

中石化首座LNG项目完工

业内人士预计，随着该项目的完工，LNG接收站有望于今年9月份正式投入使用。届时，中石化将填补其LNG进口业务的空白，我国LNG进口版图也将增添一员大将。

或临下游需求疲软

不过，中石化LNG接收站投入使用后，短期内或面临LNG下游需求疲软的局面。

据市场机构安迅思监测，相比上游供应的“大步前进”，LNG下游市场发展则较为迟缓。自2013年7月天然气价改后，LNG的经济性优势相较于其它能源已不明显，下游投资速度有所放缓。以广东地区的车用加气站板块为例，2014年以来，该地区新增投用的LNG加气站数量仅为个位数，远小于市场此前预测。

另据安迅思统计，2014年以来，除西北、华北两大区，其他区域的LNG与柴油的价格比均高于0.65，华南局部地区的比价甚至达到了0.85以上。LNG市场价格攀升，LNG与柴油之间的价格差不断缩小，也是导致下游发展速度滞缓于工厂投产速度的主要原因。

“当下还有4094万立方/天的LNG产能在建，计划均于2014年投产，总计产能将接近1亿立方/天。中石化位于青岛的接收站项目预计将于9月投运，届时LNG的进口量也将有一定增长。”该机构分析师指出。

“需求方面或继续受到价改的影响，除了冬季气源紧张的阶段，形势仍然不容乐观。”该机构分析师认为，尽管天然气是治理环境污染的重要选择，替换存在一定强制性，但下游用户仍然以价格优势作为替代前提，价改的进一步推进或打击中下游客户的使用热情，致使LNG需求进一步受抑制，下半年供过于求局面或难改观。(汪珺)

联手并购基金

神州泰岳瞄准移动游戏产业

神州泰岳7月7日晚间公告，公司计划与深圳市前海梧桐并购基金管理有限公司、Ultrapower 360 PTE LTD(简称“泰岳360公司”)、北京中清龙图网络技术有限公司联合设立面向移动游戏领域的专业化投资管理有限公司，合资公司注册资本2000万元，将聚焦移动游戏产业内的投资并购机会。

其中神州泰岳投资540万元、梧桐并购投资540万元、中清龙图投资540万元、泰岳360公司投资380万元。合资公司主要定位于发起设立面向移动游戏领域的基金产品，并作为未来基金管理人。其中，中清龙图系公司董事黄松浪担任董事的联营企业。

神州泰岳表示，游戏业务是公司互联网业务战略中的重要组成部分。

通过此次投资，公司将借力游戏投并

基金实现公司的游戏产业链整合和快

速扩张。(欧阳春香)

亚太实业签5.2亿凝血酶项目合同

亚太实业7月7日晚公告，公司近日与兰州新区管理委员会签署了《凝血酶(TH)提取及系列产品生产、中成药生产高科技产业化建设项目(1期)合同书》，双方拟合作投资建设凝血酶及中成药项目，计划总投资约5.2亿元。亚太实业称，若该项目顺利实施并投产，将能彻底改变公司现有主营业务并有力提高公司的核心竞争力。

根据公告，上述项目位于兰州新区规划控制范围内。项目建设用地约160亩，建设周期为两年，拟建设6条凝血酶生产线、6条重要生产线及相关配套设施和基础工程。项目计划总投资约5.2亿元。兰州新区管理委员会

在当晚的公告中，亚太实业称，根据公司此前披露非公开预案，此次与兰州新区管委会签署的合同即为上述“凝血酶及中成药项目”实施前期的投资意向合同。(汪珺)

东方电气拟发可转债募资40亿元

东方电气7月7日晚间公告，公司拟发行期限为六年的A股可转债募资40亿元，投向海外项目及研发提升项目。

公告显示，募资金额中投入海外EPC及BTG项目计划为28.2亿元，其中越南沿海火电EPC项目、波黑斯坦纳瑞火电EPC项目和印度辛纳塔里火电BTG项目计划投入的募资金额分别为13亿元、8亿元和7.2亿元，上述项目预期经济效益良好；投入研发能力提升项目的募资金额总计11.8亿元，分别为

本次拟发行的可转债每张面值100元，按面值发行。原A股股东优先配售日和网上、网下申购日为7月10日(T日)。发行可转债的期限为6年，债券利率第一年为0.5%、第二年为0.8%、第三年为0.8%、第四年为1.4%、第五年为2.0%、第六年为2.0%。(郭新志)

