

万科事业合伙人跃升第二大股東

合伙人计划最终持有万科10%股份,目前已累计投入12.45亿元,持股比例达1.34%

见习记者 马玲玲

万科A 000002 今日公告,事业合伙人盈安合伙昨日斥资约5.21亿元再次增持万科A股,目前盈安合伙持股比例已达1.34%,跃升为万科第二大股东。至此,盈安合伙四次增持累计投入资金约12.45亿元。盈安合伙表示,将继续增持万科。

合伙人四度增持

根据万科今日披露的增持公告,6月3日,盈安合伙增持了万科A股6184.23万股,占公司总股本的0.56%,增持的平均价格为8.42元/股。其中,一部分资金来自事业合伙人集体委托管理的经济利润奖金集体奖金账户,剩余为引入融资杠杆而融得的资金。公告显示,自5月28日以来,盈安合伙已经四度增持万科股票,目前已累计投入资金约12.45亿元,持股比例已达1.34%。根据万科2014年一季报,盈安合伙所持股份已超过原第二大股东刘元生的1.21%,跃升为万科第二大股东。

据了解,万科事业合伙人团队最

终计划持有万科10%的股份。万科总股本为110亿股,按照昨日股价8.4元测算,所需金额高达92.4亿元。这就意味着,除了目前增持股份外,盈安合伙尚需近80亿元的资金。

据业内人士分析,股权分散的万科,此次选择“先下手为强”,来势汹汹“增持自家股份,或是为了提前布局,提防门口突然出现的“野蛮人”。

资料显示,今年3月份,万科大股东华润曾连续两个交易日增持万科合计2640万股。若盈安合伙增持至10%,再加上大股东持有的15%股份以及刘元生持有的1.21%股份,三者有望共同持有万科约26%的股份。

中信建投行业分析师苏雪晶表示,万科当前可动用的集体奖金规模约在15-20亿,在不考虑未来每年新增集体奖金以及股价变动的情况下,按不同杠杆层次敏感性测算,对应可增持公司股份最高超过10%,对抗“野蛮人”的壁垒已然显现。

据了解,在盈安合伙增持资金来源中,除了集体奖金外,其余部分则来自融资杠杆。苏雪晶认为,具体融资杠杆并无限制,这也意味着公司可以在有限的集体奖金基础上获得更大的



本报资料图

资金空间。

值得注意的是,盈安合伙耗资最大的第四次增持,并未有效提振万科股价。昨日万科A股出现下挫,截至收盘跌幅为1.75%。

5月销售额815亿

同时,万科今日公布的5月份销售数据显示,5月公司实现销售面积122.9万平方米,销售金额145.4亿元。2014年1-5月份公司累计实现销售面积647.3

万平方米,销售金额815.2亿元,分别比2013年同期增长7%和16.2%。

公告显示,自今年4月份销售简报披露以来,万科新增加3个项目,分别为北京大兴黄村C2项目、沈阳化工厂A项目、南宁魅力之城项目,须支付地价款共计约13.75亿元。

此外,万科称,公司B股股票自今日起停牌,此后公司B股股票将进入现金选择权派发、行权申报、行权清算交割阶段,B股将不再交易。市场普遍预期,万科H股最早有望6月下旬在香港主板上市。

上海家化新帅立军令状 2018年营收增168%

见习记者 马玲玲

上海家化 600315 5月31日以现场方式召开了投资者交流会,并向投资者展示了公司未来5年发展战略规划。公司预计2018年实现营业收入120亿元,较2013年营收增长168.52%。

据了解,在端午节之际,上海家化董事长谢文坚向全体员工致信,提出2018年突破100亿元“销售目标”。而在本次投资者交流会上,上海家化正式提出了2018年突破120亿的营

收目标。

上海家化表示,为了实现2018年的营收目标,公司将重点打造和提升四大核心竞争力,其中包括,系统、有效运用中国文化元素;加强分销管理、强化终端掌控;高质量、快速响应中国市场;利用新技术,接近并锁定消费者。与此同时,上海家化新战略将聚集资源在5个核心市场的5个核心品牌,分别为超级品牌“六神”和“佰草集”,主力品牌“高夫”和“美加净”,新兴品牌“启初”。

据了解,在打造超级品牌“佰草

集”方面,上海家化将着重植根中国文化,保持持续竞争力,快速成长,加强终端竞争力,加大营销费用投入。在供应链方面则是完善高效反映机制,加强质量管理体系建设,建立有效管理模式,加强供应商监管。

此外,上海家化透露,其并购战略将围绕日化主业并寻求在品类、品种和实力上互补,在现有核心市场中寻求新的渠道能力和新的细分市场机会,通过股权投资实现业务规模快速增长。

