

中州證券或將受惠「滬港通」

早着先機

河南省最大的證券公司中州證券本周三成功在香港主板上市。該公司是次集資所得將有一半用於發展融資融券業務，提高公司現有「兩融」合格客戶的滲透率。上市後，該公司將成為「滬港通」推出後首間赴港上市的證券公司，公司亦寄希望於「滬港通」帶來的機遇，考慮開拓香港業務。



■中州證券是唯一一家在河南省註冊並設立總部的證券公司，擁有得天獨厚的本土優勢和良好的品牌優勢。

中州證券主要從事經紀、投資銀行、投資管理及自營交易業務。該公司董事長兼執行董事菅明軍在新聞發佈會上表示，中州證券是唯一一家在河南省註冊並設立總部的證券公司，擁有得天獨厚的本土優勢和良好的品牌優勢。「河南省是中國人口最多的省份，該省GDP在中國中西部地區18省高居榜首。我們有着超過11年的經營歷史，對河南證券市場有着深入的了解，並與政府機構、企業及零售客戶建立了良好的關係。河南省政府高度重視當地資本市場的發展，有意支持符合條件的企業通過首次公開發售、再融資和發行債券等方式促進企業融資，建立區域性股權交易中心以推廣多層次資本市場體系。這些都是我們的『河南優勢』。」菅明軍說道。

「河南優勢」促發展

菅明軍表示，該公司一直積極開發各類資本中介業務，包括融資融券、股票質押式回購交易及約定購回式證券交易。該公司的融資融券業務自2012年7月推出以來迅速發展，融資融券餘額大幅上升，截至2013年年底已達至2,266.8萬元人民幣，位列河南省第一，佔當地

市場份額的24.2%。公司在河南省擁有最廣泛且數量最多的營業網點。

該公司總裁周小全表示，融資融券業務已成為公司增長亮點，公司希望能通過此次上市募集資金提升公司目前1.9倍的槓桿率，料該部分收入及利潤將繼續增長。據該公司招股書顯示，是次集資所得款項的50%將作進一步發展融資融券業務之用，25%作發展以資本為基礎的中介業務，餘下的25%將作增加固定資本證券及其他產品，與增加風險投資業務。

打造世界知名券商

管理層表示，公司的目標，是成為中國一流、世界知名的金融服務供應商，未來公司計劃充分利用河南經紀增長潛力和中國快速增長的資本市場所帶來的商業機會，通過進一步發展公司的主要業務，實現盈利的持續增長。管理層指出，公司未來的業務策略包括深度挖掘河南證券行業發展潛力，持續推進經紀業務的轉型；把握中國證券行業各個機遇，加強公司在投資銀行業務的區域優勢及創新能力；通過與其它業務線合作及依托自身競爭優勢開發投資管理業務；重點拓展資本中介業務及提高槓桿率以改善股本回報率；強化資本管理、風險管理、內部控制及IT能力，提高整體運營效率以及進一步完善人力資源管理以吸引、激勵及挽留專業人才等。

點金

過去十年自由行，未來十年創富行。兩地攜手贏明天，上行創富必實現。

創富行

暢捷通覓收購機會攻雲服務

由上海交易所上市的用友軟件分拆的小微企業軟件供應商暢捷通昨日成功在港上市。該公司董事長王文京表示，在維持軟件行業地位的同時，公司將計劃轉型為小微企業雲服務供應商，並會尋求收購雲業務的機會。「我們根據對內地小微企業的需求，已開展『雲+端』策略，在雲服務業務方面已取得突破性發展，並促進軟件業務的發展。我們計劃憑藉自身的業務優勢，特別是我們的用戶基礎、研發能力及品牌影響力，落實『雲+端』策略。」

儘管軟件銷售仍是暢捷通目前的主要收入來源，但為了迎合新興科技及市場的發展趨勢，該公司已通過使產品和服務多元化對業務重新定位。據王文京表示，自2012年以來，公司已開始投資雲服務業務；去年，公司更在美國硅谷建立了一支專業的工程師團隊設計雲平台的架構，牽頭開發雲平台。由於公司的雲服務面向其軟件產品的現有用戶及其他潛在企業用戶，他相信該等服務與公司的軟件業務可相輔相成，並能憑藉內地小微企業等現有優勢建立雲服務業務。王文京預期，今年第三季度，該公司將在平台上推出企業雲應用商店以推廣雲應用，並於2015年第二季度向第三方開發商開放雲平台，該公司將以免費或收取訂閱費的方式在平台提供自行開發的應用。他續稱，基於公司提供的平台服務，公司將會與第三方開發商分享在平台分銷應用所產生的部分收入。招股書亦顯示，暢捷通計劃憑藉現有的軟件用戶基礎推廣雲應用，在平台發展百萬以上用戶，並對應用收費，冀為公司帶來持續穩定的現金流量，擴大依靠銷售的盈利模式。軟件銷售一直佔其收入比例逾90%，惟去年軟件收入減少3.4%，主要因公司轉向雲業務，以及縮減銷售毛利率較低的軟件所致。據王文京分析，在中國等新興市場的小微企業雲服務競爭態勢突出，部分中國傳統的大型系統集成商逐一建設「雲平台」，推動小微企業雲業務的推廣；若干位處中國的互聯網服務商也開始開發基礎雲

