

城投控股4.43亿 竞得地产公司股权

证券时报记者 董宇明

城投控股(600649)今日公告,公司下属全资子公司上海城置地(集团)有限公司已于9月29日通过竞购方式获得上海其越置业有限公司100%股权,成交价约为4.43亿元。

据悉,今年8月,上海城投资产经营有限公司通过上海联合产权交易所公开挂牌转让其越置业100%股权,挂牌评估价约为4.17亿元。其越置业是专为开发闸北区350街坊1丘普通商品房地块而成立的项目公司。该项目位于闸北彭浦社区,土地面积约1.6万平方米,规划用途为普通商品房,总建筑面积约4万平方米(地上),建筑容积率为2.5。

友阿股份 国庆黄金周销售超2亿

证券时报记者 文星明

友阿股份(002277)今年的国庆黄金周成色十足。国庆7天假期,友阿股份总销售额超过2亿元,同比增长40%以上。

据悉,除节假日效应和消费升级等外部因素带动外,友阿股份旗下各门店节前完成了升级大调整,是促使黄金周销售火爆的一大内因。在长达7天的国庆黄金周里,市民们充分体验到了它们的变化。各门店除引进了更多受消费者欢迎的时尚优质品牌外,还进驻了多项配套餐饮、娱乐休闲项目。经过调整后的友阿股份旗下各门店区域品牌功能更加明晰,给人耳目一新的感受。

另外,友阿股份旗下的友阿奥特莱斯集休闲、娱乐、餐饮、购物、景观于一体,以新型的商业模式,吸引不少市民前来购物消费。国庆期间,友阿奥特莱斯每日平均销售额近300万元,每日客流量始终保持在3到5万人。

定向增发改配股 中国北车融资额缩水31亿

证券时报记者 张莹莹

受“7·23”铁路事故持续影响,高铁板块股价一路下挫。中国北车(601299)今日公告,鉴于资本市场环境发生变化,经公司与保荐机构协商,同意终止实施非公开发行A股股票的事项,并将向中国证监会申请撤回相关申请文件。

不过,公司同时公告称,拟以截至6月30日的总股本83亿股为基数,按照每10股配售不超过3股的比例向全体股东实施配股,预

计可配股份数量不超过24.9亿股,此次配股募集资金总额不超过71亿元,相比定向增发募资不超过102.39亿元,大幅缩水约31亿元。

公司表示,在此次配股实际募集资金净额少于募集资金投资项目拟投入募集资金总额时,公司将拟投入的单个或多个具体项目的拟投入募集资金金额进行调减,并利用自筹资金解决不足部分。此前的定向增发项目共包括五大项目27个子项目,配股募投项目调整为五大项目22个子项目,并且各项目

投资总额也由此前的157亿元,调整为123亿元。

据了解,中国北车3月份启动上市以来的首次定向增发,并于7月初对增发方案进行了调整,增发价由最初的不低于7.19元/股,调整为不低于6.1元/股,募集资金总额由不超过107.38亿元,下调至102.39亿元。但受“7·23”铁路事故及股市低迷影响,公司股价萎靡不振,盘中最低价探至4.4元,创下上市以来的最低价格。节前最后一个交易日,公司股票收盘价为4.52元。

资料显示,与中国北车同病相怜的还有中国南车(601766)、中国中铁(601390)。9月中旬,中国南车在终止6月份推出的定向增发方案的同时,推出了新的增发方案,将增发价由原来的6.06元/股,下调为4.46元/股,下调幅度26%。募资总额也调整为不超过90亿元,缩水20亿元。在新方案中,曾经承诺认购50亿元的社保基金已不见踪影。中国中铁8月11日也宣布,因国家宏观政策调整和政府审批存在一定不确定性,决定终止非公开发行计划。

海鸥卫浴推股权激励 考核参照行业平均水平

海鸥卫浴(002084)今日披露股权激励计划。公司拟授予激励对象的股票期权涉及的标的股票数量不超过1447.06万股,占公司总股本的4.31%。股票来源为公司向激励对象定向发行的普通股。

本期股权激励计划受益人包括董事高大有在内的103名员工。值得注意的是,海鸥卫浴此次股票期权激励计划的实施条件,参考与公司业务存在可比性的行业的比较数据。

激励计划设定的行权价格为5.67元/股,节前最后一个交易日公司股价报收5.21元。股权激励计划的有效期为5年,限制期1年,激励对象在授权日之后的第2年开始分3年匀速行权,每年可行权数量分别为授予期权总量的33%、33%与34%。

