

明星电力:华西证券股权终迎买家

兰州正和地产1.4亿接盘,明星电力获1.13亿元溢价收益

证券时报记者 李雪峰

前三次挂牌转让华西证券股权失利的明星电力 600101 终于在第四次挂牌时迎来了意向买家。

如无意外,明星电力将在 6 月 30 日之前将华西证券 2773.46 万元出资(持股 1.96%)正式让渡给兰州正和地产,作价 1.4 亿元,正和地产已支付 3000 万元保证金。

早在 2010 年 10 月份,明星电力即筹谋清空所持华西证券 2773.46 万元出资,当时明星电力出资比例为 2.74%,这是明星电力首次公开出让华西证券股权。当时明星电力表示,由于公司出资比例相对较小,难以对华西证券实施有效的控制力及影响力,

另外该部分投资的回报率较低。基于此,明星电力决定转让华西证券,以便集中资金,加大对重点项目的投资。据了解,明星电力 2010 年仅获得华西证券 2009 年度现金分红 551 万元。

于是在随后的 2011 年 3 月份,明星电力实施了首次挂牌,但进程极不顺利,始终未能出现合适的受让方。接着在当年 5 月份,明星电力再次挂牌,同样是无人问津。

在明星电力苦苦寻找受让方的时候,华西证券于 2011 年 7 月份完成了增资扩股工作,明星电力出资比例遂稀释至 1.96%。

两度失败的明星电力于 2011 年 12 月份第三次启动挂牌工作,经评估后,上述 2773.46 万元出资作价 1.44

亿元,明星电力在上海联合产权交易所挂牌出让。令明星电力始料未及的是,在此后近一年时间内,依然未能找到意向受让方,并直接导致公司定价所依据的评估报告过期。最终,明星电力再一次终止了此次挂牌。

沉寂了 3 个多月后,明星电力于去年 12 月份重启转让华西证券股权事宜,此次明星电力选择在天津产权交易中心公开挂牌转让。与前三次转让不同的是,明星电力的此次转让很快便得到了市场的认可。

今年 3 月 5 日,明星电力与正和地产签订了产权交易合同,后者将悉数受让华西证券 2773.46 万元出资。双方约定,在交易合同签订起 5 个工作日内,正和地产将一次性向天津产

权交易中心专用结算账户汇入 1.1 亿元剩余资金。

根据测算,在上述股权转让工作正式完成后,明星电力将获得 1.13 亿元的溢价收益,并将计入 2013 年收益。记者注意到,明星电力此次转让价与 2011 年转让价基本相同,换言之,若明星电力 2011 年或 2012 年成功转让华西证券,所获得的收益大致相当。

不过另一组数据显示,由于二级市场 2010 年以来持续低迷,华西证券 2010~2012 年净利润分别为 10.07 亿元、6.1 亿元、3.88 亿元,若按照出资比例分红,则明星电力在三年间所获得的分红呈逐年递减态势,资金回报率越来越低。业内认为,这也是明星电力急于转让华西证券的重要原因。

10转10 万方地产高送转为增发铺路

证券时报记者 仁际宇

今日,万方地产 000638 提出 10 转 10 的高送转方案,公司表示是为定向增发做准备,此前万方地产已经因重大事项停牌。

自从 2010 年监管层暂停审批房地产上市公司再融资和资产重组之后,只有少数几家公司成为例外。

万方地产在今日的公告中表示,鉴于目前公司总股本规模较小,公司拟以母公司资本公积金转增股本方式扩大总股本规模,为下一步实施定向增发做好准备,具体转增方案是向全体股东每 10 股转增 10 股。此前的 3 月 5 日,万方地产发布公告称在筹划重大事项,公司股票从当日起停牌。

事实上,万方地产的定向增发需求由来已久。万方地产控股方在 2009 年 6 月 5 日万方地产恢复上市时曾承诺,以定向增发的方式将尚未进入公司的房地产经营性资产置入公司。

2009 年 12 月 16 日,万方地产公

布了定向增发预案,但由于自 2010 年 4 月以来国家对房地产行业实施的宏观调控措施,2011 年下半年,万方地产宣布放弃上述增发计划。

2010 年 4 月 17 日,国务院下发有关遏制部分城市房价过快上涨的通知,对存在土地闲置及炒房行为的房地产开发企业,商业银行不得发放新的贷款,证监部门暂停批准其上市、再融资及重大资产重组。通知发布后,监管层暂停审批房地产上市公司再融资和资产重组事宜。不过,从 2011 年 4 月起,陆续有少数几家涉及房地产的上市公司重组方案获得监管层批准。

