

GQY视讯欲花580万 买董事长夫人劳斯莱斯 迫于舆论压力,公司连夜发公告说不买了



漫画 雷小露

网友调侃 GQY视讯没有廉耻

上述所谓的“面子”支出很快引起市场的广泛关注。市场人士质疑, GQY视讯的大股东已经明目张胆地把上市公司当作提款机。从财务数据来看, 2013年全年GQY视讯的净利润为744.66万元, 购车就占到公司去年全年净利润的77.89%。

而根据GQY视讯第三季度业绩预告, 今年前三季度净利润与去年同期基本持平, 以此来看, 580万元的支出对公司今年全年净利润的影响不可谓不大。

北京笃信晟丰资产管理公司总经理刘英在其微博中玩笑称, 这种唯利是图的公司根本没有廉耻。总经理喜欢甩卖二手货, 以后会把总经理夫人用过的内裤等注入上市公司, 也许会注明(含使用权不包括所有权)。

或许是市场关注给予公司的压力过大, GQY视讯于21日晚间公告, 公司董事会同意取消580万购买劳斯莱斯。同时, 公司实际控制人郭启寅先生还承诺, 其与一致行动人袁向阳女士同意将该车辆——劳斯莱斯幻影SCAIS685在未来五年内无偿给予公司使用。

GQY视讯昨日发布公告称, 拟以580万元受让公司董事名下的一台劳斯莱斯幻影。对于此次购买劳斯莱斯, 公司给出的理由耐人寻味——这辆二手劳斯莱斯不仅有助于实现公司战略发展规划, 还能有助于公司将主营业务做好做强。该公告发布后引起市场的一片哗然, 市场纷纷议论其交易的合理性。或许是市场关注给予公司的压力过大, GQY视讯于21日晚间公告, 公司董事会同意取消580万购买劳斯莱斯。

公司称买豪车为提升形象

GQY视讯公告称, 公司拟以评估价格580万元受让袁向阳名下的一台劳斯莱斯幻影SCAIS685车辆(此价格不含牌照)。值得注意的是, 车主袁向阳不仅为GQY视讯董事, 而且还是GQY视讯董事长兼总经理、实际控制人郭启寅的配偶, 二人一致行动人。根据评估, 这辆二手劳斯莱斯幻影的购买价格为580万元。不过在当天的同一份公告中, 关联交易标的基本情况里提到这辆车的评估价格为58万元, 随后公司发布了更正公告, 称为笔误所致。

对于此次购车的用途, 公司的解释为:“母公司长久以来缺少接待贵宾专用的高级车辆, 由于在日常

经营活动中专用车辆配套的不足将使公司业务拓展受到一定影响, 此次购买资产有助于提升公司形象, 满足高端客户的接待需求”。

“尤其2014年是公司整合新兴产业——机器人产业的重要起步阶段, 购买高级车辆有助于建设全面完善的生产营销体系, 有助于实现公司的战略发展规划。作为一家高新技术企业, 若该次资产收购成功进行, 公司拟将该车辆收购编入公司车队, 这将有利于稳固公司与技术团队、专业院校的产、学、研合作关系; 有利于公司发展关键客户, 将主营业务做好做强; 有利于公司疏通、整合专业视讯及机器人产业的产品研发、渠道拓展的各个环节。”公告称。

出售子公司76.79%的股权

其实, GQY视讯同一时间还公布了一份出售子公司股权的公告。根据该公告, GQY视讯拟将子公司宁波奇科威数字信息技术有限公司(奇科威数字)的76.79%股权以评估价格901.67万元转让给袁向阳。袁向阳是奇科威数字公司董事长。奇科威数字主要经营数字教学设备、智能录播系统、计算机软硬件等。截至今年8月底, 奇科威数字净资产评估值为1174.21万元。

根据公告, 奇科威数字近三年连续亏损。2011年至2013年, 奇科威数字净亏损分别为305.73万元、309.5万元和783.93万元。但今年前八个月,

奇科威数字净盈利770.49万元。对于该项剥离, GQY视讯解释称, 奇科威数字连年亏损, 在现阶段采取剥离产业、即时止损的策略。

另外, 值得注意的是, 郭启寅、袁向阳夫妇在今年国庆长假前的9月25日和9月23日, 分别以18.35元/股和17.46元/股的价格通过大宗交易平台减持824万股和176万股, 合计套现18.19亿元。上述减持变动后, 郭启寅和袁向阳仍分别持有(包括直接和间接)GQY视讯32.67%和6.02%的股份。

受上述消息影响, 昨日, GQY视讯股价收跌4.14%。
综合 网易财经 和讯网 每经网

“麒麟杯”创业大赛总决赛本周六打响

现场将提供20张观众门票, 抢票进行中!

本周六上午9:00, “麒麟杯”第二届江苏省青年大学生创新创业大赛的巅峰之战——全省总决赛将在南京市麒麟科技创新园盛大开幕。本届大赛的最大看点——“全省总冠军花落谁家?”也会在当天揭晓。

总决赛三大关卡考验项目综合实力

本次大赛总决赛秉承公平、公正、公开的比赛原则, 为参赛项目设置了先期网络投票、现场评委打分以及投资人团点赞等三大竞赛关卡, 力求对参赛项目进行全方位的考验, 最后根据参赛项目的综合实力决出最后的赢家。10月17日-23日, 30支参赛团队通过网络平台接受广大网友投票, 并将根据参赛项目所得票数的高低决定项目在网络投票环节的得分。而在10月25日的决赛现场, 参赛项目则需要展示和评委答辩环节使出浑身解数, 充分展示产品、团队、运营等方面的优势和特色, 以获得5位专业评委和10位投资人的青睐。为了能够在总决赛中有一个优异的表现、为这5个多月的比赛交上一份满意的

