

借力股改 S*ST华塑意在做大园林产业

公司潜在实际控制人李宏称:“麦田园林将是我这一生最后一个,也是最重要的事业。”

题记:今年9月股改失败的S*ST华塑,又于12月1日抛出了股改新方案。依据新方案,股改完成后S*ST华塑将从一家连年亏损的建材公司,变身为提供从景观设计、园林施工、苗木供给到后期养护全套综合解决方案的园林类上市公司。

因为有股改概念,S*ST华塑目前市值超过诸多经营良好的上市公司,麦田园林董事长李宏为何愿意在这种背景下入主?他对公司又有何规划?证券时报记者专访李宏,透视S*ST华塑此次股改。

S*ST华塑(000509)正站在一条生死线上。

公司已经连续两年净利润亏损,主业收入依然不断下滑,前三季度亏损2748万元,即使S*ST华塑今年实现盈利,但是净资产仍是一道关卡:公司目前净资产为-2.28亿元。

S*ST华塑要保壳急需新力量介入,而当前大股东则意兴阑珊,麦田园林就是在这种背景下,以股改为契机成为S*ST华塑潜在实际控制人。

在麦田园林董事长李宏看来,麦田园林此次参与S*ST华塑的股改创造了一个多赢局面。对麦田园林来说,可以借助上市公司平台,大幅增强企业的资金实力和品牌影响力,迅速做强做大;对S*ST华塑的原有股东来说,则可以充分享受股改后上市公司高速增长带来的成果,同时还能享受A股市场园林板块的高估值。

新兵不新

表面看来李宏是资本市场新兵,而实际上他早已在诸多知名公司中任职,有不少还最终上市。

李宏现为成都麦田园林公司的创始人、董事长及成都市景观绿化行业协会副会长、成都市协景观专业委员会主任,在四川的园林界可以说是专家级的人物。

但鲜为人知的是,在创办和全面接管麦田园林以前,李宏曾是中国资本市场、房地产市场的一位知名人物,也是一位曾在国内多家知名企业担任要职的资深职业经理人,拥有深厚的房地产、金融、园林、旅游投资等行业背景。

1989年,年仅24岁的李宏已经是国内最年轻的金融机构高管之一;1991年,李宏与冯仑、潘石屹、易小迪、王功权等人一起发起成立了万通集团,名誉上是万通集团第一任董事长,开始涉足房地产业。

1999年,李宏作为创始团队之一任搜房网执行副总裁和搜房上海公司总经理,奠定了搜房网作为中国房地产门户网站的基础。2001年,凭借房地产和金融背景,李宏被聘入北京东丽工程集团担任总裁职务,而东丽工程发展到后来成为资本市场赫赫有名的东方园林。

之后,李宏又回到金融行业,任庆泰信托投资公司执行总裁,负责公司所有旅游项目的投资、管理和策划,同时兼任多家旅游公司的董事长、总经理直接参与一线管理。李宏所负责的旅游公司包括:红色旅游龙头企业井冈山旅游股份公司、青海湖旅游、三亚西岛旅游等。2006年后,李宏受聘担任亚星地产副董事长、执行总裁,全面负责大通地产(深大通)的股改和重组,积累了上市公司重组和运作经验。

园林达人

其实不完全是因为东方园林的职业经历使我接触、熟悉并最终进入了园林行业。从个人爱好来讲,我从小就喜欢画画,业余时间喜欢走进大自然写生,甚至自己在管理房地产的时候就喜欢对景观设计提出一些独到的意见。探索不同地区的植物品种、参观好的设计作品一直是我的爱好。我经常告诫自己40岁以后一定要干一

件自己喜欢的事情,哪怕从小做起。当然房地产、金融等领域的经历对我做好园林事业也至关重要。”谈到自己的职业经历,李宏如此表示。

在园林行业,乙方能否最终拿下项目或订单往往很大程度上取决于其对甲方的了解程度。李宏在房地产行业多年的任职经历,使他能够比一般人更加了解客户的需求,从而更好地提升客户项目的价值。

正因如此,李宏带领下的麦田园林在市场开拓方面有着天然优势,与国内众多知名企业如万科、珠江地产、华润置业、中粮地产、龙湖地产、华侨城等企业建立了良好的战略合作伙伴关系。目前,几乎四川省所有大型房地产项目的园林项目招标都会主动邀请麦田园林参与。

丰富的大型企业任职经历,以及对景观行业的熟悉,使李宏具备了卓越的战略眼光和经营管理能力,而这种能力恰恰是麦田园林能够走到今天的关键所在。

虽然早在2004年就投资创办了麦田园林,但此时的李宏主要精力仍然放在职业经理人上,并未亲自管理自己的企业,因此,直到2008年他全面接手管理麦田园林时,麦田园林还仅仅是一家小型园林设计公司。

