

董明珠首秀格力手机 业界存疑“三年不用换”

证券时报记者 马玲玲

任性的董大姐在两个月前称“我要做手机,分分钟,太容易了”。两个月后便拿出了格力牌手机,这一举动让家电圈和手机圈业内人士惊呼“太突然了”!昨日,格力电器(000651)董事长董明珠在中山大学演讲现场,突然拿出了格力手机,她说,“我已经在使用了。”

自董明珠与小米董事长雷军打赌以来,格力电器先后与魅族、奇虎360、酷派等公司传出了合作生产手机的传闻。不过,证券时报记者核实,三者与格力牌手机均没有关系。格力电器证券事务代表接受记者采访时表示,格力手机“亮相”他也是昨天才知道的,格力做手机主要是为了布局智能家居。

布局智能家居

格力亮相的手机为白色、大屏,手机背后有格力的标志。手机本是电子消费品,董明珠对格力手机的定位却是“格力要做三年不用换的手机”。对于格力手机的具体研发及销售信息,格力内部人士皆拒绝透露。

安信证券分析师蔡雯娟认为,格力做手机并非简单的品类扩张及业务多元化,在智能家居环境中,手机最有可能充当智能控制终端的角色。且手机上用户交互充分,交互过程中产生的海量数据也极具价值。因此,做手机是公司布局智能家居的初步举措。

不过,对于格力以自产手机布局智能家居的逻辑,家电专家刘步尘认为并不可行。他说,智能家居并不一定要做手机,彩电承担着智能产品显示终端的重要位置,难道格力下一步要做电视吗?”

去年以来,家电巨头们纷纷加速转型,但格力一直未有明确的声音。专注做空调的格力仅在家电品类上予以

扩张,但晶弘冰箱、大松小家电都未使用格力自己的品牌。一位不愿具名的分析师认为,格力在智能家居方面走得很慢,前期没有很好的积累和合作伙伴,贸然做手机并不明智,专注做好产品然后对接大平台更有利于智能家居布局。

格力去年曾参观魅族厂区,今年年初吸引了奇虎360董事长周鸿祎前去格力工厂参观,但都未明确表示要做手机。今年1月,董明珠录制深圳卫视节目时称,“我要做手机,分分钟,太容易了”,“做手机肯定会超小米”。仅两个月时间,格力牌手机便已出炉,格力速度让不少业内人士觉得突然。

蔡雯娟表示,此次格力开始做手机,表明的是格力开始转型的态度,董明珠领导下的格力电器一直以极强的执行力著称,一旦决策层转型的态度明确,公司将有望凭借其极强的执行力,使后续的转型措施加速落地,公司未来在智能家居领域快速发展值得期待。

格力手机竞争力堪忧

业内人士分析,国内智能手机早已是一片红海,格力手机即使定位为智能家居的终端,在供应链、研发能力和产能等方面也面临不小的挑战。

做家电的格力最早与手机产生联系是源于2013年董明珠与雷军的10亿赌注。去年2月,格力高管前去参观同位于珠海的魅族厂区,但并没有后续。魅族一位高管透露,格力团队当时确有合作意向,但没有谈拢,“格力对我们的帮助有限。”在他看来,魅族需要的资金有金主阿里巴巴提供,魅族需要的互联网渠道则是格力的弱势,他并没有看到格力的互联网基因。

去年12月,奇虎360宣布与酷派集团成立一家合资公司,今年年初360公司董事长周鸿祎参观格力后,



现场图

三者合作手机的传言甚嚣尘上。但奇虎360和酷派人士均否认与格力手机有关。酷派内部人士称,酷派与奇虎360的协议是排他性的,不会有其他厂商一起合作。

格力如何在短时间内便做出了手机,一位手机行业人士猜测格力手机有可能是代工的。他表示,手机品牌最重要的是资金投入、供应链管理和产能预测,手机需要强大的现金流支持,同时手机零配件需要提前半年左右下单,在产能预测方面也需要很强的预测能力,各方面做平衡,格力手机缺乏资源累积,竞争力有限。

