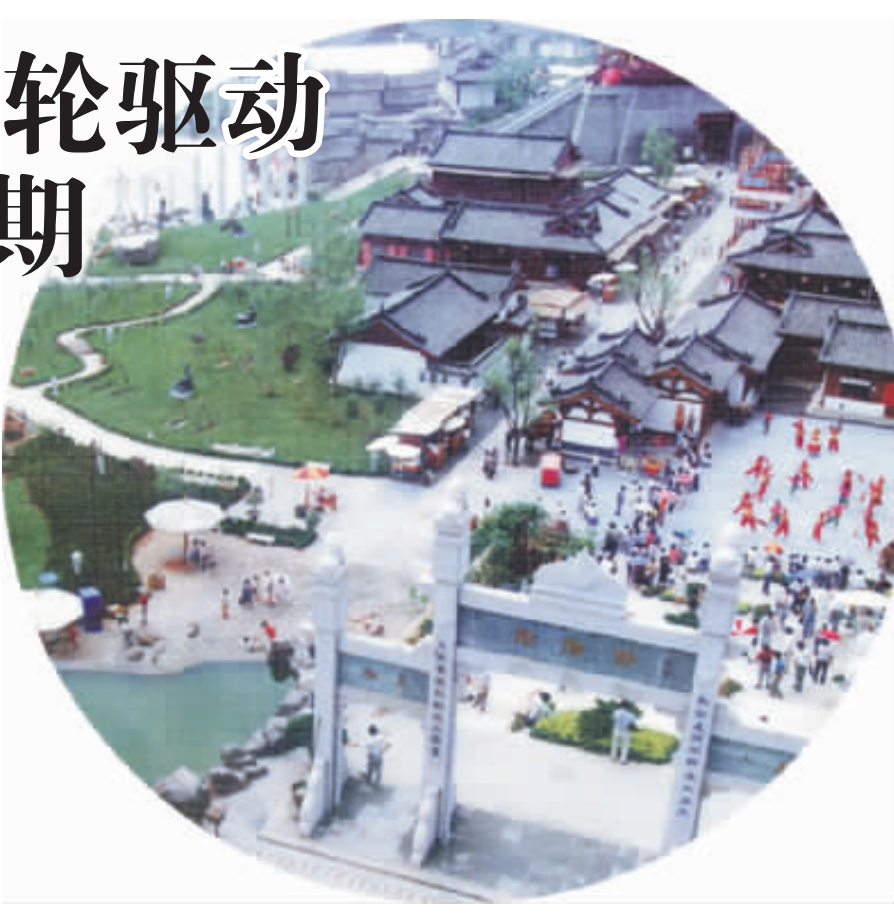




人工景区 + 影视双轮驱动 宋城股份进入收获期



友阿股份 进军彩票业

继天虹商场之后,又一百货零售商涉足互联网彩票领域,寻求从传统零售业中突围。

友阿股份近日分别与湖南省体育局体育彩票管理中心、湖南省福利彩票发行中心就开展代理销售彩票项目签署了相关合作协议,公司拟5000万元设立全资子公司“湖南友阿彩票网络科技有限公司”,专业运作彩票的代理销售、营销推广等。

根据双方合作协议,彩票中心授权友阿股份在其所属的实体店代理销售湖南省内发行的体育彩票以及利用其业务所涵盖的渠道进行体育彩票的营销推广;公司经授权,可开展乐透型、数字型体育彩票、竞猜型体育彩票、纸质即开型体育彩票、高频型体育彩票等彩种的彩票销售业务并按照彩票销售额的一定比例取得代销佣金。

公司表示,将通过各种购物送彩,并利用“微友阿”微信平台、“玩友阿”手机客户端、网站平台等渠道的优势进行形式多样的彩票宣传和推广,并将在法律法规允许的范围内,就互联网彩票(无纸化彩票)销售进行拓展,包括但不限于以下形式:网站售彩、移动互联网、手机售彩、微信售彩、电话售彩等。(祁豆豆)

与A股其他旅游类上市公司相比,宋城股份年营收仅5亿元左右,但市值却仅次于行业老大中国国旅。

记者注意到,公司人工景区业务毛利率接近70%。杭州宋城景区一直贡献公司利润绝大部分,随着去年三亚、九寨等地项目的落地,这一局面有望改善。据记者了解,三亚项目在去年8月营业后已实现盈利。另外,公司投资大盛国际的协同效应也正在逐渐显现。

坐落于杭州西部的宋城景区,一直保持“主题公园+旅游演艺”的风格,包含《宋城千古情》演艺、市井街等多个游览区域;是宋城股份不折不扣的“现金奶牛”。

财报显示,2010年~2012年,宋城景区分别实现营业收入3.21亿元、3.41亿元、3.95亿元,占上市公司营业总收入的比例分别为76.98%、67.63%、70.72%,其中2011年、2012年增速分别达6.3%、15.75%。

