,国美想要打造的金融平台则是对原来依靠第三方的模式进行升级,更精准地评定客户质量并控制信用风险。方巍表示,今年年内完成交割后,双方将进一步洽谈合作,逐步向市场推出金融产品。”

全渠道效果显现

在今年家电行业普遍承受压力的情况下,作为国内最大的家电零售商之一,国美电器的全渠道战略持续显现效果。今年三季度报显示,国美电器前三季度实现净利润10.18亿元,同比增长74.9%,综合毛利率高达18.6%。

国美电器总裁王俊洲此前透露,国美将在今年下半年启动动力提速计划,依托同店增长、二级市场增长、超市百货联营、电子商务四大动力支持国美在2017年再造一个新国美的计划。

今年三季度中,这四大动力已有显现。一二线城市门店同店增长为4.7%,主要以门店升级智能型多元店为主,三四线城市门店同店增长达到12%。

在超市联营方面,国美电器的合作步伐加快,上市公司部分前三季度共新增154家超市联营店,第三季度销售较第二季度增长36%。

竞争环境更加激烈的国美在线也有不错的成绩,电子商务总交易额同比提升72.7%,第三季度同比增长100.8%;移动端交易额占电子商务总交易额比例提升至12.4%,第三季度占比为17.2%。

目前,国美电器与苏宁云商、京东商城相比,规模上仍存在劣势。京东第三季度交易总额达673亿元,苏宁云商今年前三季度则实现销售收入796.75亿元。王俊洲表示,未来采购、物流、信息系统和金融四大平台将一起支撑各个渠道全面发展,帮助国美不断扩大业务规模。

转型娱乐文化业 海印股份迈出第二步

证券时报记者 胡志毅

在相继剥离炭黑、高岭土业务之后,海印股份(000861)转型蓝图逐渐清晰,文化娱乐业成为其下一步发展的重点。今日,海印股份宣布将出资1.83亿元投资湖南红太阳演艺有限公司(下称红太阳演艺)。这也是继投资幻景娱乐后,海印股份参与投资的又一个文化娱乐项目。今年以来,海印股份动作频频。成立信托收益权专项资管计划,联手和君系15亿设立战略转型基金,剥离炭黑、高岭土业务,这一切都显示出了海印股份转型的决心。

海印股份此次投资红太阳演艺将分两步进行。公司首先以0.43亿元收购新余世杰资产管理中心(有限合伙)所持红太阳演艺12.12%股份。随后,海印股份或其指定第三方将以1.4亿元增资红太阳演艺。投资完成后,海印股份或海印股份指定的第三方将合计持有红太阳演艺38.3%的股权。

公告显示,标的公司红太阳演艺是一家集演出策划、经营、经纪、商务于一体的综合性文化娱乐集团,是中国演艺行业龙头企业。公告中并未对红太阳演艺往期业绩予以披露。不过,红太阳演艺公司原股东承诺,2015年、2016年、2017年净利润分别不低于3950万元、4875万元、6050万元。

同时,双方约定海印股份及其指定的第三方有权在2015年、2016年或2017年中任一时间点选择一次性收购红太阳演艺剩余全部股权,收购时点剩余股权估值为收购当年承诺净利润的11.5倍。

早在2013年,海印股份就已开始布局转型。当年5月17日,海印股份宣布申请设立海印股份专项资产管理计划,以旗下15家商业物业未来5年的经营收益构建信托受益权作为基础资产,借助资产证券化的方式提前兑现未来经营现金流。今年9月,该资管计划上市交易,共募集资金15亿元。

在获得足量资金后,海印股份开始实施其成为家庭生活休闲娱乐中心运营商的转型计划。计划的重点便是投资文化娱乐产业,以文化娱乐资源为内容和渠道,增强消费体验,拓展消费群体,与原有商业结合,实现业态多元化协同化。

今年10月,海印股份联手和君系设立15亿规模的战略转型基金,其投资方向之一就是文化娱乐产业。