

王传福增持比亚迪100万股H股

证券时报记者 阮润生 邝龙

比亚迪 002594 今日发布公告,公司控股股东兼执行董事王传福于12月23日从市场购入100万股H股,占公司已发行H股的0.11%,以及已发行A股及H股的0.04%。王传福表示,不排除日后适当情况下继续增持公司股份。

若按照比亚迪H股当日7.46港元的收盘价计算,王传福此次增

持的成本大概在746万港元左右,由于比亚迪H股股价目前已较年内最高时跌去近三成,因此本次王传福增持也被视作以实际行动表达对公司的信心。

有券商研究报告中称,此前王传福与股神巴菲特的附属公司MidAmerican Energy沟通时,曾明确表示自己近期没有出售任何比亚迪股份,也不会减持比亚迪股份。

比亚迪董事会在公告中表示,王

传福此次增持,反映控股股东对公司的发展前景抱有信心。本次增持之后,王传福直接持有100万股H股以及5.71亿股A股,合计占已发行总股本的23.09%。

事实上,近期王传福已经多次公开表达对比亚迪发展前景的信心。在此前的券商电话会议上,王传福亲自出席并宣布上调公司业务营收预期,以提振股价。按照王传福披露的数据,预计公司今年新能源车销量将

达到80亿元人民币,较公司此前披露的数字增长10亿元。

同时,王传福还预计电动汽车补贴政策将于明年1月底公布,并将持续到2020年,该消息将消除市场对电动汽车政策变化的疑虑。

除王传福外,比亚迪港股的另一主要投资者黑石集团也于12月4日和9日两次增持了比亚迪H股股份,合计增持168.3万股,目前持股比例已经达到5.71%。

“所有的金融牌照我们都有兴趣”

——专访京东金融副总裁姚乃胜



姚乃胜

姚乃胜:我们的五个业务板块,从整个金融生态系统来看,布局挺完善的。既有理财端,也有资产端,可以分别提供给消费者和商家。我不好评价其他互联网公司的做法,对我们自己来说做金融是水乳交融的过程。

从布局上来讲,京东金融的基础层是数据、技术、支付,再往上是产品层,然后顶层是生态规则。我反复强调数据的力量,因为数据是我们的根基。目前我们拥有的数据主要基于京东商城已有的交易数据,也包括与其他公司合作获得的数据。

我们强调“水乳交融”,这并不表示我们只做京东商城现有的东西,比如我们也做了房产众筹。房地产这么传统的东西都能长出新芽来,我们去尝试就是想让生活变得简单。但我们会有重点,京东还是会围绕创新创业项目来做众筹。

众筹其实是个入口,体现了互联网金融的理想——让创业者梦想成真。众筹背后,其实围绕着商家、供应商、消费者的整体的互联网金融能力。对于股权众筹,我们认为这是一个很创新的融资方式,但里面还有很多风险,我们在持续研究探索的过程中。

证券时报记者:数据是互联网公司的核心,京东金融具体如何与其他公司合作,这些数据如何完善京东金融的风控体系?

姚乃胜:京东金融在通过自有数据为消费者刻画一个信用画像,将消费者的消费记录、配送信息、购物评价等数据进行综合评价。比如从消费者角度来看,买金子和买桌子的风险维度也会数据影响这个维度。

京东在建设好这个基础设施的同时,也希望开放出去和合作伙伴一起使用。由京东输出场景模型和一定的画像,再依靠更多合作伙伴的能力,打造出更新的场景和维度,在京东上更深层次地跟踪、挖掘数据。

以“京东白条”走出去的合作为例,目前最重要的两个场景是旅游和校园。旅游方面,京东金融会选择优质的旅游合作伙伴,对方有很好的旅游消费场景,也有旅游市场数据,和“京东白条”组合到一起,真正打造出旅游市场消费者丰富的数据模型。

证券时报记者:今年白条产品推

出之后坏账情况怎么样?

