

掘金“懒人经济” 苏宁云商抢滩社区O2O

证券时报记者 倪天歌

证券时报记者日前从苏宁云商002024 X020 运营管理中心获悉,苏宁今年将全面布局社区 O2O,并将以此作为新的业绩增长点。目前,公司已经在一二线城市的核心商业圈进行门店布局,社区 O2O 将以门店为核心,全面深入到社区。而苏宁于春节前招聘的千名 O2O 营销经理也已基本到位,接下来公司会把各项业务在社区落地。

零售企业亟需转变营销模式,寻找新的增长点”。苏宁 O2O 运营管理中心相关负责人表示,全渠道整合的社区 O2O 模式最有可能成为零售业下一个爆点”。

得社区者得天下

在今年经济放缓的大背景下,零售业景气度持续低迷。根据中华全国商业信息中心发布的数据,2015 年 1 月至 2 月,全国百家重点大型零售企业零售额累计下降 1.0%,是 2011 年以来开年最低增速。

虽然消费市场整体偏弱,但渠道竞争却在加剧。目前,一二线城市零售市场无疑已成为厮杀最为激烈的“红海”,而社区 O2O 却正是一片尚待发掘的金矿”。

业内人士分析,随着人均 GDP 的



资料图

提高,人们的生活方式将发生很大变化,商业业态也将随之逐渐从商业中心转变为各种类型的社区商业。目前在欧美国家,社区商业占据社会商业总支出的 60%以上,而我国目前整体水平不足 30%,具有较大的发展空间。

作为本地生活服务的“连接器”,社区 O2O 借助于移动互联网超级红利对家庭生活方式的渗透,在信息获取、商品交易、服务实现、社交互动等方面,将家庭与商业服务之间做一个“连接”,其商业模式的本质是 B2F (Business to Family),目前已成为众电商巨头角逐的新战场。

谁能成为这个“连接器”,谁就将执万亿社区 O2O 市场的牛耳”,苏宁 O2O 运营管理中心相关负责人表示。

据上述负责人介绍,国内的一些大型小区,如北京的回龙观、天通苑,上海的上海康城等,其人口规模相当于欧美国家一个小城市,居民的衣、食、住、行、用等生活服务需求所蕴含的市场容量、消费能力、数据价值等都具有难以估量的持续商业价值,为社区 O2O 模式的开展提供了足够的想象空间。未来,居民社区消费占比将持续增长,进驻社区对互联网零售企业来说已经是迫在眉睫的大事”。

全渠道整合 布局“懒人经济”

在庞大的市场面前,“觊觎”社区 O2O 的商家不在少数。不过,目前的社区 O2O 平台大多是专注于某一细分领域,如外卖订餐、家政服务、搬家、美甲等,而一站式综合业态生活服务平台的争夺目前还是苏宁、京东、阿里等几家巨头专属的战场。有业内人士认为,个性化、专享式、重体验的“一站式”服务模式未来最有可能成为“懒人经济”中玩转 O2O 的赢家。

苏宁上述负责人表示,公司早在去年就积极在 O2O 营销方面扩军,已经引入了千名 O2O 营销经理,同时,还在积极与物业公司接洽,今年将大举挺进社区”。

据悉,苏宁将以一站式综合业态生活服务平台的形象进入社区 O2O。上述人士表示,苏宁自身的全品类销售(包括已经上线的生鲜销售“鲜生”)、理财、水电煤缴费、通讯转售、家电 3C 维修清洁、最后一公里配送、PPTV 影音娱乐、生活团购等业务都将深入社区。

同时,苏宁也将以开放的姿态吸纳更多业态的合作,如物业公司等。未来,苏宁的 O2O 营销经理将成为社区家庭的贴身生活服务管家,提供“一站式”解决的生活服务。

东方通拟募资8.25亿元 布局大数据业务

证券时报记者 马玲玲

大数据的火热吸引了不少上市公司,东方通(600379)便是其中之一。该公司今日发布定增预案,拟募资 8.25 亿元,用于收购微智信业 100%股权并补充流动资金。公司股票今起复牌。

东方通此次定增对象为长安平安富贵东方通资产管理计划、平安汇通星通资本定向投资 4 号资产管理计划、兴全沈惠中特定客户资产管理计划、朱曼及黄永军,其中朱曼是公司实际控制人之一,兴全沈惠中特定客户资产管理计划由公司高级管理人员沈惠中认购,而黄永军此次认购完成后持有公司的股份比例将超过 5%。

