

巨额计提致亏 星河生物断臂求生

星河生物(000143)近日披露2014年业绩预告称,由于处理数个亏损基地资产需计提相应资产减值准备等原因,预计去年公司实现净利润为亏损2.87亿~2.92亿元。其中,计提资产减值准备总计2.23亿元。

此前,星河生物曾公告,因旗下清溪分公司、清溪第二分公司及塘厦基地生产规模小,人力成本高等原因将停止投瓶生产,并表示将进行相应的资产处理及计提减值准备。

公司董秘黄清华表示,此次资产处理,主要是为一次性彻底解决历史遗留问题,实现公司从重资产到轻资产化的转变,财务费用、管理费用等成本将大大降低,提高现金流和整体盈利水平,为今后发展扫清一切障碍。

分析人士表示,星河生物此举很有可能是为顺利实现2015年保壳目标而使用的杀手锏,在符合企业会计准则的前提下,尽可能地在会计层面处理资产,断臂求生。(马宇飞)

锡业股份 去年实现扭亏为盈

锡业股份(000960)近日发布的2014年度业绩快报显示,受下属铝业分公司资产整体转让及降本增效影响,报告期内公司实现营业收入262.06亿元,同比增长19.54%;实现净利润3637.46万元,与上年同期相比实现扭亏为盈。

锡业股份同时还公告了重大资产重组事项的最新进展,由于华联锌铜拥有的主要采矿权铜街-曼家寨矿段扩大矿区范围及生产规模变更后的采矿权证正在办理过程中,公司预计不能在2015年2月4日前召开董事会,审议重大资产重组相关事项和发出股东大会的通知,公司董事会同意继续推进本次重大资产重组,根据相关咨询意见,将发出股东大会通知的时间延长1个月。

公告称,公司正全力以赴推进本次重大资产重组。目前,此次重大资产重组涉及的标的企业华联锌铜审计、评估工作已基本完成,各中介机构正在按要求编制有关报告。(李俊华)

资产证券化赚20亿 苏宁云商逆袭扭亏

证券时报记者 马玲玲

在最近的电商假贷危机中,阿里巴巴与国家工商总局对垒,苏宁云商(002024)则是选择以蓝盾行动自行整顿。调整到位的苏宁云商不仅在市场营销中越来越会玩了,也给投资者带来了业绩好转的好消息。

日前,苏宁云商发布业绩预告修正公告,预计2014年盈利7.81亿~8.36亿元,比上年同期增长110%~125%,其中2014年以部分门店物业进行资产证券化的方式为公司带来了约19.72亿元,补血效果显著。

此前在2014年三季报中,苏宁云商预计2014年净利润约亏损逾10.41亿元,不过四季度的资产证券化措施帮助苏宁云商一举扭亏。

苏宁云商表示,公司以11个自有门店物业产权及对应的土地使用权分别出资设立11家全资子公司,并将11家全资子公司的全部权益转让给中信华夏苏宁云创资产支持专项计划。此次交易价值为43.42亿元,根据转让对价、资产账面值以及支付的相关税金、费用等进行测算,此次交易实现税后净利润约为19.74亿元,为苏宁云商2014年业绩增添了一笔。

苏宁云商以门店资产为目标资产发行的REITs产品(房地产投资信托基金)是深交所中小板上市公司通过资产证券化业务成功融资的第一例。从业绩不难看出,这一模式对苏宁云商的贡献不小。中金公司研究报告认为,苏宁云商历史上通过自建、购买的方式积累了一定的核心优质门店物业,通过创新资产运营模式,盘活存量资产,在有助于公司获得充沛的现金回笼同时再次投入优质门店,从而建立起“门店资产购买-门店运营”的良性资产运营方式。

苏宁云商此前曾表示,后续将继续尝试类似资产创新模式,包括门店及物流资产的处置等。据了

解,苏宁云商去年发力物流建设,沉淀了超过600万平方米的自有物业,除自有物业门店以外,还包括接近400万平方米的物流仓储基地。中信证券研究报告认为,如果未来能继续以创新资产运营的模式挖掘其真正的潜在价值,将给苏宁云商带来可观的稳定现金收入,帮助其加速转型互联网零售。

