

宝诚股份神秘接盘方“现身”

在地产业务注入无望的情况下,宝能系3亿元让出控制权

见习记者 胡志毅

日前,宝能系3亿元“卖壳”事宜一经公布,就引起市场强烈关注。无论是宝诚股份(600892)较低的转让价格,还是受让方深圳市大晟资产管理公司的神秘身份都引人遐想。

神秘接盘方

10月13日,证券时报记者来到位于深圳福田区景田片区的大晟资产所在地。公告中的景田邮政综合楼早已更名为大晟大厦,大晟资产就位于大晟大厦6楼。入口的玻璃门上,大晟投资四个字清晰可见。偌大的办公大厅中,四、五个人正在电脑前工作。当记者表明来意后,该公司员工表示,公司负责人谢建龙和周镇科均不在公司,无法接受采访。

目前,谢建龙为大晟资产董事长及法人代表。周镇科持有大晟资产99%股权,大晟资产受让宝能系旗下矩盛华股份所持股权后,周镇科将成为宝诚股份实际控制人。

工商登记资料显示,大晟资产原名深圳市富居置业有限公司,成立于2006年4月28日,由陈雪玉和张金山出资100万元设立,初始经营范围局限在房地产经纪业务。随后的近8年时间里,公司名称几经更换,经营范围也逐渐扩大至国内贸易、房地产开发等业务。

事实上,今年8月之前,大晟资产的业务一直和股权投资、资产管理没有任何交集。

8月12日,大晟资产完成了工商资料的第8次变更。公司注册资本增加至5000万元,经营范围中新增股权投资管理以及受托资产管理业务。周镇科成为公司董事长和法人代表。

一个多月后的9月18日,宝诚股份停牌。停牌期间,大晟资产完成了最

后一次工商资料变更。谢建龙取代周镇科成为公司董事长和法人代表。事实上,这也是谢建龙首次出现在大晟资产的高管名单中。

大晟资产一位内部人士告诉记者,谢建龙是公司总经理,很早就来到公司,平时都会在公司办公。

值得注意的是,辰州矿业第三大股东深圳杰夫实业董事长同样名为谢建龙。出身麻江的谢建龙在2004年至2007年间,透过投资辰州矿业,获利近7亿元,堪称资本运作高手。2010年,谢建龙在新国都上市前突击入股,获利近千万元。

种种迹象表明,此次获得宝诚股份控制权的大晟资产董事长谢建龙与当年名扬深圳资本圈的谢建龙正是同一人。当证券时报记者在电话中向大晟资产工作人员求证时,其在短暂的停顿后表示,不方便回答。

另一名焦点人物周镇科背景则更加神秘。除2005年上半年有一同名为周镇科的自然人出现在农产品的前十大流通股名单外,公开资料中找不到其他任何与其可能相关的信息。

宝能系弃壳

除接盘方的神秘身份外,转让价格是另一个市场关注的焦点。宝能系旗下矩盛华股份以市价24.3元/股合计3.07亿元转让所持宝诚股份全部19.99%的股份令许多投资者感到诧异。

有机构人士告诉记者,宝诚股份股本较小,即使近年来股价上涨,市值有所增加,仍不失为一个理想的壳。以此来看,转让价格是偏低的。而且,考虑到宝能系当年为获得宝诚股份控制权就付出了3.5亿元现金,这笔交易就显得更不划算。

2010年5月,宝能系入主宝诚股份(原为ST湖科)曾一度打算视其为



位于深圳福田区景田片区的大晟资产所在地大晟大厦 胡志毅/摄

今后主要的资本运作平台,计划将相关优质资产注入其中。有接近宝能系人士告诉记者,宝能系当年计划注入宝诚股份正是其房地产业务。

宝能集团拥有地产、金融、物流、文化旅游几大产业板块。相较于物流、金融等相对稳定的板块,房地产业务是最适合注入上市公司平台的。

然而,就在宝能系入主宝诚股份的一个月之后,“国十条”的颁布使得宝能系注入地产业务的构想最终破灭。尽管当年有多家房地产企业借壳上市成功,不过包括银亿股份、金科股

份在内的多家借壳企业早在“国十条”公布前就已过会。

随后的几年间,由于钢铁行业整体不景气,主营业务为销售金属矿石的宝诚股份业绩已经出现大幅下滑,公司一直在为保壳而战。包括宝能系出资5个多亿认购定增股份,申请债务豁免均是为了保住宝诚股份的壳资源。2013年4月,宝诚股份艰难摘帽。

