

2亿出售火爆云引发猜想 九城分拆资产 A股借壳?



资料图片

前天,第九城市(下称“九城”)在美国纳斯达克市场发布了一则公告。这则在海外发布的公告,却暗藏着与A股市场的关系。

现代快报记者 李小兵

九城公告称,公司已经和一家业务所在地在中国的企业签署了非具法律效力的意向书。根据该意向书,这家收购方将向九城支付2亿元人民币以收购九城的全资子公司火爆云股份有限公司。火爆云的主要资产是包括《热血NBA》在内的两款页游产品。一旦该项收购交易成立,收购方将获得在同等条件下优先在中国签约代理九城旗下Red5 Studios开发的网络游戏FireFall《火爆》的权利。根据意向书,在完成尽职调查等工作后,正式收购协议预计在4月完成。

虽然公告中没有披露收购方的身份,但知情人士透露,收购方很可能是一家A股上市公司。“两边资本市场对游戏的PE倍数不同,因此可得到不同资金来源,同时也便于操作很多事情。”业内人士称。

收购方之谜

九城的公告引发了业界对收购方的猜测:一种可能是国内的游戏类上市公司,借此获得游戏相关内容的IP和资源;另一种可能是非游戏类上市公司,其仿照“梅花伞收购游族网络”的模式,提振财报潜力,而火爆云也因此借壳上市。对此,游戏界人士认为,从估值的角度看,如果是游戏类上市公司,估值空间有限,相比之下非游戏类上市公司收购后的估值会更好;而且,九城未必会放弃对火爆云的控制权,因此,收购方是另一个“梅花伞”的可能性更大。

业界同时认为,此次交易作价2亿元人民币,约合3400万美元,是目前九城市值(约7000万美元)的一半。对九城来说,不论收购方是谁,都算得上一笔令人惊喜的交易。如果交易成功,朱骏旗下将拥有两家上市公司:一个是在美国纳斯

达克上市的九城,另一个则是在中国A股上市的公司。

或涉及九城私有化

就在上周,九城董事长朱骏在出席中九FunBox发布会时曾透露:“九城的私有化将会有不同模式。”因此,业界分析,如果此番朱骏将火爆云按照梅花伞的重组模式运作的话,无论对于资本操作还是业务经营,都扩张了很大的想象空间。

“从目前协议收购价格判断,该收购方此次获得的可能不只是页游业务,未来仍有可能在不同平台上进行发展。”记者获悉,Red5开发运营的FireFall将在今年二季度左右进行大幅度的版本更新,登录新的用户平台。如果该项目成功获得北美等市场,不但对于在纳斯达克上市的九城具有积极作用,对于本次公告提及的收购方而言,由于具有优先获得代理的权利,也将是重要的刺激因素。

私募今起可直接开户入市 第二批50家获管理人登记证书,江苏占3席

3月17日,国内首批50家私募基金管理机构获得私募基金管理人登记证书,仅过了一周,第二批50家私募机构也成功“领证”。昨日,中国证券投资基金业协会公告,第二批获得私募基金管理人登记证书的机构中,私募证券投资基金管理人30家,私募股权基金(含创投)管理人20家。此次,江苏地区私募机构占了3席,若加上首批2家私募机构,江苏地区已有5家私募机构获得私募基金管理人登记证书。

3家江苏私募获登记证书

“明天,证券业协会将颁布新一批私募名单。神农投资就此成为金融机构。”3月24日晚间,北京神农投资总经理陈宇就通过微博提前泄露了消息。昨日下午,包括神农投资、重庆穿石投资等在内的多家私募机构都在网上晒出了现场“领证”照片,激动之情溢于言表。据了解,第二批50家机构中,北京16家、上海13家、深圳8家、天津5家、江苏3家、广东2家、浙江、福建、重庆各1家。

据基金业协会发布的私募基金管理人公示名单显示,此次3家江苏私募机构分别为江苏金百临投资咨询有限公司、江苏远见资本管理有限公司和苏州工业园区华穗创业投资管理有限公司。记者从基金业协会了解到,根据规定,私募基金管理机构应当履行登记手续。否则,不得从事私募投资基金管理业务活动,已设立私募基金管理人应当在4月底以前到基金业协会完成登记手续。记者近日了解到,目前南京多家私募机构都在积极准备材料申请登记。

私募基金可直接开户入市

在首批50家私募机构获得私募基金管理人登记证书的信息发布后,市场大多认为,最明显的好处就是证券投资类私募机构可以开设证券账户,并改变完全借用信托、券商等通道的情况。

昨日,中国结算在官网发布了《私募投资基金开户和结算有关问题的通知》,这意味着从即日起,私募投资基金可以开户入市。根据通知,私募基金开户可以由基金管理人,也可以由资产托管人向中国结算申请。在结算方面,作为证券公司普通客户参与交易的,通过证券公司统一与中国结算进行结算。使用交易所专用交易单元参与交易的,由其资产托管人统一与中国结算进行结算。这样一来,私募投资基金可以直接开立证券账户,实现阳光入市,并降低运营成本。

