

南方航空 改组旗下通航业务

南方航空 600029 今日公告,公司董事会同意对珠海直升机分公司进行改制, 设立注册资本为 10 亿元的独立子公司,以巩固在海上后勤服务等方面的传统优势, 抓住通用航空业务发展机遇。

公告介绍,截至 9 月 30 日,珠海直升机分公司拥有直升机 18 架,拥有全亚洲最大的西科斯基直升机机队,同时还托管公务直升机 3 架。目前主要为中外石油公司提供海上后勤飞行服务,此外还从事公务、旅游、护林、空中摄影、医疗急救、飞机托管、飞行驾驶培训等通用航空业务。

公司表示,珠海直升机分公司的资产和负债原则上全部注入新公司,改制将有利于推动本公司通用航空业务的产业化发展,增强本集团在通用航空市场的竞争力。

目前,中信集团旗下的上市公司中信海直 000099 是国内规模最大的通用航空企业,同时也是海上石油直升机飞行服务领域最大的公司,约占据 60% 的市场份额。其余 40% 的市场份额由南航珠海直升机分公司以及东方航空 600115 旗下的东方通航所瓜分。

由于较高的行业进入门槛和市场垄断地位,多年来中信海直一直保持良好的经营业绩。今年前三季度,中信海直实现净利润 1.69 亿元,同比增长 23.84%。可以预计,南方航空在对珠海直升机分公司进行改制之后,与中信海直之间将形成更加激烈的竞争。

在日前落幕的第十届珠海航展上,有媒体报道称,《低空空域管理使用规定》以及修订后的《通用航空经营许可管理规定》等政策也有望在年底前出台,将大幅放松通航市场准入,降低企业运营成本。据统计,受限于市场以及政策管制,2013 年中国通用航空产业航空器数量和企企业数量增幅小于通用飞行时间增幅,通航产能尚未得到充分发挥。(阮润生 蒙湘林)

合康变频6000万增资 中低压变频器业务

合康变频 600048 于 11 月 19 日签署相关协议,宣布斥资 6000 万元增资深圳市日业电气有限公司,以谋求拓展在中低压变频器行业的市场能力。

公告显示,合康变频与刘过年、谷汉杰、张海利、叶利生、刘学成、廖湘衡、龚健等自然人签署了相关《增资协议书》,拟使用自有资金 6000 万增资深圳日业。其中 520.41 万元计入注册资本,其余部分计入资本公积金。此次增资后,深圳日业注册资本变为 1020.41 万元,合康变频占注册资本的 51%。

公开资料显示,深圳日业是一家集研发、制造、销售工业自动化产品、新能源领域产品的国家级高新技术企业,掌握了高性能矢量变频技术和永磁同步电机等核心技术,其中中低压变频器、中压变频器,广泛用于起重、机床等行业。

合康变频低压变频器产品的生产销售虽有涉足,但是起步较晚,销售规模较小,销售额度上升较缓慢,而深圳日业在低压变频器行业经营了 11 年以上,产品品牌影响力及市场销售额均处于行业前列。

截至 9 月 30 日,深圳日业总资产为 1.90 亿元,所有者权益为 5453.39 万元。深圳日业 2013 年、2014 年 1-9 月实现营收 7447.30 万元、8117.05 万元,净利润为 876.17 万元、656.97 万元。按照相关承诺,深圳日业 2015 年至 2017 年度利润将分别不低于 1176.47 万元、1411.76 万元和 1647.06 万元。(邝龙)

S*ST中纺完成股改 25日复牌

S*ST 中纺 600610 今日公告,公司分别于 2014 年 11 月 11 日、11 月 20 日披露了《股权分置改革方案(资本公积金转增股本部分)实施公告》和《股权分置改革方案(股份对价部分)实施公告》并积极推进相关工作。公司 A 股股票于 11 月 25 日起复牌。

公司股权分置改革方案的对价中,厦门中毅达环境艺术工程有限公司已于 2014 年 7 月注入公司。股改对价中资本公积金转增股本部分向全体股东(A 股股权登记日为 2014 年 11 月 14 日,B 股股权登记日为 2014 年 11 月 19 日)按照每 10 股转增 20 股的比例转增股本,其中公司 A 股资本公积金转增股本方案已经在 2014 年 11 月 18 日实施完毕。

此次大申集团有限公司将按转增后的股本向股权分置改革实施股权登记日 2014 年 11 月 21 日)登记在册的公司全体 A 股流通股股东按每 10 股送 4 股的比例进行送股。此次获得的对价股份不需要纳税。

(蒙湘林)

渤海租赁跻身全球集装箱租赁业龙头

证券时报记者 宋雨

渤海租赁 000415 今日公告,公司下属全资子公司 GSC 将通过支付现金方式,以约 37.5 亿元购买 CHC 公司持有的全球第八大集装箱租赁商 Cronos 公司 80% 的股权,以及 2588 万美元的债权。交易完成后,以 CEU 为当量单位计算,渤海租赁所拥有的集装箱数量将位列全球第一,公司来源于境外业务的收入占比也将超过 70%。

