

互联网巨头涌入打车领域 看好本地生活服务

证券时报记者 张昊昱

继去年百度导航、高德导航宣布免费之后，移动地图导航市场的模式正在发生新一轮变化。高德地图近日推出“打车送100元话费”的活动，给打车市场的战局再添一把火。

据了解，高德地图的活动规则为，首次使用高德地图打车的用户首单奖励15元话费，此后累计成功达成3次送30元话费，累计成功打车7次再送70元话费，合计最高奖励100元。

在不少互联网人士看来，高德此举是对百度在打车领域频频发力的一种回应。据了解，在2013年底升级后，百度地图已先后接入滴滴打车、快的打车、大黄蜂三家打车软件数据，数据覆盖增加到26个城市、接入出租车达到40万辆，并支持语音打车、实时查看司机位置、加价打车等服务。同时，为了吸引消费者，去年11月百度推出打车返话费活动，规定使用百度地图叫车成功用户，将有多次机会免费领取不同金额的话费。

考虑到高德地图背后的第一大股东正是国内另一大互联网巨头阿里，高德对百度的这次应战就更值得玩味。当然，全国各地尤其是一线城市普遍存在的打车难问题，给了打车软件生存的土壤和价值，不过对于正在转型移动互联网的BTA(百度腾讯阿里)来说，仅仅是这个层面的价值，很难打动它们的心。

对于互联网巨头来说，打车真正的价值或许在于它极强的移动性，与同样是移动业务的O2O存在着巨大的合作想象空间。试想，消费者通过地图软件呼叫出租车，到达输入目的地后，地图软件可以推荐附近的合作商家给消费者，包括餐饮、娱乐、消费等全方位的本地生活服务。刚刚改名为“腾讯地图”的搜搜也在不久前刚接入实景地图，用户在查询商户名称后，呈现在用户面前的不再是简单的地图，而是一整套出行服务，包括商家的具体地点和产品介绍、智能化交通等服务。

实际上，本地生活服务也是导航软件纷纷宣布免费的底气所在。有互联网巨头做靠山，导航软件就有了烧钱的资本。毕竟对于巨头们而言，最看重的是构建生态系统，汇聚流量入口、用户和数据等。而打车服务，或许就是连接导航软件和本地生活服务的那根纽带。

五矿发展获注大股东百亿矿石资产

交易完成后，公司将转型黑色金属产业链经营企业

见习记者 徐然

自去年8月7日起停牌的五矿发展(600058)，在近日推出了重组预案。预案显示，公司拟向大股东五矿股份发行股票购买其旗下两矿业公司，拟交易总标的为99.27亿元。五矿发展股票今起复牌。

今年1月3日，五矿发展与五矿股份签署了《发行股份购买资产协议》。预案显示，五矿发展拟以12.5元/股的价格，向五矿股份发行7.94亿股，购买五矿股份持有的邯邢矿业100%股权和鲁中矿业100%股权。同时，公司拟向不超过10名特定对象配套募资不超过33.09亿元。

元，用作补充公司流动资金。

公告称，此次发行股份购买资产的评估基准日为2013年6月30日。经初步预估，五矿发展拟购买资产的预估值约为99.27亿元，账面值净额为79.53亿元，预估增值率为24.82%。

据悉，此次重组是五矿股份对下属黑色金属业务的整合与聚拢。邯邢矿业、鲁中矿业是五矿股份手中最大的两家国内独立铁矿企业，随着此次交易的进行，五矿发展将从贸易型公司转变为涵盖上游铁矿生产及下游钢铁及原材料贸易的黑色金属产业链经营公司，主营业务将更为丰富。

五矿发展称，此次交易完成后，公司的营业收入、资产规模和利润规模等都将得到提高。重组完成后，公司将获得由邯邢矿业、鲁中矿业持有的位于山东、河北、安徽等地的9个矿区，合计保有资源储量近8亿吨。其中北洛河铁矿石品位近50%，矿石品位高，是国内开采成本最低的矿山；安徽开发矿业下属李楼铁矿是华东地区地质储量最大的矿山，也是国内矿石储量最大的地下黑色金属矿山。

从拟收购公司的收入情况来看，邯邢矿业主要从事地下铁矿石采掘和铁精矿磨选等业务，截至2013年6月末，总资产108.78亿元。

元，净资产46.36亿元，去年上半年实现营业收入22.38亿元，净利润4.15亿元；鲁中矿业是国有大型地下黑色冶金矿山企业，矿产资源主要分布在山东莱芜和烟台，截至2013年6月末，总资产为49.17亿元，净资产为22.25亿元，去年上半年营业收入为10.50亿元，净利润1.56亿元。

公司表示，此次拟注入资产的经营业绩主要受铁矿石价格影响。2009年金融海啸前后，铁矿石价格曾经历较大幅度波动。未来若国内外经济状况以及国内外供求变化导致铁矿石价格大幅下跌，可能会影响标的资产的经营业绩，进而影响重组完成后公司的经营业绩。