目前苏宁云商去年的具体财务数据还未出,根据2014年前三季度的财报,苏宁云商亏损幅度逐步收窄,其中线上业务去年第三季度实现营业收入84.6亿元,同比增长52.26%,实现去年的第一次业绩反转。去年前三季度净利润亏

损10.41亿元,按照苏宁云商最新的业绩修正结果,若苏宁云商去年全年盈利8.36亿元,除去资产证券化的19.72亿元盈利,净利润亏损为11.36亿元,虽然仍为负数,但跌幅进一步收窄。

在近期的电商假贷事件中,苏宁云商推出“蓝盾行动”,通过力推平台首问负责、专项复核商户资质、联合投保正品保险、提供免费鉴定服务和招募民间监督资源等五大举措保证正品,中金公司分析师樊俊豪认为,蓝盾行动有助于苏宁云商营造自身在消费者心目中的正品行货市场形象,奠定弯道超车的竞争优势,提升市场份额及话语权。

八菱科技暂别“刘三姐” 拟募5.9亿投文化产业

证券时报记者 仁际宇

日前,八菱科技(002592)的一纸公告,宣告了印象刘三姐与第三家上市公司的缘分暂告段落。不过,虽然没有刘三姐,八菱科技新推出的增发方案表明公司将继续向文化演艺行业进军。而与刘三姐的前缘,也还有再续的可能。

三度无缘资本市场

2014年12月,八菱科技曾公告称,公司拟发行股份收购桂林广维文华旅游文化产业有限公司全部股权并配套募集部分资金。《印象·刘三姐》正是广维文华旗下主要资产。此前,广维文华曾与索芙特(000662)、山水文化(600234)两家上市公司传出过绯闻,但收购计划均以失败告

终。八菱科技的介入,已是刘三姐第三次试图借力资本市场。

八菱科技公告称,拟收购的股权存在质押及轮候冻结或查封的情形,广维文华的资产及银行账户也存在质押及冻结或查封的情形。而且,由于广维文华与第一大债权人没有达成诉讼和解,涉及标的股权、标的公司的部分案件仍在诉讼中,完成案件审结并进入执行阶段预计需要较长的时间,导致此次重大资产重组存在不确定性。八菱科技因此决定终止筹划此次重大资产重组。

不过,八菱科技仍有迎娶刘三姐的可能。广维文华控股方广西维尼纶集团有限责任公司和广维文华对八菱科技出具了承诺函及保证函。广维集团承诺于5月20日前退还八菱科技履约保证金1.5亿元。在八菱科技承诺的不再筹划重大资

产重组事项期限内及公司未收回履约保证金前,未经八菱科技书面同意,广维集团不得将持有的广维文华67%股权对外转让;在八菱科技承诺的不再筹划重大资产重组事项期限届满后,若八菱科技书面同意对外转让且广维文华股权不存在限制转让的情形,在同条件下,八菱科技有优先受让权。

虽然八菱科技此次未能如愿迎娶刘三姐,但公司同时推出了定向增发预案,显示出公司继续进军文化演艺行业的决心。八菱科技的增发预案显示,公司拟以17.47元/股的价格,非公开发行3380万股股票。股票认购方为4名自然人,其中杨竟忠认购2280万股;贺立德认购

进军文化演艺业

500万股;覃晓梅认购500万股;黄生田认购100万股。而杨竟忠为八菱科技实际控制人顾瑜的配偶。非公开发行方案显示,此次再融资拟募集资金总额不超过5.9亿元。其中,约4.04亿元募集资金拟用于《远去的恐龙》大型科幻演出项目,1.87亿元拟用于《印象·沙家浜》驻场实景演出项目。据了解,《远去的恐龙》项目运用高科技技艺表现各种自然景观、特效和实体,呈现恐龙的生活场景及灭亡的过程,达产后正常年度预计年收入约为2.85亿元,运营后年平均净利润约为1.08亿元。

