



片仔癀牙膏借华润渠道拓宽市场

片仔癀对华润系的渠道渗透再度加码,二者日前就片仔癀牙膏经销达成一致,华润系旗下漳州华润片仔癀成为该牙膏首位独家经销商。

相比于云南白药及敬修堂药业(广药旗下公司)等药企,片仔癀涉足牙膏产业的时间较短。不过在片仔癀牙膏去年上市时,公司对此寄予厚望,并计划在5年内将片仔癀牙膏打造为主要营收增长点。

海通证券认为,片仔癀牙膏目前渠道过窄,主要集中在专柜和零售药店,尚未形成全面的辐射效应,由此构成片仔癀牙膏的软肋。

对于上述渠道短板,华润系的参与无疑形成了有益的补充。其实在片仔癀牙膏推出之际,片仔癀即于去年3月份与华润系联手组建了华润片仔癀药业公司,并向合资公司注入了包括复方片仔癀含片、护肝片在内的8项产品,该合资公司由华润系控股51%。

去年12月份,片仔癀宣布与华润片仔癀在17个省市合作设立片仔癀专柜,这是片仔癀在国内全面借助华润系现有的销售网络实现专柜覆盖,当时并未重点提及片仔癀牙膏,对于牙膏业务的拓展计划,片仔癀也未在公开资料中过多提及。

而在今年,面对去年四季度业绩的滞涨以及牙膏市场的快速发展,片仔癀发力牙膏业务的意向日渐清晰,并最终与华润系达成了深度合作计划。

按照合同,华润片仔癀全资子公司漳州华润片仔癀成为片仔癀牙膏独家经销商,合约期为5年,并且若无重大违约事项,该经销合同将在到期后自动续约5年。这意味着,华润系极有可能在未来10年内全面铺货片仔癀牙膏。

与此前合作设立专柜不同,此番华润系直接介入片仔癀牙膏的营销,客观上与片仔癀进行了二次分工。片仔癀主要提供产品,而华润系则专注于销售,改变了专柜模式下片仔癀“产品+销售”集于一身的角色。

漳州华润片仔癀不仅能够充分利用华润医药相关渠道资源(连锁药店、医院、医药经销商等),还可以经由华润集团全面调动其他业态资源,如超市、商场、便利店甚至电子商务等。

作为中药转型的一次尝试,片仔癀发力牙膏领域值得期待,华润系的加盟无疑为此番尝试提供了更多的可能性。而据业内人士分析,片仔癀角逐中药牙膏市场面临的质疑比2003年的云南白药要小很多,毕竟云南白药牙膏的成功已经证明药企转型日用品领域大有可为。

(李雪峰)

锦江股份逾7亿收购时尚之旅

近日,锦江股份与天津华胜旅业股权投资合伙企业、中国华力控股集团有限公司签署《时尚之旅酒店管理有限责任公司股权转让协议》,公司以7.1亿元收购时尚之旅酒店管理有限公司100%股权。

资料显示,华胜旅业持有时尚之旅99%股权,华力控股持有其1%股权。作为大连万达商业地产股份有限公司的战略合作伙伴,时尚之旅地产在部分城市的万达广场内,统一规划了连锁商务酒店品牌“时尚旅店”。时尚之旅目前拥有21家“时尚旅店”物业,其中已开业的酒店为16家。酒店分布于绍兴、福州、合肥、广州、武汉等18个城市的万达广场商圈。

锦江股份表示,公司将此次收购的21家“时尚旅”酒店,加之此前以租赁和受托形式经营的集团下属的新城饭店、新亚大酒店、南华亭酒店、金沙江大酒店、白玉兰宾馆等5家三星酒店物业,通过重新定位和改造,打造“锦江都城”品牌。公司透露,“锦江都城”品牌将成为未来重要的营收增长点,未来3到5年计划发展至100家。此次收购的“时尚旅”酒店将加快提升“锦江都城”品牌的影响力。

锦江股份指出,此次推出的“锦江都城”中高端酒店品牌,可发挥“锦江”品牌的影响力,并将进一步加大“锦江之星”、“金光快捷”、“百时快捷”等经济型酒店的市场拓展力度。

