西安旅游定增3.6亿元 强化酒店主业战略落地

1996年上市的西安旅游日前公布首次再融资方案。公司计划非公开发行股票拟募集资金不超过3.6亿元，其中用于胜利饭店拆除重建项目3.1亿元,补充营运资金不超过5000万元。本次发行股票数量不超过5600万股，发行价格不低于6.05元/股。

长久停留在出售资产、转战多种业务的西安旅游，终于以实际行动证明了回归主业的决心。20日方案中,公司将启动胜利饭店的重建。资料显示,胜利饭店于1969年建成,为当时西安最好的酒店之一,如今却因客房结构、设备新旧、设施条件和客房单价上严重落后,2009年即已处于亏损边缘，上市公司管理层决定停业以择机重建。根据方案,重建的目标是实现盈利并提升上市公司业绩,让胜利饭店再次成为西安市同档次酒店中的标杆,恢复其历史地位和竞争优势,为公司实现振兴酒店业务战略目标迈出重要一步。公司管理层表示,以胜利饭店的重建为开端,将陆续对部分老旧酒店进行装修改造，实现规模化、连锁化、标准化经营,提升公司各酒店的入住率和单房价格,最终实现酒店业务、旅行社业务协调发展、相互支持,产生协同效应,使公司的盈利能力得到快速提升。

在此一计划上，根据测算胜利饭店的投资利润率14.10%,也显示出了十足的投资价值。事实上，新的胜利饭店就位于西安正在兴建的地铁4号线中枢位置,亦与出站口临近。

在补充流动资金的安排上，则同样显示了公司新一届董事会振兴主业的雄心,其首选的重点和突破口均是“酒店业务板块”,主要措施是增加“西安旅游?关中客栈”数量,实现连锁经营和规模效应,向专业化、标准化的管理要效益,提升公司的经营业绩。除目前“荣江店”、“悦诚店”等三家之外,计划未来3年内新增5–6家“关中客栈”连锁酒店,如此扩张对租赁费用、改造费用均形成需求。

有长期关注西安旅游的分析人士认为，本次非公开发行是振兴酒店主业、提高公司酒店业务市场竞争力的重要措施,但更重要的是,上市公司长期缺失再融资能力已经对实体经营造成了相当的压力,本次定增应该是宣布了良性经营理念的回归。 (王原)

林洋电子进驻上海自贸区 布局海外业务拓展

林洋电子日前公告，拟以自有资金出资1000万元,在上海外高桥自贸区全资设立林洋能源科技(上海)有限公司(简称“林洋能源”)。

公告显示，拓展国际业务是公司在上海自贸区设立子公司的重要原因。公司认为,此举将有利于公司相关产品的贸易进出口及相关产业的延伸，这将有助于提升公司营业收入和盈利能力,保证公司持续稳定发展。

据了解,近年来,作为国内电工仪表行业龙头企业,林洋电子以电力行业为核心,进一步明确一体两翼的发展战略规划。在行业及产品上以智能电网计量产品为主,向节能、新能源领域拓展,并逐步聚焦主打产业及产品。而在市场开发及营销方面,公司在巩固国内业务的同时,进一步加强营销团队建设,完善营销激励制度,积极开拓国际市场。

据悉,公司经过多年市场开拓,长期实践与推广技术营销、无缝营销,在电力系统及非电力系统客户中建立了良好的口碑。目前公司已构建了融合市场、服务与技术于一体的强大的营销服务体系,产品已经遍布全国各个角落,并远销到欧洲、南美洲、中东、澳大利亚等20多个国家和地区。

公司半年报显示，上半年公司实现海外销售收入超过2950万元。虽然在整体收入中占比较小,但与去年同期相比有了较大幅度增长。

对于此次投资设立子公司,公司表示,将利用上海自由贸易试验区在国际贸易结算和建立具有离岸特点的国际账户等功能先试先行的优势,积极扩展主营产品的国际业务能力,从而满足公司业务拓展及优化战略布局的需要。

根据公告,林洋能源成立后将除了从事与公司现有产品相关的进出口业务外,还将涉足承包境外智能电网设备安装、节能设备改造、道路照明、室内外照明、景观照明、太阳能光伏发电等各类工程的设计、施工、安装和维护;承办国际运输代理业务;境外独资或合资建厂、收购和兼并业务。 (萧童)