而《印象·沙家浜》项目以京剧《沙家浜》为基调,以沙家浜景区优美的自然景观为基础,运用高科技的演艺表现形式,再现军民英勇抗战的战争实景场面。项目达产后正常年度预计年收入为1.39亿元,运

营后年平均净利润为5255.16万元。值得注意的是,参与八菱科技此次增发的自然人包括贺立德、覃晓梅夫妇二人。贺立德夫妇为著名的营销策划人,曾担任大型山水实景演出《印象·刘三姐》、《印象·桂林山水》、《印象·刘三姐》、《印象·桂林山水》、《印象·刘三姐》、《印象·桂林山水》项目的营销总策划。贺立德夫妇在文化演出,尤其是实景演出领域具有丰富的创意、编剧、总策划、营销经验,在营销领域有丰富的经验和广泛的人脉。八菱科技还拟聘任贺立德担任项目负责人并负责公司演艺业务的推进,有利于实现公司演艺业务的顺利开展。

八菱科技方面表示,在文化演艺领域,公司以建设《远去的恐龙》、《印象·沙家浜》项目为契机,积极介入文化产业。未来,文化演艺产业将成为公司重要的收入和利润来源,公司将形成汽车零部件与文化演艺双主业并驾齐驱的布局。

东旭光电 定增深化产业链纵深发展 员工全面持股凸显信心

近期,停牌近两月的东旭光电公布了市场期待已久的定向增发方案。令人惊喜的是,公司《第一期员工持股计划(草案)》在内的多项方案也同时问世。本次定增,公司拟以6.84元/股的价格向不超过10名特定对象非公开发行不超过11.7亿股股票,募集资金不超过80亿元,本次定增主要瞄准产业链的纵深布局,公司玻璃基板行业龙头地位将进一步稳固。另外,特别关注的是,公司在此刻还同期推出了员工持股计划,充分显示了公司大股东及各层级员工对公司发展充满信心,为市场良好解读释放了想象空间。

序号	项目名称	总投资额(万元)	拟使用本次募集资金量(万元)
1	第5代TFT-LCD用彩色滤光片CF生产线项目(又称“彩膜”)	311,550.00	300,000.00
2	收购旭飞光电100%股权	174,262.38	174,000.00
3	收购旭新光电100%股权	197,447.64	197,000.00
4	补充流动资金	129,000.00	129,000.00
	合计	812,260.02	800,000.00

一、大股东优质资产注入,玻璃基板行业龙头地位更加稳固

本次定增是东旭光电继2013年定增近50亿元后的又一大举动。2013年4月,东旭光电定向增发募资49.61亿元,在芜湖投资建设10条第6代玻璃基板生产线,当次投资完成后,东旭光电的玻璃基板产业集群初具规模。2014年,芜湖6代线基地一期项目已经量产,并向下游客户批量供货,实现了国内第6代玻璃基板生产销售的突破。

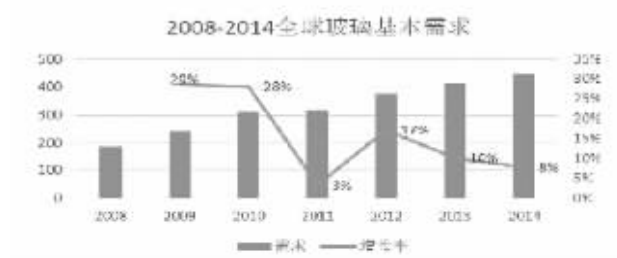
此次非公开增发,控股股东东旭集团除拟出资认购30亿元之外,募集资金还将购买大股东东旭集团旗下的旭飞光电和旭新光电各100%股权。值得注意的是,此次收购旭飞光电、旭新光电是大股东履行了2012年注入优质资产的承诺。

旭飞光电、旭新光电主营业务都是从事第五代玻璃基板的生产和销售,共计拥有7条第5代液晶玻璃基板生产线,全部达产后年产能约600万片,属大股东东旭集团旗下优质资产。2012~2014年,旭飞光电与旭新光电收入呈逐年增长趋势,营业收入年复合增长率分别达到49.63%及110%。