据了解,去年手机行业整体出货量已出现下降态势。IDC的数据显示,2014年第四季度中国手机市场出货量为1.075亿部,其中市场份额前五的厂商分别为小米、苹果、华为、联想、三星,这五家厂商出货量之和占总出货量的54.4%,排名前列的厂商竞争愈加激烈。

另外,业内格力手机的定位也存在争议。刘步尘认为,“三年不用换的手机”这是传统制造商的思维,手机的销量与寿命的长短无关。若以此思维做智能家居,格力的智能家居布局令人担忧。

新日恒力股价任性 正能伟业称无意接盘重组

证券时报记者 张栋

新日恒力(600165)今年1月30日公告业绩预告,预计2014年全年业绩亏损1亿元左右,不过公司股价不跌反升,已经从1月30日10元左右一直上涨到了目前的14元。公司股价任性背后,是市场猜测二股东北京正能伟业投资有限公司(简称“正能伟业”)将入主公司,进而主导公司重组。不过,此种猜想遭到了正能伟业方面的否认。

实际上,受煤炭、钢铁行业不景气等因素影响,新日恒力的经营业绩自2013年开始大幅下滑,2013年业绩同比降幅接近74%。与业绩下滑形成鲜明对比的是,公司股价自2013年年

报公布后不久就持续上涨,目前已从2014年4月底的6元左右上涨到了14元以上,期间涨幅超过130%。

记者发现,新日恒力股价持续上涨或许与正能伟业成为公司股东有关。2014年底,正能伟业以3.43亿元的资金受让了宁夏电力投资集团持有的新日恒力5400万股股份,占公司总股本的19.71%,成为新日恒力第二大股东。

而正能伟业的股东之一欧瑞富砾的实际控制人陈开军与原“德隆系”核心人物李向春颇有渊源,正能伟业也因此被市场认为是“德隆系”旧部。正因为与“德隆系”产生牵连,正能伟业的进驻打开了资本市场对新日恒力的想象空间。

不仅如此,新日恒力在3月12日公告,公司第一大股东上海新日持有公司的8000万股股票将在4月16日进行公开拍卖,这更是引发了正能伟业可能接盘上海新日即将拍卖的股票,并将上位成为新日恒力大股东,从而主导新日恒力未来重组的猜想。

针对资本市场的种种猜想,记者电话采访了正能伟业的总经理高伟。高伟表示:“正能伟业自身的定位是做一个财务投资者,而不是战略投资者,对于新日恒力,正能伟业从未想过做重组之类的事情,4月16日法院拍卖上海新日持有的新日恒力的股权,正能伟业也没有参与的意向,这跟市场猜测的可能不一样,也希望市场不要随意猜测,以免给上市公司造成不必要的负面影响。”

据有关重组方面的专业人士介绍,新日恒力目前的总资产体量达到27亿元,主业又出现了难以逆转的巨额亏损,重组注入新资产后双主业运营的难度较大,因此,新日恒力重组的最好方式是将原有资产剥离出上市公司,这就要求重组方有非常强的资产实力,而正能伟业作为财务投资者,本身并不具备这种能力。

另外,对于正能伟业控股新日恒力后,很可能注入国外的油气资产的传言。这位重组方面的专业人士表示,近几个月来,石油价格从80多美元一桶跌到了40美元左右一桶,油气资产自身的盈利能力都成问题,更不可能通过重组注入到上市公司。

小商品城首发网营牌照 力推电商平台全国化

证券时报记者 李小平

站在“互联网+”的风口上,小商品城(600415)开始为旗下电商平台义乌购的网商颁发电商营业执照。

在3月18日召开的“义乌购——网上营业执照首发”仪式上,10家义乌购平台的网商,幸运地拿到电子商务行业的金字招牌——网上营业执照,从而成为国内首批真正意义上拥有网上营业执照的网商。

据介绍,义乌购网上营业执照,是义乌购线上线下融合模式的营业执照,就像网商的一张“身份证”,网上经营行为可管可控可溯源,从而确保电商交易诚信体系的多方位管控。而网上经营主体的认证及监管纳入国家行政职能管理层面,不仅将义乌购诚信体系推上一个新的高度,也为