根据预案,此次收购微智信业 100%股权项目预计投入募集资金中的 5.81 亿元,剩余部分补充公司流动资金。东方通表示,微智信业收购价的增值率为 1115.97%,募投项目的实施将有利于公司完善战略布局,并为公司快速发展提供资金支持。

微智信业是国内领先的信息安全产品及解决方案供应商,公司产品布

局互联网大数据内容安全监控、手机 APP 恶意代码检测等目前主流信息安全领域,产品广泛应用于电信运营商、广电企业、政府部门等行业客户,拥有较高的市场占有率。

财务数据显示,2013 年和 2014 年,微智信业分别实现营业收入 1953.09 万元和 5162.93 万元,实现净利润-250.80 万元和 1255.83 万元。此次收购的交易对方承诺,微智信业 2015 至 2017 年扣非后的净利润将分别不低于 4150 万元、5400 万元和 7000 万元。

东方通表示,微智信业纳入上市公司后,东方通可利用其在大数据信息安全领域已取得的经验和竞争优势,抓住国产化带来的市场机遇和衍生需求,通过业务整合,拓展大数据业务,同时为东方通大数据基础产品提供安全保障,寻求共同发展。

预案中同时显示,募集资金中用于补充流动资金的部分主要用于政府行业大数据运营服务的投入,以及在云计算、移动互联等新兴领域的资源整合,满足内生式发展和外延式扩张的营运资金需求。

手游业绩远低预期 北纬通信去年净利下滑73%

证券时报记者 岳薇

北纬通信(002148)今日发布 2014 年年报,报告期内实现营业收入 2.28 亿元,同比减少 19.07%;实现归属于上市公司股东的净利润 1526.21 万元,同比减少 72.89%。

北纬通信表示,公司传统增值业务受到新业态冲击,收入同比下降 37.70%。

而手机游戏业务是北纬通信重点发展的业务领域,2014 年公司加大了游戏产品引进以及自研游戏产品的开发力度,但是由于新上线游戏产品发行不顺利,当期实现营业收入距离预期差距较大。

同时,原有游戏产品逐步进入衰退期,手机游戏业务实现收入远低于

预期目标。此外,游戏代理的先发优势逐步削弱,致使全年手机游戏业务的收入同比下降近三成,成为公司去年主营业务收入大幅低于预期的主要原因。

不过,北纬通信的手机视频业务由于结合 2014 年世界杯进行了事件营销,加之中国移动对 4G 的推广,产品用户大幅增加,收入规模同比提升近六成。

公司在航空领域参与航空公司的移动电子商务平台建设,实现当年签约,当年开展服务,当年收益的开局。作为首批获得工信部批准的电信虚拟运营商企业,公司积极实现与各大运营商务系统平台的业务接入,探索适合企业特点的服务,公司虚拟运营商的商业模式初步形成。

新三板北科光大业绩爆发 拟回购股份

证券时报新三板论坛

作为早期挂牌新三板的中关村试点企业,北科光大(430027)就如新三板市场本身的发展一样,深耕多年之后终于迎来“春天”。

2014 年,北科光大实现净利润 317.50 万元,同比增长 6.7 倍,这也是该公司近五年来首次实现净利润过百万。

证券时报新三板论坛发现,北科光大主营业务为物体三维重建技术、3DCloud 云服务平台、智慧城市(社区)信息化整体解决方案。在新三板挂牌的 7 年时间里,北科光大资本运作极少,仅增发融资过一次。如今,公司拟回购第三大股东中海投资股份,并筹划做市。在经营业绩改善的情况下,这些或都意味着公司未来或有更多的资本运作空间。

回购股份 为谋资本运作

4 月 7 日晚间,北科光大在披露的增加股东会临时议案公告中称,公司决定不再继续接受中海投资公司的投资,将按双方签署的协议约定,回购中海投资持有的公司 6.15%股权。

公开资料显示,中海投资系中关村科技园区海淀园管委会直属的国有独资企业,主要通过股权投资的方式为重点项目的产业化提供资金支持。

2011 年 10 月,北科光大实施了自挂牌以来唯一一次定增,当时中海投资以每股 4.34 元认购公司 193.55 万股股份(占总股本 6.15%)。

北科光大董秘张爽向证券时报新三板论坛透露,中海投资当时投资主要是为公司产业化融资,是政府的扶

持项目,不以盈利为目的。因此,此次回购价格可能会有一定溢价,具体方案还未完全确定。

此外,对于此次回购的目的。张爽表示,一是此次投资协议已经到期,二是公司董事会已通过实施做市的议案,此次股份回购之后公司将筹划向做市券商或者外部投资者定增融资。

2014 年业绩爆发 看好3D民用市场

北科光大此次回购股份也或于公司 2014 年业绩的大幅改善有关。4 月 2 日晚间公司披露的 2014 年年报显示,报告期内实现营业收入 3735.17 万元,同比增长 54.32%;实现净利润 317.50 万元,同比增长 6.77 倍;每股收益 0.07 元。同时公司利润分配方案拟为:提取百分之十作为法定公积金,