姚乃胜:关于坏账方面,目前白条的坏账率很低,小于1%。这些坏账的人群主要分为两种,一种是故意欺诈,一种是真的忘记还款了。在催收、坏账、贷款方评级体系这些方面主要还是学习银行的做法,京东的坏账准备的计提比例参照了银行中比较谨慎的水平。

目前京东的“京小贷”、“京保贝”和白条产品资金都来源于京东自有资金,我们认为自己的风控足够严谨,同时计提坏账充足,可以覆盖现有的坏账。

与金融机构合作 很难一蹴而就

证券时报记者:目前京东的“京小贷”和“京保贝”用的都是自有资金,京东未来是否会引入外部资金?京东未来会怎样和传统金融机构合作?在金融牌照申请方面有何计划?

姚乃胜:目前使用自有资金,一是因为涉及产品的流程体验时可以比较自主;二是京东上市后资金非常丰富,不缺钱。

京东金融平台的理财产品目前主要还是网销形式,定制型的金融产品,具体时间现在还不方便透露,明年肯定会有。其实我们曾经和银行谈过合作,本来想在供应链金融这块一起创造一个产品,但最后并没有成功。合作一定是个方向,但不是一蹴而就的事情。

我们的供应链金融有很大一块是和银行合作的,合作机构既有城商行,也有五大行,我们的目标是明年能够接上数百家银行。

所有的金融牌照我们都有兴趣,金融毕竟是一个比较谨慎的行业,牌照是对金融能力的一个验证,甚至申请银行牌照也是有可能的。我们的定位就是一个全品种、开放的金融平台,所以一切都有可能。未来的金融业务可能是和合作伙伴一起做,也可能是自己申请牌照。

证券时报记者:今年京东推出的银行理财产品因“面签”问题被银监会叫停,这不是京东没有预料到的?京东金融在推出金融产品时,创新和监管如何平衡?

姚乃胜:我们倒不觉得“被叫停”

是没预料到银监会的反应,创新一定是不断变化交流的过程,我们真不觉得监管把我们叫停了很伤心。事实上,按照传统的监管办法,是订好规则划出一个圈,然后大家在里面不越出这个圈子。但现在来看,其实我们和旧有的监管规则是不平衡的。

我们认为通过这个方向,能够对理财者有更准确的认识,但监管那边有他们的步骤和想法。我们会和监管层一起沟通、创造,双方都在想怎么给实体经济的发展带来活力,是否真正控制了风险,是否给消费者商家供应商带来了好处。

证券时报记者:京东怎样看待大公司做众筹、P2P等业务对创业公司的影响?京东是否会继续投资互联网金融公司?

姚乃胜:其实我不认为大公司做了,小公司就做不了,无论什么公司都要有自己的价值。一是产品能给客户带来很好的体验;二是要有逐渐给用户带来不可替代服务的能力,如果没做好这两件事,你没有被大的互联网公司取代,也会被其他创业公司取代。为什么这两年有这么大体量的风险投资资金投入到互联网金融行业里面,就是因为这里面有巨大的机会。

其实P2P无非是一种融资模式,主要还是在资产端。京东现在并不缺资金,如果我们需要一些资金进来的话,我们可能会去做。

我们对创业公司也很关注,包括投资、合作、助力。京东对金融这块的投资分两部分,一是和整个互联网金融有密切契合度的公司,包括数据、支付、技术、社交等,就是我们说的四个基础能力;二是和整个京东的零售相关的,现在重点还是在第一类投资,怎么样把互联网金融基础夯实。

证券时报记者:刘强东曾说过,十年后京东70%净利润来自于金融业务。京东金融的盈利规划是怎样的,京东更看好哪个板块的盈利?

姚乃胜:盈利是我们不太看中的东西,我们会去关注客户体验、用户量、坏账率和基础能力。你问我们的盈利多少,我还真不知道。京东金融未来每个业务都应该是盈利的,但利润率都会控制在一个合理的情况。现在来看什么板块容易盈利还太早。如果容易盈利,也会很容易被友商注意到。

利源精制定增30亿 投资轨道车辆制造

停牌仅1天后,利源精制(002501)就公布了总募集资金达30亿元的非公开发行股票预案。

借助本次定增,利源精制计划与世界最大综合商社之一的日本三井物产金属共同实施“轨道车辆制造及铝型材深加工建设项目”。项目完成后,公司将具备年产轨道车辆1000辆的生产能力,从而成为我国继中国南车、中国北车之后又一家强有力的轨道车辆整车制造商,也是我国轨道车辆整车制造领域唯一一家具有完整产业链的民营股份制企业。公司股票今日起复牌。

