

周世平4亿接盘*ST元达 暂无重组计划

*ST元达(002417)今日公告,公司实际控制人黄国英、郑文海、黄海峰、林大春于7月1日与周世平签署了《股份转让合同》,协议转让其持有的部分公司无限售流通股股份,合计转让3600万股,占公司总股本的13.33%,转让价格为11元/股,合计转让价款为3.96亿元。

此次交易完成后,周世平将接替上述四位股东,成为*ST元达新的实际控制人。而*ST元达的新东家,正是著名P2P企业红岭创投的董事长。

周世平表示,此次受让股权是为支持*ST元达战略发展需要。但他同时坦言,暂无在本次收购完成后12个月内对*ST元达或其子公司的资产和业务进行其他出售、合并、与他人合资或合作的计划,或*ST元达拟购买或置换资产的重置计划。

此前,*ST元达易主已被认为是时间问题,公司原实际控制人均发布了减持计划。同时,周世平也在不同场合透露将入主*ST元达。

而周世平入主*ST元达,或许是投资者在苦等公司重组数月无果之后,听到的最好消息。6月30日,*ST元达公告,由于公司重组交易标的的相关产业和监管政策尚不明朗,交易存在较大不确定性,公司决定终止筹划此次重大资产重组。

当然,*ST元达目前仍处于停牌,而公司也启动非公开发行股票事宜。如今,在互联网金融领域已赫赫有名的周世平接管公司,也为*ST元达涅槃重生增添了砝码。(翁健)

电广传媒携手阿里巴巴 建家庭娱乐生态圈

中国家庭互联网“客厅革命”已经到来,意欲唱主角的是电广传媒(000917)和阿里巴巴。

电广传媒在与阿里巴巴签订《全面战略合作框架协议》8天后,7月1日,公司再次公告,宣布旗下全资子公司湖南省有线电视网络(集团)股份有限公司与阿里巴巴旗下浙江天猫技术有限公司、印纪湘广传媒有限公司签署了《三方商务合作协议》。

公告称,三方将基于湖南省600万有线电视用户,实施搭载YunOS的智能机顶盒终端的投放和运营,为用户提供更加丰富、更高品质的DVB+OTT家庭娱乐体验,共同打造有线网络生态圈,实现有线网络的互联网化战略升级。

据电广传媒介绍,在搭载YunOS系统的机顶盒里,通过直播+时移、分类入口、精彩推荐三大分区,用户们除了可以看到海量频道直播内容外,还能享受到国内外主流影视大作、全球TOP10的游戏公司游戏、启蒙幼教、淘宝海量商品等服务。

湖南有线董事长邓秋林介绍,在3年时间里,湖南有线与印纪湘广将完成搭载YunOS系统机顶盒的铺设,届时将实现整个家庭娱乐生态圈的经营。

根据协议约定,在本次合作的基础上,阿里巴巴和电广传媒双方还将共同开展有线无线融合网的合作,拓展云计算、大数据、智慧城市等业务市场,在电影、电视剧等内容生产发行方面,以及在业务、技术、资本等方面全面开启合作。(邢云)

鑫龙电器购中电兴发获批准 进入转型升级快车道

国内领先的公共安全与反恐提供商中电兴发,终被鑫龙电器(002298)全盘收入囊中。公司今日公告,公司发行股份及支付现金收购中电兴发的增发方案正式获得证监会并购重组委员会无条件通过,股票今日复牌。本次收购完成后,中电兴发涉及的公共安全与反恐、智慧城市等安防业务也将成为鑫龙电器的主营业务,上市公司转型升级驶入快车道。

鑫龙电器主要为智能电网系统提供高低压成套设备、元器件和自动化产品的设计、生产和安装等智能电网服务的一揽子解决方案,而本次收购,使得公司迈出了向反恐和公共安全等新兴行业进行外延扩张的步伐。交易完成后,中电兴发将成为鑫龙电器全资子公司,同时中电兴发董事长翟洪桂将持有上市公司20.37%股权,成为鑫龙电器第二大股东。

鑫龙电器表示,公司原来业务主要集中在强电系统,而中电兴发做的是弱电系统,两者可以产生互补作用。

目前,中电兴发在执行项目300多项,其中今年1-5月新签订及中标合同80多项,合同金额3.7亿元;2015年截至目前,中电兴发在跟踪项目100多项,预计项目合同金额100多亿元。据悉,中电兴发自主研发的全智能反恐机器人、涵道式四旋翼无人机等反恐维稳警用(军)用装备等产品近期也已经量产。(董璐)