服務，以滿足小微企業進銷存管理、辦公管理及協同等需求；還有一些專業雲服務提供廠商加快了向重點行業領域的小微企業推廣雲服務；至於傳統小微企業軟件廠商包括該公司在內，亦加速了雲平台的研發進程。「雖然目前小微企業的規模相對較小，市場滲透率較低，但預計未來將保持超過30%的高速增長。」王文京如是說。據計世資訊數據顯示，2013年中國小微企業公有雲服務市場規模為13.9億元人民幣，預計2018年市場規模將達到55.9億元，2013年至2018年的複合年增長率為32.1%。對於騰訊旗下微信同樣開發針對小微企業的移動雲平台，王文京表示，進軍業務者甚多，暢捷通擁有小微企業客戶群優勢，且平台更注重協同工作的服務，與其他雲平台有顯著差異。



■暢捷通在雲服務業務方面已取得突破性發展

事實上，暢捷通已成為內地領先的小微企業軟件及服務供應商。若按收入計算，去年暢捷通在中國小微企業財務軟件市場佔有17.6%的份額，在企業軟件市場的佔有份額則為3.8%，均排名第一。王文京說：「經過多年的發展，我們具有領先的市場地位、龐大的用戶基礎、廣泛覆蓋的銷售服務網路、強大的研發產品創新能力和經驗豐富、勇於創新的管理團隊，已成為中國小微企業軟件市場公認的領先品牌。」

內地雲計算步入快速增長期

行業觀點

無論是移動通信運營商，還是互聯網巨頭，都在積極推進雲計算和大數據的建設和運用。據業界信息顯示，全球包括內地的雲計算已經步入相對成熟的產業發展時期，去年內地雲計算產業規模已經達到1,000億元。然而，這還僅僅是個開始，接下來中國移動、聯通、電信、騰訊、阿里巴巴、百度等各路公司都還將重金建設或運用雲計算，預計整個產業的規模還會繼續大幅增長。「六年來，內地雲計算事業有了長足的發展。首先是業界對雲計算的認識更加準確到位；其次是雲計算的運用規模和實踐深度不斷的擴展，尤其是新興的公用雲服務，如雲存儲服務用戶規模已經超過了4,000萬。」中國雲計算技術與產業聯盟理事長吳基傳表示。他指出，內地雲計算產業正在逐步的完善，有關雲計算的標準，服務的規則開始研究。在市場需求和技術創新的推動下，內地的雲計算生態系統初步建立。據悉，當前由雲計算、大數據等引發的新一輪電子信息服務業調整、重組與轉變正在上演。信息技術產品服務化的趨勢，使得越來越多的電子信息技術產品提供商正在向信息服務的綜合運營商轉變，同時也為互聯網公司提供更多種類的雲服務以及向公用雲服務商轉型提供了重要機遇。而根據較早前發佈的聯合國貿易與發展會議《2013年信息經濟報告》顯示，全球雲計算產業規模到2015年預計可達到430億至940億美元。「未來中移動將投資百億元資金建設大規模數據中心。」中國移動集團公司副總經理李慧鏞日前亦透露，中國移動不斷加大雲計算基礎設施投入，將在原有規劃的南方基地、國際信息港等大型數據中心基礎上，在哈爾濱、呼和浩特、貴州等地建設大規模數據中心，同時推進雲計算商務應用。預計未來投入將達

到數百億元。中國電信雲計算分公司總經理王峰則表示，目前技術和環境的發展給中國電信雲計算領域發展帶來機遇。他稱，中國電信集團公司已決定在雲計算、大數據等領域積極發展混合所有制，並創新運營模式，建設全網集約的運營體系。未來預計中國電信在雲計算領域合作將擴大至資本層面。「中國電信雲計算發展目標計劃未來三年雲計算領域復合年均增長率將達到156%，到2017年預期市場佔有率超過18%，並實現中國電信互聯網業務全部雲化。」王峰還表示，虛擬運營商落地實施，中國電信將為移動轉售服務商提供雲資源能力並可在移動轉售服務商渠道和終端加載雲應用產品。此外，大數據應用擴展帶來對雲數據中心資源池計算和存儲能力的大量需求。中國聯通雲數據有限公司總經理焦剛也指出，中國聯通在全國部署了十大雲計算中心，其中東北哈爾濱1,000畝土地正在規劃，準備建設數據中心，呼和浩特佔地970畝土地建設的數據中心已投入運營，而廊坊60萬平方米數據中心今年也將投入運營。據焦剛透露，在雲計算方面，中國聯通本月推出個人雲業務，在移動終端、智能終端都將推出沃雲雲空間產品，客戶端支持所有終端通訊錄、郵件、相冊等的雲同步、雲備份及雲分享功能。與幾大運營商不同的是，騰訊、阿里巴巴、百度、微軟等互聯網公司更走在雲平台的打造和大數據的「挖掘」之路上。其中，百度正致力於大數據的利用。而阿里巴巴集團首席技術官王堅認為，如電冰箱、洗衣機、電視之於電力一樣，雲計算同樣需要自己的「電冰箱、洗衣機、電視」。於是，他致力做一個內地雲計算真正意義上的生態的「雲棲小鎮」。騰訊雲總經理陳磊亦稱，騰訊一直追求連接，騰訊雲要做的就是打造一個開放的連接未來的雲端平台。