预案显示,利源精制拟以不低于19.32元/股的价格,向不超过十名特定投资者发行不超过1.56亿股股票,募集资金30亿元。预案规定,单一投资者及其一致行动人认购不得超过5000万股。发行完成后,王民、张永侠夫妇仍为公司第一大股东。

据了解,此次募集资金投资项目将由利源精制与日本三井物产金属共同实施完成。三井物产金属隶属于三井物产株式会社金属资源本部,是三井物产全资子公司。三井物产是世界上最大的综合商社之一,子公司和关联企业总数

有426家。之前,利源精制曾与日本三井物产合作完成了苹果笔记本外壳、通讯设备铝合金散热器、太阳能发电支架等多个项目,公司还通过三井物产引进了大量的先进设备。

双方此次合作实施的“轨道车辆制造及铝型材深加工建设项目”总投资42.3亿元,利源精制拟以设立在天津滨海新区的全资子公司天津利源轨道车辆制造有限公司作为项目的实施主体。项目建成后,将形成动车组400辆/年、铝合金城轨地铁400辆/年、不锈钢城轨地铁200辆/年的轨道车辆制造能力,同时新增铝型材深加工产品5万吨/年的生产能力。

利源精制表示,随着此次募集资金投资项目的实施,公司将形成动车组、城轨地铁车辆的研发能力、制造能力,借此公司不仅将进入高端装备制造行业,拓宽产业链,增强盈利能力,更有利于提高自主创新能力,进一步提升公司的综合实力与市场竞争力。另一方面,募投项目的实施,可以进一步深化公司与三井物产等国际公司在业务上的合作,扩大公司在国际市场的知名度和影响力。(胡志毅)

回应茂业系举牌 银座股份大股东火速增持

银座股份(600858)今日公告,公司控股股东山东省商业集团的托管企业山东世界贸易中心,于昨日通过大宗交易系统增持了公司股份600万股,约占公司已发行总股本的1.15%。增持完成后,山东省商业集团及其关联单位合计持有公司股份1.87亿股,占公司总股本的35.98%。

山东省商业集团表示,不排除在未

来6个月内以自身名义或通过一致行动人继续增持公司股份,累计增持比例不超过公司已发行总股本的2%(含此次已增持部分)。商业集团及其一致行动人承诺,在增持期间及法定期限内不减持其所持有的公司股份。银座股份日前刚刚发布公告,称遭到中兆投资管理集团有限公司举牌。中兆投资为茂业系旗下企业,实际控制人为黄茂如。(翁健)

莱美药业重磅产品获GMP认证

证券时报记者从国家药监局网站了解到,莱美药业600006控股子公司成都金星的免疫生物制剂乌体林斯已获得GMP认证证书,有效期至2019年12月18日。这意味着莱美药业取得了该产品的生产许可证。

乌体林斯是来自德国的免疫生物制剂,有100多年的市场销售历史,应用范围十分广泛。

从去年5月开始,莱美药业通过增资和股权收购,共耗资3亿元获取了成都金星90%的股权,将后者旗下的免疫生物制剂乌体林斯纳入麾下。

控股成都金星后,莱美药业经与德方谈判,改变了原有“进口原液,国内分装”的生产模式,采用新的“菌种进口,国内培养生产”模式,在进行新版GMP升级改造的同时,将德国原厂生产线原样照搬到国内,执行与原厂同样的生产工艺及标准。改造后的成都金星乌体林斯设计年产能达5000万支,并且具有产能升级能力。

据悉,由于乌体林斯是生物制剂,产品尚需通过中检院批签发方可上市销售。预计正式销售时间为2015年3月。(张伟建)

三一重工签11亿元海外订单

三一重工(600031)今日发布公告,公司全资子公司三一汽车制造有限公司与委内瑞拉对外贸易公司签订工程机械、车辆及配件销售合同,拟向委内瑞拉对外贸易公司销售总计1.79