瀚蓝环境申请暂停重组审核

瀚蓝环境公告，根据公司7日召开的第八届董事会第二次会议决议，决定向中国证监会申请中止审查公司重大资产重组事项。公司表示，此次暂停后将积极与相关各方协调相关工作，待收到相关政府批文后，立即向中国证监会申请恢复审查公司重大资产重组事项。

资料显示，根据瀚蓝环境2014年第一次临时股东大会决议，公司向中国证监会报送了《瀚蓝环境股份有限公司发行股份购买资产核准》行政许可申请材料，并于今年3月26日收到《中国证监会行政许可申请受理通知书》，中国证监会对公司的该项行政许可申请予以受理。4月11日，公司收到《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》，公司应在收到

通知之日起30个工作日内报送有关反馈意见回复材料。

瀚蓝环境介绍，公司在收到《通知书》后，立即会同相关中介机构及交易对方对需要补充提交的材料进行了积极的准备。因反馈意见要求补充提供有关政府部门对本次重大资产重组所涉外投资者战略投资瀚蓝环境的批准文件，公司已向中国证监会申请延期报送反馈意见回复材料并已获得同意。但截至今日，创冠环保(香港)有限公司战略投资瀚蓝环境的事项仍在审核中，相关政府批文尚未取得。因此公司决定向中国证监会申请中止审查公司重大资产重组事项，待收到相关政府批文后，立即向中国证监会申请恢复审查公司重大资产重组事项。(傅豪)

同兴药业称白云山有权收购其所持股份

示，根据当年的合资合同，广药白云山作为合资方有权收购终止合作方持有的王老吉药业股份，但是目前同兴药业并未收到白云山的收购请求。如果在一定期限内白云山未发出收购意向，或双方达不成一致意见，收购将失效。不过，同兴药业称，考虑小股东的权益，目前不方便透露这一期限的具体时间。

中国证券报记者注意到，这一说法与此前业内人士猜测的“王老吉品牌属于广药集团，从广药白云山大健康板的规划上看，未来广药通过有效途径收回绿盒王老吉控股权的可能性很大”不谋而合。

对此，业内人士分析，从双方的纠纷和表态来看，广药白云山与香港同兴药业之间的互信和合作基础已经丧失，继续合资经营的可能性不大，同兴方面又提到了广药白云山有收购股权的权

利，而广药也表态希望绿盒王老吉回归，因此从目前阶段来看，双方就股权转让的博弈很明显。“至于能不能谈成，就要看价格的问题。”该人士坦言。

同兴方面也在当天发布会上表示，由目前王老吉药业的账目不清晰，就算是收购也得把账目梳理清楚才谈收购对价。

对此，王老吉药业回应，公司日常生产经营，包括会计师事务所聘任、财务审批等皆是按照公司章程依法依规开展。虽然同兴药业已向法院提出诉讼请求，但在法院未做出判决之前，任何散布公司解散等谣言的行为皆属于违法，公司将保留追究其相关法律责任的权利。

最终走向等待法院判定

对于诉讼解散王老吉药业的原因，同兴方面在发布会上表示，主要是因为在合资经营的情况下公司账目不清，作为股东

公司无法实现财务监督权，且股东之间互信尽失，王老吉药业展开经营活动的基础以及合作经营的目的均已无法实现。

记者查询公司法，对于司法解散公司的条件做了严格的规定，包括“请求的主体须为持有公司全部股东表决权10%以上的股东；公司必须陷入僵局，即客观上存在经营管理的严重困难情形；公司僵局的继续存在会使股东利益受到重大损失；公司僵局不能通过其他途径予以解决。”

对此，广东大同律师事务所律师朱永平分析，根据公司法对于司法解散公司的条件规定，法官会综合各方面的因素来判定王老吉药业是否解散，包括王老吉药业当时签订的合资合同对于公司存续是如何约定的，在合同履行过程中双方合作的情况如何，包括盈利的情况、社会影响等，同时也会考虑解散对公司对社会造成的影响。

逆势发售1.67亿股募集资金8.85亿港元

迪信通：未来手机或免费但须装应用

通战略思想的变化。公司从事手机销售已有十多年的历程。2010年-2011年，手机从功能机时代变成智能手机时代，运营商的网络也已经由2G进入3G。针对变化，迪信通做了深刻的剖析：手机从标准化产品变成了个性化产品；运营商的资费发生变化，流量、话费等自由组合。