(董宇明)

北方股份:借力融资租赁平台抢市场

如今,随着国家对民营资本的逐步放开,矿山开采、能源开发、基础设施建设等原来只属于大型国企专属的投资领域,吸引了越来越多的民营企业开始涉足其中。对于这些资本实力并不十分雄厚的民营企业,传统的直销模式显然不再适合这个新兴市场。如何在激烈的竞争中分享市场蛋糕,就需要主动变革营销模式,探索构建能够降低采购门槛、符合双方利益需求的合作方案。

今年以来,北方股份借助山西金融租赁有限公司提供的融资租赁平台,使TR系列矿用车辆源源不断地进入青海木里矿区,并凭借过硬的产品质量和贴心的售后服务得到了越来越多客户的认可。

“变”与“不变”中的求解之道

如今的矿用车辆市场“硝烟四起”,数十家企业在这个狭小的空间激烈“厮杀”,抢夺市场份额。作为我国矿用车辆行业龙头企业,北方股份面临着严峻的竞争压力,诸多对手携其品牌和规模优势,以零首付、降价、赊销等方式不断地对北方股份的传统典型市场发动“冲击”,在新兴市场领域进行针对性竞标。

北方股份总经理邬青峰在“庆祝北方股份成立二十五周年”一文中对北方股份未来的发展有过精准的论述:“北方股份未来必须要在‘变’与‘不变’中审慎权衡,所谓‘不变’,就是必须坚持向客户提供高可靠性矿用车辆;所谓‘变’,就是必须不断地适应市场需求,快速反应,变革营销模式,推动营销体系向多元化延伸。”

挑战和压力之下,北方股份2012年经营业绩强势攀升,全年实现营业收入25.54亿元,再次领跑行业。究其原因,就在于北方股份既牢牢守住了“不能变”,同时又更加关注“必须变”。2013年,北方股份将这种“必须变”延伸到了更广阔的市场,并再次寻找到了新的经济增长点。

青海省木里矿区位于海拔4200多米的天峻县木里乡,矿区总体规划范围内共有资源储量35.4亿吨,拥有发热量达到7000大卡以上的优质焦煤,而且剥采层较低,利于开发利用。随着管

理的日益规范化,矿区的年产量也逐渐增加。原有的小挖机配公路自卸卡车运输的采剥方式已经不能适应矿区生产的需要,生产承包商对大型设备均有一定的需求,加上矿方对生产现代化及作业安全重视度的不断提高,大型运输设备拥有潜在的广阔市场空间。据悉,目前,矿区生产主要以外包为主,以义海能源为例,共有20家民营承包商,这20家下面大约有60至70家个体承包商,小车大约有1000多台。

北方股份公司客户服务中心经理肖维斌给记者算了一笔账:通过对各矿区年产量和车辆配置数量进行综合测算,每个生产矿区50吨左右矿车需求量约50台,100吨级矿车需求量约25台,等到木里矿区各矿完全正常生产后,车辆总需求量将达到450台左右。“这将是一块巨大的市场蛋糕,我们必须将这个区域打造成北方股份新的增长点 and 重要的利润来源。”肖维斌信心满怀地说。

借力融资租赁 动力强劲“走四方”

肖维斌的信心并不毫无道理,截至目前,北方股份已有31台TR50矿用车辆,5台TR100矿用车辆在木里矿区运行。之后,还将有15台TR50、5台TR100及更多的矿用车辆发往该区域。

北方股份矿用车辆技术含量高、可靠性强,单车价值也高,木里矿区的承包商和分包商均为民营性质,流动资金较少,一次性支配资金量也不充裕,他们如何能够下得了“血本”,批量引进北方股份矿用车辆?面对记者的疑问,肖维斌笑道:“我们有融资租赁的法宝,帮助我们降低了双方的合作门槛。”

肖维斌所说的“法宝”,就是北方股份与山西金融租赁有限公司于2013年1月19日签订的《融资租赁合同》框架协议,协议以收益共享、风险共担为基础,确立了见物回购的协议条款,以维护双方共同的利益。根据协议要求,在山西金融租赁有限公司与用户同意的情况下,该公司再与用户签订《融资方案确认书》,以此为户提供融资服务。据悉,宽体自卸车虽然价格低廉,但可