但这似乎并不意味着房地产行业上市公司重组、再融资调控的放松。2012 年 5 月,以房地产为主业的万方地产和运盛实业 600767 先后宣布筹划重大事项停牌,但经过较短时间的停牌之后,两家公司均宣布因“政策原因”而放弃筹划重大事项。如今,万方地产再度停牌,并且祭出高送转方案



备战增发,仅仅是再一次的尝试,还是预示着地产调控措施的放松,值得投资者关注。

另外,万方地产 2012 年年报显

示,公司在报告期内实现营业收入约 4855.7 万元,同比下降 87.69%;实现净利润约 500.2 万元,同比增长 5.97%;每股收益 0.03 元。

*ST园城募资8亿 澳大利亚淘金

证券时报记者 李雪峰

与 *ST 金城 000820)黄金大战的失利并未阻止 *ST 园城 (600766)的扩张步伐,公司决定向大股东园城实业及另外 4 名投资者增发 8000 万股,募资 8.21 亿元,用于实施澳洲 Goldsmiths,Canadian,Mt Jack 金矿勘探采选项目及补充流动资金等。

发行计划显示,园城实业拟认购 3000 万股,*ST 园城关联法人晟城置业及关联自然人向平分别认购 1000 万股、2000 万股,而 *ST 园城非关联方新园装饰及冯果均认购 1000 万股。此次增发价为 10.26 元/股,较 *ST 园城 2 月 28 日停牌前收盘价折价 14.5%。本次增发完成后,

园城实业持股比例将从 29.8%增至 31.82%。

*ST 园城拟使用上述资金中的 5.7 亿元对子公司烟台园城黄金矿业有限公司进行增资,增资后 *ST 园城持有黄金矿业的股权比例将超过 50%,黄金矿业将利用增资实施上述金矿勘探采选项目。Goldsmiths 等项目目前由黄金矿业澳洲子公司澳洲矿业所拥有。

资料显示,澳洲矿业法定代表人为 *ST 园城实际控制人徐诚惠,成立于 2012 年 2 月 13 日,黄金矿业对其出资 990 万美元。去年 5 月 7 日,澳洲矿业与澳洲当地一家公司签订了采矿证购买合同,以 2300 万澳元的对价购买了后者位于北昆士兰州福

赛斯金矿区 Goldsmiths 等三个金矿采矿权。

目前上述三处矿权已具备二级采矿证,年开采矿石能力为 10 万吨。在收购完成后,澳洲矿业即进行了探矿设备、选矿设备和采矿设备的采购招标工作。去年下半年,*ST 园城启动了勘探工作,采取浅部开采、深部项目目前由黄金矿业澳洲子公司澳洲矿业所拥有。

据了解,相比于去年与兴国恒鑫矿业有限公司的股权收购,*ST 园城此次的海外探矿无疑规模更大,这也是 *ST 园城在前述股权收购失败后的备选方案。

去年 8 月份,*ST 园城拟与烟台园城黄金矿业公司共同出资 5000 万元收购朱祖国持有的兴国恒鑫矿业一成股权,三方为此曾签订了三方协议。但朱祖国随后爽约,将该股权转让给 *ST 金城,这部分股权背后的资产也由此成为了 *ST 金城的救命稻草。面对这一剧变,*ST 园城经多次交涉,最终朱祖国同意支付 1000 万元违约金,并作出了相关承诺。

实际上,*ST 园城谋求受让兴国恒鑫矿业的同时,也在澳大利亚寻找具备投资价值的金矿,由此在去年突击成立了澳洲矿业,并在该公司成立后的三个月内火速收购了三处矿产,*ST 园城谋求主业突破的意愿不言而喻。

韶能股份生物质发电项目年内可投运

证券时报记者 俞叶峰

韶能股份 (000601)旨在试水广东省第一个纯生物质燃料直燃发电项目的定增方案获证监会核准。

公司拟采用定向增发筹措 5.5 亿元资金,投资新建 2×30MW 发电机组,项目建设后年供电 3.186 亿 kwh。经了解,韶能股份生物质项目进展顺利,如不出现意外,预计年内投运。

根据生物质电厂行业规律,在发电成本中燃料成本占比六成左右,燃料供应不足及价格偏高是国内某些生物质电厂普遍亏损的主要原因。作为试点广东省第一个纯生物质燃料直燃

发电项目,韶能股份从立项到开工建设都非常谨慎,燃料来源成为考察的重中之重。

项目可研报告显示,距离厂址 50 公里半径内生物质资源总量为 342.44 万吨,主要生物质燃料可供量每年可以达到 73.44 万吨,项目 2×30MW 发电机组年燃用生物质燃料 30.66 万吨,燃料保障倍数为 2.4 倍;当地的生物质资源可以充足保证项目对燃料的需求。

