

金隅控股冀东 开启区域国资合作新模式

金隅股份、*ST冀装今日复牌,冀东水泥继续停牌

证券时报记者 阮润生

自4月6日集体停牌的金隅股份(601992)、冀东水泥(000401)和*ST冀装(000856),4月17日晚间同时公告了重组进展,金隅股份将与冀东集团进行战略重组,冀东水泥、*ST冀装实际控制人将由唐山市国资委变更为北京市国资委,同时,冀东水泥将获水泥石灰及混凝土等业务注入,以化解区域过剩产能,推动区域性资源整合。

这次重组交易方案中,金隅股份将以现金认购冀东集团新增注册资本及/或受让冀东集团原股东持有的冀东集团股权,金隅股份最终将持有冀东集团的股权比例不低于51%,成为冀东集团的控股股东。同时,冀东水泥以向金隅股份及/或冀东集团非公开发行A股股份的方式购买其水泥及混凝土等相关业务、资产,并募集配套资金。

根据方案,金隅股份向冀东集团预付30亿元,其中10亿元为股权重组的定金,预付资金将在股权重组正式协议生效后冲抵股权重组交易价款。作为支付条件,本次框架协议需要生效,唐山市国资委将其持有的冀东集团全部股权质押给金隅股份,作为对预付资金的担保措施。另外,冀东集

团开立监管账户,与金隅股份及监管银行签署资金共管协议。

目前,股权重组交易比例、资产重组的资产范围和交易价格等细节内容尚待最终确定,重组正式协议也尚未签订。金隅股份和*ST冀装股票4月18日复牌,冀东水泥股票继续停牌。

以水泥为代表的产能过剩行业将进入供给侧改革节点。统计显示,2015年水泥行业产量23.48亿吨,同比下降4.9%。由于下游行业中房地产和基建整体表现乏力,导致了水泥需求呈现了20多年来首次大幅下降。2015年全国水泥行业实现利润总额329.7亿元,同比下降58%,利润不到去年的一半,甚至低于近七年的盈利水平。

冀东水泥作为中国北方最大的水泥生产厂商,水泥产能近1.25亿吨,水泥产能位列国内水泥制造企业第四名。而业绩大幅下滑,去年归属于上市公司股东的净利润亏损17.15亿元,同比下降50倍,出现上市以来首次亏损,一季度预计最高亏损8.8亿元。

作为冀东集团旗下另一家上市公司,*ST冀装是大型水泥机械制造及工程服务商,具备日产2000吨至12000吨新型干法水泥熟料生产线的国内和海外EPC工程服务能力。而年报显示,受到传统水泥装备市场需求

萎缩等因素影响,去年公司净利润亏损,同比下降134.88%。

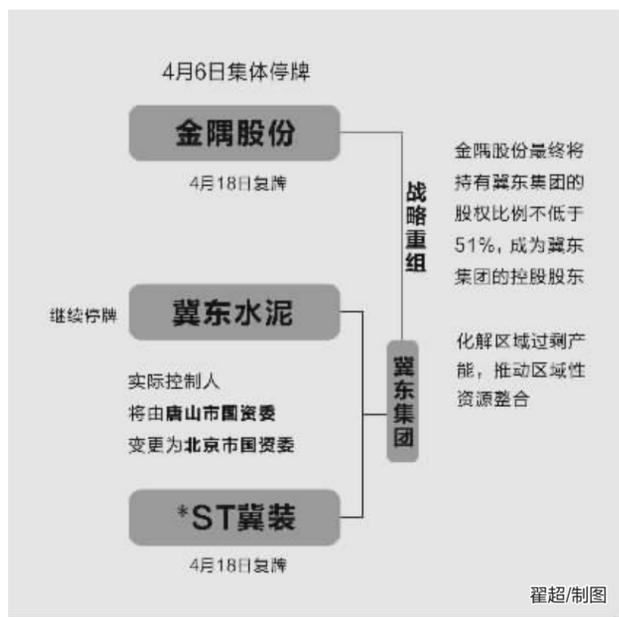
北京国资委旗下的金隅股份也拥有大量水泥产能。金隅股份拥有32条熟料生产线,水泥产能约5000万吨,水泥熟料产销量约4000万吨。去年公司净利润同比下降16.73%。

对于本次跨区域国资重组,公告称将化解区域过剩产能,优化区域产业结构和布局,促进区域水泥行业健康发展,推动区域性资源整合,提升公司的盈利能力和竞争实力及可持续发展能力。