TCL集团首推7.95亿溢价回购计划 超百家上市公司增持自救

见习记者 李曼宁

7月1日上证综指重挫5.32%,两市逾800股跌停。但不少上市公司不甘沉沦,纷纷展开自救。其中,TCL集团(000100)今日公告回购计划;而6月15日以来,A股已有超百家上市公司增持自家股票。

TCL集团是此轮大跌首家祭出回购计划的公司。公司7月1日收盘于5.24元,其股价距两周前最高点下降约32%。今日公司发布公告,拟以上限10.05元/股,资金上限7.95亿元,回购公司发行股份。资金来源为公司自有资金。

TCL集团此次回购股份价格上限为董事会通过回购预案前30个交易日公司股票平均收盘价6.7元的150%,即10.05元。公司首期回购股份资金总额的上限为公司2014年度归属于上市公司股东的净利润的25%,即7.95亿元。

公告显示,截至2014年12月31日,TCL集团总资产928.77亿元,资产负债率71%,货币资金为157.91亿元。公司近年业绩呈现出稳定增长的态势。

此次回购除了直接提升TCL集团每股收益水平,更重要的是,TCL集团称此次回购计划为“增强

投资者信心,维护公司股价”。公司方面表示,此次回购股份的实施,有利于增强公司股票长期的投资价值,维护股东利益,提高股东回报,构建长期稳定的投资者群体,推动公司股票价值的合理回归。

值得注意的是,除了TCL集团意欲用回购股份的方式展开自救,更多上市公司通过高管及股东增持为股价护航。

据证券时报记者不完全统计,6月15日以来,A股累计113家公司增持自家股票,其中南玻A以11.85亿元增持市值最大,交

大昂立、永新股份、中葡股份、博闻科技、香雪制药、长园集团、易事特等7家公司增持市值均超过1亿元。

公告显示,7月1日多家公司重要股东通过二级市场增持自家公司股票,其中属康恩贝公司反应最为积极。公司重要股东、全资子公司贵州拜特制药总经理增持22.41万股,平均增持股价为24.97元/股。而就在前一日,康恩贝七位高管增持公司47.75万股股份,增持均价为20.68元~23.7元,此举被市场看作是“打响了大股东护盘第一枪”。其董事长胡季强作为浙

商资本联谊会“名誉会长,稍早前曾联合30多位浙商会员发起倡议,呼吁浙商以实际行动共同维护资本市场繁荣。

对于康恩贝的逆市增持,市场则回以正面反馈。7月1日,康恩贝持续前日涨停势头,继续逆市大涨8.33%,增持效果可谓立竿见影。

除此之外,据今日公告,中茵股份六高管计划增持不超过30万股;沃尔核材一致行动人增持长园集团约577万股;罗顿发展控股股东一致行动人增持2072万股;腾邦国际实际控制人增持56.93万股;新海宜高管计划斥资不超5000万元增持股份等。

李彦宏的移动互联网野心

证券时报记者 程丹

宽松的蓝色长袖衬衣,宽松的塞在休闲的咖啡色裤子里,再搭配一条没有明显标志的黑皮带,这一身互联网标准穿着让李彦宏略显低调,他不紧不慢地说着将在移动端的发力计划,全然不顾台下一个个因吃惊而微张的嘴巴。

“我昨天看了下,百度账上还有500多亿的现金,先拿200亿吧,把糯米做好。”轻松的语气随口一说,台下的百度高管、合作伙伴和各路媒体集体顿了一秒,一边合上嘴巴,一边拍手叫好。有人说砸这200亿的投资是李彦宏为了给

糯米站台,一时兴起之言?你信么,反正我不信。

移动互联网是这两年李彦宏在公开场合发言中,出镜率最高的字眼。仅今年,从两会递交“加快移动互联网在民生领域普及力度”的提案,到赴证监会演讲谈及百度向移动互联转型的现状,再到近期十年百度联盟峰会上断言移动互联网的两个结局,每每谈及移动互联,李彦宏总有话说。