尽管无法知悉为何宝能系甘心以市价拱手让出上市公司控制权。不过,大晟资产的进入无疑再次点燃了宝诚股份的重组预期,后续动作值得期待。

证监会核准 福达股份等11家公司IPO

证券时报记者 邱龙 仁际宇

昨日,证监会宣布核准了桂林福达股份有限公司等11家企业的首发申请,包括上交所6家,深交所中小板2家,创业板3家。

其中,桂林福达股份有限公司、曙光信息产业股份有限公司、宁波精达成形装备股份有限公司、陕西黑猫焦化股份有限公司、合肥合锻机床股份有限公司、中电电机股份有限公司等公司拟登陆上交所;沈阳萃华金银珠宝首饰股份有限公司、海洋王照明科技股份有限公司、江门市地尔汉宇电器股份有限公司、辽宁科隆精细化工股份有限公司。

根据福达股份今日刊登的招股意向书,公司拟发行不超过4350万股。根据发行时间安排,福达股份将在10月22日确定发行价格。

据披露,福达股份主要从事发动机曲轴、汽车离合器、螺旋锥齿轮等汽车零部件的研发、生产与销售。公司是国内主要的汽车零部件专业生产企业,现具备年产111.5万根发动机锻钢曲轴,130万套汽车离合器盖总成、从动盘总成,15万套螺旋锥齿轮的生产能力,以及在建福达锻造年产10万吨精密锻件项目,产品主要配套范围包括商用车、乘用车和工程机械。

汽车工业是世界上规模最大和最重要的产业之一,随着全球经济的复苏,全球汽车市场逐渐回暖,同时国内经济的持续稳定,汽车市场的快速发展,国际采购商对我国汽车零部件的采购力度加大。国家汽车产业“十一五”发展纲要对全面提升汽车零部件行业竞争力的定位,为我国汽车零部件行业的发展带来了良好机遇。

福达股份也依托行业的快速发展和领先优势,业绩实现了稳健的增长。据悉,福达股份以及全资子公司桂林曲轴、襄阳曲轴、桂林齿轮具有强大的自主开发能力,先后被认定为高新技术企业,目前已拥有41项专利以及轴颈及圆角淬火、圆角滚压等多项核心技术。同时,福达股份还是国家QC/T25《汽车干摩擦离合器总成技术条件》以及QC/T27《汽车干摩擦离合器总成台架试验方法》两项行业标准的制定单位之一。

目前,福达股份主要配套客户为国内主要发动机及整车生产企业,部分产品已经进入国际知名厂商汽车零部件全球采购体系,并得到了各大主机厂商的认可,配套供应规模逐年提高。同时,福达股份正凭借自身在规模、技术、品牌、质量等多重优势,在巩固国内市场的基础上逐步拓展海外市场,融入全球汽车零部件采购体系,积极拓展国际市场。

东方银星 两大股东上演抢筹大戏

证券时报记者 翁健

东方银星(600753)控股权之争再度升级。公司今日公告,两大股东豫商集团和银星集团及双方的一致行动人,均在10月14日当日增持公司股份,且双方距离30%的要约收购红线均只有一步之遥。公司股票于今日复牌。

此次权益变动前,银星集团及其一致行动人合计持有东方银星股份3748.84万股,占东方银星总股本的比例为29.29%。而豫商集团及其一致行动人上海杰宇合计持有东方银星股份3839.99万股,占总股本29.99%。

而豫商集团及其一致行动人,不排除未来继续增持东方银星股份;如继续增持,则将要以要约方式收购上市公司股份。而银星集团更是直接表明,银星集团及其一致行动人将在近日增持公司股份至公司总股本的30%,并根据情况确定是否继续增持,若需继续增持,不排除以要约方式收购上市公司股份。

苏宁环球加码文化产业 增资4亿加速战略转型

见习记者 倪天歌

自今年7月收购苏宁文化、泓霆影业以来,苏宁环球000718近日又有了新动作,将对旗下的文化产业平台增资4亿元,加快战略转型的步伐。苏宁环球10月15日午间发布公告称,为更好地推动公司进军文化传媒领域,决定将旗下苏宁文化产业有限公司的注册资本由1亿元增加至5亿元,并将根据投资情况继续追加注册资本,全面保障公司在文化传媒领域的发展。

作为苏宁环球进军文化传媒领域的平台,苏宁文化主要经营艺术品展览、广告业务、文化艺术交流策划、企业形象策划、投资管理、电子商务、计算机网络工程等业务。截至2014年7月3日,苏宁文化今年已实现营业收入约4.98万元,亏损约4.41万元;总资产达9995.78万元,净资产9995.59万元。