年增净利 1.4亿至2.2亿

已有 30 多年集装箱租赁业务历史的 Cronos 目前拥有并管理的集装箱数量超过 82.3 万 TEU (20 英尺标准集装箱),同时,Cronos 还是全球最具多元化的集装箱租赁公司,拥有多样化的集装箱船队,特别是单箱价值量较高的冷藏集装箱和特种集装箱占比均明显高于同行业平均水平。

截至 2014 年 6 月 30 日,Cronos 的总资产达 150 亿元,其中集装箱资产达 125 亿元,净资产为 31 亿元。2013 年度,Cronos 实现营业收入 26 亿元,净利润达 4 亿元,其集装箱出租率、回报率均处于行业领先地位。根据评估预测,2014 年、2015 年及 2016 年 Cronos 的净



渤海租赁收购全球第八大集装箱租赁商 Cronos 公司 80% 的股权,跻身全球行业龙头。

周靖宇/制图

集装箱租赁规模 全球第一

2014 年,拥有金融租赁、融资租赁及经营租赁全牌照的渤海租赁继续加大其境外业务拓展力度。公司 2011 年确立全球化国际租赁发展战略之后,2012 年,渤海租赁收购了全球领先的飞机租赁商 HKAC 公司 68.78% 的股权;2013 年,渤海租赁收购了全球第六大集装箱租赁商 Seaco SRL 公司 100% 股权,此次收购 Cronos 完成后,渤海租赁国际集装箱租赁业务网络将覆盖全球六大洲,有能力服务全球 80 多个国

利润分别为 4.5 亿元、5.1 亿元和 5.3 亿元,未来三年净利润累计增长 30% 以上。

根据渤海租赁安排,若此次交易在 2015 年 1 月 31 日以前完成,则收购价款为 6.09 亿美元,若交易在上述日期以后完成则收购价款为 6.15 亿美元,折合人民币约为 37.5 亿元。

此次收购资金 70% 来源于银行借款,假设此次银行借款利率为 4% 至 7%,以渤海租赁和 Cronos 公司 2013 年的利润为基础测算,此次收购将使渤海租赁的年净利润净增加约 1.4 亿至 2.2 亿元人民币。

皖新传媒1.57亿收购吴晓波旗下蓝狮子

证券时报记者 童璐

刚刚宣布与微信联合试水智慧书城的皖新传媒 601801 今日公告,拟使用现金约 1.57 亿元收购杭州蓝狮子文化创意有限公司(下称蓝狮子)45% 的股权,成为第一大股东。

蓝狮子成立于 2002 年 10 月,是目前国内最主要的原创财经出版机构之一,知名财经作家吴晓波为其控股股东。公开资料显示,蓝狮子品牌由德国贝塔斯曼书友会创立,2005 年前后由吴晓波等人接手,进行企业化运营。在国内出版界,蓝狮子以出版著名企业史传和管理思想著作而著称,最著名的出版物为吴晓波所创作的《大败局》、《激荡三十年》等畅销书。此外,还出版了万科、阿里巴巴、华为、平安、绿地等近百家企业的成长史,以及陈志武、李稻葵、黄亚生等经济学家的著作。

根据皖新传媒与蓝狮子及其部分股东签订的《股权收购意向书》,皖新传媒将受让蓝狮子原股东所持有的 30% 股份,同时蓝狮子皖新传媒定向增发一部分新股,对价以现金方式支付。交易完成后,皖新传媒持股占比 45%,成为蓝狮子第一大股东;原第一大股东吴晓波持股 33.76%,退居次席。

皖新传媒相关负责人表示,蓝



蓝狮子控股股东吴晓波为国内知名财经作家,曾出版《大败局》、《激荡三十年》等畅销书。

周靖宇/制图

狮子的粗略估价约为 3.5 亿元,由于此次投资尚未开展尽职调查程序,交易的最终金额将以评估值为准。根据双方的约定,交易完成后,皖新传媒将继续支持蓝狮子的股改及新三板挂牌,以吴晓波为核心的蓝狮子管理团队及创始股东也将保

持其经营自主权。而蓝狮子则承诺,未来将保证皖新传媒单一第一大股东地位。

董事长曹杰亲自出马,与吴晓波达成了收购意向。”一位接近皖新传媒的人士表示,皖新传媒对此次收购颇为重视,蓝狮子是

目前国内具有影响力的原创财经出版机构,此次收购将有利于皖新传媒从图书发行向上游的内容出版领域延伸,在新媒体转型上也更进一步。

尽管此次收购意向书中并未透露蓝狮子的营业规模和盈利能力,

但媒体公开报道显示,蓝狮子的经营状况较为良好,近年来已经完成了产业结构和盈利模式创新。

公告显示,蓝狮子的注册资本为 2105.26 万元,除了传统的图书出版业务外,近年来积极向阅读服务和数字出版转型,形成了包括定制服务、读书会、数字出版等在内的新商业模式,主要内容是为高端用户提供商业阅读服务,成立企业研究院、为企业提供策划出版服务、以及与多家数字出版平台合作进行数字出版等等。