迪信通开始由卖标准化产品到卖个性化产品，与其他手机零售商推荐手机的屏幕大小和功能不同，店里的员工在推荐产品时，更多考虑手机的用途。如果只是打电话、发短信可以推荐最便宜的手机，甚至是非智能机；如果是家庭主妇，可以推荐家庭套餐，例如如何做饭、育儿、购物等软件；如果是商务人士，可以推荐股票、商旅类软件等。

员工还会帮助顾客做手机体检，通过询问打电话、发短信、上微信、收邮件的次数，来定义合适的资费套餐。

要做移动互联入口

中国证券报：电子商务渠道对3C零售冲击很大，为什么IPO募集资金主要用来拓展传统门店，而不是发展电商业务？

金鑫：手机硬件是标准化的，但加上合约、应用等就是个性化产品。标准化的硬件，互联网会带来更多的价值，降低时间和购买成本，但是真正要用好手机，需要个性化服务。

中国证券报：但电商掌握大数据，

可针对用户推出更有个性化的产品，迪信通如何应对？

金鑫：迪信通过去是手机硬件销售商，未来将成为移动互联网的天然入口，所有店面和人员都会为这个使命而服务。未来手机可能免费赠送，但是需要安装迪信通的应用，以收集大数据，从而给上游提供数据，为客户提供针对性服务。

中国证券报：苹果、安卓、腾讯、奇虎360等都有应用市场，迪信通分发优势在哪里？

金鑫：其实中国70%的人不会使用智能手机，在一、二线城市，消费者可能知道安卓市场，360手机助手，但四、五线城市和地区的消费者并不知道。360与迪信通合作也是希望通过迪信通的实体门店让更多的消费者了解360。另外，从运营商公布的发展合约客户的情况来看，实体门店是最大渠道，网上主要销售裸机。

中国证券报：互联网化是未来的趋势，迪信通如何应对，有什么具体步骤？

金鑫：目前迪信通有两个APP。一个是应用商店，分发相关的应用，目前通过迪信通售卖的40%安卓手机安装了这个应用。另外，迪信通还有一个APP，可以卖手机、配件。

迪信通此次募集的资金包括对门店的改造，未来所有门店都将覆盖WIFI，这属于硬件环境的布置，用户在门店附近就会被激活。届时迪信通不仅是分发平台，借助上万家门店，迪信通

还可能是广告平台。另外，迪信通正发力手机游戏，跟第三方合作，通过分发平台参与游戏的分成。

发力渠道下沉

中国证券报：随着信息化普及，个性化服务在四、五线城市的红利能够维持多久？

金鑫：迪信通在连锁渠道只占10.4%的份额，但是中国有2860个县城、4万个镇，这些区域亟待覆盖。未来3-5年时间里，迪信通将抓住机遇在每个县开两个门店，筛选20%的镇每个镇设一个店。这就意味着，未来通过自建和加盟至少还需要开13000-15000家店。目前，一、二线城市是公司收入最大、利润最高的地方，未来三四五级利润也会上来。

中国证券报：在一、二线城市，店租、人员成本上涨，公司如何应对这一问题？

金鑫：一二线城市店租确实上涨很快，但是最近涨幅趋缓。而且电商对一些小的个体零售店面冲击很大，包括一些其他行业的零售店面，反而使我们的位置选择余地更大。同时，我们也不排除在好的位置自建一些体验店和超级店。

同时，我们优秀的国际同行，比如英国carphonewarehouse，毛利率都在25%以上，我们也会通过提高客户服务，提供优质差异化产品等方面下手，提升到优秀的同行的盈利水平。

国际巨头杀入我国邮轮市场

国内企业规模不足短期难盈利

邮轮市场虽然仍然保持了比较好的增长势头，但与去年相比，受政治、经济、国内、国外等各方面的影响，市场增长还是受到了一定程度的打击。”

海南辰达国际旅行社有限公司邮轮游艇部总监廖鸿飞也告诉中国证券报记者，今年5月份，越南平阳省、河静省等多地发生对中资企业的打砸抢烧严重暴力事件，国内各大旅行社纷纷暂停了赴越南旅游的业务。受此影响，国内邮轮主要航线之一的“三亚-越南”航线受到重大影响。

另外，国内经济增速放缓、“三公消费”受限等多个因素的叠加也令2014年高速增长的国内邮轮市场受到一定程度的打压。

不过，国内邮轮市场的前景仍然被普遍看好。据行业内部预测，到2020年，中国邮轮旅客数量有望达到450万人次。另据测算，2020年邮轮经济对我国经济的贡献将达到510亿元。国际邮轮协会的数据显示，全球邮轮巡航市场上，52%的游客来自美国，来自英国和爱尔兰的游客占到8%，位列第二，而中国尚未跻身前十，这也从一定程度上说明国内邮轮市场的增长潜力之大。