今后义乌购互联网金融等服务的推出打下了良好的诚信基础。

义乌购总经理王建军认为,为网商颁发营业执照的意义非同寻常,这是中国电子商务诚信建设迈出的关键步伐,也是包括阿里巴巴等在内的电商企业一直想做,却无法做成的事情。义乌购上的网商,每一家网店对应着一家实体店。因此,义乌购的网商,具备颁发网上商户营业执照的基础条件。

网上营业执照的颁发,与当下电商的购物环境不无关系。此前发生的阿里与国家工商总局“假货争议事件”,就引起了社会的轩然大波。实际上,网上售假,绝非在阿里巴巴一家,混迹其中的假货也令消费者不堪其扰。在此背景之下,净化网上购物环境,成为各大电商平台的当务之急。

此次义乌购及义乌购的网上商户能够走在行业前列,也绝非偶然。在今年两会总理答记者问中,李克强总理提到的800户人家开了2000家网店的地方,就是义乌的青岩刘村。去年11月,李克强总理曾亲临义乌考察,对义乌市场推行的线上线下融合模式,给予了高度的肯定,并称赞义乌商贸城堪称当代“义乌上河图”。

据悉,成立于2012年的义乌购,依托义乌强大的实体市场,近年来得到了快速发展。2014年,义乌购在线总交易额已达15亿元,而通过义乌购线上订单达成的撮合交易额已超过100亿元。

今年预计义乌购的在线交易额可以达到50亿元,撮合的交易额可能会超过500亿元。”在昨日的新闻发布会上,小商品城董事长金方平表示。

金方平说,不管是从线下市场到线上义乌购的电商跨越,还是义乌购的“合计划”,抑或是今天义乌购网上营业执照的首发,都是小商品城坚守“互联网+”理念践行之路的重要节点。在这条转型升级之路上,小商品城将继续作为“互联网+”理念的探索者和实践者。

金方平介绍,义乌购“合计划”,是指义乌购线上线下融合模式在全国专业市场中的复制推广。义乌购网上营业执照的颁发,将极大推进义乌购“合计划”的纵深发展,有利于义乌市场“走出去”战略的进一步推广实施,加速构建一个产业支撑有力、线上线下融合、覆盖全国乃至全球的“蛛网式”市场大平台。



足球改革升温 长春亚泰欲进新三板“首球”

证券时报记者 刘骏

新三板扩容后,已成为吉林省中小企业登陆资本市场的新贵。证券时报记者从吉林省相关部门了解到,截至2月末,吉林省“新三板”挂牌企业已有11家。同时,长春亚泰足球俱乐部有限公司正积极筹划登陆新三板。目前,国内尚没有足球俱乐部在A股市场上市或在新三板挂牌的先例,若其在新三板成功挂牌,在国内足球产业资本发展史上将具有里程碑意义。

长春亚泰在国内联赛中,曾取得过冠军和亚军各一次,两次参加亚冠联赛,属中超强队。长春亚泰筹划挂牌新三板,正值足球改革风口开启。3月16日,《中国足球改革总体方案》正式出台,这是继2014年10月出台《关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》后国家鼓励足球产业发展的又一项重大举措。

目前,吉林新三板企业既有差旅天下这样的互联网新兴企业,也有朱老六这种民族传统食品生产加工类企业,而星月股份则是目前“新三板”乃至国内公开资本市场中唯一一家宾馆连锁类挂牌企业。部分登陆“新三板”的企业业绩表现抢眼,盈利能力较强,企业融资难问题大幅改善。作为吉林省第一家成功挂牌的

企业,吉林省差旅天下网络技术股份有限公司的营业收入从2011年的284万元飙升至2014年的3359万元。登陆“新三板”的影响在这家企业已经开始显现,最直接的表现就是提升了企业在全国的品牌知名度,同时也带来了难能可贵的融资。登陆新三板一年来,差旅天下已进行两次股票质押融资,一次增发股票融资。而另一家挂牌企业金洪股份也已进行了一次增发股票融资。

近年来,吉林省积极构建多层次资本市场体系,培育拟挂牌新三板资源,鼓励企业登陆新三板。长春市、吉林市等多地政府,第一时间制定鼓励政策,开辟服务绿色通道,降低企业挂牌成本,力促企业顺利挂牌。