随着《“十三五”时期京津冀国民经济和社会发展规划》印发实施,京津冀作为一个区域整体统筹规划,将在城市群发展、产业转型升级、交通设施建设、社会民生改善等方面一体化布局,另外,体制机制改革、常新驱动和重点领域区域试点示范工作稳步推进。

相关上市公司也表示看好京津冀一体化机遇。冀东水泥在年报中也表示,将抓住国家实施去产能、去库存基本政策的机遇,依托京津冀一体化,提高市场占有率。*ST冀装称,京津冀协同发展为代表的区域发展总体战略,将给区域内企业的转型升级带来良好的发展机遇。

金隅股份指出,京津冀协同发展、非首都功能疏解为公司产业转型升级



和创新发展提供了机遇。一方面,北京行政副中心、首都新机场等重点项目的规划建设,将带动公司水泥、混凝土和新型建材等产品的销售;另外,非首

都功能疏解以及首都中心城区老旧小区和棚户区改造等也为公司房地产开发、新型建材、地产与物业的发展创造了机遇。

网红秀场持续升温 百家机构扎堆调研宋城演艺

证券时报记者 蒙湘林

随着A股站稳3000点,机构的调研热情愈加高涨。日前,转型在线演艺直播行业的宋城演艺(600144)吸引了超过100家机构的扎堆调研。值得注意的是,当下火爆的网红秀场直播生态领域已经逐步受到监管层的重视,对于一些违规直播的处罚力度也在加大,基于此,宋城演艺没有避讳这一话题,反而表示欢迎行业引入监管,不仅有利于行业健康良性发展,更有利于龙头公司提升市场占有率。

欢迎行业监管

回看资料,专注于实景演出行业的宋城演艺在2015年3月高调宣布以26亿元收购互联网演艺平台六间房。而六间房是国内的视频社交网站和在线演艺直播平台中的佼佼者,致力于成为最具领导意义的社会化互联

网电视台。宋城演艺也成为A股首家主打在线演艺直播的上市公司。

实际上,宋城演艺早在2007年就开发了视频秀场模式,引领了7年的在线秀场行业。目前六间房拥有主播已超过13万名,每天提供3万场次直播节目,其中移动端发起的直播数量已超过10%,日直播总时长达到5万小时。

随着网红的兴起,监管力度也在加大,特别是近期曝光部分违规直播被处罚。斗鱼、虎牙直播、YY、熊猫TV、战旗TV、龙珠直播、六间房、9158等网络直播平台因涉嫌提供含有宣扬淫秽、暴力、教唆犯罪等内容的互联网文化产品,被列入查处名单。

针对监管问题,宋城演艺副总裁兼六间房CEO刘岩表示:“我一直以来都在呼吁行业纳入正规的监管体系,就像早期我们做视频分享的时候也是一样,当时如果没有监管,400家企业混战的话,版权是没办法做的。”刘岩认为,短期来看,由于监管措

施的出台,各家会收紧内容的尺度,也必须负担更高的监管成本。视频内容需要保存10天以上,就会带来天价的存储成本、服务器、机房、电费支出。今年六间房基本会花1000万-2000万在这个上面。长期来看,这种监管带来的高成本能够提高行业的进入门槛。

千万网红入市

今年以来,在线直播行业高速发展,成为市场风口。宋城演艺认为直播行业是互联网的基础建设,这是一个大的行业,未来互联网巨头、垂直行业的互联网模式都要往直播上靠。估算去年的直播行业产值在100亿左右,未来会高速盈利,被更多的资本覆盖。

在线直播的火爆也催生了一个新生职业:“网红”。刘岩对网红的人数规模增长非常乐观,他认为,从数据来看,主播量在不断变大。预计网红主播总量会达到1000万人,而今年才100

万人,还有很大的发展空间。韩国相比中国来说,直播行业的开始晚了3年,现在已经拥有了150万主播。

据调研纪要的分析,目前网红主播总量的增长,主要是两个方面形成:一是财富的示范效应。譬如,一个超市的收银员可能唱歌比较好,坚持做几个月主播可能就会做到上万的月收入,这种财富的急剧增加会吸引她身边更多有想法的人进来。二是低门槛。这些主播并不需要太多的才艺或教育,只要有想法就可以进入到视频直播中来。一般来说,这种粉丝经济使得一个人如果有100个固定粉丝,他就能获得很好的ARPU(每用户平均收入)值,就能存活。



