

PE增持达举牌线 高新兴或加速并购

继红宇新材、同大股份之后,又一家创业板公司遭到PE举牌。高新兴(300098)16日晚发布公告称,硅谷天堂的一致行动人上海复利在今年1月14日、15日期间通过集中竞价交易系统进一步增持了公司67.46万股,增持均价为24.84元/股。本次增持后,硅谷天堂与上海复利合计持有917.46万股高新兴股份,累计5%的持股比例已触及举牌线。复利投资与硅谷天堂还表示,本次举牌高新兴是出于投资的考虑,且不排除在未来12个月内将根据情况继续增加或减少其拥有权益股份的可能。

复利投资、硅谷天堂去年9月和高新兴达成了战略合作伙伴关系,两家公司从高新兴控股股东、实际控制人刘双广处定向受让股份。其中,硅谷天堂受让了500万股,上海复利受让了剩余350万股,受让均价接近24元/股。

目前来看,业内预计公司智慧城市在手订单约为7亿元,可保证2015年业绩的高增长。令市场较为期待的是高新兴在视频物联网方面的布局,高新兴正在建设的“尚云在线”项目,从事视频监控开放式云平台的开发、建设和运营,未来将着力打造互联网视频的云软件应用,使公司从行业安防市场进入民用安防市场,从而布局智能家居。

与硅谷天堂达成战略合作,将有助于高新兴进一步理清战略规划 and 并购思路,提升产业运作效率,促进其实现持续快速发展。(张奇)

洋河股份发布 自营电商新战略

洋河股份(002304)旗下的自营电商平台“洋河1号”日前发布了2015年的品牌新战略,公司不仅欲将其打造成国内最便捷的掌上购酒平台,还要将其拓展成为中国最大的垂直类酒文化社区。

据了解,“洋河1号”于2013年10月上线,是国内第一家酒企自营的垂直电商平台,开辟了白酒业的O2O销售模式。其采用“厂家主导、网点执行”的模式,线上购物时,消费者可通过微信、手机APP或电话直接下单,线下配送时,洋河采用厂商与经销商(烟酒店)联盟的模式,将订单转接给网点,利用全国网点优势实现30分钟内送货。

洋河股份强调,公司的互联网转型,绝不仅仅只是借助互联网卖酒,更是要将互联网思维渗透到企业运营管理、生产工艺、生产流程的重构上,力图通过积极探索互联网时代的先进商业模式,重新定义中国白酒行业。(倪天歌)

捷顺科技转型 智慧社区服务商

1月16日,捷顺科技(002609)在深圳举办智慧社区项目推介会和“捷生活”APP上线发布会。公司董事长唐健表示,捷顺科技对福田物业首批4个智慧社区的建设运营取得了成功,公司很快将启动福田物业二期上百个智慧社区项目,数十万张金融IC卡将进入社区。此外,通过对该模式的复制和拓展,预计捷顺科技一卡通在1到2年内将达到数百万级的活跃用户数。

捷顺科技表示,此次智慧社区的建设,区别于以往的烧钱模式,是行业内首创的低成本投资落地项目。这种商业模式可为捷顺科技多渠道增收,包括智慧社区平台销售、平台租用、平台运营收入,公司还可以在居民消费中,获得消费返佣、手续费分成等增值收益。唐健称,一些互联网巨头非常渴望进入社区领地,但它们不掌握物业公司通道资源,而捷顺科技在社区和商业停车场管理行业具有绝对的市场份额领先优势。(邓常青)

安源煤业打造 专业化煤炭电商平台

安源煤业(600397)旗下的江西省煤炭交易中心近日揭牌运营,并于1月16日上午完成了首笔网上交易。在揭牌仪式上,江西省煤炭交易中心还分别与招商银行、建设银行、工商银行签署了战略合作协议,三家银行将分别向其授信20亿元,并就银商合作、资金结算、电子商务、资金管理等方面开展深度合作。

江西省煤炭交易中心由安源煤业与天津泛亚电子商务技术服务有限公司共同投资设立,双方各持50%的股份。该中心定位于立足江西,辐射周边和长江沿岸的区域煤炭交易市场,交易模式为挂牌交易,可为煤炭上下游企业提供电子化、模式化的信息、融资、结算等综合服务。(郭渭鹏)