记者注意到,随着其他项目的落地,宋城景区对公司的业绩影响正在逐渐减弱。

2013年业绩预告显示,宋城景区2013年营收与2012年基本持平。宋城股份投资总监许耀文对记者表示,“受天气、旅游法等影响,宋城景区去年收入能持平已经很不简单了。今年经营环境会好很多,特别是

杭州旅游人数依然在保持增长。同时,公司今年新建了剧场,4月份将在宋城景区增加中国演艺谷项目。”

杭州旅游局数据显示,2013年杭州一共接待国内游客9409.1万人次,同比增长14.2%。有分析人士认为,杭州作为国务院确定的重点风景旅游城市,在消费升级加大政府重视的大背景下,未来游客量仍有望保持稳定增长。

记者注意到,宋城股份去年将“主题公园+演艺”模式复制到了三亚、丽江、九寨等国内知名风景区;其中三亚项目已于2013年9月开业,丽江、九寨项目将分别于今年一季度和二季度开业。值得注意的是,上述当地已有多项演艺项目,例如三亚的《海棠秀》、《美丽之冠》,丽江的《印象丽江》等。

但许耀文却认为,“《三亚千古情》反映的是三亚当地文化,很契合旅客的需求,和主题公园结合的特色也比较受观众欢迎;其次,《三亚千古情》投资高达4.9亿元,比其他演艺项目高得多,也能给游客非常好的体验。”许耀文还透露,《三亚千古情》火爆程度已超过市场和公司预期,去年已盈利,今年肯定也会盈利。

除大力发展传统的景区演艺项目,宋城股份也将触角延伸至目前火爆的影视

圈。去年底,公司宣布拟以1.05亿人民币收购大盛国际35%股权。资料显示,大盛国际是国内二线电影公司,曾制作发行了《小时代》、《小时代2:青木时代》等影片。

许耀文认为,国内除华谊兄弟、光线传媒等一线影视公司外,大盛国际在二线公司排名中十分靠前。而大盛国际也有望借

助宋城股份大幅缓解目前的资金困境。

有分析人士认为,参股大盛国际能给宋城股份现有业务带来明显的协同效应,美国迪士尼的发展模式就是主题公园与影视相结合;未来大盛国际拍出具有影响力的影片,都可以移植到宋城股份的主题公园、演艺业务中。(每经)

赛为智能 9.9 亿 收购金宏威

国内专业智能化系统解决方案提供商赛为智能在停牌三个多月后,宣布拟以现金和发行股份相结合的方式,出价9.9亿元收购金宏威100%股份,并以非公开发行方式配套融资2.8亿元。收购完成后,公司将直接切入智能电网领域,业务规模、盈利水平等方面将得到大幅提升。

据公告,公司计划以每股8.76元的价格向李俊宝、深圳市绿能投资有限公司、王桂兰、上海五岳嘉源股权投资中心(有限合伙)、北京睿石成长股权投资中心(有限合伙)、深圳飞腾股权投资基金(有限合伙)等14名股东发行股份及支付现金购买其所持有的金宏威100%股权,交易总价9.9亿元,其中2.9724亿元以现金支付。此外,公司拟以同样的价格向自然人周勇和天堂硅谷发行股份,共计募集配套资金2.8032亿元。

资料显示,金宏威成立于2001年8月,注册资本1.476亿元,主要为电力行业提供电网信息化建设解决方案、配电自动化系统解决方案、用电信息采集系统、变电站辅助监控系统、10kV智能化开关设备等电网智能化产品,同时为广播电视、石油石化等行业客户提供信息系统集成服务。

根据公司与李俊宝、绿能投资签署的《利润补偿协议》,标的公司承诺2014年至2016年度扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为7800万元、9000万元和10000万元。

公司表示,通过本次收购,将迅速切入电网智能化领域,并有助拓展公司业务覆盖领域,进入电力行业、广播电视、石油石化等领域,从而进一步提高公司的创新能力和市场占有率,并大幅提升公司盈利水平。(严翠)

新国都布局网络游戏 挺进互联网纵深领域



新国都日前公布重大资产重组交易预案,将以8.4亿元股权和现金购买深圳市范特西科技有限公司(简称“范特西”)100%股权。这是公司继2014年1月初宣布投资互联网数据中心之后,进一步将业务向互联网纵深领域延伸。同时,新国都还公布了市场期待已久的股权激励方案。

资料显示,范特西是国内领先的体育类网络游戏开发商和运营商,依靠自主研发先后推出了多款体育类网络游戏精品,通过各大游戏平台 and 自主渠道吸引用户。截至2013年10月份,范特西主流的游戏累计充值金额达到4.68亿元,确立了范特西在网络游戏体育类细分领域的行业领军地位。