东旭光电为我国液晶玻璃基板行业龙头,已在安徽芜湖投资建设10条G6液晶玻璃基板生产线。此次定增,大股东东旭集团将优质资产旭飞光电和旭新光电共计7条第5代液晶玻璃基板生产线注入到东旭光电中,形成G5、G6玻璃基板产业集群,产线实现协同发展。东旭光电此次资产注入后将在技术研发、供应链、客户资源、采购及营销成本方面统筹规划,不仅降低成本,还能发挥出公司五、六代产线的规模效应,有利于公司适时推动8.5代等更高端世代玻璃基板生产线建设。

此次收购不但解决了东旭光电与大股东在面板市场上的

同业竞争,也更加稳固了东旭光电在国内玻璃基板行业的龙头地位。而玻璃基板行业又是国家重点扶持的战略性新兴产业,有着广阔的市场空间。根据Displaysearch数据,近几年全球玻璃基板需求图如下(单位:百万平方米):



在整合产线优势的同时,东旭光电还积极拓展光电领域上游核心材料产业。1月19日晚间,公司发布公告称,董事会通过收购蓝宝石屏幕企业江苏吉星的议案,此举或许正是为东旭光电切入更高端、更精密的领域做铺垫。

二、玻璃基板到彩膜业务,延伸产业链协同效应明显,发展空间巨大

(一)彩膜项目发展前景清晰,想象空间大
东旭光电此次将斥资30亿元定增募资资金用于建设第五代彩膜项目,新建产能分别为4.5万片/月、6万片/月及6万片/月的三条第五代彩膜生产线。

彩膜是LCD实现彩色显示的关键零部件,是液晶面板的上游配套材料,其性能直接影响到液晶面板的色彩还原性、亮度和对比度。由于制作工艺复杂、技术壁垒高等原因,彩膜一直为国际企业所垄断,其中大日本印刷株式会社(以下简称“DNP”)和凸版印刷的产品在中国市场占有率高达90%左右。国内面板巨头京东方、龙腾光电和中航光电子等所需彩膜均须外购,进口比率达到70%左右,第五代彩膜存在较大进口替代空间。

2015年1月19日,东旭光电董事会审议通过其与DNP签署合作协议,决定引进DNP拥有的第五代彩色滤光片生产线和技术,在东旭昆山公司(东旭光电与昆山开发区国投控股有限公司共同投资设立的控股子公司“东旭(昆山)显示材料有限公司”)新建三条G5彩色滤光片生产线。

东旭光电第五代彩膜项目由DNP负责提供全套生产技术,并协助进行产线规划和建设,这就保证了其产线建成后的国际先进水平,从而拥有强大的竞争力。且该项目建设有利于彩膜的国产化,对推动整个平板显示产业本土配套方面也具有重要的战略意义。

(二)战略伙伴关系助彩膜产品销路无忧,项目经济效益明显

东旭光电此次定增对象将合作方龙腾光电、京东方纳入其中,进一步加强了战略伙伴关系,也为公司向彩膜产业链延伸奠定良好基础,在锁定未来彩膜项目的市场空间方面获取了先机。

龙腾光电是此次定增对象之一昆山开发区国投的关联企业,2014年东旭光电与龙腾光电签署合作协议。根据协议,龙腾光电将会在采购东旭光电玻璃基板同时,优先选择与东旭光电存在业务合作关系的彩膜配套厂商进行彩膜采购。而一旦东旭光电投资彩膜项目,龙腾光电亦会优先采购其投资的彩膜产品。

本次另一定增对象英飞海林投资中心,是由国内面板巨头京东方与英飞尼迪等成立的光电产业投资基金的重要投资平台。京东方是国内最大的液晶面板制造商,2014年东旭光电也与京东方签署了合作协议。根据协议,京东方每年将采购东旭光电液晶玻璃基板量不低于京东方当年国产化液晶玻璃基板使用量的80%。预计京东方也将会成为东旭光电彩膜项目的大客户之一。