鹏博士与 韩最大电信公司合作

鹏博士(600804)近日披露，公司于1月3日与KT公司(韩国电信公司)签署《战略合作备忘录》。双方将利用各自优势，在互联网数据中心(IDC)业务方面进行深入合作，并将成立合资公司。

具体而言，此次双方的合作主要集中在三个方面，包括成立合资公司，负责管理IDC业务；通过合资公司推广ICT(信息通信技术)解决方案和服务；此外，KT公司将对此IDC配备专有的云计算平台和运用服务。

鹏博士表示，KT公司是韩国最大的电信运营商，也是全球著名的跨国互联网企业，公司通过与KT公司的合作，在国内建设高水平的云计算平台，提供具有差别的优质服务，将能产生很好的协同效应。(翁健)

全通教育:打造最具影响力的家校信息服务商

证券时报记者 甘霖

全通教育(300359)拟发行不超过2000万股，将于1月13日实施网上申购，募集资金拟投向全网多维家校互动教育服务平台研发与运营项目，及家校互动业务拓展及深度运营项目。

据了解，全通教育作为全国最具影响力的家校信息服务商，自成立以来一直专注从事家校互动信息服务运作。目前，公司的业务体系、服务区域和收入规模等方面，在国内家校互动信息服务行业中处于领先地位，综合服务能力在国内家校互动信息服务提供商中名列前茅。

全通教育是从事家校互动信息

服务的专业运营机构，通过多年的经营探索和积累，逐步将业务范围扩展至家校互动系统开发运维和家校信息产品内容提供领域，形成“系统开发+业务运营+内容提供”全业务一体化的经营模式。

通过该模式的运作，公司经营优势逐步提升，公司各类业务相互关联、互为支撑，具有明显的协同效应，有效提升了服务品质和深度，实现了各业务间的良性循环和同步发展。

据了解，全通教育根据行业发展的特性，选择与基础运营商深入合作共同推动业务发展的业务体系，借助自身在品牌影响力和快捷用户收费模式等方面的优势，弥补了公司在初创期资金实力小、企业

影响力弱的劣势，充分发挥了公司贴近用户、创新活力强、市场推广快速的强项，形成了互惠共赢的快速发展局面。

目前，全通教育已与6个省级基础运营商(系统开发运维业务)、29个地市级基础运营商(业务推广运营业务)建立了密切持续的合作关系。

据悉，家庭教育侧重于对基本素质的培养，直接影响人生观、价值观、道德观的形成；学校教育则侧重于对专业知识的培养和综合素质的提升，两者是教育最主要的来源。由于家校间存在因时空距离导致的信息不对称，所以两者间存在固有的沟通需求。家校间的紧密结合、互动沟通，有利于保持教育培养目标的

协调一致；在教育方式上相互补充，形成教育的最大合力，共同促进学生的良好健康发展。

全通教育，则以家校互动为基础应用，融合多种家庭教育信息内容，多方位、全过程地服务于客户。公司提供的信息涵盖学生在校(幼儿园)学习表现、思想动态等多方面；服务覆盖学生从幼儿园到高中毕业、每天从入校(幼儿园)至离校(幼儿园)在校(幼儿园)学习生活全过程。

因此，全通教育提供的家校互动信息服务，其即时性、高效性、便利性、易用性等优势明显，现已成为家长与教师进行信息沟通的重要方式，也成为了校园信息化应用中的重要管理工具。

梅花集团预计收购 汉信生物需5~7亿

梅花集团(600873)日前披露了收购汉信生物100%股权的预计价格。公司表示，综合考虑汉信生物所处的行业现状、经营规模、资产状况、商誉价值及往年财务数据，并与其股东谊远实业多次沟通，经公司董事会讨论，此次收购标的交易金额预计在5亿~7亿元之间。

(翁健)

证券时报记者 甘霖

全通教育(300359)拟发行不超过2000万股，将于1月13日实施网上申购，募集资金拟投向全网多维家校互动教育服务平台研发与运营项目，及家校互动业务拓展及深度运营项目。

据了解，全通教育作为全国最具影响力的家校信息服务商，自成立以来一直专注从事家校互动信息服务运作。目前，公司的业务体系、服务区域和收入规模等方面，在国内家校互动信息服务行业中处于领先地位，综合服务能力在国内家校互动信息服务提供商中名列前茅。

全通教育是从事家校互动信息

服务的专业运营机构，通过多年的经营探索和积累，逐步将业务范围扩展至家校互动系统开发运维和家校信息产品内容提供领域，形成“系统开发+业务运营+内容提供”全业务一体化的经营模式。