“好想你”三大转型撬动亿万枣市场

提起红枣品牌,很快就可以联想到“好想你”。在中国红枣行业,“好想你”无疑是执牛耳者,就在今年新疆的红枣集市上,只有“好想你”定下当日收购的第一单价格,市场才会开始交易。然而,回顾这两年,“好想你”似乎过得也并不轻松,三公消费影响业绩、专卖店数量减少等传闻不时围绕着公司,“我们在转型,”好想你董事会秘书石聚领在最近的一次投资者交流会上解释道,“转型是为了公司更好的发展，目前我们落实的策略已渐渐有了成效。”

2012年起,好想你与“定位之父”特劳特公司合作,这家服务IBM、惠普、宝洁、雀巢、东阿阿胶、香飘飘等客户的全球战略咨询企业在经过长时间的调研后，为“好想你”提出了三大转型战略。

转型一：生产型企业向销售型企业转型

10年前的红枣行业是一片“蓝海”,而随着市场竞争的加剧，该领域更为考验企业的综合实力,产品、渠道、品牌,占据全面优势的企业才能获得最大的市场份额。也许，一位多年在郑州新郑好想你生产基地工作的员工，经历这几年红枣市场的举步发展,他的评价更为贴切,“过去,只要生产出来就被经销商一抢而光,根本不愁卖,真的是供不应求;现在,市场竞争激烈了,但我们的产品、品牌也更好了,我们很早就开始关注消费者的需求，相比同行我们领先太多了。”

“简单地说,我们是从产品经营走向品牌经营。”石总介绍说,如何才能在消费者心目中建立起不可替代的品牌形象,对此,石总似乎显得自信满满:“好想你是全国知名的红枣品牌,尤其在郑州,家喻户晓,红枣只认好想你。我们在郑州有着非常成功的品牌运作经验，我们希望一个地区一个地区的复制，首先深化好想你在上海市场的品牌影响力,再以此作为样本市场,开拓北京、武汉、华南地区等等。”

而对于投资者来说，最关心的还是好想你的收入与利润。这样的转型,公司品牌宣传投入多少,预计销售提升多少,是近期交流会上投资者问得最多的问题。证券事务代表豆妍妍对此做了解答:“食品品牌的投入不像保健品,短期之内会有1比10的回报率,但它的好处是可持续的、长期有效的，在很长一段时间里都能留在消费者的心目中,从而促进销量。”

转型二：礼品型产品向休闲食品转型

今年三公消费禁令一下，各高档消费品不同程度受到影响,作为“枣中贵族”的好想你也受到波及,半年报收入、利润均略有下降。“我们去年就向休闲化食品做转型”豆妍妍认为市场对好想你有所武断,作为好想你的精品系列产品其销量占到整体销量的20%左右，其中用于送礼的约占一半，其他为高收入人群的自我消费,“礼品需求肯定有所受影响，但由于占总销量的比例只有10%左右，因此影响并不会太明显”。

对于好想你的休闲化，在走访市场发现，好想你的大部分产品以最好的红枣品种—灰枣为原料,即使是好想你二级枣,成本也比金丝枣贵上20多倍。优势的枣原料,经过冷热水波浪、喷淋、针刺、毛刷等5道清洗工序,烘干、冷冻、臭氧3道灭菌工序,再经分拣、精选等共18道生产工序,不添加任何糖等调味剂,最后制成“原枣”产品,最大程度保证了红枣的营养成分。

如果说好想你“原枣”系列尚有其他品牌同类产品的话,那么好想你的“即食无核枣”目前则在市场上独此一家。这是好想你引以为傲的专利，和无核类蜜饯枣不同的是,无核原枣类产品完全不破坏枣的表皮,能清楚看明白枣的原生态品质，名副其实颗颗精选。