万科今年将整合商业房地产业务

未来商业、度假、养老等多项新业务或单独上市

证券时报记者 张达

万科A(000002)开发的国内最大城区滑雪度假区松花湖度假区日前正式营业,该项目是万科在消费体验类地产领域的全新尝试。万科总裁郁亮表示,该项目是万科转型的重要一步,休闲度假物业将成为万科未来业务的重要组成部分。万科高级副总裁丁长峰则透露,万科今年将整合商业地产资产并成立独立的商业地产公司,未来商业、度假、养老等新业务将作为创造市值的业务独立发展,或单独上市。

休闲度假 是未来重要业务

和传统的度假物业不同,万科的松花湖度假区融合了大量的运动和亲子教育元素。郁亮认为,全民健身意识的兴起,将为运动主题的休闲度假模式带来广阔市场,而滑雪度假行业在国内目前仍是蓝海。

此前,郁亮在万科集团2014年终述职会上提出,2015年万科要转型,有增长”,并鼓励大家勇于尝试新业务。事实上,万科战略转型的想法比其对外宣布的时间要早很多。丁长峰介绍,万科在过去的四五年之间一直在对新业务进行探索,这些新业务的探索创新主要以各地公司为主体,因为一线最懂得客户的需求。

松花湖度假区项目是四年前

拿下的,2013年正式动工,一年半时间就建成了,这代表万科对于新业务投资的决心。万科没想清楚前会花很多时间研究探索,一旦确立方向,就会迅速建立规模优势。”丁长峰说。

刚刚结束的2014年,万科实现了回款2000亿元的目标,步入了向“城市配套服务商”转型的时代。去年9月,郁亮在面对媒体时,以“住宅地产、消费体验地产和产业地产”重新诠释了“城市配套服务商”的定位,此次亮相的松花湖度假区可以视作万科在消费体验地产领域的尝试。

多项业务或单独上市

对于万科的商业地产,丁长峰表示,万科已经营业的、在建的和规划中的商业中心有25个,已投资200多亿元,如今到了需要进行整合的时期。预计在今年一季度末,万科将宣布成立独立于集团商业地产公司,6月底完成对这25个商业中心的资产整合处理,今年的目标是建立一个统一的万科商业地产品牌,有统一的工作标准和系统,以及一支商业地产队伍。

移动互联网在过去两年的大发展,实际上给万科提供了弯道超车的重要机会。”丁长峰说,至于万科的商业地产模式到底是什么,目前还不好说,从国内整体的资金成本和资金运用效率情况看,重资产没法解决资金回报问题,只有建立国

际资本平台,才可以在商业地产上找到未来发展道路。万科正在跟很多国际资本讨论未来共同建立平台的事情,这个平台是开放的。”丁长峰说。

至于万科的商业地产未来如何资本化,未来考虑在哪上市?丁长峰则表示,要综合很多因素才能决定。不过,万科未来会把市值管理作为非常重要的内容,在住宅贡献的1500亿市值以外,还要考虑十年以

万达力推轻资产模式转型服务业

证券时报记者 张达

在日前举行的万达集团2014年年会上,董事长王健林表示,万达将从以房地产为主的企业转型到以服务业为主的企业。这次转型包括万达集团的转型和万达商业地产的转型,力争到2020年,集团服务业收入、净利占比超过65%,房地产销售、净利占比低于35%,同时海外收入占比超过20%,形成商业、文旅、金融、电商基本相当的四大板块,彻底实现转型升级。

王健林表示,万达集团转型分为两方面:从空间上看是从中国企业转型为跨国企业;从内容上看,是从以房地产为主的企业转型为

后,万科可能达到1万亿的市值。如果那时传统的住宅业务占两三千亿的话,那么五六千亿的市值由哪些业务种类来承担?