◎北方股份矿车

靠性差、安全系数低,质量事故频出不穷,让木里矿区客户苦不堪言,“赚的钱还不够支付维修车的费用”。记者了解到,北方股份矿用车辆在木里矿区客户群体里有着较高知名度和优良的口碑,融资平台的搭建,为广大客户接触、使用北方股份的产品疏通了渠道。

“保姆式”服务的魅力

用户对北方股份的赞誉当然不仅仅局限于采购门槛和产品质量,对于高出勤率、高附加值的矿用车辆而言,服务无疑是用户最为关注的。因为一旦矿车停运,给用户带来的损失不仅仅是收益的骤减。而北方股份恰恰在服务上找到了着力点。

近日,北方股份在青海省西宁市举办了“北方股份青海木里矿区TR50、TR60和TR100产品推介会”,邬青峰总经理表示,“保姆式”服务不仅仅是对客户的承诺,也是对我们自身的严格要求,一切以客户为中心始终是我们的宗旨。邬青峰强调,北方股份将以科学的工艺标准、规范的生产流程、严格的检测体系、完善的售后服务,打造质量更加过硬、性价比更加突出、能够为用户创造更大效益的优质矿车。

(杜超 张远加)

科大讯飞收购启明科技 有望加速占领教辅市场

科大讯飞近日公布,科大讯飞拟收购广东启明科技发展有限公司100%的股权,双方于12日达成收购意向。

据公告,科大讯飞拟收购启明科技5008万元股权,双方需于框架协议签订两个月之内达成股权转让协议。

公司认为,此次收购启明科技,对扩大公司在教育行业影响力,加快考试业务推广速度,提升公司的行业地位和市场规模等综合实力将发挥积极的作用。

资料显示,科大讯飞是我国最大的智能语音技术和解决方案提供商,公司语音核心技术近年处于国际领先,2012年业绩保持良好增速。据公司年报,2012年公司营业总收入78,394.07万元,比上年同期增长40.74%,实现利润总额20,269.07万元,比上年同期增长41.01%,实现归属于上市公司股东的净利润18,240.49万元,比上年同期增长



37.53%。

启明科技是国内领先的的教育招生考试信息化服务提供商,主营业务包括招生考试管理信息平台、网络化考试平台、教育资源管理平台等,主营产品为招生考试软件系统与服务、考试数据处理、标准化考场相关产品及系统。2012年启明科技实现营业收入6101.79万元,净利润2,013.91万元。

据悉,科大讯飞此前曾与中国移

动、中国电信就语音产业发展达成合作。今年2月,中国移动入股科大讯飞15%股份,共同推行语音门户建设;5月,公司与中国电信签署战略合作协议,共同致力智能语音产业发展。

一些券商表示看好此次收购。安信证券14日发布研报称,此前公司的语音和产品已在广东高考、江苏中考、重庆中考中成功应用并获得广泛好评,未来有望借助启明科技与各地教育考试院的良好关系进一步推广普及,此次收购有望加速公司外延拓展。

广发证券认为,科大讯飞开发的普通话口语评测技术和英语口语自动评分技术获得官方考试机构认可,因此公司在模拟考试市场占据极大的优势地位。考虑到英语口语市场的庞大市场规模,公司有望凭借中考、高考指挥棒作用未来将占领教辅市场的制高点。

(殷语临)

航空动力拟募资购95.88亿元航空发动机业务资产

80%股权,中航集团拟注入资产为其拥有的与航空发动机材料组装、试车业务相关的资产以及负债。

从业务属性来看,本次重组拟注入资产包括了黎明公司等三家发动机主机研制企业、西航集团发动机总装试车等资产,吉发公司等三家发动机修理企业,以及专业从事航模发动机研制的深圳三叶。

本次重组标的资产的预估值为95.88亿元,预估增值率为89.75%。按照14.00元/股的发行价格计算,本次发行股份购买资产的发行股份数量约为6.85亿股。本次配套募资定增底价14.00元/股,发行数量预计不超过2.28亿股。