亿美元(约合人民币11.14亿元)的产品,包括混凝土机械、挖掘机械、起重机械等工程机械产品及配件。三一汽车已于2014年12月23日收到对方50%的预付款。(文文明 邢云)

卓翼科技以自动化智能生产线践行“工业4.0”

证券时报记者 周少杰

德国提出的“工业4.0”概念,让中国企业摩拳擦掌,纷纷涉足智能制造,有“小富士康”之称的卓翼科技002369就是此间代表。在日前举办的“践行中国梦·走进上市公司”活动中,卓翼科技向投资者展示了公司自制的自动化智能生产线。

这些设备全是我们自主设计制造的。”卓翼科技董事长、总经理夏传武在向投资者介绍深圳厂区生产线时无不自豪地说,“公司总部厂区已有部分生产线完全能够满足定制化、分散化、小批量生产的需求,而且完全自动化,无需人工操作,甚至有些生产设备还能联网完成工作。可以说,已经很接近德国提出的“工业

4.0”概念。”

“工业4.0”是德国政府《高技术战略2020》确定的十大未来项目之一,并已上升为国家战略,旨在支持工业领域新一代革命性技术的研发与创新。今年10月,中德两国签署的《中德合作行动纲要》中明确,双方将在“工业4.0”方面加强合作,由此拉开了中国企业积极探索“工业4.0”的序幕。

夏传武认为,与“工业3.0”的流水线只能大批量生产不同,“工业4.0”流水线可实现小批量、多批次生产。对于卓翼科技这样的ODM/EMS(原始设计制造商/电子制造服务商)模式制造业企业而言,建设符合“工业4.0”概念的生产线尤为重要。现在消费者强调个性化,尤其智能手机领域,我们的客户

产品线非常丰富,但每一款产品的销量未必都非常大,这就要求我们的生产线能够快速满足这一类小批量定制化的订单。”

据介绍,卓翼科技主要以ODM/EMS模式,为国内外的品牌渠道商提供网络通讯类和消费电子类产品的合约制造服务,主要客户包括华为等。2014年3月,卓翼科技公告称进入小米供应链,公司旗下全资子公司天津卓达与紫米电子(小米公司投资)签署《委托生产加工框架协议》,以EMS模式为紫米电子生产移动电源等电子产品。9月,公司又收获小米智能手环订单。目前,公司为小米代工的移动电源和智能手环出货量保持稳步上升,供应比例均在50%左右。鉴于小米产品链的丰富,公司有望陆续收获小米其

他产品的订单,来自小米的营收贡献还有很大提升空间。

业内,卓翼科技由于业务类型与富士康极为相似,被称为“小富士康”。公司董秘魏代英介绍,相比于富士康,公司对客户需求的响应能力更快,因此合作客户的范围也非常广泛。目前与卓翼科技合作的客户,除排名居前的华为、Medion(德国一家消费电子公司)、上海贝尔、小米、中兴外,还有360、联想、三星、格力、海尔、OP-PO等。其中,公司与华为合作的营业收入占比超过30%。

在此次走进上市公司活动中,魏代英表示,公司正加大对平板电脑、智能手机、智能穿戴设备、智能家居等新兴产品的研发投入,未来将继续加大在这一新兴领域的布局。

时代出版时光流影项目 盈利模式渐清晰

证券时报记者近日从时代出版600551获悉,公司的文化生活类出版社交平台“时光流影”11月份新增用户量达到近万人,新增用户量、网站流量总数、访问总数均呈现上升态势。

时代出版相关负责人介绍,时光流影平台具有社交互动和自出版功能,其中“一键成书”的出版功能得到了广大用户的一致认可。正式上线以来,时光流影项目个人自费打印、机构

用户入驻以及广告植入等盈利模式逐步清晰。该负责人表示,作为中国首个文化生活类自出版社交平台,公司已邀请全国1200多家图书馆共同建立“全国图书馆时光流影联盟”,未来将进一步在深入社交和内容积累上下功夫,将按需印刷优势最大化,最终打造全国乃至全世界的按需出版印刷中心和数字出版内容汇集的数据库。(董璐)