彩膜具有较强的技术壁垒,DNP作为全球彩膜产业巨头,拥有雄厚的技术积累和丰富的生产经验。同时DNP彩膜业务在中国市场已经拓展多年,具有京东方、龙腾光电、中航光电子等稳定的下游客户资源。东旭光电采取与DNP合作的方式进入彩膜领域,打下了良好的技术基础和市场基础。随着DNP第五代彩膜产线向东旭光电的转移,下游客户也极有可能随之转向东旭光电,从而保障其达产后业绩。对于东旭光电下游厂商龙腾光电、京东方等而言,参与此次定增与本土上游材料生产商加深合作表明国内平板显示产业链上下游的合作正进一步紧密,将逐步摆脱受制于人的局面,同时可进一步降低产品成本,提升盈利水平,将积极推动中国新型光电显示产业国产化进程加速以及全球竞争力提升。对于双方是个双赢的局面。

定增方案显示,东旭光电第5代TFT-LCD用彩色滤光片(CF)生产线项目将新建产量分别为4.5万片/月、6万片/月及6万片/月的三条生产线,设计年产能分别为198万片。据统计数据显示,京东方和龙腾光电2014年第五代面板生产线年产能分别约为72万片、144万片,若未来彩膜产品均由东旭光电负责替代,可完全消化此次募投项目的彩膜产能,彩膜项目尚未动工即已锁定未来市场。因此,该定增项目还未投建,产品已经“销路无忧”。据项目经济效益分

析,本项目达产后预计每年实现销售收入为19.08亿元,税后利润3.43亿元,税后静态投资回收期为7.09年,税后动态投资回收期为8.18年。

(三)玻璃基板到彩膜延伸产业链,协同效应显现
此次东旭光电注入了旭飞光电和旭新光电100%股权,这样上市公司将有6条5代线和10条6代线的玻璃基板产能。5代线的注入,丰富了上市公司的玻璃基板的产品结构,有利于增强公司与下游面板企业客户黏性。

本次募投项目第五代TFT-LCD用彩色滤光片生产线项目可与旭飞光电、旭新光电第五代玻璃基板配套,可以充分发挥下游客户群及光电显示产业链的协同效应。公司进入彩膜产业是实现向TFT-LCD产业链延伸的重要举措,为进一步开展产业链的纵向拓展奠定良好的基础。也会与现有的和即将注入的G5玻璃基板产线形成协同效应,提高现有第五代玻璃基板产品附加值,推进产品结构更加完善。同时利用现有客户资源的渠道优势,进一步增强与下游面板厂商的合作关系,顺利打开产品销路,实现共赢。

三、员工持股计划锁期三年,为公司发展带来强大内生力量,发展空间进一步打开

另外,值得特别关注的是本次东旭光电推出员工持股计划参与此次80亿元定向增发。员工持股计划草案显示,员工持股计划拟通过参与长江证券兴利2号定向资产管理计划认购金额不超过5亿元,存续期为48个月,其中锁定期三年。参与对象包括公司及下属公司的部分董事、监事、高级管理人员和员工不超过3900人。其中公司董事、监事、高级管理人员12人,出资额为3,615万元,占员工持股计划的比例为7.23%,公司其他员工出资46,385万元,占员工持股计划的比例为92.77%。同时公司控股股东还拟向参与认购员工持股计划的人员提供资金比例不超过2:1的借款支持。

东旭光电此次推出的员工持股计划明显偏重公司中层及以下员工,显现出公司构建的长效激励机制有向全员覆盖的趋势。锁定期三年,则充分体现公司股东和普通员工对东旭光电中长期发展充满信心。

东旭光电的产业布局已经非常清晰,在稳步推进液晶玻璃基板主业发展的同时加快平板显示产业链延伸的布局。而此次推出的员工持股计划必然会给企业这一战略提供巨大的内生性积极力量,公司发展空间进一步打开。本次定增方案,东旭光电不断释放想象空间,增强市场信心,未来发展值得期待。

(CIS)