根据新国都与范特西全体股东签署的协议,本次交易对价预计为8.4亿元,其中66.67%即5.6亿元以增发股份方式支付,另外2.8亿元以现金支付,现金则需要向新国都三大主要股东发行股份募集而来。

新国都深耕电子支付技术领域多年,在电子支付、移动支付领域,其市场占有率、设备保有量均位于行业前列,公司一直坚持技术创新,基于云计算平台的金融POS机正在研发,而电子支付、移动支付未来存在很多创新机会,行业发展前景良

好,未来公司将对电子支付、移动支付技术持续投资。

新国都董事长刘祥认为,本次交易是为了吸收互联网基因,借鉴纯互联网企业的管理思维和业务模式,帮助新国都现有业务和企业管理思维互联网化,最终实现新国都互联网战略发展的目标。

刘祥补充,互联网主要业务领域包括门户、电商、社交、娱乐,新国都早有意向深化互联网业务,选择从娱乐业务切入是综合考虑的结果。游戏是互联网娱乐的主要形态,现金流、毛利率、发展前景都是其它业务不能比拟的。我们看好游戏行业的发展,新国都希望通过此次并购交易介入游戏行业,把握互联网的历史发展机会。

为了保障交易完成后公司业绩的稳定,范特西股东亦对本次交易承诺,对未来三年的最低利润做出保障,并对交易完成后持有的股份设定有条件的锁定期,如果利润不达标,对方将以股票和现金补偿。当然,范特西未来利润超过承诺的部分,公司将提取一定比例用于激励团队成员。

本次交易披露的同时,新国都也公布了股权激励计划,公司计划以股票期权的形式,向公司166名核心员工授予680万股期权,在未来三年内完成。不过,股权激励不会将本次收购带来的业绩变动计入考核目标。

公司表示,本次股权激励主要是对现有电子支付技术业务核心员工的鼓励和认可,公司还将加大在电子支付业务方面的研发投入。(证券)



长电科技联姻中芯国际 打造集成电路制造全产业链

近日,长电科技对外宣布将与中芯国际分别出资2450万美元和2550万美元建立具有12英寸凸块加工及配套测试能力的合资公司,同时,长电科技将就近建立配套的后端封装生产线,共同打造集成电路制造的本土产业链。2月20日,双方正式签署了合作合同。

据介绍,凸块是未来三维晶圆级封装技术的基础,随着移动互联网市场的不断扩大以及40纳米及28纳米等先进IC制造工艺的大量采用,终端芯片对凸块加工的需求急剧增长。作为国内晶圆制造和封装测试环节的龙头企业,中芯国际和长电科技的此次合作被市场普遍看好。

对于新成立的合资公司的运作,据中芯国际方面介绍,通过长电科技的现金封装工艺生产线和中芯国际的前段28纳米先进工艺,将形成国内首条完整的12英寸本土半导体制造产业链。该产业链不仅缩短了芯片从前段到中段及后段工艺之间的运输周期,并有效地控制中间环节的成本,更重要的是贴近国内移动终端市场,极大地缩短市场反应时间,更好地为快速更新换代的移动芯片设计业服务。

有关此次合作,长电科技董事长王新潮表示,“双方通过优势互补,共同建立最适合客户需求的产业链将带动中国IC制造产业整体水平和竞争力的上升。”(顶尖)

青山纸业募资 13 亿加码主业 大股东出资 2 亿力挺

青山纸业日前公告披露了非公开发行预案,定增预案显示,青山纸业拟向包括控股股东福建轻纺控股(或其全资子公司福建盐业)在内的不超过10名特定投资者,以不低于2.08元/股的价格,非公开发行不超过6.5亿股,募资不超13.2亿元。其中,福建轻纺控股方面承诺,将以不低于2亿元的现金认购。

在扣除发行费用后,青山纸业拟投入13亿元募集资金,用于“福建莆田湄洲湾北岸经济开发区投资建设年产30万吨木浆粕项目”建设,木浆粕产品主要用于生产纤维素纤维—粘胶纤维(以粘胶短纤为主)。该项目总投资26.96亿元,建设期为24个月,项目建成达产后,公司将拥有设备先进、生产效率突出的木浆粕生产基地,形成年产30万吨木浆粕的生产能力。

青山纸业预计,到2040年世界纺织纤维的需求总量将突破1亿吨,但是受耕地、石油等资源的限制,棉花和合成纤维的产量不能无限增长。以粘胶短纤为代表的可再生纤维纤维将是未来发展的重点,进而为木浆粕行业带来良好的市场前景。(经纬)