转型三：单一专卖店向专卖店、商超、电商并进转型

据了解,与星巴克关闭同一区域内相邻过近的门店不同的是，好想你选择淘汰的是“冬天卖枣、夏天卖冰棍”的小店、店内店、夫妻店,这些店铺在好想你的转型中未按照标准的店铺形象进行升级，且服务意识差、单店销量低,这是好想你在转型过程中必须舍弃的。“经过升级,店铺的单店销量同比提升10~20%。由于是新开张,数据对比并不明显，但消费者的反馈都非常好。”另一方面,专卖店的成功模式也让好想你的商超渠道收益。从去年起,好想你大力发展通过与沃尔玛等超市的合作，扩大消费人群。在重点市场上海、武汉、郑州,商超KA系统渠道覆盖率已达到90%，通过近期公司对上海商超渠道的调研发现,上海商超布局已基本到位。“好想你专卖店多年来在上海经营的口碑让我们进入商超渠道都相较顺利,各项费用非常合理,有些还给予了较大幅度的优惠。而且,我们也不担心商超与专卖店相互竞争，两者的产品定位不同,商超有自己的特色与包装,主打休闲,专卖店则更家庭化、商务化。”

在发展专卖店、商超的基础上,好想你也瞄准了电商这一新兴渠道。还记得今年双十一的那场网购盛典吗?在天猫,好想你取得了红枣品类第一、零食品类第三的成绩,销售收入超过1200万元,去年的双十一销售额也已达到了860万。值得注意的是,1200多万仅是天猫披露的11月11日当天24小时的数据,而好想你的促销活动则持续3天，错过双十一的人都会在后几天的小高峰时间段继续购物。尽管具体数据可能需年报披露后才能知晓，目前可知的是,2012年度好想你的电商销售收入实现2,896万元,同比增长683%;2013年上半年则已经实现销售收入2,270万元,同比增长748%。与销售额迅速提升相对的是，好想你在运营上的费用会比普通网店节省得多,“知名品牌会带来了更多流量”多年研究电商的专家说道,“而流量费用则是网店最重要的成本构成之一”。

“精耕细作专卖店渠道、强力发展商超传统渠道、大力发展电子商务”是好想你的渠道转型，未来销售渠道三驾马车并驾齐驱让投资者对好想你有了更多的期许。

(理财)

苏大维格3690万增资维业达 拟做大触控导电膜产业

在2012年底投资设立苏州维业达触控科技有限公司后,经过前期投入,面对行业发展机遇，苏大维格决定加大投资。

公司22日公告,为进一步扩大维业达经营规模,增强其资金实力,提升市场核心竞争力,促进公司长远发展,公司拟与维业达其他股东对“触控导电膜产业化项目”实施方案进行追加投资。

公司计划使用超募资金3690万元向维业达增资。增资完成后,维业达注册资本将由人民币3000万元增加至7,500万元，其中，苏大维格将持有维业达5220万元出资，占维业达注册资本的69.60%。

据了解,目前应用前景广阔的触控屏核心器件新型透明导电材料主要采用ITO（氧化铟锡），而中大尺寸ITO透明导电膜尚无法满足低方阻、低成本的产品应用需求,行业内也在迫切寻找可量产的非ITO透明导电材料方案。而公司前期开发了基于纳米压印技术的非ITO的透明导电膜方案，具有低方阻、高透过率、柔性可挠曲的特征,在中大尺寸触摸屏的应用上具有优势，符合

行业发展要求。

为了建立触控导电膜生产线，实现触控导电膜新产品的产业化，公司在2012年底出资1,530万元与另外三个出资人共同投资设立了维业达。当时维业达注册资本为3,000万元，预计达产后可实现年产平板电脑触控导电膜900万片、笔记本触控导电膜200万片、一体机触控导电膜100万片，实现触控导电膜产品的初步产业化。

据介绍,通过前期投入,维业达目前已经具备生产非ITO透明导电膜的生产条件,随着行业趋势逐步明朗,公司迫切需要进一步扩大生产能力，加速新型非ITO透明导电膜批量生产，抓住行业发展机遇,提升公司经营业绩,实现利润增长。同时,为了提供完整的触摸屏传感器产品,公司还需要向下游延伸,拓展产品线,增加OCA贴合、性能测试与检验等配套产能。

因此，此次增资也将围绕上述目标来追加投资。公告显示,本次维业达股东向维业达增资资金将用于追加“触控导电膜产业化项目”投资,主要用于维业达新增生产车间建设及设备购置，在原有触摸屏导电薄膜的基础上，进一步完善生产工艺,扩充产品生产规模,形成配套触摸屏传感器的生产能力。