全面接管麦田园林后,李宏从基础做起,重要的设计图纸审查、复杂工艺的施工、大型景观植物的种植他都会亲自动手参与,仅仅几年时间,麦田园林就从一家小型园林设计公司发展成为年销售额过亿,拥有设计、施工、苗木等完整产业链,并且竞争力极强的综合性园林企业。

近20年的职业经理人经历,也使李宏深谙现代企业管理中的用人之道。因为自己就是职业经理人出身,李宏深知中国家族式企业的诸多弊端,他非常不希望自己的企业变成家族式企业。基于这种考虑,李宏在管理企业时从不任人唯亲,企业的所有重要岗位没有一个他的家庭成员或亲戚朋友,都是通过市场招聘择优择能。

李宏对公司所有员工提供一个公平开放的平台,在这个平台上,只要有能力和愿意付出努力的员工,都能看到自己的上升通道,并且最终得到满意的回报。

此外,李宏还格外强调现代企业中严格管理制度、管理流程及合理激励机制的重要性。毫无疑问,此次完成S*ST华塑股改上市后,李宏将有一个更大的平台,发挥自己多年经历所积蓄的人脉和市场资源,作为新的掌舵人李宏有绝对的信心带领S*ST华塑和麦田园林迈向新的高度。

入主逻辑

根据S*ST华塑股改方案,股改的具体对价为麦田园林母公司成都麦田投资向上市公司赠与现金2亿元,以及麦田园林100%股权,用于代全体非流通股股东支付股改对价。S*ST华塑以约5亿元资本公积金定向转增5亿股;其中,向麦田投资转增约1.98亿股;向股改全体流通股股东转增约3亿股。此次股改对价支付之后,麦田投资将持有S*ST华塑约1.99亿股,占上市公司总股本的26.56%,成为上市公司控股股东。

资料显示,前些年李宏在麦田园林持股高达76.4%,2013年11月,深



翟超/制图



图为麦田园林董事长李宏

于德强/供图

圳市康道鸿浩投资有限公司用1.87亿元参与了麦田投资的增资扩股,认购注册资本1.15亿元,占麦田投资注册资本比例的86.44%,李宏在麦田园林的股权也由原来的76.4%下降到了6.76%。也就是说,S*ST华塑完成股改上市之后,李宏在上市公司的持股比例还不到2%,沦为一名名副其实的中小股东。然而,这样一个看似明显不划算的买卖,李宏为什么还要去做呢?

就我本人来讲,此次用麦田园林参与S*ST华塑股改完全不是出于金钱上的考虑,是充分尊重S*ST华塑股改的实际情况,平衡各方利益的结果。如果为了挣钱,我完全没有必要做这件事。因为作为一个持有不到2%股份的小股东是发不了大财的,假如不参与此次股改也不谋求上市,以麦田园林现在的经营势头,一年挣的钱足够我花销了,人有多少钱才算多啊?够花就行。”李宏如此表示。

李宏表示,将园林资产注入上市公司,是站在事业和爱好的角度,我希望自己一手创办的企业能够借助上市公司平台,不断做大做强,最终成为全中国最具竞争力的园林上市公司。毫无疑问,麦田园林将是我这一生最后一个,也是最重要的事业,我希望我做的每一个企业都伟大,这样我人生的句号才完美。”

李宏认为,上市可以为麦田园林带

来至少两个方面的好处:首先,能够大幅提升公司的品牌知名度,有助于公司从一家地方性园林公司迅速蜕变为全国性园林品牌上市公司,参与全行业竞争;其次,可以拓宽公司的融资渠道,大幅增强公司的资金实力。

据介绍,园林行业跟传统生产行业不同,传统行业要把企业从一个亿的产值做到30亿产值,需要很多年头。而园林产业是一个明显的轻资产、资本密集和劳动密集相结合的产业,资金、管理和品牌影响力对营业额的撬动非常明显,企业上市后一般都能凭借资金和品牌优势实现业绩的超常增长。

以东方园林为例,公司上市前2008年的全年营业收入仅为4.16亿元,通过IPO募集8亿元资金后,销售规模实现了几何增长。截至2012年,东方园林的销售规模已经达到40亿元左右,较上市前增长了将近10倍。

实际上,东方园林、棕榈园林、铁汉生态等上市后营业额之所以能够实现成倍增长,主要就是这些公司通过上市大幅提升了资金实力和品牌影响力,大型房地产公司和政府部门都倾向于与这些公司合作。没上市之前这些公司可能只能接到几百万、上千万一单的订单,但上市之后就能够轻而易举拿到数亿元一单的订单,这种情况下,自然会使得企业的营业额成倍增长。(余胜良)