花样年旗下的彩生活去年上市创造了资本市场的神话,未来万科的物业上市市值一定会超过彩生活,因此物业肯定会作为重要的创造市值的业务独立发展,度假、养老业务现在占比较小,还处在培育期,等找到商业模型后,也会独立出来

服务业为主的企业。万达已宣布到2020年的发展目标:资产1万亿元,收入6000亿元,净利润600亿元,成为世界一流跨国企业。

对于万达商业地产的转型,王健林表示,主要是力推“轻资产”模式。过去万达成功靠城市综合体,通过房地产销售现金流来投资万达广场,这是重资产模式。轻资产模式就是万达广场的设计、建造、招商、运营、信息系统、电子商务都是万达做,使用万达品牌,但投资全部由别人出,资产归投资者。这种模式没有房地产销售,是准金融投资行为,万达与投资方从净租金收益中分成,无论房价变化还是市场周期对这种发展模式影响都不大。万达的目标是逐年提高租

成立业部。在新业务类型里面,从一开始就建立合伙人机制,因为合伙人机制是推进新业务的重要基石,能够保证业务发展得更快、更健康、更好。”丁长峰说。

对于养老业务,今年履新的万科北京公司总经理刘肖透露,养老是万科的核心战略支柱之一,将来的养老业务应该以服务公司为主体,会单独上市。三年内,北京万科会有一到两个新业务,能够做到可以上市的水平。

金净利占比。

据了解,此前万达已有过三次转型,第一次是1993年走出大连,万达由地方企业向全国性企业转型,突破地域局限;第二次是2000年,由住宅向商业地产转型;第三次是从2006年开始,大规模进军文化旅游产业,使万达由单一的房地产企业发展为综合性企业集团。

万达集团2014年业绩显示,在中国经济持续放缓的情况下,万达企业资产达到5341亿元,同比增长34.5%;收入2424.8亿元,同比增长30%,并连续第9年保持30%以上的增速。其中,文化旅游产业收入增速超过房地产收入增速,文化旅游已成为万达新的支柱产业。

收购三公司获股东会通过 新开源涉足体外诊断

为筹划重大资产重组相关事宜,新开源(300109)去年一度停牌达半年之久,对于其收购阿尔医疗、三济生物、晶能生物从而涉足体外诊断领域的计划,市场给予了高度关注。1月16日召开的新开源2015年第一临时股东大会,审议通过了资产重组的相关事项,由此新开源向体外诊断行业迈出了重要一步。

据Frost & Sullivan的市场调研报告,我国2011年体外诊断市场规模超过140亿元,并且以每年15%至20%的速度增长,未来发展空间巨大。就新开源而言,随着募投项目1万吨PVP(聚乙烯吡咯烷酮)工程一期5000吨项目开始投产,其两大主营产品逐渐释放产能,选择于此时介入体外诊断领域,时机把握恰当。

三家标的公司中,阿尔医疗主要从事肿瘤早期诊断业务。通过本次收购,阿尔医疗从原本资金、市场受限的困境中走出,拥有上市公司资金以及平台支持,为其接下来快速发展提供了有利契机。阿尔医疗承诺,2015至2018年扣非后净利润将分别不低于1385万元、1815万元、2415万元以及3310万元。

另一家标的公司三济生物所处的基于分子诊断的个体化合理用药领域,我国起步较晚,市场基数小,因而后期具备较大发展空间。有别于其他竞争对手,三济生物通过三年的探索,摸索出一整套实验室管理体系,可对公司在全国范围内的20多家医学检验所实行标准化、统一化的管理,大大提升竞争力。

晶能生物则主要从事基因测序技术服务业务,而基因测序是市场普遍看好的体外诊断细分领域。近些年来,基因测序产业得到迅猛发展,国内市场潜力巨大。通过本次收购,晶能生物可以很好地与阿尔医疗和三济生物进行渠道整合,利用后两家公司在临床检测方面的优势,在科技服务方面获得较大提升。

值得一提的是,持有新开源5%左右股权的公司董事方华生,同时持有阿尔医疗35%股份、三济生物55.12%股份和晶能生物20.10%股份,另外恒达信持有三济生物3.35%的股权,而恒达信为方华生通过湖北翰楚达间接控制的企业。这对上市公司与三家标的公司之间的有效磨合起到了重要作用。(孟欣)

孙为民首谈“互联网零售商” 物流成苏宁转型利器

证券时报记者 蒙湘林

苏宁云商的转型步伐正在加快。1月13日,在深交所“践行中国梦·走进上市公司”活动中,苏宁云商(002024)在南京召开了投资者交流会。

会上,苏宁云商副董事长孙为民首度向投资者阐述了苏宁全面转型“互联网零售商”的具体含义和实施计划,同时,还详细介绍了苏宁物流诸如第三方物流开放、门店物流运作等新的营运模式。总体而言,苏宁未来的转型将基于商品的线上线下销售、开放型的物流和金融的支持,三者将形成多元相关互动。