韶能股份还通过公开招募确定了燃料收集收购的一级经纪人,并划分区域,避免无序竞争。目前公司已经与多家林场、木材加工厂及一批经纪人

等签订了生物质燃料供购合作意向书,年供应量超过 50 万吨。记者从韶能股份了解到,目前经纪人已经收集了有运行效益的燃料 3 万多吨,目前还在继续收集,将为项目运行奠定坚实的基础。

根据韶能股份生物质发电项目可研报告,该项目工程总投资 5.5 亿元,设备年利用小时数为 6000 小时,含税秸秆价格为 427.4 元/吨,项目投资回收期 9.5 年,总投资收益率 9.22%。

韶能股份表示,在考查国内多个生物质发电项目后,公司生物质发电项目组发现采用不同锅炉的生

物质电厂,其发电量、年利用小时数差异巨大,结合韶关地区农林生物质原料复杂多样的特性,在该项目三大主机一锅炉设备采购上,公司选择了国外最先进技术高温高压水冷震动炉排锅炉。

业内人士分析,韶能股份作为广东省首家纯生物质燃料直燃发电项目具有示范作用。根据以往成功经验,各地方政府在审批生物质发电厂的过程中,往往更注重以往的机组运行经验,韶能股份拥有生物质发电厂就意味着拥有了新的优质垄断资源优势,从而提振其二级市场股价的估值溢价。

■产经脉搏 Industry Pulse

体育品牌黄金十年的没落之旅

证券时报记者 李雪峰

在去年 9 月份深圳会展中心召开的户外用品博览会上,参展商显得异常强势,对于消费者及批发商的讨价还价鲜有让步,户外品牌俨然是卖方市场。这令人联想到了十年前的体育品牌。

在十年前,以阿迪达斯、耐克为代表的国外体育品牌也曾亲历过黄金般的卖方市场,但是现在,阿迪和耐克正频频关店悄然离去,就连本土势力李宁、安踏、361 度等也抵挡不住体育品牌退潮所带来的阵阵寒意。

这在十多年前是无法想象的,对于当时十五六岁的少年而言,拥有一件阿迪达斯的 T 恤或一套耐克的运动服是无限荣耀的事情。特别是在上世纪 90 年代后期,一件像样的运动服售价不菲,不是所有家庭都能买得起。

记者记得 2001 年左右,普通县城高中一学期的学费大概是 1100 元,而一套阿迪达斯运动服的售价则超过 400 元,两相比较,普通家庭似乎没有太多的理由为子女添置这样一件奢侈品。还有一点就是,当时普通的县城甚至一般的地级市都没有阿迪和耐克的门店,只有省城或较大的城市才有,于是人们便觉得它们更加高端。对于 80 后而言,能够穿上阿迪达斯是一件可以炫耀的事。

不可否认,体育品牌带给整个 80 后的情结是任何广告都无法达到的。其实阿迪等品牌在欧美地区只是常规品牌,本质上和麦当劳、肯德基并无太大区别。

再到后来,国产体育品牌迅速崛起,李宁和安踏逐渐成为引领国产品牌对抗阿迪等外资品牌的主力军。在商业策略上,李宁等国产品牌一个最大的创新是迅速进入三四线城市,甚至在部分经济发达的乡镇都能看到国产体育品牌的门店,这是阿迪此前未曾尝试过的营销模式。在 2008 年北京

奥运会之后的一两年,国产体育品牌达到了巅峰,这个阵营也迅速从以李宁、安踏为主导变成李宁、安踏、361 度、特步、匹克五强争霸的局面。

然而悲剧总是在不知不觉中产生。体育品牌们突然发现,当他们费尽心机极尽扩张之能事,把门店开满大街小巷的时候,市场却突然变小了很多。一个基本的变化就是,现在的 90 后、00 后绝不会像 80 后一样视穿阿迪为梦想。

阿迪、耐克等体育品牌作为一代人的集体回忆,伴随着 80 后共同成长,而随着普通老百姓购买力的提升,这些曾经的奢侈品牌近乎沦落成地摊货。不管在深圳的商业步行街东门,还是在人口稠密的城中村上沙,打折促销就成了体育品牌唯一的选择。一件普通的雅戈尔或七匹狼商务男装可以买好几件阿迪。

