

“抽血”湘鄂情,举牌三特索道 湘鄂情老板 玩起“乾坤大挪移”



华山三特索道 资料图片

持续增持 欲做“大当家”

3月1日紧急停牌一天后,三特索道称,2月28日,自然人股东孟凯通过深交所集中交易增加购买公司股份13.7万股,占公司股份总数的0.11%,就此持股近604万股,占公司股份总数的5.03%。孟凯认为上市公司具备未来发展潜力,并有意通过增持股份成为上市公司第一大股东,并表示不排除之后12个月内继续增持上市公司股份。

孟凯何许人也?餐饮类上市公司湘鄂情的实际控制人。今年1月15日,湘鄂情发布公告,实际控制人孟凯将在1月18日起的六个月内减持不超过1亿股,占比不超过总

股本的25%。如此大规模的减持令市场哗然。湘鄂情股价连续下跌,而减持所获资金去向,也成为市场议论的话题。

三特索道的公告或许对该笔资金的去向有所暗示。孟凯大幅减持湘鄂情后,或已逐渐具备举牌三特索道的资金实力。

交易记录显示,孟凯对三特索道的五笔买入全部发生在2月份,分别为2月5日、6日、7日、27日和28日,分别买入92万、60万、350万、88万和13.7万股。也就是说,孟凯在三特索道探讨重组方案期间已经在悄然布局。

控股权争夺战将打响?

而2月26日三特索道披露的定

增预案发布仅两天,4.2亿元的资金尚未到手,却发现控股权已经被他人虎视眈眈,三特索道正陷于这样的尴尬境地。公司日前公告显示,湘鄂情实际控制人孟凯2月份不动声色地通过二级市场买入股份总数的5.03%,并有意通过增持股份成为三特索道第一大股东。

现代快报记者 郑培源

向增发预案也正中孟凯下怀。公司拟向三股东武汉当代科技、武汉恒健通科技公司及数名高管增发3000万股,募资4.2亿元投向旅游景区建设、还债、补充流动资金等5个项目。定增后大股东东湖开发区总公司持股比例被稀释为仅11.71%,成为举牌的极好标的。

三特索道昨日晚间公告,公司股票将于今日复牌。由于孟凯公开举牌声称有意成为控股股东,三特索道复牌后或上演一场争夺控股权的大战,股价也可能就此异动。有意思的是,无论湘鄂情“篡权”成功与否,一旦股价上涨,参与定增的武汉当代科技、武汉恒健通科技公司及公司主要高管都将“顺带”成为受益者。

车险“挑三拣四” 车太贵,投保难;车便宜,受“歧视”

对财产险公司来看,并不是每一辆车都是争相追逐的目标客户。有一部分车辆并不受保险公司欢迎。

日前,有媒体报道称,有保险公司对奇瑞、上汽通用五菱、长城等6万元以下车型有着严格的承保政策。公司内部将这些车型的承保业务统称为“低品质车型保险”。

江苏一家大型财险公司的人士向记者表示:“这种情况在江苏并不明显,大中型公司一般都不会对这些车辆区别对待,但是小型公司的确会这样做。”他告诉记者,一般来说,这些车辆购买车损险、三责险问题都不大,但是有的公司不愿意承保不计免赔附加险、划痕险等附加险种。

另一家规模中等的财险公司的相关负责人告诉记者,承保价

格较低的国产车辆的时候,有时候会有一些条件,比如说必须要购买一定限额的三责险等。此外,这些车辆想要获得折扣也更难。

上述大型财险公司人士透露,之所以出现这种情况,多数还是考虑成本因素。“同样的事故,这类车辆的损坏程度更大,所需的理赔金额会更高,所以一些小公司处于成本控制的考虑,会对这些车辆的承保做出一些限制。”