答卷, 各参赛团队也都进行了大量的准备工作。“我们整个区都很支持我们参加这次大赛, 还发动了全区的人为我们的项目进行投票。”苏州某参赛项目负责人这样说道。

现场评委:“遇到优秀项目会直接投资”

除了30支参赛队伍对周六的总决赛充满期待之外, 我们的评委和投资人团也对这场创业盛宴翘首以盼。总决赛评委之一、国内首家房地产互联网金融平台“九斤所”CEO孙天元在采访中说道:“与北上广深等城市相比, 南京的创业氛围还有很大的发展空间。”谈到对参赛项目的支持, 孙总表示, “如果遇到好的项目, 我可能会直接投资。我们作为创业路上的过来人, 希望能够通过这样的大赛, 把我们已经成熟的管理、经营经验传授给这些年轻创业者

们, 帮助他们少走弯路。”而本次大赛的投资人点赞团成员之一、协力投资的投资经理吕先生也提出了期待:“我希望能够在现场看到更多处于成长阶段、团队搭配优秀的创业团队, 希望周六的比赛能带给我们惊喜, 能看到让我们有投资欲望的创业团队。”

随着总决赛的日益临近, 参赛团队的准备工作也进入了最后的倒计时。为了能为这五个多月的努力交上一份满意的答卷, 这30支创业团队也将在这场总决赛中竭尽全力, 最大限度地释放创业激情。此外, 自本次大赛的总决赛信息公布以来, 大赛组委会也收到了不少网友关于“能否到现场观赛”的咨询。为了满足广大创业者的需求, 本次总决赛将特设限额提供20张观众门票, 欢迎广大创业者踊跃报名, 积极抢票。更多总决赛信息, 可关注现代快报网或致电创

富工作室进行详细了解!

曹玉红

1. 咨询电话: (025) 58598170, 84783332

2. 抢票方式: 点击“现代快报网”——点击“创富工作室”——点击首页“抢票啦! 来‘麒麟杯’创业大赛现场观赛吧”页面进行抢票。

3. 网络咨询: 登录“现代快报网”(http://www.xdkb.net/)——点击“创富工作室”——首页点击“第二届江苏省青年大学生创新创业大赛”专题页面进行了解。

4. 学生创业交流群: 145811844

5. 大赛官方二维码:



商机快递

投资创业 吉祥馄饨帮您实现



“吉祥馄饨”1999年创立于上海, 与小肥羊、大娘水饺、永和豆浆等并列“中国餐饮百强企业”。全国已设有2000多家加盟店, 深受全国消费者和各地加盟商的喜爱和信赖。

据吉祥馄饨南京负责人介绍, 吉祥馄饨的招商工作自启动以来, 每天均有几十个电话咨询加盟事宜, 而在每周六举办的“加盟说明会”上, 平均每次也会有八个左右的投资人向他们表达加盟意向。值得一提的是, 其中有大部分加盟者是从吉祥馄饨的顾客演变而来的。吉祥馄饨有着投资小, 风险低, 收益稳的特点, 规范化的制度、标准化的生产与物流、成熟的市场都是加盟商坚实的后盾; 吉祥馄饨本着一切为加盟商服务的宗旨, 全程为加盟商提供专业化的指导和培训, 帮助加盟商快速走上专业化的经营管理之路。吉祥馄饨产品由公司统一生产, 统一配送, 省去了加盟商自己购买食材的麻烦。无论是您自己开店还是帮家人开店, 吉祥都是您不二的选择。

本周六上午10点, 公司将召开“加盟说明会”, (地址: 南京市秦淮区大明路大校场2号) 有意者请拨打加盟热线: 400-0707-517。

东南大学毕业生创业者母校举办创业分享

近日, 在南京36氪的组织下, 一场名为“王尼玛, 你六级过了吗”的校园座谈会在东南大学举办, 著名智能英语教学平台“扇贝网”创始人王捷以及知名漫画媒体“暴走漫画”CTO张贝贝为东南大学的大学生分享了各自的创业成长经验。两位分享者均毕业于东南大学, 因此也与现场的观众产生了诸多共鸣。

去年7月, 创富工作室就对扇贝网这个来自于东南大学的创业项目

进行过报道, 如今, 扇贝网已经风靡于广大学生及英语学习者群体, 成为国内最大的智能英语教学平台之一。王捷现场分析对比了念书和创业在思维上的异同。扇贝网的来源, 即是他在国外生活时因为被书中的生词屡屡打击而产生的灵感。从词汇出发, 扇贝网又逐渐将产品延伸到阅读、听力、写作。现在苹果商店教育类排行榜前50名中的十分之一都来自扇贝, 王捷现场提问在坐的

学生之前有多少用过扇贝产品, 超过一半的同学都举起了手。

对于学习与创业的关系, 暴走漫画的CTO张贝贝也在分享中说道: 正是由于大学期间一次期末的突击学习让他开了窍, 并从此爱上了程序开发, 为他以后的创业历程铺垫了道路。

关于学习, 张贝贝举了暴走漫画团队里的一个例子: 有一位美工, 一开始只负责简单的图片处理, 因

为人手短缺被派去做运营, 通过不断的努力, 居然做得比原先的专职运营还好, 于是被直接提升为运营总监, “所以, 在互联网行业里, 永远不能放弃的就是不断的学习。”

近年来, 以扇贝网等互联网创业项目为代表的南京本地创业团队崭露头角, 成为南京创业圈里的佼佼者。未来, 也将有更多南京创业者发展壮大, 让南京成为互联网的另

曹玉红