政府做好服务的同时,吉林省省内的各证券服务中介机构亦不甘落后,作为吉林省内券商东北证券首当其冲。记者采访其新三板业务负责人了解到,在完成吉林省第一家企业挂牌后,公司已调动吉林省内所有营业部,全面挖掘新三板后备企业资源,目前已与数十家企业签订挂牌服务合同,预计今年4月后会迎来一波企业申报高潮。

此外,国内其他知名券商,也均与吉林省内多家企业签订了挂牌服务合同,分享吉林省内的这场资本盛宴。

电广传媒联手狮门影业 开启15亿美元合拍计划

证券时报记者 邢云 文星明

昨日,电广传媒(000917)宣布与美国最大的独立制片商狮门影业合作。在新闻发布会现场,狮门影业集团首席执行官乔恩·菲尔海默发布了合作覆盖的首批片单,电广传媒也公布了其2015年的大电影计划。

电广传媒与美国狮门影业的战略合作协议高达15亿美元,这是中国电影史上迄今为止最大的海外合作项目。”公司董事长龙秋云表示,未来三年内,双方除共同进行影视项目合作外,还将商议开展网络视频、主题公园等衍生产品的开发。

合拍影片 预期收益超30%

公开资料显示,美国狮门影业成立于1997年,在美国纽交所上市,是目前全球最大的独立电影制片商之一。狮门影业2014年营收26.3亿美元,净利润1.52亿美元。

证券时报记者翻阅双方首批合作片单,发现其中包括冒险动作片《埃及众神》,也有2013年狂揽3.5亿美元票房的全球大片《惊天魔盗团》的续集《惊天魔盗团2》,还包括惊悚片《最后的女巫猎人》和《西卡里奥》等。

同时,电广传媒年度的投资之和不超过1.25亿美元(约7.8亿人民币),但根据双方约定情况,也可不受此金额限制。

根据第三方咨询机构的数据分析,双方合拍影片的收益率将达30%以上。

电广传媒影业公司董事长刘沙白说,此次电广传媒与狮门影业的合作将充分发挥各自的优势,抢占国内外电影市场,让中国元素走向世界,让世界经验来到中国。”

电广传媒影业的2015年大电影计划同样精彩,除了由周显扬导演的民国侦探悬疑巨制《侦探霍桑》外,讲述少女成长的合家欢电影《短腿嗨皮》、《同桌的我》和温情催泪悬疑大片《全民目击2》也将年内上演。

公司影业 将步入10倍增长期

据合作双方透露,电广传媒和狮门影业之所以能达成协议,是因为各有需求:一方面,电广传媒需要顺应市场潮流,把中国的影视作品推向国际;另一方面,狮门也迫切需要进入中国市场,找到立足之地。

公开数据显示,近几年,中国电影市场年均增速达30%,已经成为仅次于美国的全球第二大电影市场。

2014年,全国新开业影院1015家,新增荧屏5397块,共上映电影618部,观影人数达到8.3亿人次,电影票房收入将近300亿元。不仅如此,2015年2月,中国电影票房突破40亿元,首次超越美国成为全球票房冠军。

如此火热的中国电影市场,国际影业巨头不可能视而不见。好莱坞“六大公司”(华纳、派拉蒙、20世纪福克斯、索尼哥伦比亚、迪士尼和环球)都在中国设有办事处或分支机构,迪斯尼和环球还通过影视乐园的形式扎根中国。

狮门作为好莱坞的后起之秀,如果再不找合适的机会立足即将成为全球第一大电影市场的中国,将为时已晚。

对电广传媒而言,除市场环境外,政策环境也在推动公司在影业的扩张。

龙秋云介绍,国内31个省市均制定了文化体制改革实施方案并全部获批。资本市场上,文化产业成为新兴板块,到2014年10月,全国有超40家文化企业在A股上市,融资超过400亿元。

伴随着合作启动,电广传媒影业将打出并购、重组、跨界合作等一整套组合拳,由此步入10倍增长期。”龙秋云说。