在百度糯米的战略发布会上,移动互联网依旧是他的发言主旨。淡然的李彦宏,在谈及糯米的移动互联布局时眼神炯炯,手势多了起来,他左手持话筒,右手比划,时不

时地右手从内向外翻,试图得到更多的赞同,他不像一个已经在互联网网浸十多年老兵,更像是一个初入职场的小伙子,向客户卖力地推销着移动互联网的种种前景。

李彦宏是个直接的人,如他赤裸裸地公开对移动互联网的热爱那般,他也毫不掩饰地描述百度转型期遭遇的困难和挑战。2013年,百度下定决心要从以PC互联网为主的搜索引擎转型成为以移动互联网为主的搜索引擎,这一代价首当其冲便是因财务报表下滑而引发的投资者对其投资前景的态度变化,两年的转型期,百度的运营利润率从53%降到了29%。“伤筋动骨”的改

变并没有打消李彦宏的转型决心,直到2014年年末,百度的收入50%以上来自于移动端,李彦宏才舒了口气,百度终于印上了移动互联网的标志。

而百度糯米这一团购网站,被李彦宏定义为O2O市场的最强火力,面对竞争对手普遍运用的砸钱策略,李彦宏琢磨出“会员+”战略,即以全网的流量入口和6亿中国的网民和移动网民的用户作为基数,通过合作伙伴、合作商家以及产业链上的合作伙伴共享共建VIP体系,打造共生共赢的O2O生态,从根本上颠覆传统的团购模式挤压商家的利润和产业链伙伴空间拓宽式

的承建模式。

看似高深,简而言之就是用“会员+”体系培养潜在客户,增加客户粘性。李彦宏懂得求同存异,他表示不再划分合作阵营,不管是阿里系、腾讯系还是小米系,都可以成为百度的合作伙伴,要与合作伙伴一起来做3600行,让互联网的力量能够驱动传统产业。

当前,李彦宏的移动互联网版图已经初具规模,百度旗下在移动互联网领域已布局手机百度、百度地图、百度糯米和百度外卖等多个应用程序,他说他习惯于“少承诺,多兑现”,而这次打破常规承诺给糯米的200亿元的资金支持是否会超预期兑现,需拭目以待。

欧菲光:触控龙头打造“车联网+生物识别”双翼

证券时报记者 岳薇

在过去,人们习惯把欧菲光和触摸屏划等号,在未来,希望人们在智能手机方面将欧菲光和摄像头或生物识别划等号。”日前,在深交所开展的“公平在身边?走进上市公司”的活动中,欧菲光董事长蔡荣军向现场投资者勾勒了欧菲光未来双擎战略的愿景。

这个双擎战略包括在欧菲光原光电产品系列上,依托在屏、摄像头等领域的优势,布局车联网多个环节;以及以智慧城市建设为主线,将智慧旅游、智慧教育、智慧社区及智能家居等作为核心业务。

从2004年一家经营困难、股权只有数百万元的小企业起步,欧菲光在过去十年间先是成为红外截止滤光片领域的龙头,随后再成为触控屏和摄像头模组领域的龙头。如今,欧菲光在原光电产品产业链上积极扩展,结合当前资本市场的热点,其车联网布局和生物识别技术成为当天投资者们关注的焦点。

车联网新星

去年10月,欧菲光悄然成立汽车电子事业部,今年6月初,欧菲光停牌筹划重大事项。仅仅一周后,公司复牌并公布了布局车联网市场的一揽子公告。

这其中包括,投资20亿元设立上海欧菲智能车联有限公司加强汽车电子、智能驾驶和车联网等领域的产业布局,同时拟以5000万元增资获得联车信息16.67%股权和1500万元参股卓影科技获得20%股权,前者是一家具备专业汽车总线设计分析能力和互联网云平台服务的车联网基础数据服务公司,后者是一家致力于高端影像产品及汽车电子主动安全系统

(ADAS)的企业。

根据欧菲光的规划,智能车联主要布局汽车智能化和车联网两大业务,重点打造汽车中控、智能驾驶、人机交互和车联网互联网等四大系统,将涵盖中控、仪表、总线、行车记录、雷达、连接器、激光扫描、ADAS等各个方面,并将在前装和后装市场全面展开。蔡荣军表示,欧菲光依托在屏、摄像头等领域的优势地位,进入智能汽车领域将会更大地拓展欧菲光的产业链。