通过该模式的运作，公司经营优势逐步提升，公司各类业务相互关联、互为支撑，具有明显的协同效应，有效提升了服务品质和深度，实现了各业务间的良性循环和同步发展。

据了解，全通教育根据行业发展的特性，选择与基础运营商深入合作共同推动业务发展的业务体系，借助自身在品牌影响力和快捷用户收费模式等方面的优势，弥补了公司在初创期资金实力小、企业

影响力弱的劣势，充分发挥了公司贴近用户、创新活力强、市场推广快速的强项，形成了互惠共赢的快速发展局面。

目前，全通教育已与6个省级基础运营商(系统开发运维业务)、29个地市级基础运营商(业务推广运营业务)建立了密切持续的合作关系。

据悉，家庭教育侧重于对基本素质的培养，直接影响人生观、价值观、道德观的形成；学校教育则侧重于对专业知识的培养和综合素质的提升，两者是教育最主要的来源。由于家校间存在因时空距离导致的信息不对称，所以两者间存在固有的沟通需求。家校间的紧密结合、互动沟通，有利于保持教育培养目标的

协调一致；在教育方式上相互补充，形成教育的最大合力，共同促进学生的良好健康发展。

全通教育，则以家校互动为基础应用，融合多种家庭教育信息内容，多方位、全过程地服务于客户。公司提供的信息涵盖学生在校(幼儿园)学习表现、思想动态等多方面；服务覆盖学生从幼儿园到高中毕业、每天从入校(幼儿园)至离校(幼儿园)在校(幼儿园)学习生活全过程。

因此，全通教育提供的家校互动信息服务，其即时性、高效性、便利性、易用性等优势明显，现已成为家长与教师进行信息沟通的重要方式，也成为了校园信息化应用中的重要管理工具。

梅花集团(600873)日前披露了收购汉信生物100%股权的预计价格。公司表示，综合考虑汉信生物所处的行业现状、经营规模、资产状况、资产状况、商誉价值及往年财务数据，并与其股东谊远实业多次沟通，经公司董事会讨论，此次收购标的交易金额预计在5亿~7亿元之间。

(翁健)

证券时报记者 甘霖

全通教育(300359)拟发行不超过2000万股，将于1月13日实施网上申购，募集资金拟投向全网多维家校互动教育服务平台研发与运营项目，及家校互动业务拓展及深度运营项目。

据了解，全通教育作为全国最具影响力的家校信息服务商，自成立以来一直专注从事家校互动信息服务运作。目前，公司的业务体系、服务区域和收入规模等方面，在国内家校互动信息服务行业中处于领先地位，综合服务能力在国内家校互动信息服务提供商中名列前茅。

全通教育是从事家校互动信息

服务的专业运营机构，通过多年的经营探索和积累，逐步将业务范围扩展至家校互动系统开发运维和家校信息产品内容提供领域，形成“系统开发+业务运营+内容提供”全业务一体化的经营模式。

通过该模式的运作，公司经营优势逐步提升，公司各类业务相互关联、互为支撑，具有明显的协同效应，有效提升了服务品质和深度，实现了各业务间的良性循环和同步发展。

据了解，全通教育根据行业发展的特性，选择与基础运营商深入合作共同推动业务发展的业务体系，借助自身在品牌影响力和快捷用户收费模式等方面的优势，弥补了公司在初创期资金实力小、企业

影响力弱的劣势，充分发挥了公司贴近用户、创新活力强、市场推广快速的强项，形成了互惠共赢的快速发展局面。

目前，全通教育已与6个省级基础运营商(系统开发运维业务)、29个地市级基础运营商(业务推广运营业务)建立了密切持续的合作关系。

据悉，家庭教育侧重于对基本素质的培养，直接影响人生观、价值观、道德观的形成；学校教育则侧重于对专业知识的培养和综合素质的提升，两者是教育最主要的来源。由于家校间存在因时空距离导致的信息不对称，所以两者间存在固有的沟通需求。家校间的紧密结合、互动沟通，有利于保持教育培养目标的

协调一致；在教育方式上相互补充，形成教育的最大合力，共同促进学生的良好健康发展。

全通教育，则以家校互动为基础应用，融合多种家庭教育信息内容，多方位、全过程地服务于客户。公司提供的信息涵盖学生在校(幼儿园)学习表现、思想动态等多方面；服务覆盖学生从幼儿园到高中毕业、每天从入校(幼儿园)至离校(幼儿园)在校(幼儿园)学习生活全过程。

因此，全通教育提供的家校互动信息服务，其即时性、高效性、便利性、易用性等优势明显，现已成为家长与教师进行信息沟通的重要方式，也成为了校园信息化应用中的重要管理工具。

梅花集团(600873)日前披露了收购汉信生物100%股权的预计价格。公司表示，综合考虑汉信生物所处的行业现状、经营规模、资产状况、资产状况、商誉价值及往年财务数据，并与其股东谊远实业多次沟通，经公司董事会讨论，此次收购标的交易金额预计在5亿~7亿元之间。