涉足市政园林 S*ST华塑有信心实现高增长

“园林资产注入S*ST华塑(000509)之后,上市公司将主要发展市政园林。”麦田园林董事长李宏说。

李宏表示,参与S*ST华塑股改上市,对麦田园林来说仅仅是万里长征走完了第一步,今后真正把上市公司做强做大,就必须对现有资源进行有效整合,充分利用好上市为麦田园林带来的各种资源优势,依托多年来积累的地方政府、行业资源,在夯实原有业务基础上,全面进入市政园林市场。同时,由于麦田园林在房地产、市政领域深厚的积累,对S*ST华塑现有建材业务的扭亏、转型将起到至关重要的作用。

矢志进入市政园林领域

李宏认为,麦田园林要想在短期内迅速做强做大,就必须大规模进入市政园林领域,因为市政园林基本都是大项目,很多时候一笔订单就可能超过中小园林企业全年营业额,只要进入市政园林领域,麦田园林就能很容易在短期内实现十倍甚至几十倍的增长。

但在上市以前,麦田园林想大规模进入市政园林是有困难的,不是人脉不够、管理团队不强,主要是因为大型市政园林项目都倾向于与资金和技术实力较强的上市公司合作,一般的小型园林企业很难介入市政领域。这也是麦田园林急于上市的主要原因。

以前麦田园林做的项目多数都是知名房地产公司的大型房地产项目,对乙方的设计施工能力要求极高,而且公司所有订单都是通过激烈的市场竞争获得的,充分体现了强大的竞争实力。

上市之后,凭借自身多年在市场化竞争中积累的实力,加上上市后为公司带来的资金实力,以及品牌效应的提升,预计今后麦田园林在市政园林订单争夺方面会拥有明显优势。

实际上,目前已有多个市政园林项目对麦田园林产生了兴趣。据介绍,麦田园林最近接触了一个市政园林项目,业主方接触过上海、深圳、北京等地的六七家设计院,最后还是选择了麦田园林,因为麦田园林提供的方案是业主最想要的。

启动上市工作后麦田园林也开始积极为公司上市后的业绩做准备,截至11月28日,麦田园林已与四川宜宾临港开发区、成都武侯区、什邡市经济开发区等地方政府达成了初步的合作意向,明年将有机会参与到当地政府数十亿的生态园区、景观工程打造中。同时麦田园林还与部分大型全国性地产公司签订了全面战略合作协议。

李宏认为,某种意义上说,我国的园林景观行业还处于起步阶段,预计未来三到五年会有一个爆发式增

长过程,市场空间将会非常庞大。与此同时,中国的园林行业又非常分散,正在经历着一轮快速集中的过程,预计大多数竞争力较弱的企业最终都会被兼并或淘汰出局。在这种机遇与挑战并存的大背景下,麦田园林如果及时抓住上市机遇增强自身的竞争实力,则能够迅速做强做大,否则就有可能竞争力越来越弱,最终被淘汰出局。

园林景观产业市场广阔

在李宏看来,园林产业既是一个传统产业又是一个新兴产业。一方面,由于种树、种苗、绿化从古至今都有,从这个角度讲,园林行业是一个传统行业;另一方面,园林发展到今天,已经不是简单的绿化问题,园林要解决的是城市功能的一部分,已经融入到环境生态功能中,有了新的发展空间,从这个角度来讲,园林又是一个新兴产业。

传统园林行业已脱胎换骨,变为一个新兴的景观产业,我个人认为园林的发展空间现在才刚刚开始真正打开。”谈到园林景观产业的发展前景,李宏如此认为。东方园林上市以后,大家才突然意识到园林是一个庞大的产业。最近有研究机构数据显示,现阶段全国园林市场容量已经达到4000亿,而且仍然在以惊人的速度增长。

从近几年的情形看,园林景观在建筑项目全部成本中的占比越来越大,特别是大型高端小区景观的产值超过建安成本的情况比比皆是。其主要是因为随着生活水平的提高,人们越来越重视居住周边的景观环境。这种情况下,园林景观就成了提升房地产项目附加价值的重中之重,也是提升项目竞争力的重要手段,今后各大房地产公司对景观的重视程度也会越来越高。

基于这个理由,李宏认为今后国内的园林景观产业市场空间非常大,而且未来3-5年会有一个爆炸式增长。

尽管发展势头较好,但李宏认为,现阶段国内的园林景观行业的竞争状况却存在较大问题。据介绍,全国的园林企业有上万家之多,仅四川一省的园林公司都有上千家,行业集中度非常弱。

按以往的经验,跟城市建设有关的行业都会经历一次市场集中的过程。例如建筑行业经过几轮洗牌,前50家大建筑公司目前占有的市场份额超过了70%,市场上已经难以看到较小的建筑公司。李宏认为园林行业也正在经历着一轮快速集中的过程,相信若干年后,大多数竞争力较弱的企业最终都会被兼并或淘汰出局,而在资金技术优势方面优势明显的大型园林上市公司则会越做越大。

(余胜良)