由于同期竣工的项目较少,苏宁环球上半年的业绩并不理想。公司上半年的营业收入和净利润分别为5.3

亿元,0.49亿元,分别同比下降约84%、93%;但毛利率依旧维持高位,达到51.2%,提升了4.3个百分点。据知情人士透露,目前苏宁环球对房地产开发业持非常谨慎的态度。

为了拓展新的战略方向,搭建文化产业平台,公司董事会于7月16日审议通过相关议案,斥资1亿元从大股东手中收购苏宁文化,大步向文化产业迈进。

紧接着,7月17日,公司借助苏宁文化的平台,与上海泓霆影业有限公司签订并购框架协议,拟以吸收部分老股和增发新股的方式,以不超过2.81亿元的价格收购泓霆影业51%的股份。此举被视为苏宁环球布局文化产业的重要一步。

此外,苏宁环球在10月15日还发布了第三季度业绩预告,预计第三季度净利润为-2875万元至1125万元之间,同比增长50.99%~119.18%。由于南京江北项目部分楼盘将集中在第四季度交付,苏宁环球预计2014年净利润将达到6.33亿元~8.28亿元,同比增长30%~70%。

苏宁云商轻资产术:巨量物业或成现金奶牛

证券时报记者 蒙湘林

苏宁云商002024的转型步伐正在加快,继互联网化之后,这家零售业巨头又开始了资产货币化的尝试。据昨日公布的“创新型资产运作模式”,公司计划以不低于40.1亿元的价格将一二线城市11家自有门店物业资产组成的多家全资子公司的全部权益,转让给中信金石基金所设立的私募投资基金。

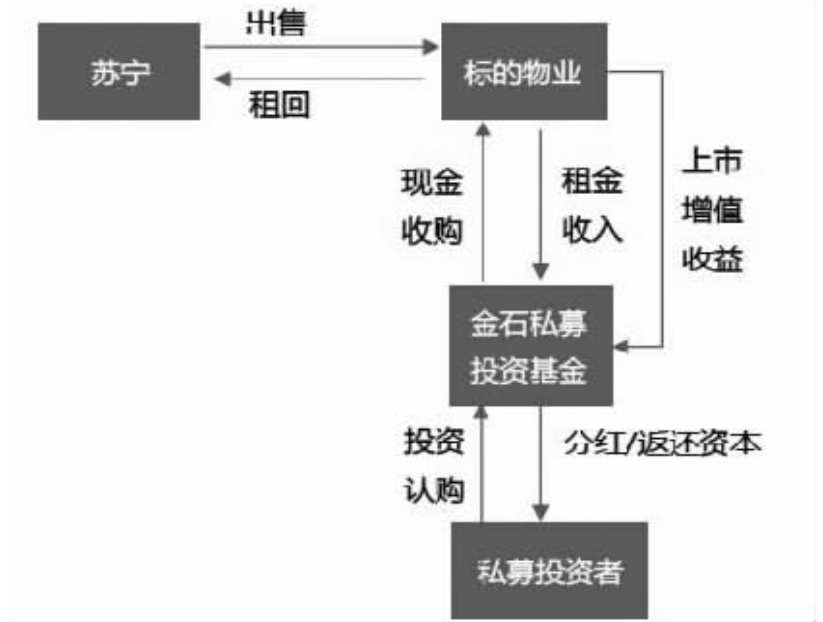
据证券时报记者了解,苏宁云商这一创新资产运作模式实际上是将自有物业进行售后返租,提前变现门店产权的增值收益,从而达到快速回笼现金,盘活存量资产的目的。初步测算,苏宁云商47家自有门店及其他物业账面净值169亿元,预估值达到263亿~412亿元。

有业内人士分析,苏宁从原来的传统电器零售商转型为线上线下并行发展的互联网零售商,需要不断变革原有商业和管理模式,比如陆续推出的电子商务、O2O模式、员工持股激励等。而此次售后返租在传统零售业并不多见,此举有利于苏宁从重资产向轻资产的转变,从而加速苏宁的互联网转型。

详解售后返租

根据公告,交易结构设计上,苏宁云商拟转让的11家自有物业门店分别位于北京、成都、西安等一二线城市。截至2014年7月31日,11家物业的资产净值总计约为16.96亿元,累计折旧金额2.94亿元,评估机构出具的评估总价值为40.1亿元。交易完成后,苏宁云商将以市场价格签订长期租约租回11处物业继续经营。为了完成该笔交易,苏宁云商还需先将11家门店的产权过户至在上海专门设立的11家资产管理公司,注册资本均为500万元。