不分配、不转增;剩余部分全部留做未分配利润。

北科光大称,报告期除传统业务取得增长外,公司三维重建技术推广也取得突破并实现创收。以 3DCloud 云服务平台为核心展开的研发及应用取得巨大进展。公司已相继开展满足 3D 打印数据的高精度建模、3D 人像打印运营服务平台、儿童 3D 科普体验运营服务平台等典型应用及解决方案。

张爽表示,北科大大的平台服务目前集中于民用领域,公司看好 3D 服务在民用领域的巨大市场。据了解,北科大大的 3DCloud 平台于 2014 年 10 底开放服务,两个月时间里,新增有效会员数量 940 人,通过在线建模数量新增 1350 个,平均每日合成模型数量约 20 个,并在虚拟现实领域、文物重建、产品展示与电子商务和 3D 打印等行业内实现了应用。

分享行业盛宴 恒星科技业绩有望提升

近日恒星科技公告,按每10股配售3股的比例向全体股东配售股份,配股数量共计161,960,940股,配股价格最终确定为3.70元/股,此次配股预计募资6亿元,主要用于公司主业补血。依据公告,预计4月9日停牌,配股缴款将于4月9日至4月15日完成,4月17日复牌。

恒星科技自1995年成立以来,一直致力于金属材料制品的研发、生产和销售,产品广泛用于电网建设、公路及铁路基建、汽车子午轮胎制造以及光伏产业,生产和销售也保持稳步增长态势,镀锌钢丝、钢绞线产销量一直处于行业龙头地位;预应力钢绞线的产销量也位于行业前列;钢帘线产品在产能不断扩大的同时,产能利用率始终处于高位,市场竞争力不断提升;超精细钢丝产品的技术水平与产能均处于国内厂商前列。

成立二十年来,恒星科技一方面专注于提高产品的技术含量,不断进军高技术及高附加值的金属材料产品领域。另一方面,在产品应用领域不断拓宽的过程中,公司产品种类不断增多,有效化解了下游个别行业的不景气对公司整体经营业绩造成的影响,扩大了公司盈利空间。

钢帘线业务 受益汽车行业迅速发展

为提高公司主营业务产品的市场附

加值,提升公司业绩,2003年公司凭借其多年来在金属材料制品行业的深厚积淀,进军钢帘线产业,2013年钢帘线产品实现营收5.48亿元,较上市之初呈现三倍以上增长,目前已成为公司第二大利润来源,发展态势喜人。

钢帘线产品的迅速发展得益于公司卓越的战略眼光及多年的悉心培育。一方面,公司不断加大投入研发附加值较高的新规格型号钢帘线产品,毛利率相对较高。2014年1-9月,公司钢帘线产品毛利率达到17.83%,较2011年提升8.7个百分点;为公司贡献的毛利占公司主营业务毛利总额的34.91%,较2011年大幅提升18.58%。

另一方面,由于钢帘线业务发展迅速,近几年来恒星科技的产能利用率一直保持高位。为满足市场需求,公司还制定了相应产能扩展计划,根据计划,目前已有钢帘线产品产能6万吨,待在建的3万吨扩产项目完成后,公司的钢帘线产能将达到9万吨,进一步提升了公司的供货能力,有利于增强公司的议价能力和产品竞争力。

此外,经过多年的市场培育,恒星科技的产品得到市场客户普遍认可,并与兴源轮胎、山东恒丰、山东昌丰、风神轮胎、杭州中策、永泰化工、银宝轮胎、青岛双星、赛轮股份、北京首创等轮胎企业建立了稳定的供货关系。

作为子午线轮胎配套专用材料,钢帘线产品的迅速发展也离不开国家相关政策的支持,工信部2010年10月发布的《轮胎产业政策》,至2015年,我国乘用车胎子午化率达到100%,轻型载重车胎子午化率达85%,载重车胎子午化率达到90%,目前我国总体胎午化率为87%,仍有较大的提升空间。

