

恒丰铜材业绩不达标 精达股份收购风险陡增

证券时报记者 林森

精达股份(600577)昨日推出定增方案,拟募集10亿元用于补充公司流动资金和偿还银行贷款。公司同时披露前次募集资金使用情况,其中收购常州市恒丰铜材有限公司70%的股权”等项目未达预期收益。记者梳理资料后发现,除收购中的风险并未得到充分披露外,恒丰铜材管理层所做的业绩承诺保障无力的问题也不容忽视。

业绩承诺并不给力

精达股份昨日公告,由于恒丰铜材被收购后运行仅4个月,同时受市场需求影响,产能未达到预期水平,2011年1-9月产能利用率为81.59%,导致该项目未达到预期收益。

5月23日,精达股份临时股东大会通过议案,同意以2.45亿元收购何如森持有的恒丰铜材70%的股权。次日,双方签署《股权转让协议书》并支付了首笔收购款项1.23亿元。6月20日前,精达股份分两期付清股权收购款。

与此同时,恒丰铜材管理团队对精达股份做出如下业绩承诺:以2012年恒丰铜材经审计的净利润3859.48

万元为基础,2013年、2014年维持恒丰公司净利润增长率不少于20%,即2013年净利润达到4800万元、2014年净利润达到5760万元。若达不到此目标,何如森作为公司股东,应将已方年度分红金额,以借款方式无偿提供给公司使用一年。同时,若恒丰铜材各年度净利润增长率超过20%,可以对主要管理人员进行奖励。

也就是说,在恒丰公司业绩符合预期的前提下,以2.45亿元收购恒丰铜材70%股权,项目年均投资收益率可达17.14%,静态回收期为5.58年。

然而,实际上何如森对于恒丰铜材业绩不达预期的补偿也并不给力。例如,恒丰铜材2013年如不能实现4800万元净利润,假设该公司全额现金分红,且何如森完全占有恒丰铜材剩余30%的股权,所获得的分红不会超过1440万元,即使无偿借给恒丰铜材使用一年,何如森所损失也仅是分红金额所产生微小利息。何况根据目前披露的信息,剩余30%为何如森夫妇共同持有的股权,何如森本人的实际持股比例无从知晓;恒丰铜材的分红比例也尚不确定。

一位长期关注精达股份的投行人士表示,恒丰铜材可能的确是质地优良的并购对象,有助于精达延伸产业链,提升技术能力和利润率。但考虑

到精达股份面临的行业状况、机会成本等,以2.5亿现金溢价76%收购恒丰铜材七成股权,成交价格并不便宜。此外,本次收购业绩承诺过于薄弱,恒丰铜材股东一次性套现2.45亿元后,精达股份恐怕难以防范收购业绩“变脸”。

精达股份相关负责人接受采访时回应称,公司认为恒丰铜材整体估值较低,即使恒丰管理层不做承诺也可以理解”,同时精达股份对收购恒丰铜材的风险做了充足的准备,但公司拒绝透露这些“准备”的具体内容。

收购标的成长性存疑

公开资料显示,2010年~2012年,恒丰铜材的净利润分别为1862.21万元、4041.74万元和3859.48万元。2012年恒丰铜材营业收入和利润分别下滑1293.49万元和182.26万元,利润降幅4.51%,而据当地媒体报道,2012年恒丰铜材的目标本是销售、利润同比增长60%。

反观恒丰铜材业绩最优的2011年,正是何如森注资旗下欧兰铜业、恒丰铜材(香港)等各关联子公司,拟冲刺上市的关键时期。一位上市公司财务总监认为,不能排除因属于处置资产而带来公司利润增长的可能性。此前曾有相关人士表示,恒丰铜材经营现金流持续为负,经营风险值得关注。

更值得注意的是,恒丰铜材隐藏着的同业竞争与关联风险。

公告显示,收购完成前,孙巧英、何如森夫妻持有恒丰公司59.857%的股权,在恒丰公司分别担任董事长和总经理,为公司共同实际控制人。除在恒丰铜材担任管理层外,其子何园方等家族成员也设立了业务相近和相关的企业。

据透露,何如森之弟何如桂2011年设立常州何晟金属材料有限公司,主营业务为金属材料拉丝加工(除酸洗)、金属材料、光伏材料等,与恒丰铜材业务范围高度重合;何如森之子何园方2008年独资设立常州市恒隆特种线材有限公司,经营项目为普通钢丝加工,普通机械加工等,与恒丰铜材业务有所交叉。恒隆公司原主要生产扁线等高端产品,存在着向恒丰铜材购买、销售原材料的情况,后因恒丰铜材的上市计划变更经营范围并将相应的生产设备出售给恒丰铜材。

有律师认为,仅靠出售相应生产设备不能认定为同业竞争和关联交易的消除。投资者忧虑,何如森等完全退出恒丰铜材之后,存在着将技术等核心资源腾挪带出,使恒丰铜材沦为空壳的风险。