市场竞争愈发激烈

虽然刚刚起步，但中国被普遍认为将很快成为全球第二大旅游市场，未来有可能取代美国成为全球第一大邮轮市场。各大国际邮轮公司纷纷进驻中国，瓜分这一丰厚的蛋糕，2014年的国内邮轮市场竞争也较2013年更为激烈。

据相关媒体报道，国际邮轮公司三巨头之一的皇家加勒比邮轮公司计划在2015年把停泊在纽约港口的顶级豪华邮轮“海洋量子号”(Quantum of the Seas)迁到上海。据了解，“海洋量子号”有16层甲板，可载4180名乘客，配备模拟跳伞装置等特色游乐项目。另据报道，嘉年华旗下品牌“公主”邮轮5月首度将中国设为一艘邮轮的母港。

在经历了2013年的爆发性增长后，2014年的国内邮轮旅游市场仍然增速不减。随着各大国际邮轮巨头纷纷加码中国市场，2014年的国内邮轮市场竞争愈发激烈。在此背景下，渤海轮渡、海航旅业等国内邮轮公司在试水国内邮轮市场时将经历漫长的成长周期。

高速增长遭遇阵痛

在经历了2013年的高速增长后，国内邮轮旅游在2014年仍然增速不减。但受周边局势紧张、国内经济增速放缓、“三公消费”受限等诸多因素的影响，2014年的国内邮轮市场不可避免地遭遇阵痛。

2013年被中国国家旅游局确定为“中国海洋旅游年”，国内邮轮旅游在经历了2012年的蓄势之后迎来爆发性增长。据去哪儿网发布的《2013邮轮旅游市场报告》，2013年国内邮轮游迎来大爆发，市场规模增速达103%。国内旅客人数增长20%，达到140万人。

2014年，国内邮轮市场仍然保持高速增长，虽然具体数据仍未发布，但从携程网的统计来看，今年春节邮轮游客占总出境游人数近一成，人数比去年翻番。这一良好势头有望在今年的夏季的旅游旺季延续。海航旅业邮轮游艇管理有限公司总裁张浩在接受中国证券报记者时表示，今年“海娜号”的增长在30%以上。而有国内“邮轮第一股”之称的渤海轮渡董秘宁武向中国证券报记者透露，公司于今年3月新购进的“中华泰山号”将于8月首航，而前几个班次的船票已经销售一空。

不过，张浩告诉记者，“今年国内

邮轮船队成远期规划

虽然像海航旅业、渤海轮渡一样的国内邮轮公司已经开始向利润更为丰厚的邮轮产业上游进军，但从目前状况来看，盈利仍然难言乐观。

宁武告诉记者，受前期投入费用等因素的影响，“中华泰山号”今年将难以盈利。而张浩也告诉记者，虽然“海娜号”今年的增长率达到30%，但是，今年仍然难言盈利。此前接受中国证券记者采访时，张浩曾表示，单体邮轮要实现盈利的话，起码要经过一个三年的营运周期。

邮轮产业具有显著的规模经济特征，这也决定了渤海轮渡、海航旅业等公司要确保盈利的话未来必须走上扩张之路。一方面，邮轮注册吨位越大，载客量越多，单个舱位的成本就越低，价格调整的空间也就越大，竞争力也就越强。另一方面，邮轮船队规模越大，分摊到每艘邮轮上的固定成本和变动成本越低，邮轮运营商就可以让利于消费者以获得竞争优势，或增加公司的利润。同时，大的邮轮船队可以凭借其规模优势，与旅游分销商或代理商建立全球性或区域性的营销网络，从而提高邮轮舱位出租率。

而宁武和张浩在接受中国证券记者采访时均表示，公司未来将购置更多邮轮，组建邮轮船队。

不过，邮轮船队的规划仍然要循序渐进。以目前世界第一大邮轮公司嘉年华为例，其在1972年成立后，花费650万美元购买了第一艘邮轮加拿大快船号。随后的十年，嘉年华又购买了第二艘和第三艘邮轮，这才为以后的迅速成长奠定了基础。张浩告诉中国证券报记者，在“海娜号”之外，公司购买第二艘邮轮至少要等到2017年。