同时,钢帘线在汽车配套市场和替换市场长期保持旺盛的需求,轮胎的替换需求约占钢帘线需求的75%-80%,预计未来3-5年钢帘线需求的年复合增长率为10%-15%。根据国家统计局数据,预计2015年底我国民用汽车拥有量将达到16,460万辆,较2014年底的14,517万辆增长13.38%。根据中汽协预计,到2015年中国全年汽车市场需求约在2,583万辆左右,在汽车工业快速发展的带动下,汽车轮胎需求量呈快速上升趋势。

受益“一带一路” 预应力钢绞线市场空间广阔

在扩大钢帘线及镀锌钢绞线生产规模的同时,恒星科技还在不断完善金属材料产业链,公司于2009年3月投资设立控股子公司恒星钢缆公司,从事预应力钢绞线的生产和销售业务,以适应市场发展需要。相关资料显示,预应力钢绞线的强度比普通钢材高2-6倍,可节约钢材耗用量

40%以上;用于混凝土构件中代替普通钢筋,可节约混凝土用量的30%-40%,是属于节能型材。

近日中国有关部门重磅推出《推动共建丝绸之路经济带和21世纪海上丝绸之路的愿景与行动》,从“一带一路”战略方案我们可以看出,“一带一路”的建设需要交通网将中国与中亚、西亚、俄罗斯、欧洲及其区域内的国家和地区串在了一起。我国中西部地区是丝绸之路经济带的重要组成部分,也是丝绸之路经济带上的向北、向西发展的桥头堡,因此,将中西部地区的基础设施互联互通作为“一带一路”建设的优先领域,加快中西部地区铁路建设的步伐,是刻不容缓的。

随着“一带一路”的全面推进,以及铁路投资的高位运行,预计2015年仍将是基建大年。民生证券分析认为,“一带一路”的核心是打造能源通道,必然带动铁路、公路、油气管道等基础设施的建设,随后中国西部以及中亚地区煤炭、油气资源将逐步打开区外市场,拉动区域内能源消费增长。“一带一路”沿线地区的铁路、公路、水利、电力等基础设施建设项目也将在2015年年得以进一步推动。

民生证券研究还预测,根据规划,未来“丝绸之路经济带”区域铁路线路总长将在1万公里左右,按照目前每公

里建设3000万到5000万元的投资额来看,预计涉及总投资在3000亿~5000亿元左右。而据兴业证券测算,亚太区域未来10年间的基础设施投资需求将达8万亿美元,潜在空间巨大。据报道,中国国务院已于2014年年底批准总投资额逾10万亿元的“七大工程包”基础设施项目,投资期限为2014年底至2016年,包含400多个项目,2015年开工项目预计约300个。

持续增加的基建项目必然直接拉动上游建筑材料行业需求的增长。在众多建筑材料中,预应力混凝土用钢材是一个非常细分的领域,但它对建筑工程的建设至关重要。受益于国家整体“一带一路”规划,基建投资不断加大,我国铁路建设、城镇化建设不断提速,预应力钢绞线未来市场空间也将不断扩大。预计2015年国内预应力钢绞线消费量将达到350万吨,未来市场空间广阔。

光伏行业回暖 超精细钢丝发力

超精细钢丝用于切割制造晶硅太阳能电池的晶硅片,是晶硅片切割加工过程中的一种核心耗材。根据中国电子材料行业协会《多晶硅产业深度分析报告》显示,超精细钢丝占切割加工成本的比重达到40%,是多线切割成本

中占比最大的耗材,其需求量与晶硅片产量密切相关,因此光伏行业的发展将直接带动超精细钢丝的市场需求和行业发展。

近年来国家推出一系列支持和鼓励产业发展政策直接推动光伏行业发展。3月17日,国家能源局下发《国家能源局关于下达2015年光伏发电建设实施方案的通知》重磅文件,2015年光伏新增建设规模17.8GW(同比增长78%),预示着光伏发展将全面提速,光伏行业景气度大幅提升;在2016年光伏上网电价预期下调下,预计2015年光伏项目储备、建设进度将提前,利好全产业链环节。公司恒星科技年报显示,超精细钢丝营收同比增长103%,随着产业发展外部环境不断改善,业界对于中国光伏行业回暖预期加强,未来超精细钢丝业务有望继续发力。

公司近期公告的业绩快报显示,恒星科技2014年度实现归属母公司净利润0.47亿元,同比增长48.30%,营业利润同比增长497%,基于对公司良好的业绩预期,公司预计2014年基本每股收益有望达到0.0633元/股,提高13.44%,有利于实现股东利益最大化。同时预计2015年第一季度实现归属于上市公司股东的净利润为315.36万元至458.70万元,较上年同期增长10%至60%。

(苏夏)(CIS)