对此,精达股份相关负责人表示,公司对同业竞争的风险有所防范。记者同样就上述疑问采访了何如森,他表示,目前恒丰铜材经营一切正常,所有问题均需由精达总部回应。

中恒集团9.5亿扩产血栓通 前三季业绩增近三成

中恒集团(600252)今日复牌并披露三季报及非公开发行预案。公告显示,今年1-9月份公司累计实现营业收入30亿元,同比增长154.28%;实现净利润5.59亿元,同比增长28.99%。值得注意的是,中恒集团主打产品注射用血栓通(冻干)依旧保持旺盛的销售增长势头,7-9月份的销售数量较去年同期增长超过50%,成为公司业绩大幅增长的主要原因。

中恒集团表示,目前公司注射用血栓通的设计产能仅为2.7

亿支/年,已经远远无法满足市场的需求,需要进一步加大产能的投资建设。

因此,中恒集团今日宣布,拟非公开发行不超过7202.6万股股份,募集资金总额为不超过9.5亿元,主要用于建设注射用血栓通(冻干)扩产项目,以及公司研发中心项目。根据公司测算,血栓通扩产项目建成后每年将新增各型号血栓通2亿支的产能,全面达产后每年可实现净利润约4.21亿元。

(周少杰 马宇飞)

新闻短波 | Short News |

宝新能源 筹建民营银行

宝新能源(000690)今日披露,在10月22日,公司接到梅州市有关部门通知,梅州市人民政府已正式向广东省金融办推荐宝新能源为梅州市发起设立民营银行,要求公司做好相应筹划与准备。

公告显示,公司正根据有关法律法规及上级政府要求,就设立民营银行事宜与相关部门进行沟通、交流,研究设立方案相关细节,但尚未形成具体设立方案。公司将密切关注政策动向,履行相关决策申报程序,积极推进有关事宜。(翁健)

气弹簧、抗侧滚扭杆系统等关键零部件。

据悉,目前中国南车株洲所高铁核心配件先后通过了法铁、英铁、德铁三大市场认证,最终拿到通向欧洲轨道交通市场的“通行证”,并且与西门子、庞巴迪、阿尔斯通、GE等公司保持战略合作伙伴关系。

(刘征)

海格通信中标 国家级北斗导航项目

海格通信(002465)今日公告称,根据中国政府采购网日前发布的中国科学院国家天文台导航通信融合分系统小型化射频模块采购项目中标公告”公司控股子公司广州润芯信息技术有限公司中标该项目,中标金额为1366万元,占本公司最近一个经审计会计年度营业收入的1.13%。

海格通信表示,本次成功中标国家级项目,标志着公司北斗导航和通信融合的射频芯片在行业及民用市场取得重要突破,进入了新的市场领域,彰显了公司的技术实力,对公司和广州润芯进一步拓展导航通信一体化业务具有重要意义。

(俞叶峰)

招商地产上调配套融资 发行底价至26.92元

招商地产(000024)今日发布公告显示,公司董事会同意将本次定向增发配套融资的发行底价从24.23元/股调整为26.92元/股,交易方案的其他内容不变。

实际上,招商地产本次发行股份购买资产交易的生效和实施是本次募集配套资金的生效和实施的前提条件,最终配套资金募集的完成情况不影响本次发行股份购买资产交易行为的实施。因而,此次上调配套融资的发行底价对于招商地产发行股份购买资产的交易行为无实质影响。

招商地产表示,公司本次募集配套资金总额不超过16.17亿元,随着配套募集资金发行底价的上调,增发的股数将相应减少,一定程度上也将减少对现有股东持股权益的摊薄。(水菁)

上海石化股东会通过 10送5派0.5元议案

上海石化(600688)昨日召开2013年第一次临时股东大会,通过了一系列分红议案。公司将以股票溢价发行所形成的资本公积金24.21亿元每10股转增股本3.36股,以盈余公积金每10股转增股本1.64股,同时实施半年度现金分红,向全体股东每10股派发现金0.5元(含税)。

至此,上海石化控股股东中国石化超额完成了其股改时“股改方案实施后6个月内每10股转增至少4股”的承诺,充分体现了大股东对上市公司发展的全力支持。(董宇明)

中国南车联合轨交巨头 全面进军欧洲高铁市场

在推动动车组整车出口的同时,中国南车(601766)还与轨道交通巨头联手开拓欧洲高铁市场。日前,中国南车株洲所旗下时代新材宣布斩获意大利高铁市场50列高速动车组转向架核心配件,包括空

家纺上市公司备战“双十一”

证券时报记者 张奇

11月11日的网购盛宴即将到来,去年尝到甜头的家纺上市企业,已开始积极备战今年的电商销售爆发日。证券时报记者采访的三家家纺上市公司均表示,今年“双十一”的销售总额将超越去年同期。