据《财经》和《中国企业家》近期的报道,目前吴晓波为蓝狮子公司董事长,负责战略,其夫人邵冰冰是 CEO,主要负责财务,公司业务运营主要由旗下四个事业部驱动。目前,与爱奇艺合作的“吴晓波频道”平均每集收视量为 82 万;公众号订阅户数接近 23 万。

吴晓波称,2011 年蓝狮子业务净利率是 5-6 个点,目前已达到 25% 左右,其中 80% 以上的业务来自于新兴业务,同时蓝狮子也是浙江最大的出版公司之一。

公告显示,此次交易完成后,蓝狮子承诺在 2014 年-2017 年净利润应分别不低于人民币 1100 万、2200 万、2600 万、3000 万元。皖新传媒表示,将结合蓝狮子的品牌优势,扩大业务规模,提升市场竞争力、品牌影响力,增强盈利能力。

德豪润达拟借O2O模式整合雷士经销商

见习记者 田楠

成功度过“雷士风波”的德豪润达 002005 昨日正式宣布,将与雷士照明 02222.HK 共同借助 O2O (线上到线下)电商平台进行深度整合。据悉,该平台将采取雷士照明 3000 家经销商众筹的模式,德豪润达的智能家居业务和雷士照明的照明业务都将整合在该电商平台下。

尽管德豪润达在 14 日的复牌公告中称,将中止向雷士出售与 LED 照明业务相关的全部经营性资产和负债的计划,然而此次 O2O 平台计划发布依旧被视为德豪润达与雷士照明加速整合的预兆。

德豪润达作为 LED 核心部分

提供商在 LED 芯片领域具有明显优势,王冬雷曾对证券时报记者表示,在“雷士风波”之前,雷士基本采用三星芯片,但德豪润达的芯片在质量和技术上都更胜一筹。德豪润达在收购雷士照明后渠道效应显现,王冬雷表示明年德豪润达至少会有 9 亿 LED 芯片业务进入雷士。

采取众筹手段发展电商平台,把各级经销商的利益与上市公司利益绑定,德豪润达力图借助照明电商平台整合雷士的品牌效益和渠道优势。此前在 O2O 平台计划发布前,王冬雷一直苦于吴长江实际控制着雷士的经销渠道。雷士最有价值和潜力的销售体系并没有在

上市公司体系之内,经销商利益与上市公司价值分离。”在发布会上王冬雷表示,O2O 将是整合销售体系的最好方式”。

中国照明学会理事长徐淮在发布会上表示,O2O 模式已经是互联网时代的主流竞争模式,虽然国家政策和技术的变革极大刺激了国内的 LED 照明终端应用市场,但尚未形成具有行业寡头影响力的企业。

对于 LED 全行业发展而言,乐友集团战略副总裁、原 360 电商总经理韩啸则认为整合线上线下资源,而非线上线下竞争是一种聪明的做法。因为线上运营成本有时会高过线下,线下经销渠道会一直存在。

不过,对于来自宁波的雷士某一级经销商在会上提出基层经销

商如何与整个平台共享的疑问,王冬雷回复称,具体计划在现场不方便展开,但会开展相关员工培训,共享平台资源。

据悉,雷士德豪的电商平台已启动数据搭建,产品二维码化、零售端口增加等工作正在进行当中,将继续完善零售网络信息化、智能化以及高效的物流配送体系。据称未来每年德豪润达和雷士电商平台预计可以整合近百亿左右的销售规模。

银河证券投行部总经理李伟称,从资本运营角度来讲,上市公司市值是整合资源的最有力工具,拥有德豪雷士两家上市公司的整合确实具备资源调动的优势,但真正贯通线上线下资源还需要很长时间的磨合。

七匹狼3亿成立 消费品产业基金

七匹狼 002029 今日宣布,将出资 3 亿元,成立规模高达 6 亿元的产业基金,用于投资消费品行业。

公告显示,七匹狼拟与弘章资本合作发起境内人民币基金,投资于境内消费零售类大中型企业。该基金目标募集规模为 6 亿元,七匹狼作为基石投资人认缴出资 3 亿元。该基金主要投资于消费品牌企业、连锁经营、零售企业以及互联网相关企业。投资策略为成长型和控股并购型混合投资策略。基金存续期限为六年。

七匹狼表示,此次合作,将借助上海弘章投资在消费零售行业投资方面的投资资源和丰富经验,协助公司获取新的投资机会和新的利润增长点。

(邝龙)