行业标准呼之欲出 虚拟现实“虚火”或降温

证券时报记者 张司南

4月14日,工信部电子技术标准化研究院发布了《虚拟现实产业发展白皮书5.0》(以下简称《白皮书》),综述了当前我国虚拟现实(VR)产业发展现状,指出了其发展所面临的瓶颈与问题,呼吁加快制定产业发展路线图,建立和完善相关标准体系。专家指出,当前我国虚拟现实即将迎来高速发展的风口期,在资本市场掀起了极大的热潮。不过在技术、内容、硬件等方面却存在明显的不足,资本涌入下,导致整个行业“虚火”旺盛,因此亟待建立规范的行业标准,保障市场健康有序。

引爆资本市场

随着脸谱创始人扎克伯格20亿美元收购虚拟现实企业Oculus,虚拟现实引起人们的关注,并燃起了资本市场极大的热情。根据艾瑞咨询数据,2015年,我国虚拟现实行业规模为15.4亿元,2016年将达到56.6亿元,2020年国内市场规模预计将超过550亿元。从这组数据来看,中国的虚拟现实产业已经不能简单用“高速发

展”来形容了,虚拟现实这一风口已经形成。

在过去一年多的时间里,包括阿里、乐视、暴风科技、康得新等在内的40多家上市公司宣布进军VR领域,华谊兄弟、迅雷科技等一批公司更是通过资本投入的方式涉足。不少投资机构也将虚拟现实列入热门投资的板块之中。专注虚拟现实的创业公司更是不计其数。有粗略估计,去年国内生产虚拟现实头盔或眼镜的企业约有300家,2016年这一数字可能会翻倍。除了数据外,各种主题各异的虚拟现实“峰会”、发布会、融资新闻也说明了这个行业的火爆。

易观智库虚拟现实行业分析师余双琳在接受证券时报记者采访时表示:虚拟现实产业即将迎来风口期。虚拟现实是一个全新的市场,由全新的产业链构成,在这条产业链中,很多公司都是创业公司。而巨头为了抢夺资源,完成占坑,更多是以资本投入的方式进行,这种方式更直接也更适合。”

风口下诸多难题待解

火热的虚拟现实行业点燃了资

本市场的热情,但同时也招来不少讨论。有业内人士指出,资本市场对于虚拟现实产业投资的考量虽然有理性的存在,但也有不少投资人想着赚快钱。有些公司在虚拟现实领域的布局只是出于盲目跟风,似乎不住热门行业里扎堆就会错过什么。而对创业公司而言,在得到投资后,迫于投资人的压力,急于变现,从而将不成熟的产品推向市场。由此,针对虚拟现实行业的发展,泡沫论、虚火旺等说法不绝于耳。

网龙网络副董事长梁念坚表示:选择进军VR领域不是一味地跟风,而是真正看到了VR技术给各行业带来的改变。许多人认为互联网行业存在泡沫,但仍产生了很多互联网巨头,VR领域也是如此。资本的支持可以促进虚拟现实行业的发展,有利于VR的普及。因此不能说资本的涌入就会带来泡沫,关键在于行业从业者能够真正踏实地去做这件事。”

除了资本涌入所引发的讨论外,虚拟现实作为一门年轻的科学技术,其自身尚存在不少有待解决的问题。《白皮书》指出,虚拟现实设备普遍存在使用不方便、效果不佳等情况。设备

的品种有待进一步的扩展。此外设备价格昂贵且局限性较大,使普通消费者望而却步。

余双琳在接受采访时也指出:正如白皮书所指,虚拟现实的应用还存在较多的难题。就目前而言,VR产业发展有两大关键点,即硬件与内容。首先要成为消费级的应用,硬件必须在满足消费者的价格要求同时,还要保证良好的用户体验,能够长期被消费者使用。其次,要建立内容平台,对消费者产生持续的吸引力。同时,还要保证VR内容具备盈利的价值,使消费者具有对内容付费意愿,这样才能促进内容平台的持续发展。”

行业标准或将出台

虚拟现实之所以火爆,离不开其广阔的应用前景。军事、游戏娱乐、医学、工业、教育文化等多个领域都为虚拟现实的成长提供了肥沃的土壤。此外,虚拟现实作为信息产业的重要组成部分,推动了供给侧改革,成为提升消费类电子产品有效供给能力的重要手段。