交易完成后,苏宁云商以市场价格和长期租约租回11处物业继续经营。同时,公司通过售后返租提前实现自有物业增值收益和现金提前回笼。



苏宁云商本次创新资产交易结构示意图 蒙湘林/供图

中信证券研报认为,苏宁云商拟出售物业预计总面积16万平方米,后续年度每年折旧额1亿元,评估总值40.1亿元,扣除相关税费后预计实现净收益不低于13亿元,带来现金流入不低于30亿元,这部分提前获得的现金流入将用于补充公司营运资金。

此外据公告显示,本次价值40亿元的资产转让将全部通过中信金石发起设立的私募基金产品来完成,中信金石作为产品管理人将获得租金收入和物业上市增值收益,而基金投资人将依此获得本金返还和分红。

一位雪球网资深财务人士给记者算了一笔账,按照上述资产评估值,基金产品需要募资40个亿,按照一般性结构化设计,投资人作为优先级认购,苏宁集团可能作为劣后级认购,由于现金流入是30亿,在不考虑物业增值的情况下,优先级的收益率不能低于8%,该基金产品才具备投资吸引力。

上述人士进一步分析:按照8%的收益率,苏宁至少需要支付3.2亿元的租金,不到10年后即超过30亿现金流入,以此计算总的融资利率约为10.7%;年租金支出扣去每年1亿

的折旧,每年将增加2.2亿的成本费用,6年即超过13亿的税后净收益,以此计算总的融资利率约为17%,相比银行贷款或信托利率都高出不少。”

该人士介绍,售后返租这一融资手段往往在房地产、工业设备企业使用较多,由于其可提前变现且融资周期短,其利率确实要高出一般的融资工具。上市企业愿意以售后返租承担高利率往往是由于可以增加非经营收益以改善业绩,证明自身物业隐藏的增值潜力以提振股价。此外,相比银行贷款,此种方式的融资金额更大且难度更小。

数据显示,苏宁云商最近三个报告期净利润均同比下滑,今年上半年更是亏损7.56亿元。苏宁云商表示,本次交易将使得公司在交易完成当年确认利润的基础上,为公司降低资产负债率、改善各项财务指标,并实现现金流入,增加营运资金。

现金奶牛

据中信证券数据,苏宁自2007年以来加码自有物业门店,截至

2014年上半年共有47家自有门店,均位于一二线城市优质商圈,以单店9000平方米测算,总面积约为42.3万平方米。此外,苏宁云商总部园区合计还有物业22.9万平方米,再加上352万平方米的仓储面积、200万平方米的储备项目,苏宁旗下自有物业面积合计达到622万平方米,账面净值169亿元,预估值达到263亿~412亿元。

安永会计事务所北京分所的一位税务审计师分析,苏宁云商此次出售物业面积仅仅只有16万平方米,转让价值已经达到40亿元,现金流入30亿元,如果按照苏宁现有全部的物业面积测算,公司未来的现金回笼和价值增值将不可限量,公司巨量的物业资产无疑将成为其转型路上的“现金奶牛”。

事实上,苏宁云商当前的现金状况也需要“现金奶牛”的支持。财报数据显示,2014年上半年苏宁云商毛利率和净利率双双下滑,经营活动产生的现金流量净额仅为8.39亿元,由于大规模的资本开支,整个上半年共流出现金13.99亿元。与此同时,资产负债率也一路升至65.6%。

苏宁云商表示,随着公司推进一体两翼互联网O2O零售模式转型,线下优质门店对于提升用户体验、完善服务内容、建立企业品牌形象以及移动互联网发展都具有重要的意义。公司从战略上仍然需要提升可控优质门店物业资源的比重,以保障持续经营、控制风险和成本。为此,公司通过创新资产运营模式,盘活存量资产,在获得充沛的现金回笼同时再次投入优质门店,从而建立起门店资产购置到门店运营的良好资产运营方式,有利于公司持续巩固线下门店。

前述雪球网人士也认为,轻资产运营是当前互联网行业最普遍的运营模式。这种模式就是少投或不投入资产,而通过经营他人的资产来获利。此举既可以规避自我投入所产生的风险,又可以取得一定的盈利,是与重资产经营相比既有优势又有劣势的互补经营模式。