实施激励计划需要达到的业绩考核条件为:按照经审计后的净利润扣除非经常性损益后的数值计算,授权日前一会计年度比起上一会计年度,净利润的增长率不低于行业前三年平均增长率,即2012年、2013年和2014年,公司经审计后的净利润扣除非经常性损益后,同比上年增长超过8%,且不低于行业平均水平;加权平均净资产收益率不低于6%,且不低于行业平均水平。(文泰)

兖州煤业收购加拿大19项钾矿探矿权获批

证券时报记者 卢青

兖州煤业(600188)的国际化战略取得了新进展。据公告,兖州煤业通过加拿大附属公司兖煤加拿大资源有限公司出资2.6亿美元,收购加拿大萨斯喀彻温省19项钾矿资源探矿权的事项,已获得两国政府相关监管部门审批,矿权转让登记程序已于9月30日全部完成。

据悉,标的矿权覆盖土地面积共计约5363.8平方公里,全部位于加拿大萨斯喀彻温省。据初步勘探信息,预计矿权地区含有丰富的钾矿资源,但需在交易后进行深入勘探工作,才能按照国际公认报告标准得到正式资源评估结果。

在谈到这项交易时,兖州煤业董事长李位民表示:“公司一直致力于在国内外市场寻找多样的商业发展机遇。这项交易是经过认真的投资风险和潜在收益评估后进行的,反映了公司扩张国际业务范围、完成资源类交易从而提高盈利能力、提升股东回报的努力。”

兖州煤业副总经理、董事会秘书张宝才谈到,公司收购加拿大的钾肥探矿权主要基于几大动因。首先,加拿大和澳大利亚一样,是世界上为数不多的政治环境稳定、法制健全、市场化成熟程度较高的资源性大国,因此公司首选这两个国家作为自己的海外发展基地。继在澳大利亚初步建立煤炭业务发展基

地后,公司又在加拿大注册设立了公司,作为未来资源开发的平台。

其次,钾矿资源是全球性稀缺资源,加拿大萨斯喀彻温省的钾矿资源量占到全球的一半以上,萨斯省政府共划分了180个区块的钾矿资源探矿权。2006年以来,所有区块已先后被加拿大钾肥公司、西部钾肥、第一钾肥、必和必拓、俄罗斯阿康公司、力拓以及淡水河谷等瓜分完毕,获取钾矿资源的难度越来越大。此次拟收购的钾矿许可区域相对集中,面积大、品位高、储量丰富、赋存稳定。有资质的专业机构初步估算总潜在资源量巨大,公司工程师专业组保守预计不会低于397亿吨,潜在经济效益颇丰。

再次,钾肥资源开采既属于采掘类行业,也属于化工行业,兖煤加拿大资源公司投资钾矿资源,既可发挥兖州煤业在地下资源的地质勘探、立井建井、开采等方面的经验积累和技术优势,又可充分借助母公司兖矿集团在化肥化工、煤化工等方面的人才储备和技术,有能力把优势转化为胜势。

另外,钾矿开采行业较高的利润率也是兖州煤业此次出手的动机之一。公司表示,兖煤加拿大资源公司将在专业技术顾问等中介机构帮助下,投入资金尽快开展前期的补充勘探,尽早获得符合国际矿业评估准则并被业界广泛认可的第一手地质资料,积极推进探矿权向采矿权转化。

福星晓程： 一亿美金大单合同的来龙去脉

对于福星晓程(600139.SZ)的投资者而言,9月20日公司发布的一纸公告就像天上砸下了一块馅饼,令人欣喜又满腹狐疑:为什么会有这么好的事情?

福星晓程公告称,已与加纳国家电力公司(EGC)正式签订《降低线损与相关电网改造的合同》。在未来18个月,公司将投资总额1亿美元,在加纳国家电力公司管辖的大阿克拉省地区进行基于降低线损和相关电网改造项目。首期用户为45万户,运营时间10年。

根据合同约定,公司收益将主要来自降损收益分成,福星晓程占比80%,加纳国家电力公司占比20%。项目准备期为6个月,执行期为10年,采取边投资边收益的方式。同时,合同还承诺,合同期内福星晓程每年收益将有10%的增长。

据多数投研机构预测,这一项目最终将能够为公司未来10年带来销售收入总计33亿美元、税前利润总额6亿美元、平均年收益4000万美元的收益,业绩将于明年一季度有初步体现。

这是一笔相当可观的利润。预估算明年这一项目带来的收益将超过公司今年收益总和。而更值得期待的是,这一个项目仅是福星晓程拓展非洲市场的开始,预计未来还有很大的拓展空间。

与加纳国家电力公司的项目,确实难免有天上掉馅饼之感。为此,福星晓程相关负责人表示,获得这样一个合同并非偶然,更多的是依靠公司多年自身的技术积累、结合盈利模式创新以及公司决策层的经营理念的转变。