互联网零售 两条腿走路

2014年初,苏宁新设八大直属公司中的苏宁超市公司首次现身,之后超市频道在苏宁易购上线。从2014年8月开始,苏宁易购先后推出纸品、牛奶、粮油等一系列大促,操刀的都是苏宁超市公司。但这些都算不上苏宁超市的正式亮相,因为供应链未能完善,所以更多的只是在扮演“引流者”的角色。

实际上,苏宁超市的推出是苏宁整体向互联网零售商转型的重要步骤。孙为民在投资者交流会上对于“互联网零售商”这一概念首度进行了详尽的说明,他表示,苏宁超市不仅仅是“沃尔玛+亚马逊”的线上线下组合,更有多元业务组合形成的整体营销体系。

具体来看,苏宁互联网零售的定位,首先将以苏宁超市为先导,形成全品类的经营体系,线上推出全新的超市频道,线下新增包括食品、百货等多元化日用品;其次,苏宁将以商品流带动数据流,以大数据模式服务商品运营和销售;再者,苏宁固有的物流体系将形成自用和第三方开放两部分;最后,苏宁金融将

基于上述服务进行配套支持,提供包括消费贷款、结算支付等金融服务。

一位现场参会的券商分析师表示,苏宁互联网零售商的定位说明,其不仅仅是京东、阿里巴巴纯电商的模式,还将保留乃至扩大自身线下门店的基数,形成两条腿走路的模式。据了解,苏宁计划五年内在一线城市开设500家互联网超市,2020年全国范围内将达到1000家,将基于各个城市的苏宁生活广场来开设实体店,定位主打中高端食品的精品超市,并主推移动端购物,目前已经在成都、无锡等城市进行试水。

孙为民在接受证券时报记者采访时表示:苏宁互联网零售目前重点推出的苏宁超市,前期将以超市频道为主导,后期顺势加推超市实体店,为了扩大营销层次,苏宁还将坚持“自营+开放第三方”的模式。目前来看,苏宁转型互联网零售商最大的优势即有钱、有人、有资源。”

物流成转型利器

在投资者交流会上,苏宁还宣布了一项重要举措,即成立物流产业和金融产业两大独立集团,并加速自身资源向社会开放。此外,此前任苏宁物流总经理的侯恩龙被任命为苏宁云商首位首席运营官。

去年以来,苏宁物流先后推出了急速达、半日达、一日三送等特色化产品,增加快件的妥投率,提升用户满意度。同时,苏宁物流也不断完善覆盖城市及农村市场的物流网络布局,持续推进物流系统的优化。

苏宁副总裁任峻表示,将物流独立出来发展成为集团重要的外部盈利力量,是苏宁的当务之急。目前,苏宁物流已经有了独立的内部组织架构和考核体系,未来不仅仅是第三方物流,甚至将拓展至第四方物流,成为真正意义上全国首屈一指的物流平台。最重要的是,苏宁物流将为商户及供应商提供业内最优的价格。

资料显示,苏宁正在建设中的20万平方米的南京雨花二期自动化仓库,建成后仓库存储能力可达约150万SKU、2000万件商品,日发货量181万件。因此,苏宁物流已具备冲击市场的能力,将在2015年实现社会化运营。而此次苏宁物流集团的成立势必将加速苏宁物流的公司化运营能力,加速向第三方、第四方开放进程。

当被问及苏宁1600多家门店资产如何盘活的问题时,任峻透露:事实上,苏宁对于门店资产的盘活不仅仅是物业证券化,目前公司正在推进门店物流化,苏宁庞大的总仓系统类似“数据库”,而数量众多的实体店作为苏宁物流的“缓存”,由于靠近消费人群和社区,门店物流将成为物流环节中的“最后一公里”,门店可根据当地的消费数据提前进行补货,降低门店的存货周转。”

前述券商分析师也认为,苏宁物流原本是公司内部的成本系统,自身价值很难发挥,如今,苏宁正在加速将物流进行盈利转型,将物流打造为利润增长极,如果这块资产能得到盘活,未来苏宁的转型将大大加快。

破解重资产难题

证券时报记者在现场与投资者交流时发现,有部分投资者对苏宁在



践行中国梦·投资者走进上市公司 (128)