随着上海家化进入“平安时代”,在避免上海家化原总经理王茁后,葛文耀

团队出局。日前,平安信托则加快进程,并迅速发布了上海家化5年战略规划,意欲2018年实现营收120亿元的目标。

数据显示,2013年上海家化营收为44.69亿元,净利润为8亿元;2014年一季度营业收入为13.46亿元,净利润为1.64亿元。若想达到2018年销售业绩突破120亿元的目标,从2014年开始,公司每年销售额的平均增长率必须达到22%。

事实上,2013年上海家化的营收同比增长11.7%,今年一季度营收同比增长14.7%。对于竞争激烈的日化行业来说,22%的增长率对于上海家化是不小的挑战。

新文化15亿收购两大户外LED运营商

见习记者 邝龙

停牌数月的新文化(000336)今日发布重组预案,公司拟以发行股份及支付现金的方式,购买郁金香传播100%股权和达可斯广告100%股权,标的资产交易价格合计为15亿元。公司股票今起复牌。

公告显示,郁金香传播及达可斯广告全部股权交易价为15亿元,其中现金支付是6.3亿元,同时新文化以25.86元/股的价格,向两标的公司发行3364.84万股用以支付交易对价8.7亿元。

根据评估报告,郁金香传播估值为12.02亿元,增值率为263.16%;达可斯广告评估值为3.01亿元,增值率为705.39%。经双方协商,决定分别以12亿元、3亿元的价格进行交易。

除上述交易外,新文化拟向不超过5名特定投资者非公开发行股份募集配套资金总额不超过5亿元,这部分资金将用于支付本次交易中的现金对价,不足部分公司拟自筹资金解决。

资料显示,郁金香传播不仅是国内运营户外LED大屏幕媒体规

模最大的广告公司之一,目前运营的户外LED大屏幕媒体数量232块,其中自有屏幕24块,覆盖了全国近90个城市。2012年度和2013年度营业收入分别为4.47亿元和4.59亿元,净利润分别为0.55亿元和0.44亿元。达可斯广告是东北地区运营户外LED大屏幕媒体规模最大的广告公司之一,自有LED屏幕媒体数量为9块。2012年度和2013年度模拟合并营业收入分别为2141.84万元、3957.46万元,净利润分别为885.45万元和2324.55万元。

新文化表示,收购完成后,上市公司的业务规模将得到大幅扩张,业务领域将向媒体平台延伸,运营全国性户外LED大屏幕媒体网络,实现上市公司媒体平台业务在国内重点经济区域的战略布局,为未来建立全国性大型媒体网络奠定坚实基础。

据悉,新文化目前主要以影视剧投资、制作、发行等业务为主要业务,上市以来,凭借自身平台及资金优势,已经分别投资了兰馨影业、凯羿传播、哇棒传媒、惊幻科技等公司的股权完成了电影院线、电影制作与营销、移动互联网、3D视频产品等相关业务领域的布局。

康美药业 优先股议案获高票通过

昨日,在康美药业 600518 临时股东大会上,公司非公开发行优先股的相关8项议案,以高达99.5%的同意比例获得高票通过。

据悉,此次股东大会共有11位股东及代理人参加,合计持有股份8.48亿股,占有表决权股份总数的38.56%,加上网络投票,约41%的有表决权的股份持有人参与了此次投票。

根据方案,康美药业拟向不超过200名合格投资者发行不超过

6000万股优先股,募集资金总额不超过60亿元,其中20亿用于偿还短期融资券,20亿用于偿还银行借款,其它全部用于补充生产经营所需的营运资金。此次非公开发行优先股的种类为固定股息率、非累积、非参与、不设回售条款、不可转换的优先股。据初步测算,通过发行优先股融入资金,每年累计可为康美药业增加净利润5亿元以上。

(刘莎莎)

鄂尔多斯筹划沪市首例B转H

证券时报记者 周少杰 高璐

B股转H股阵营再添新丁。此前因筹划重大事项停牌的鄂尔多斯(600295)今日公告称,由于筹划重大事项可能涉及公司B股转到H股上市,目前事项尚处于筹划阶段,待取得进一步进展后公司将进行更详细的披露。证券时报记者就此次B转H股事宜致电鄂尔多斯,公司一位高管称,具体方案目前尚在讨论中。公司股票继续停牌。

记者梳理发现,若算上鄂尔多斯,

截至目前正在筹划或已经完成B转H股的上市公司总数将达到4家。2012年8月,中集集团披露B转H方案,中集B拟将约14.3亿股B股转换为上市地,以介绍方式在港交所主板上市及挂牌交易,成为内地股市首家试水B转H的上市公司。

此后不久,万科和丽珠集团也相继提出B转H方案,以介绍上市方式实现上市。丽珠B今年初完成H股挂牌,而万科B转H也已经进入最后攻坚阶段。

根据香港证券市场有关规定,介绍上市毋须作任何销售安排,转换完成后可以直接在香港联交所挂牌交易,但要求上市公司必须符合证券预期市值至少为2亿港元,预期证券上市时由公众人士持有的股份的市值须至少为5000亿港元等。