以BOT方式承包加纳首都阿克拉地区34万只预付费电表项目。在此期间,为CB公司提供终端产品的一直是福星晓程公司。

在BOT项目实施期间,福星晓程董事长程毅先生发现了一个有趣的现象。加纳电网多为很久以前留下的电网遗产,建造质量尚可,但却存在着严重的严重线损现象,高达30%多。

随后,福星晓程对此进行了大规模的考察。发现造成大量线损的原因除了技术上的原因外,还存在着大量的管理问题。譬如加纳目前还没有进行一户一表改造,但是当地已经实施阶梯电价制度。在这一背景下,很多用户共用同一个电表,这就导致电价成倍上升。

很多用户希望能够实现一户一表,但加纳国家电力公司没有投入很多资金,这就导致了大量被偷偷偷电的行为。”这成为了加纳国家电力公司亟待解决的难题。在经过可行性分析后,福星晓程提出了降低线损和电网改造的解决方案。并为此进行了三个月试点,最终结果表明,效果很好,并获得了加纳国家电力公司的认可。在试点中,线损率普遍降到7%以下,而加纳此前认可的线损数据则是31.98%。

这意味着此项目中将有可观的降损收益空间,而基于降损收益分成正是这一项目的盈利核心。程毅董事长介绍说,这个项目一经提出,就引起了加纳国家电力公司、加纳能源部、以及高层的高度重视。原因很简单,因为整个项目并不需要加纳国家电力公司投入一分钱,还能享受一定的收益,这是一个双赢的结果。

稳赚不赔的项目

按照合同规定,福星晓程将取得当地不少于45万用户片区的10年供电收费电力运营的权利,这本质上相当于一个二级电力运营商。项目实施将分为两个阶段:第一阶段为改造运营期,为期18个月;第二阶段为运营维护期,为期8年6个月。

在此商业模式下,公司通过对区域内旧的11KV及430/240V电网进行工程改造,对原有用户(含工业、商业和民用等用户)电表换装登记和智能化改造,构建该区域高效自动化的集抄网络,并在此基础上对供电线路进行优化。从而可以大幅提升原有电网的可靠性,进而实现管理成本与线损降低的双



重效益。

从目前的盈利路径来看,这是一个稳赚不赔的项目。一方面基于降损收益分成的盈利模式从试点工程证明了实现的可行性;另一方面在于加纳国家电力公司在合同中对福星晓程的收益作出的承诺,即年均增长达到10%。

这一承诺主要是基于加纳每年用电量增长的预期以及电价不断上涨。从目前来看,无论是电价上调还是用电量增长,在加纳都处于一个上行通道。因此合同确定将每年对此数值进行复核,如果没有达到10%,加纳国家电力公司将会在基础电费中给予补贴。

根据计划,项目将自改造运营期开始,开始实现收入,收入与完成改造户数同步增长。有机构给出的预测是,预计整个项目期内营业额累计为33亿美元、税前利润达到6亿美元,年均利润高达4000万美元。

这些还不是这一项目的所有亮点。45万用户只是第一期合同,基于这一模式,预计公司未来在周边地区复制的可能性很大。目前已经有周边国家对此表现出了很高的兴趣,公司也已经接到了部分国家的邀请。

发展核心仍是创新

值得一提的是,在福星晓程发展战略中,这一项目仅仅是承担输电功能,公司未来发展的核心仍是集成电路设计技术和产品的创新。实施这一项目并不是公司在进行业务转型,或者说转移战场。这只是对公司目前自有技术的一种深化,转换了一种更好的盈利模式。

对此,程毅董事长表示,一个好的高科技公司在行业里必须保持技术与运营模式的创新性,只有不断创新,才能保持公司的盈利能力和盈利水平,才不会因为只依靠一种技术或一种运行模式而随着大环境的变化而变化,这样会增加企业的风险,不利于企业长期稳健地发展。

“如何回避?”程毅董事长说,这就要求公司自身去完善产品线,进行技术研发及创新,从而应对各种各样的挑战,而不是简单地因为某个技术把公司锁在这个区域内。

这是一个简单的道理,但显然福星晓程领会的比别人更加出色。程毅董事长说:“在解决这些问题之前,必须找到一个非常好的盈利点,这样的项目将能够保证公司未来新技术的研发并抵御可能出现的风险。企业上升到一定阶段需要一个承载的平台,来进行调整蓄势,所谓厚积薄发也是这个道理。”(周宇) (CIS)

合同的获得

这一合同的获得应该归功于福星晓程今年年初以增资控股方式投资加纳CB公司的BOT(建设-经营-转让)项目。该项目最早由中国某进出口公司参与招投标获得,随后授权给CB公司执行此项目。即从2007年开始,承包