不光低价车,一些豪车在投保时也不受保险公司待见。一公司的车险专家表示,这些车开得相对小心,所以出险率较低,可是一旦出险,金额就会很高。所以有的公司承保的仅仅是个别品牌,如奔驰、宝马、宾利等,而对于一些市场保有量较低的品牌就只能摇头了。 现代快报记者 张波

公司前沿

广药“花钱赚吆喝” 王老吉仅贡献利润3096万

广州药业日前公布2012年年报。年报显示,广州药业2012年营业收入为82亿元,同比增长51.28%;净利润为3.95亿元,同比增长37.47%。靓丽外衣难掩销售费用剧增的尴尬。四季度,广州药业销售费用延续直线上升态势,四季度销售费用达5.71亿元,环比增51%。2012年全年销售费用更是高达13.59亿元,同比猛增91.25%。而去年广州药业的“花钱”主力王老吉大健康公司,仅实现3096万元的利润,尚不及集团总利润的十分之一。 据《重庆商报》

万福生科或暂停上市 4年虚增收入7.4亿

万福生科或因涉嫌欺诈发行上市等重大违法行为被暂停上市。该公司3月1日公布的自查结果显示,其2008年至2011年定期报告财务数据存在虚假记载,4年累计虚增收入7.4亿元左右,虚增营业利润1.8亿元左右,虚增净利润1.6亿元左右。由此,公司可能存在因涉嫌欺诈发行股票等重大违法违规行为、财务数据调整后出现连续3年亏损或净资产为负等情形而导致公司股票面临被暂停上市的风险。

公司股票计划于2013年3月4日开市起复牌。证券时报网

创富工作室新年开门活动,101期创富会3月10日下午如期举行 全新登场 做精做深创业服务

面对广大创业者不断更新的创业需求,新一年的创富工作室也将展现全新面貌,为广大投资人和项目方提供更多优质服务。3月10日下午一点半,创富工作室新年开门活动——第101期创富见面会将以全新的姿态呈现给大家,欢迎大家登录我能网(www.wonengw.com)报名参与。

新一年创业服务做精做深

去年创富工作室的服务内容丰富广泛,针对投资人、企业家和大学生创业者都有比较全面的创富服务。新的一年,全新登场的创富工作室将继续努力,并将服务“做精做深”,除了王牌栏目“创富见面会”将竭力打造一个为连锁企业项目方与投资人进行对接的广阔平台之外,还为广大投资人提供更多的连锁行业类创富商机。同时服务于企业家的“创富商学院”也将提供

更加深入的知识补给,并结合当前网络、电商格局,为广大企业家不断更新知识储备,提供新鲜的能量补给。今后创富见面会将与创富商学院的活动穿插举行,力争从提供商机和知识培训两大方面为广大创业者持续提供更为专业的服务。

第101期创富会10日举行

3月10日下午一点半,第101期创富见面会将在置地广场8楼会议室举行。作为新年首期,本次创富见面会吸引了服务类、理财类、保

健类、食品类等多个行业的优质项目前来提供商机。作为一个专业的项目资金对接平台,创富见面会项目方寻找有着投资创业需求的人群,帮助其拓宽市场,扩展业务。同时为投资人考察项目,筛选项目。本期创富会上,服务类的多媒体饮水机项目将向大家展示一个在职人员也可从事的创富机会,理财类项目则将为现场投资人提供一种全新的外汇创业商机。

提醒

更多创富信息、更多创富工作室最新动向,广大投资人和项目方可关注我能网或致电创富工作室进行了解。

咨询电话:(025)84783471、84783472、58598116

报名方式:登录我能网(www.wonengw.com)-点击“我能创富”-

点击报名按钮进入报名页面。

活动地点:南京市洪武北路55号置地广场8楼会议室

创富工作室友情提醒:投资有风险 创业需谨慎!