值得注意的是,通知还指出,私募基金管理人应加强自律,不得为专门申购新股、炒作风险警示股票(ST股)的私募基金申请开立证券账户。

现代快报记者 刘元媛

昨日市况

沪指震荡涨0.05% 上海自贸区概念表现强势

A股近期反弹告一段落,25日震荡整理,沪深股指涨跌互现,其中后者率先回落。上海自贸区概念板块表现强势,多只个股以涨停价位报收。

当日上证综指以2063.32点小幅低开,全天围绕前一交易日收盘点位窄幅盘整。尾盘沪指勉强以红盘报收,2067.31点的收盘点位较前一交易日涨1.03点,涨幅仅为0.05%。

深证成指率先回落,收盘报

7252.35点,跌21.41点,跌幅为0.29%。沪深两市分别成交1002亿元和1072亿元,在前一交易日基础上继续小幅萎缩。

上海自贸区概念板块表现强势,上港集团、上海物贸等多只个股以涨停价位报收。多数行业板块上涨,但仅有运输物流、电力两板块涨幅超过1%。银行、石油燃气、酿酒造酒等板块逆势下跌,不过幅度比较有限。

据新华社

机构观点

中信建投: A股比1849点时还便宜

中信建投近日发表策略报告认为,在估值上,上证A股指数实际上已经比2013年6月25日1849点时还“便宜”,而创业板和中小板

由于“估值”较高,后期存在较大风险。在配置方面,中信建投建议重点关注互联网、高端装备、军工、新能源和医药等行业。

申银万国: 向上没动力,向下没空间

申银万国近日发布研究报告认为,国内经济转型叠加金融深化,使得今明两年经济面临的风险加大,但随着外围经济的改善,为中国加速改革提供了便利,全年实现7.5%左右增长问题不大,总体来说,阵痛期会在第二季度,但全年走势不必太悲观。在股市方面,“改革”与“救火”会是今

年主旋律,市场整体指数向上没动力,向下没空间,全年会是一个震荡的过程。操作上,在A股市场“主动缩容”的趋势下,2014年需要淡化创业板指数。在配置方面,消费升级类(调味品、电子烟、冷链)和政策驱动类(核电、节能设备、风电、尾气净化等)是下一阶段重点配置对象。

网易

中石化引资方案六月底出炉

备受外界关注的中石化混合所有制改革时间表终于出炉。

3月24日,中石化对外公布油品销售板块引入社会和民营资本时间表,称3月31日将设立全资子公司——油品销售有限公司,并在6月底公布具体的引资方案,力争第三季度前完成融资。

对于进入的投资者,中石化董事长傅成玉在24日下午的业绩发布会上表示,优先引入战略投资者,然

后再是财务投资者,优先引入国内资本,但不拒绝国外资本。

今年2月19日,中石化宣布,公司将启动油气销售业务重组,引入民资实行混合所有制,且授权董事长在社会与民营资本的持股比例不超30%的情况下,行使有关权力。此举被视为混合所有制改革的破冰之举。

资料显示,截至2013年底,中石化销售业务板块拥有自营加油(气)

站30532座,成品油管线超过1万公里,储存设施的总库容约1500万立方米。年报显示,2013年中石化营销及分销业务经营收益为351亿元。

据记者了解,针对此次引资,已有包括复星集团、腾讯、上海绿地集团下属能源集团公司以及一些保险机构与中石化有过接触。日前更是传出阿里与中石化洽谈合作,拟推行加油卡的消息,不过对此中石化予以否认。

据新华社新媒体专电

鼎捷软件:成功登陆资本市场 开启崭新新篇章

作为先进管理思想与经营模式的输出者,鼎捷软件以实现客户最大应用价值为己任,与中国企业信息化一路同行,向用户提供最优秀的软件产品和咨询服务,并将最先进的变革理念和管理方法传播给企业伙伴们。

1月27日,鼎捷软件在深圳交易所创业板完成上市程序,正式挂牌上市。此番借助IPO重启东风,成功登陆A股创业板,不仅是鼎捷软件在管理软件行业耕耘30余年的重要里程碑,也揭开了公司迈入ERP软件产品加速更新升级、服务体系研发投入规模持续扩大的崭新阶段的序幕。

自2001年与神州数码合作进

入大陆市场以来,鼎捷软件面向国内的大中小型企业提供以ERP软件为核心的一体化企业管理解决方案与服务并迅速成长。2009~2011年,公司营收年增长率保持在30~40%;2011年公司营收达到9.6亿;2012年公司营收更攀升至近10亿,市场占有率不断扩大。

在亚太地区,鼎捷软件深耕生产制造和贸易流通领域,有着30余年的丰富产业积淀和行业经验。在电子、机械、汽车、精细化工、医药、食品饮料等优势细分行业,鼎捷软件根据企业的经营重点和管理难点,提出针对性的一体化信息化解决方案,帮助企业用户不断稳固经营基石,实现永续成长。

鼎捷软件拥有超过700人组成的专业研发团队,不仅保障了软件产品的完善升级,研发技术也得到持续增强,近些年更成功推出基于云端技术的中小企业服务云、智慧商圈的产品应用。鼎捷软件的专业实施顾问和服务顾问多达1300余人,并建立了一整套制度化的培训体系。目前鼎捷软件在国内22个地区设有事业部、3家合资公司、近200家的合作伙伴、经销商,可为客户提供及时便捷的电话及网络远程服务、个案开发服务、产品升级服务、项目体检服务等,其中电话服务、网上服务、知识学院和现场服务等多种服务手段更确保了客户享有完善的服务体验。