据了解,目前鄂尔多斯流通B股共计4.2亿股,以停牌前0.782美元计,鄂资B股(000936)总流通市值约为3.28亿美元,理论上不受此限制。

值得注意的是,中集、万科和丽珠三

家公司B股股票均在深市挂牌,与这三家上市公司不同,鄂资B股上市交所挂牌股票,采用美元计价;而香港联交所挂牌股票均以港元计价,在B转H上存在一定的技术难题。

不过,一个可以参照的范例是,同为沪市公司的伊泰B股在香港联交所直接发行H股。2012年7月,伊泰煤炭在全球总共发售1.62亿股H股,定价为每股43港元。发行后,H股占公司股本总额的10%,伊泰公司由此成为首家B+H上市公司。

海特高新董事长李飏：抓住军工领域开放机会大干一场

证券时报记者 何顺岗 刘昆明

这次展览是中央推动实施“军民融合”政策的一个非常积极的信号。”参加完5月27日的首届民营企业高科技成果展览后,海特高新(002023)董事长李飏备受鼓舞,他向证券时报记者表示,公司今后将以品质和效率参与未来的军品业务招投标。

6月3日,回到成都后的李飏仍在反复思考:作为民营企业,如何抓住国家推进“军民融合”深度发展的历史机会?如何为“军民融合”深度发展做好市场准备?李飏已将近期的工作重点放在业务调研上。

推进军民融合

据悉,近日的首届民营企业高科技成果展览,是由解放军总装备部、工

业和信息化部、国防科工局、全国工商联联合举办。展会上提出要“引导民营企业参与、服务装备建设、推进军民融合”,未来将进一步搭建军民信息沟通和供需对接平台,推动军工领域进一步向民营企业开放。

作为国内唯一一家民营航空技术类上市企业,海特高新是应邀参展100余家民营企业之一。目前,海特高新2013年涉及的军工产品业务约占总营收的一半左右。

李飏透露,很长一段时间,民企参与军品业务并没有正式的牌照,就算企业有技术创新实力,也不敢放开去干、去投入。国家未来将为民企参与军品招投标开最大的口子,充分体现市场公开、公平、公正的竞争,这是民营企业发展的一大机遇,我们必须拼创新、拼技术、拼效率。”

李飏告诉记者,在首届民营企业

高科技成果展上,印象最深的是,中央军委领导高度重视,一一走访每家参展企业,细心了解民营企业的技术实力和心声。他说,实际上,国家推动军民融合深度发展,与十八届三中全会提出“要使市场在资源配置中起决定性作用”的精神是一致的。”

军品业务已有积累

军品市场对民企的开放,让李飏看到了企业更为广阔的发展舞台。据介绍,海特高新多年积极投身航空新技术研发与制造业务,已经对军品业务和市场具有一定的积累。目前,公司已经成为军用某型发动机电子控制器的供应商,并在首届民营企业高科技成果展览会上进行了展示和演示。

发动机是飞机的重要核心技术之一,海特高新生产的全权限数字式电子

控制器,就相当于发动机的“神经系统”。”李飏表示,控制器采用自适应控制技术,在国内首次实现了发动机电子控制器的外场直接更换,能显著提高外场保障效率,该项目现已实现了批量化生产。

国家推动落实军民融合深度发展,实质上是为企业打开军品牌照。”李飏表示,尽管民企此前也开展军品业务,但考虑到市场风险,事实上并不敢大举投资。目前明确政策方向后,相信未来将有更多有实力的民营企业参与到军民融合业务,市场竞争将会更加激烈。

军民融合的深度发展,将为现代化的航空保障服务拓展新的市场,为民营企业参与军品业务松绑,既是机遇又是挑战。”李飏认为,军民融合的积极信号,坚定了海特高新要“大干一场”的决心。

国际航协下调今年全球行业盈利预期

昨日,国际航协发布的《航空业经济效益》报告显示,全球航空公司有望在2014年实现净利润180亿美元,比3月份预计的187亿美元略有小幅下调,但超过2012年的61亿美元收益和2013年的106亿美元收益。其中,亚洲航空公司今年有望实现32亿美元的收益。

报告显示,2014年,全球在航空运输方面的支出有望达到7460亿美元,相当于全球GDP的1%。同时,航空业对于经济的推动作用体现在促进6210亿美元的旅游消费,以及运送价值68000亿美元的商品。今年航空业将交付1400架飞

机,价值约为1500亿美元。报告指出,航空业的盈利能力持续微弱,且今年航空业的税负压力预计将高达1210亿美元,与2013年的1130亿美元相比有所增长。航空公司有望在2014年实现净利润180亿美元,净利润率2.4%。

报告认为,与2013年相比,2014年所有地区的盈利能力都有望提高。其中,北美航空公司的财务业绩最为强劲,预计今年的税后净利润最高,可达92亿美元。亚洲航空公司今年有望实现32亿美元的收益,高于2013年的20亿美元。

(张达)