我能网创富工作室最新信息公布方式

1.我能网:关于创富见面会、创富商学院的相关资讯,包括项目报名的最新进展、项目的最新内容以及项目追踪的相关报道、创富活动、创富商学院的最新信息等,我们都会第一时间在网上发布,欢迎登录我能网(www.wonengw.com),点击“我能创富”进入创富工作室专题页面查询。

2.现代快报:周一:封面叠;周二:南京的投资者及项目拥有者请关注南京新闻叠,省内其他城市的投资者及项目拥有者请关注封面叠。(曹玉红)

商机快递

吉祥公司
推行产品多样化
确保加盟商盈利空间



吉祥馄饨是一家以馄饨为特色的连锁快餐公司,其主打产品大馄饨以“个大、皮薄、肉嫩、汤鲜”的特点被市民广为认可,目前在南京、上海、苏州、无锡、镇江、合肥、芜湖、徐州等连开有1400多家连锁店。

除了主打产品馄饨及其他原有产品之外,公司根据季节变化,也会不断推陈出新,用各种新品满足消费者的需求。例如在刚刚过去的冬季,适合养生进补,公司就推出了“养生粥”系列,反响很好。而在即将到来的夏季,公司产品研发部张经理表示,“去年夏天我们经过考察上海、杭州、广州等连锁餐饮市场,结合南京市民的消费习惯,与金陵饭店的冷厨师合作,推出‘酸梅汤’和‘奶香绿莎莎’2款饮品,今年我们将继续为大家研发新的冰凉爽饮,预计5月份会全新上市。”

产品多元化是餐饮店的大势所趋,吉祥公司正是从这点出发,不断研发新品,提升店铺的经营业绩,希望能够使加盟商的盈利空间大幅提高。有意者请咨询:4000707517(苏皖),0510-85744181(苏锡常南通) (陈孔萍)

互动话题

网上擂台继续对阵 教育培训行业前景引争议

上周,关于“教育培训行业是否会成为下一个投资金矿”的互动话题激起了众多投资者的讨论,网上擂台热闹非凡,有的网友从宏观经济环境进行分析,有的网友则现身说法,以自己从事教育行业十多年的经验角度入手,共同探讨教育培训行业的机遇和发展。如果你也对此话题感兴趣,欢迎登录我能网(www.wonengw.com)参与互动,更有机会获得精美奖品一份!

网友“LAMY”认为教育培训行业之所以被当成香饽饽,是因为有巨大的刚需市场。“如今的家长在

孩子身上的投资,从咿呀学语到大学考研,只要是有助于孩子成长的,家长都很舍得掏钱”;忠实网友“中国足球何日出头”也认为教育培训行业的入门门槛较低,对于创业者而言,只要自己拥有一定的技能,绝不比上班差,他还给大家细算了一笔账,“拿少儿素描班为例,只要有能力带30个学生,一周上2节课,每节课40元,扣除房租水电成本,收益比上班强。”

一面对教育培训行业美好憧憬,另一面是对入行前的理性分析。网友“榴莲酥”认为投资教育行

业的人群形形色色,提供的产品和服务良莠不齐。要想真正被认可,应当换位思考,从受众的需求出发,而不是一味地想要吸金。最好结合自己手中的资源以及市场需求度和现有产品的市场占有率之间的关系综合考虑。从事十多年网络教育的“七星震雨”也结合自身的经验建议创业者,教育内容和教育质量是核心竞争力,在市场经济下,只有不断自我完善,让产品更具生命力,才能保持行业领先地位,带来更好的经济效益。

如此激烈的擂台对阵,你赞成

哪种观点?或者你有更新、更独到的见解想要发表?欢迎登录我能网(www.wonengw.com)加入本期的互动话题讨论。如果你在创业路上有了困惑,或在项目经营中遇上瓶颈,都可与创富工作室联系。官方群:230415156

奖项设置:最佳观点奖:1名
话题周期:截止到2013年3月8日
本期奖品:电影兑换券2张
参与方式:登录我能网(www.wonengw.com)-我能创富-点击“本期互动话题”板块-发表观点 (陈孔萍)