航空动力称,通过本次重组注入,公司业务范围从航空发动机实体研制扩展到修理,从大型发动机扩展到大中小型发动机,从传统发动机扩展到新型发动机,发动机主机产业链得到完善和优化,发动机主机产品结构更加丰富,有助于研发能力的提高,有利于突出公司主营业务优势,增强公司综合竞争力。

(周重志)

黎阳集团、华融公司、东方公司、北京国管中心等8家交易对方。

本次重组的标的资产为7家标的公司的股权及西航集团拟注入资产。7家标的公司股权分别为黎明公司100%股权、南方公司100%股权、黎明动力100%股权、晋航公司100%股权、吉发公司100%股权、贵动公司100%股权和深圳三叶



云计算万亿元市场开启 东华软件加速布局

近日,第五届中国云计算大会在北京召开。会上,业内专家预计,2015年,我国云计算产业链规模将达7500亿至1万亿元,在战略性新兴产业中所占的份额有望达15%以上,东华软件、用友软件、浪潮信息等云计算相关上市公司将直接受益。

上述业内人士认为,短期之内云计算需求主要来自传统IT设备的改造和转型、新型应用软件的升级以及移动互联网的广泛普及。本土的软硬件生产商、系统集成商和云计算平台提供商将迎来巨大商机。

作为国内优秀的信息系统提供商和服务商,东华软件是我国仅有的同时取得计算机信息系统集成、涉及国家秘密计算机信息系统集成、CMMI三项资质最高等级的两家企业之一,并且在金融、能源、医疗、政府等行业和细分市场上获得成功,抢占了相当的市场份额。

2012年以来,东华软件在“金融云”领域实现了技术和业务模式的创新,建立了“云平台”,据了解,目前东华软件已经成功签约近60个村镇银行,可以预计“云平台”将会成为公司新的增长点。同时,公司在云计算领域同诸多国际知名公司深入合作,是IBM的高级合作伙伴和IBM云中心的合作伙伴,以及云计算操作系统提供商VMware的全球顶级合作伙伴。

此外,2012年东华软件启动10亿元可转债项目,募资用于东华云平台、中小商业银行一体化云服务平台、区域数字医疗服务云服务平台等六大项目。通过计算项目的建设,东华软件将打造出这些时代的一体化解决方案交付能力,未来通过基础架构云平台和行业应用云平台的建设,产品的可复制性将增强,项目实施成本将降低,有助于公司盈利能力的稳定提升。

(胡仁芳)

安妮股份涉足物联网 提升盈利能力

安妮股份日前公告称,拟与厦门安捷物联网网络科技有限公司及其股东签订《增资协议》,对安捷物联增资1125万元;增资后公司持有安捷物联51.1364%股权。

本次增资后,可充分发挥安捷物联的优势,依托公司的销售网络和客户资源迅速进军物联网行业解决方案领域,并与公司的标签印制业务形成上下游整合,有利于拓展业务并提升盈利能力。

安妮股份主营高档商务信息用纸,主要产品包括热敏纸、无碳打印纸、彩色喷墨打印纸。公司不断延伸产业链,建立了“涂布>印刷>分切>销售”一体化业务模式,公司最大的优势在于营销网络比较健全。

公告显示,安捷物联以无线射频识别(RFID)自主技术为核心,致力于RFID的技术研发、产品制造和应用推广。安妮股份2012年实现净利润1022.29万元,而对安捷物联增资1125万元已经超过了公司的净利润。对此,安妮股份表示,收购安捷物联后预计可增加2013年归属母公司所有者的净利润76.7万元,此次增资后将增加公司新的利润增长点,有利于公司长远发展。

安妮股份的优势在于产品的标准化,由于技术含量不高,市场供应充足,近年来标准化产品的市场竞争激烈,公司的收入增速与行业平均水平基本持平;定制化产品是为特定客户提供的满足其特殊要求的产品,此类客户对价格的敏感度不高,但是对产品的稳定性、安全性、防伪功能等方面有着特殊的要求。公司进军物联网行业后,将有助于提升公司的生产、配送和服务能力,为公司长期盈利能力奠定基础。

(孟红)