欧菲光2014年年报显示,其两大主营产品之一触摸屏及全贴合类产品去年实现收入161亿元,增长99%;摄像头模组业务实现收入29亿元,同比增长388%,年出货量突破1亿颗,并形成了月产23KK的产能。公司已成为全球最大触控产品供应商且出货量连年稳居全球第一,摄像头出货量排名也位居全球前列。

在谈及公司车联网布局的盈利模式时,蔡荣军表示,目前车联网还处于摸索期,一种是基于车体硬件发展的车联网,另一种是纯互联网方式发展的车联网,欧菲光将选择前一种模式,并通过广泛参股的方式来布局。通过获得用户数据,未来可能涉足精准广告推送服务、保险和O2O维修保养等汽车后市场项目。

而欧菲光此次增资的联车信息正好已具备这种盈利模式。据悉,该公司产品“联车魔方”是目前全球最先进的车辆远程控制及诊断系统,该产品在不改装车辆线路,符合整车安全逻辑的前提下,通过其云端服务平台实现不受距离限制的远程车辆控制服务,并为汽车智能化产品提供系统级信息支撑。依托其大数据分析技术,汇总大量车辆数据进行车辆体检和故障预测,给用户提供有实用价值的保养和维修建



岳薇/供图

议,并与第三方服务商建立合作,营造互联网商业模式。

人脸识别布局就绪

除了触控系统、影像系统以外,生物识别业务也开始在公司发展中扮演重要角色。除了设立上海子公司以及参股两公司外,欧菲光复牌当天,还宣布向全资子公司南昌欧菲生物识别技术有限公司增资2.5亿元,南昌生物识别注册资本将由3亿元增至5.5亿元。

2014年,欧菲光开始积极布局指纹识别产业,建成亚洲最大的指纹识别工厂,已经批量出货,并设立了生物识别研究院,组建了包括人脸识别和指纹识别的算法团队。目前公司已与全球领先的指纹身份芯片厂商FPC和新思强强联手,为客户提供一整套的解决方案。

而相对指纹识别技术,活动当天,欧菲光人脸识别技术得到了投资者和现场媒体更热烈的关注。

人脸识别技术于今年4月才开始投入试验性使用,而业内不少大咖已经玩嗨了起来。此前,马云亲自示范“刷脸”支付;腾讯财付通也表示,已与中国公安部所属的全国公民身份号码查询服务中心达成人像比对服务的战略合作,腾讯与微众银行正在对金融、证券等业务进行人脸识别的应用尝试。

日前,民生银行率先将人脸识别引入客户身份认证环节,成为首家使用生物识别支付应用的商业银行。而早期试水人脸识别技术的公司,如欧比特、佳都科技、科大讯飞、川大智胜等公司已经站上风口,欧菲光也不甘落后。

近期,欧菲光与中国银行联合开发了一套安装于ATM的“人脸识别”系统,目前这一系统已开发完毕并送样检测。送样检测的产品为“包括摄像头、人脸识别模组与人脸识别软件”的一整套系统,计划安装于中国银行智慧网点改造中的“人脸识别”ATM机上。产品检测通过后,欧菲光将成为国内首家生物识别产品通过银行内部系统认证的企業。

据公司年报显示,其指纹识别模组已达到4KK月产能,而人脸识别模组也即将进入量产阶

段。蔡荣军表示,目前欧菲光的人脸识别技术布局已完备,未来会将指纹识别技术和人脸识别技术应用于智能手机以外的领域,主要向金融领域积极推广。

值得注意的是,6月25日,包括总经理和财务总监在内的公司管理层共18人通过二级市场合计增持公司256.58万股股份,并承诺增持后6个月内不转让所持公司股份。6月30日,欧菲光再度发布管理层增持公司股份计划的公告。公司财务总监李素雯、董事兼副总经理唐根初、黄丽辉和郭剑计划自2015年6月30日起未来6个月内,累计增持公司股份不少于8000万元,增持资金由公司高管自掏腰包。

而同一天,欧菲光控股股东欧菲光投资控股再次追加锁定所持2.09亿股公司股份(占总股本的20.32%)12个月,本次追加锁定期后的限售截止日为2016年8月3日。据悉,控股股东曾于2014年8月3日承诺延长锁定期一年,股份限售至2015年8月3日。

而当证券时报记者问及欧菲光董事长蔡荣军,公司估值是否还有上升空间时,蔡荣军笑着回答,这个问题应该交给市场来决定。

践行中国梦·投资者走进上市公司