据悉，未来维业达计划大力发展营销网络渠道,紧抓高端市场需求信息,以提高产品市场占有率。同时,将通过科学组织项目的实施，争取尽快扩大投产规模，促进产品技术提升、生产规模的扩大、工艺设备水平提高,增强在微纳光学制造行业的竞争力。

公司预计，结合未来市场的环境假设,维业达全部达产后,有望实现年销售收入24961.20万元；实现净利润4474.00万元。

(中证)

尔康制药 落子柬埔寨 开发木薯淀粉

11月19日，尔康制药召开临时股东大会审议通过了《关于使用部分超募资金投资建设药用木薯淀粉生产项目的议案》。

资料显示,尔康制药拟使用部分超募资金2亿元投资建设年产18万吨药用木薯淀粉生产项目,实施主体为公司全资孙公司湖南尔康(柬埔寨)有限公司,项目选址位于柬埔寨王国马德望省。

据了解,药用淀粉主要用作片剂、胶囊剂、颗粒剂的填充剂、稀释剂。目前全国药用淀粉生产厂家仅有30余家，大部分厂家药用淀粉年产量在10000吨以下,将近90%的药用淀粉由食品级企业提供。其中,国内大部分的药用淀粉选用的是玉米淀粉。

“目前国际上采用的药用淀粉大多是木薯聚纤维,而国内淀粉制作没有分类,由于不同的淀粉制作工艺不一样,所以会存在一些问题。”尔康制药董事长帅放文说道。

据其介绍，玉米淀粉由于采取干法制取，在生产以及保存的过程中更容易滋生螨虫等微生物，难以达到药用辅料的要求标准。而木薯淀粉采取的是湿法,通过把木薯快速粉碎，过滤和高速离心等一系列工艺流程制成。其中的大肠杆菌、螨虫等微生物含量得到有效控制，更适合用作药用辅料。

而对于项目落址柬埔寨的原因,帅放文表示,柬埔寨土质条件好且具备原料以及劳动力成本优势是该项目顺利实施的有效保障。

据测算,项目实施后,除了木薯淀粉以外，每年可生产3.6万吨副产品木薯渣。达产后，木薯淀粉年销售收入预计为5.04亿元,利润总额为5354万元,木薯渣将贡献年销售收入2880万元，贡献利润936万元。

(顶尖)

海润光伏拟投资百亿建1GW光伏电站

受益于陆续出台的扶持政策以及电价补贴的落地，大规模光伏发电项目接连上马。海润光伏继承接顺丰光电479MW光伏电站项目后,拟投资百亿在内蒙古阿拉善盟建设1GW光伏电站。

公司与内蒙古阿拉善盟行政公署签署了光伏电站投资意向协议。公司拟在阿拉善盟地区投资光伏电站项目，规划总投资建设容量为1000MW的太阳能光伏并网电站，总投资100亿元人民币左右。一期投资建设容量为100MW的太阳能光伏并网电站，一期投资10亿元左右，一期投资项目计划在2014年度完成。

公司表示,此项目尚需国家有关部门审批,公司将力争三个月内完成立项所需的各级报批工作。该项目将有利于公司未来几年快速有效地拓展在内蒙古阿拉善盟地区的太阳能电站业务,符合公司的发展需要和长远规划,如能顺利实施将对公司经营业绩产生积极影响。

公司认为此项目也具有良好的社会效益。本项目充分利用阿拉善盟地区丰富的太阳能资源、光伏并网电站建成后可大量输送清洁能源，并减少二氧化碳排放,不仅有效补充当地用电需求,同时利用戈壁荒滩,对节能环保、荒漠绿化以保持水土也有积极的社会效益。

光伏业回暖以来，海润光伏也加速了投资步伐。承接顺丰光电EPC479MW光伏电站项目，与十一科技签订总价逾8亿元、总规模290MW的光伏电站共建项目,拟投资百亿建设阿拉善盟项目,光伏发电项目的投资、规模逐渐加大。

业内预计，随着分布式光伏政策实施细则和金融扶持政策的出台，分布式光伏市场有望大规模启动。同时根据国家能源局下发的函,2014年光伏电站建设规模提高两成,达到12GW,光伏产业回暖的局面正在全面打开。

(吴耘 李琳)