(翁健)

证券时报记者 甘霖

全通教育(300359)拟发行不超过2000万股，将于1月13日实施网上申购，募集资金拟投向全网多维家校互动教育服务平台研发与运营项目，及家校互动业务拓展及深度运营项目。

据了解，全通教育作为全国最具影响力的家校信息服务商，自成立以来一直专注从事家校互动信息服务运作。目前，公司的业务体系、服务区域和收入规模等方面，在国内家校互动信息服务行业中处于领先地位，综合服务能力在国内家校互动信息服务提供商中名列前茅。

全通教育是从事家校互动信息

服务的专业运营机构，通过多年的经营探索和积累，逐步将业务范围扩展至家校互动系统开发运维和家校信息产品内容提供领域，形成“系统开发+业务运营+内容提供”全业务一体化的经营模式。

通过该模式的运作，公司经营优势逐步提升，公司各类业务相互关联、互为支撑，具有明显的协同效应，有效提升了服务品质和深度，实现了各业务间的良性循环和同步发展。

据了解，全通教育根据行业发展的特性，选择与基础运营商深入合作共同推动业务发展的业务体系，借助自身在品牌影响力和快捷用户收费模式等方面的优势，弥补了公司在初创期资金实力小、企业

影响力弱的劣势，充分发挥了公司贴近用户、创新活力强、市场推广快速的强项，形成了互惠共赢的快速发展局面。

目前，全通教育已与6个省级基础运营商(系统开发运维业务)、29个地市级基础运营商(业务推广运营业务)建立了密切持续的合作关系。

据悉，家庭教育侧重于对基本素质的培养，直接影响人生观、价值观、道德观的形成；学校教育则侧重于对专业知识的培养和综合素质的提升，两者是教育最主要的来源。由于家校间存在因时空距离导致的信息不对称，所以两者间存在固有的沟通需求。家校间的紧密结合、互动沟通，有利于保持教育培养目标的

协调一致；在教育方式上相互补充，形成教育的最大合力，共同促进学生的良好健康发展。

全通教育，则以家校互动为基础应用，融合多种家庭教育信息内容，多方位、全过程地服务于客户。公司提供的信息涵盖学生在校(幼儿园)学习表现、思想动态等多方面；服务覆盖学生从幼儿园到高中毕业、每天从入校(幼儿园)至离校(幼儿园)在校(幼儿园)学习生活全过程。

因此，全通教育提供的家校互动信息服务，其即时性、高效性、便利性、易用性等优势明显，现已成为家长与教师进行信息沟通的重要方式，也成为了校园信息化应用中的重要管理工具。

梅花集团(600873)日前披露了收购汉信生物100%股权的预计价格。公司表示，综合考虑汉信生物所处的行业现状、经营规模、资产状况、资产状况、商誉价值及往年财务数据，并与其股东谊远实业多次沟通，经公司董事会讨论，此次收购标的交易金额预计在5亿~7亿元之间。

(翁健)

证券时报记者 甘霖

全通教育(300359)拟发行不超过2000万股，将于1月13日实施网上申购，募集资金拟投向全网多维家校互动教育服务平台研发与运营项目，及家校互动业务拓展及深度运营项目。

据了解，全通教育作为全国最具影响力的家校信息服务商，自成立以来一直专注从事家校互动信息服务运作。目前，公司的业务体系、服务区域和收入规模等方面，在国内家校互动信息服务行业中处于领先地位，综合服务能力在国内家校互动信息服务提供商中名列前茅。

全通教育是从事家校互动信息

服务的专业运营机构，通过多年的经营探索和积累，逐步将业务范围扩展至家校互动系统开发运维和家校信息产品内容提供领域，形成“系统开发+业务运营+内容提供”全业务一体化的经营模式。

通过该模式的运作，公司经营优势逐步提升，公司各类业务相互关联、互为支撑，具有明显的协同效应，有效提升了服务品质和深度，实现了各业务间的良性循环和同步发展。

据了解，全通教育根据行业发展的特性，选择与基础运营商深入合作共同推动业务发展的业务体系，借助自身在品牌影响力和快捷用户收费模式等方面的优势，弥补了公司在初创期资金实力小、企业

影响力弱的劣势，充分发挥了公司贴近用户、创新活力强、市场推广快速的强项，形成了互惠共赢的快速发展局面。

目前，全通教育已与6个省级基础运营商(系统开发运维业务)、29个地市级基础运营商(业务推广运营业务)建立了密切持续的合作关系。

据悉，家庭教育侧重于对基本素质的培养，直接影响人生观、价值观、道德观的形成；学校教育则侧重于对专业知识的培养和综合素质的提升，两者是教育最主要的来源。由于家校