于是产生了这样一个商业悖论,即体育品牌面对的消费者购买力越来越强,但市场规模却在逐渐缩小,由此产生了所谓的“库存危机”。体育品牌商发现积压在仓库里的衣服、鞋子卖不出去了,只能大规模削减门店。阿迪和耐克也逐步萎缩,而李宁、安踏则是批量关店,连一向较为淡定的特步也未能幸免。不过目前的数据显示,体育品牌虽然集体关店,但关店规模有很大的差别,其中匹克、安踏的关店规模较大,似乎与此前的疯狂扩张遥相呼应。

与之形成对比的是,在体育品牌集体萧条的同时,以哥伦比亚、乐斯菲斯、探路者为代表的户外品牌则强势崛起,而七匹狼、卡奴迪路等中高端男装品牌也在稳步扩张。尤其是户外品牌,似乎正在复制体育品牌的黄金十年。

其实阿迪还是十年前的阿迪,在漫漫十年中,不管是阿迪还是李宁,它们的定位或许从未改变,改变的却是我们自己。

三车企2月销量下滑 行业转暖趋势未改

宇通客车 (600066)、江淮汽车 (600418)和江铃汽车 (000550)三大上市车企日前公布 2 月份销量数据。数据显示,2 月份销量同比均有所下降。汽车行业分析师认为,2 月份恰逢春节假期,节日的因素是导致产销量下降的主要原因,而节后汽车销售有望回暖,3 月销量将恢复增长,整个一季度销售仍然可期。

数据显示,包括大型、中型和轻型客车在内,宇通客车 2 月份共销售客车 2733 辆,相较去年同期下降 14%。包括轿车、多用途汽车 (MPV)、运动型多用途汽车 (SUV)、卡车等在内,江淮汽车 2 月份实现销量 3.7 万辆,同比下降 4.5%。江铃汽车以福特品牌商用车、JMC 品牌卡车、JMC 品牌皮卡及 SUV 等为主营销售对象,上述汽车在 2 月份共销售 1.38 万辆,相较去年同期的 1.86 万辆,同比下降 34.8%。

事实上,自去年 9 月份来,汽车行业持续转暖。以江淮汽车为例,该公司自去年 9 月份以来,汽车单月销量数

据同比持续上涨,今年 1 月,销量更是同比增长 73.6%。此次销售同比下降,还是半年来首次。

深圳某券商资深汽车分析师表示,2 月份适逢春节前后,汽车销量受影响在预期之内。具体来看,江淮汽车虽然整体销量有所下滑,但是该公司生产的轿车和多功能商用车,同比仍保持 35.7%和 53.8%的高增长;宇通客车同样如此,尽管总量有所下降,但该公司主打的大型客车也保持 11.5%的增长。中信证券分析师许英博则认为,随着春节后销售的回升,宇通客车的销量将恢复正增长。

上述深圳某券商资深分析师还表示,2 月份销售的同比下滑,并不改汽车行业持续转暖的趋势。他认为,目前,除了高端轿车外,汽车行业各个板块都在转暖,其中轿车等消费升级类型的车型转暖更强烈。去年以来,汽车信贷规模的增加和县城以下居民消费需求增加,是轿车等车型销售转暖的主要原因。

(曹攀峰)

1月奥迪全球销量超宝马

尽管去年全年宝马销量继续蝉联全球豪华品牌销量冠军,但奥迪紧追其后,且在去年有 3 个月销量超过宝马。今年 1 月奥迪全球销量再次超过宝马,排名豪华车销量榜首,并且在华销量最高、增速最快,在华销量占其全球销量的比重也最高。

根据盖世汽车网整理的数,今年 1 月,德系三大豪华品牌中,奥迪全球销量增长最快,同比增长 16.3%至 11.18 万辆,超过宝马,排名全球豪华品牌销量榜首。而宝马全球销量增长 12.0%至 10.73 万辆。奔驰销量则低于

10 万辆,为 9.49 万辆,同比增长 9.2%。

从三大豪华品牌在华销量来看,奥迪销量依然最高,同时增速也最快。今年 1 月,奥迪在华销量 (包括香港和中国内陆)为 3.77 万辆,同比增长近四成,达 38.5%。宝马和奔驰增速虽然相对较低,但也均实现两位数增长:宝马在华销量 (指中国内陆)增长 14.3%至 2.86 万辆;奔驰在华销量 (包括香港和中国内陆)同比增长 15.4%至 1.67 万辆。

(张达)