聯眾專注移動遊戲拓展商機

上行公司

科網概念熱潮下，不少網遊企業紛紛上市以作進一步擴張。以「鬥地主」、「麻將」為主打的棋牌網絡遊戲商聯眾國際控股有限公司，將於本月30日在港掛牌上市。聯眾主席楊慶表示，該公司的主戰場在亞洲，所以選擇在港上市，他對今年純利8,000萬元的目標充滿信心，現時首季純利已達3,017.8萬元。他續稱，內地網絡遊戲市場龐大，社交網站為吸引瀏覽量亦會加上線上棋牌遊戲的元素，而且線上棋牌遊戲不會過時，公司在收費移動遊戲有穩定收入來源。截至今年3月底，聯眾已累計有4.48億戶註冊用戶，其中PC遊戲及手機遊戲分別有3.96億戶及5,100萬戶。聯眾現有逾200款遊戲，楊慶表示，年內會推出更多遊戲，同時亦會考慮收購以加快發展，對象仍以棋牌遊戲相關為主。據楊慶指出，該公司目前的收入主要來自三種運營模式下的網絡遊戲，即自主開發的遊戲、特許遊戲及第三方運營的遊戲。而公司的遊戲幾乎全都是自主開發。在分銷第三方運營的遊戲（非棋牌遊戲）時，公司可從其龐大的玩家基礎中獲利。該公司除不斷推廣自主開發的遊戲外，亦開始專注於移動遊戲的開發及運營，移動遊戲收入佔公司總收入比例已由2011年的2.5%，大幅增至今年首三個月的18.6%。該公司管理層預期，未來幾年內，移動遊戲將成為聯眾及整體行業增長的主要推動力，為此，公司將繼續對旗下的移動遊戲組合擴充作出重大投資。「在不久的將來，我們的主要目標是為移動設備開發並發佈優化的經典棋牌遊戲。今年，我們計劃推出大量自主開發的移動遊戲，以及在我們的平台經營由第三方開發商開發的特許移動遊戲。」同時，聯眾將進一步提高PC遊戲與移動遊戲之間的協同效應，從而讓玩家享受無縫式的遊戲體驗。該公司亦將深化及擴大與移動運營商及設備製造商的業

務關係，向玩家提供更多的移動優化增值服務。「我們相信，公司之所以能夠從競爭對手脫穎而出，主要是受益於業務的一個特點，就是在線棋牌遊戲與線下比賽相結合。例如於2012年，我們在內地舉辦第一屆經世界撲克巡迴賽授權的德州撲克大賽。在海南三錦標賽預熱階段，我們通過所有公司的大型PC渠道在網絡遊戲平台舉辦資格賽，當時吸引了50多萬人次參賽。去年，我們進一步擴大了賽事規模，讓其成為常規的年度盛事。」據了解，該公司今年還將舉辦其他線下比賽，包括在三亞舉辦世界橋牌綜合錦標賽。楊慶表示，該等線上線下綜合賽事為吸引玩家進入公司的網絡遊戲平台提供了重要的推廣工具；同時亦將有助提升公司作為中國棋牌遊戲專家的美譽，以及在內地棋牌遊戲產業的影響力及領導地位。海外市場擴張方面，基於該公司組合中的多款遊戲立足於中國經典的棋牌遊戲，因此計劃在華商人口居多的市場，如馬來西亞、印尼及新加坡等地開始海外擴張。楊慶表示，公司計劃與地方分銷網絡初步聯手，選擇部分市場，推出少量遊戲；長遠來看，公司將受益於該等試點計劃，擴大其在海外市場的投資及營運。同時，通過舉辦國際棋牌遊戲比賽進一步提升公司在海外市場的品牌認知度，建立並鞏固與全球遊戲分銷商的關係以擴大公司國際遊戲的玩家基礎。



■聯眾致力提升其在海外市場的品牌認知度