前不久,在工信部等国家部委的

对于宋城演艺原有业务和六间房的协同问题,刘岩坦言,目前协同层次还比较浅。未来六间房与宋城演艺的合作并不会止于说在线平台、网红资源的共享,而是更核心地在理念上、资本上进行融合。比如说国际化的布局、投资方向、用户年轻化、创新产品怎么做、基金布局方面展开更深的合作。

对于外界关心的用户增长问题,刘岩强调将以深秀场模式为主导。深秀场是社区模式,与轻秀场扩张方式不同。轻秀场能够凭借一个爆点,吸引大量用户进入,然后存留一部分下来。但深秀场需要慢慢积累,这种模式下用户黏性高,用户量增长平稳但很难实现快速增长。

沈阳机床拟定增30亿 实施智能产品升级

见习记者 孙宪超

作为国内机床行业的标杆龙头,沈阳机床(000410)多年来始终专注于机床技术研发。今日沈阳机床公布的定向增发预案显示,公司拟通过定向增发募集资金不超过30亿元,将投向智能机床产业化升级项目、营销网络升级项目等。

据了解,沈阳机床拟发行数量为不超过1.88亿股,募集资金总额将不超过30亿元,定向增发的价格为不低于15.96元/股。

沈阳机床本次定向增发的对象为包括沈阳机床控股股东沈机集团在内的不超过10名特定对象。其中,沈机集团承诺以现金方式按照与其他认购对象相同的认购价格认购股份,认购金额为不超过(含)3亿元,认购数量不超过(含)1879.70万股。

从定向增发预案看,沈阳机床本次定向增发的募资将主要投向四个方面:智能机床产业化升级项目,拟投入募资13.8亿元;营销网络升级项目,拟投入募资3.45亿元;技术创新平台项目,拟投入募资4.55亿元;拟用8.2亿元募资偿还银行贷款。从募资投向看,募资的逾七成将用于智能机床产业化升级项目和偿还银行贷款。

据介绍,沈阳机床通过本次定向增发募集资金,将对智能机床进行产业化升级,同时加大智能机床产品的技术研发投入和营销投入,拓展i5智能数控机床中高端产业市场,提高综合盈利能力。沈阳机床将通过实施智能产品升级,强化公司为汽车工业、消费电子、珠宝加工等中高端产业提供智能制造解决方案的综合服务能力,抢占“智能制造”发展先机。

这将会进一步巩固沈阳机床在智能装备制造行业的龙头地位,实现沈阳机床由工业制造商向工业服务商的战略转型,全面提升公司的核心竞争力和可持续发展能力。

本次发行完成后,沈阳机床的资产总额与净资产总额将同时增加,负债相应减少,公司的资产负债结构得到优化,有利于提高沈阳机床抵御风险的能力。

红旗连锁 牵手四川发展

证券时报记者 唐强

经过逾半个月的等待之后,红旗连锁(002697)终于披露了最新消息,公司已与四川发展签署战略框架协议,欲共同推进供应链整合,其股票将于4月18日(星期一)开市起复牌。

停牌期间,红旗连锁及其控股股东曹世如与四川发展(控股)有限责任公司,就股份合作及供应链资源战略合作事宜进行了充分的意见交换,最终于4月15日签署《战略合作框架协议》,不采用股权合作方式,改为与红旗连锁在供应链资源整合层面进行业务协作。

红旗连锁表示,双方将在《战略合作框架协议》项下积极签订业务合作协议,进一步提升公司的盈利能力。

资料显示,四川发展设立于2008年12月24日,其经营范围包括投融资及资产管理,投资重点是交通、能源、水务、旅游、农业、优势资源开发、环保和省政府授权的其他领域。

值得一提的是,四川发展是由四川省委、四川省政府牵头着力打造的主要从事投资和资产管理的国有独资有限责任公司,其基本职能定位是引领各类资金向基础设施、优势资源和重大产业投资。

证券时报记者注意到,上述两者将在供应链整合方面进行全方位的合作,拟实现资源互惠互利。

具体来看,红旗将利用四川发展在基建领域的投资资源优势,推动红旗连锁网点向政务区、商务区、机场、高铁等高端人群集中区域拓展;利用四川发展与地方政府战略合作的机会,推动红旗连锁在绵阳、内江、广元、遂宁等地集中布局;结合四川发展的优质白酒资源和红旗连锁的终端渠道优势,打造红旗连锁的“白酒”特色;结合四川发展的农产品资源和红旗连锁的终端渠道优势,发力有机农产品及生鲜类产品的零售业务。