光正集团借力中石油加快天然气布局

光正集团日前公告,公司控股子公司光正燃气有限公司与塔里木油田分公司塔西南石油勘探开发公司(下称“塔西南公司”)签订了战略合作协议,借助新疆天然气利民工程管道优势,在国道、省道有利地段建设汽车加气站,在工业园区进一步拓展工业用气市场以及LNG市场,并立即启动塔西南油田基地老加油站址汽车加气站建设项目,力争2014年上半年投产、下半年投运。

据了解,塔西南公司隶属中国石油塔里木油田公司,是喀什地区唯一的大型石油石化企业,也是中国石油最偏远的石油石化企业,承担着南疆三地州(喀什、和田、克州)工农业、城乡居民生活用气及农业生

产化肥供应任务。

此次合作由光正燃气与塔西南公司共同合作开发南疆五地州天然气终端业务,先立足于喀什、克州及第三师各团场天然气市场进行新的战略布局。合作由喀什聚力公司牵头,其他公司以参股的方式与光正燃气成立合资公司,共同经营。

合作后,光正燃气与塔西南公司将立即启动塔西南油田基地老加油站址汽车加气站建设项目,力争2014年上半年投产、下半年投运。除此之外,还将由塔西南公司销售部牵头深入研究天然气下游市场,提出新的合作开发项目,成熟一个实施一个。新项目实施视项目投资、预期收益确定双方投资比例,除基地老加气站项目外,原则

上采用由光正燃气控股的合作模式。在此基础上,双方还将沟通开展LNG加工及天然气深加工业务的前期研究。

对于此种合作方式,有专业人士表示,中石油和光正集团在此次油气改革之际,利用中石油加油站的广泛布局,合理增加车用天然气供应站,将实现1+1>2的共赢效果,并且在加油站新增加气站的方式技术已经非常成熟,所需要的改造成本非常小。

公司方面表示,通过与塔西南公司的合作,展开合资经营,在其原有加油站的基础上利用公司天然气销售的优势,改建为油气混合站,将加快光正燃气在南疆加气站的布局。(周鲁)

中国汽研 15 亿 打造 双桥产业园项目

中国汽研日前与重庆市双桥经济技术开发区管委会签署了《科技产业园项目投资协议》,约定由公司投资建设中国汽车工程研究院股份有限公司双桥产业园项目。

公告显示,双桥产业园项目占地522亩,预计累计投资15亿元,建设内容涵盖中国汽研特种车、电动车动力总成、商用车SCR等制造业生产基地。

其中,一期建设总投资约6亿元,固定资产投资约2.5亿元,主要建设特种车等整车及装备制造生产线。公司预计,项目将在24个月内基本建成投产,达产后,第一年实现销售收入5亿元,第二年实现销售收入10亿元,最终实现产能20亿元以上,提供就业岗位不低于300个。

公司表示,双桥产业园项目的投产将有利于公司产品结构调整和提质增效,有利于公司轨道交通和燃气汽车业务的发展,也有利于公司未来产业化项目的推进。(王炯)

中京电子拟 2.86 亿收购方正达

在停牌三个月之后,中京电子并购方案终于揭开面纱:公司拟以发行股份及现金相结合的方式,以2.86亿的总价收购柔性电路板企业湖南方正达100%股权,在进军柔性印制电路板(FPC)产业的路上再下一城。尽管交易方案并未披露收购标的的过往财务数据,但承诺2014年~2016年净利润分别不少于2800万元、3460万元和4114万元。

公告显示,公司拟以8.83元/股向湖南方正达股东方求、蓝顺明发行股份2757万股,以及支付现金4255.69万元购买其

持有的方正达100%股权,其中以非公开发行股份方式支付的比例为逾85%,以现金方式支付的比例不过15%。与此同时,中京电子拟向不超过10名其他特定投资者非公开发行股份募集配套资金不超过9532.05万元,用于支付现金对价款及中介费等款项,发行价格为7.95元/股,发行股份数量约1199万股。中京电子实际控制人杨林将认购不超过发行股份的30%。

方正达目前的主营业务是如日中天的柔性印制电路板(FPC)的研发、生产和销售,是应用于LED节能照明领域的FPC市

场较为领先的企业。据评估机构初步估算,方正达100%股权的预估值为2.86亿元。

中京电子称,公司面对海外市场需求萎缩、国内市场竞争激烈、成本不断上升等诸多不利影响,正进一步提高产品在中高端PCB市场的份额,确保公司主营业务的可持续发展。未来,公司将充分利用上市以后的资本优势,加快募集资金投资项目的实施,增强公司的盈利能力,并且希望通过行业内的产业整合,丰富公司PCB产品线,不断调整产品结构,提升公司整体竞争能力。(郑培源)