销售目标超去年

去年,罗莱家纺在电子商务的发展非常迅速,仅双“十一”一天,公司在天猫销售额就已达到9000多万元。而富安娜和梦洁家纺的单日销售额分别为7000多万元和4000多万元。

富安娜董秘胡振超告诉记者,今年公司“双十一”的目标肯定是超过去年的,至于具体数字不好预计。目前,公司也在紧张筹划促销活动。

罗莱家纺证券部工作人员则表示,预计今年“双十一”期间销售额会超过去年的1亿元。受线上线下同价影响,或有部分实体店参与“双十一”活动,目前方案尚未最终确定。

据悉,罗莱家纺已经启动“双十一”电商预售,今年“双十一”会主推线上品牌LOVO,重点在天猫上开展。由于线上线下同价,主品牌罗莱若部分参加电商促销活动,实体店也会有相应折扣,但这些均未最终确定。

相对来说,梦洁家纺的目标订得较低,公司证券事务代表吴文文表示,公司“双十一”电商营销方案已基本确定,公司多品牌全线出击,参与多个电商平台的打折活动,预计能超过去年4000万元的销售业绩。



纷纷谋划O2O

据近期前去家纺公司调研的分析师透露,电商渠道是家纺行业的一个重点发展方向,各家公司今年都加大投入,通过跟各家公司交流,发现今年电商增长情况还不错。同时各家公司都有扩展O2O(线上线下业务融合)业务的计划,但推进难度不一。

吴文文认为,现在各家都在关注O2O战略,但是真正做成功的还没有。梦洁家纺也在研制相关方案,管理架构等正逐步向线上线下融合方向过渡,但今年应该不会有大的改变。他认

为,供应链的重构、加盟商利益分割等问题都不是短时间内能解决的。

罗莱家纺也遇到同样的问题,公司内部人士表示,罗莱一直在研制O2O方案,但预计短期内难以推行。业内预计,O2O是公司供应链改善的一部分,定位战略方向,但罗莱90%收入是加盟商贡献,如何设计利益分割机制是一大难点。

相比之下,富安娜则更有优势,公司基本以直营店为主,利益分割问题不存在。据富安娜一位高层介绍,公司近期已经在研究O2O的推行模式,这样也能让公司全国2400个终端网点的优势发挥出来。

据悉,近日有不少机构纷纷前往家

纺上市公司调研,其中最主要的问题除了2014年春夏订货会的订单情况外,就是对公司架设O2O平台的关注。

今年7月份和9月份,富国基金、金鹰基金、从容投资、平安资产和重阳投资、券商基金、私募以及券商等机构投资者一起调研了罗莱家纺。7月、8月、10月份,上投摩根、浙商、英大、华安、展博投资、国信以及重阳投资等机构密集调研了梦洁家纺。

富安娜受到的关注度更高,三季度以来,共有长金投资、易方达、融通、国金通用等6拨机构调研了富安娜。而记者了解到,今日还有一批机构将到富安娜调研。

中茵股份计划收购公司黄金储量激增

证券时报记者 陈性智

近日,中茵股份(600745)公布收购蓬莱市玉斌矿山机械配件有限公司26%股权储量核实情况的进展公告,玉斌公司所属矿山黄金储量大增,黄金品位大幅上升,玉斌公司股权价值提升。

公告显示,2013年10月中色地科矿产勘查股份有限公司出具的《山东省蓬莱市北罗家矿区④矿段金矿资源储量核实报告》显示,截至2013年

8月20日,北罗家④矿段金矿共估算(332)+(333)+(334)类型矿石量约180万吨,金金属量56.47吨,金平均品位31.36克吨。

此前,中色地科曾出具《山东省蓬莱市北罗家、方家沟、大夺沟和李家东部金矿2010年资源储量估算报告》。记者对比中色地科出具的两份报告发现,4个矿区内范围内已探明区域共估算资源新增(332)金金属量为0.749吨,新增(333)金金属量约为13.40吨,新增(334)金金属量约为34.53

吨,合计新增金金属量(332)+(333)+(334)约为48.68吨,其中新增(332)+(333)类型金金属量约为14.15吨,新增(334)类型金金属量约为34.53吨。

玉斌公司所属矿山黄金储量大增,(332)+(333)+(334)总储量从约20.24吨激增到约68.92吨,总储量增加48.68吨,储量增加率约为240%;黄金品位大幅提升,从平均品位11.69克吨上升到31.36克吨,平均品位上升率约为168%。

中国地质大学张教授认为,国家

有关规定,黄金品位大于1克吨即为工业矿体,具有开采价值,像该金矿平均黄金品位已超过31克吨,为富矿,非常具有开采价值。

另外,值得一提的是,玉斌公司除上述四个金矿外,另所辖大史家探矿权,勘察面积超过30平方公里,截至2013年3月末开始勘查,该矿探矿权有效期至2014年9月30日,据了解,目前该矿未开始勘查,也未纳入本次交易价款的计算范围,此位置与北罗家矿区位置相距不远,未来勘探预期值得期待。