

皖江物流注入大股东40亿煤电资产

证券时报记者 童璐

停牌11个月,完成剥离巨亏子公司、管理层集体辞职换血等一系列变革后,皖江物流600575终于获新生。公司今日公布重大资产重组预案,公司控股股东淮南矿业将以旗下盈利能力较强的煤电资产注入上市公司,使皖江物流转型成为淮南矿业的能源业务资本运作平台。公司股票将在取得上交所审核结果后申请复牌。

预案显示,皖江物流拟以发行股份及支付现金的方式,向控股股东淮南矿业购买其下属的淮沪煤电50.43%股权、淮沪电力49%股权和发电公司100%股权,合计权益装机容量为221万千瓦,配套煤矿产能600万吨/年,总对价为40.39亿元。其中,上市公司拟通过向淮南矿业发行股票的方式支付75%价款,同时向不超过10名特定投资者增发募集不超过10.1亿元的配套资金,用以支付剩余25%现金对价。假设本次发行股份购买资产完成,并以发行底价测算募集配套资金的影响,淮南矿业的持股比例将上升为56.9%,安徽省国资委仍将是皖江物流的实际控制人。

获注高性价比煤电资产

皖江物流相关负责人向证券时报记者表示,在战略安排方面,公司控股股东淮南矿业欲将皖江物流作为能源业务资本运作平台,并协助上市公司做大做强主营业务。

预案显示,本次注入的资产均为淮南矿业旗下优质能源类资产,涉及煤炭、电力等行业。具体来看,淮沪煤电、淮沪电力都是由淮南矿业与上海电力合资兴建的煤电一体化项目,其中淮沪煤电同步配套建设了一对装机容量2x63万千瓦的田集电厂一期项目和年产600万吨

电力行业近期并购标的资产对应市盈率

证券代码	证券简称	重组报告书公告日期	标的资产对应市盈率(倍)
600575.SH	皖江物流	2015-08-31	6.09
600157.SH	永泰能源	2015-03-27	8.19
600744.SH	华银电力	2015-01-31	21.47
600396.SH	金山股份	2014-12-09	9.22
600483.SH	福能股份	2013-12-04	8.77
000600.SZ	建投能源	2013-10-17	10.27
000767.SZ	漳泽电力	2013-01-08	9.56

煤炭的丁集煤矿项目。淮沪电力下属田集电厂二期项目,装机容量为2x66万千瓦机组。发电公司则是淮南矿业今年6月以现金12.8亿元出资设立,主要是通过顾桥电厂、潘三电厂开展发电业务,两电厂装机容量分别为2x33万千瓦和2x13.5万千瓦。

从财务数据上看,皖江物流本次从大股东手中接过的资产性价比颇高,交易市盈率也低于行业平均水平。截至今年6月30日,上述标的资产未经审计的账面净资产为55.26亿元,预估价值约为63.37亿元,预估增值率约为14.67%,按股权比例折算后,标的资产预估价值为40.39亿元。

此外,标的资产盈利能力则相当可观,2014年和2015上半年,分别实现净利润6.63亿元和3亿元。以2014年净利润计算,本次资产重组对应的市盈率倍数为6.09倍,而近年来电力行业上市公司购买发电业务相关资产的情况,市盈率均值和中值分别为11.25倍

和9.39倍。

国企改革背景下,后续资产注入也是关注焦点。作为安徽省权益装机容量最大的煤电一体化集团,淮南矿业做出承诺,后续将把其它能源类资产注入上市公司,解决同业竞争问题。淮南矿业称,除标的资产外,淮南矿业控制的其它从事电力业务的下属企业尚在开展前期工作的阶段,不符合注入条件,目前正在建设的新庄孜电厂和潘集电厂以及将来可能建设的电力业务资产,将在本次交易完成后五年内,通过合法方式注入上市公司。

钢贸事件逐渐收尾

本次重大资产重组,无疑也是对此前皖江物流子公司淮矿物流陷入的钢贸危机“买单”,实现上市公司平稳过渡的应急之举。据证券时报记者了解,在皖江物流停牌期间,安徽省省政府和安徽省国资委高度重视此次重大资产重组事项,表态将从保障金融生态及社会稳定

大局出发,以积极稳妥的态度全力支持此次重组事项的顺利完成。

此前皖江物流曾公告,占上市公司收入90%以上的全资子公司淮矿物流发生重大风险事项,淮矿物流经审计的资产净值为77.31亿元,评估净值为38.16亿元;管理人已确认、暂未确认以及未申报债权合计149亿元,严重资不抵债。而皖江物流也因此进入了长达11个月的停牌期,并接受证监会对公司信披违规的处罚。

据了解,目前淮矿物流已进入破产重整阶段,而上市公司也将淮矿物流相关资产全部计提坏账且拟将淮矿物流股权转让给淮南矿业集团,由大股东托底解决。因此,即使淮矿物流重整计划失败,预计也不会再对上市公司构成财务或经营上的重大影响,不会影响本次重大资产重组。

皖江物流同时发布的半年报显示,公司逐渐走出亏损的境地。今年上半年,公司实现营业收入21.75亿元,实现净利润1.16亿元。目前铁运分公司是皖江物流的主要盈利支撑。

6月底牛散沈浩平成中国核电最大流通股股东

证券时报记者 岳薇

今年6月登陆A股市场的中国核电(601985)今日发布2015年首份半年报。财报显示,中国核电上半年实现营业收入128.93亿元,同比增长53%;实现归属于上市公司股东的净利润24.73亿元,同比增长150%;基本每股收益0.21元。中国核电同时预计,前三季度累计净利润同比预增30%-70%。

值得注意的是,在中国核电披露的中报股东名单中,截至今年6月30日,沈浩平以9530.36万股的持股量位列流通股股东第一位,而据此前媒体

的报道,其背后闪现“牛散”沈浩平的身影。曾经因“凶猛”投资中兵光电(现在的北方导航)而声名鹊起的沈浩平,依靠“金顺法”、“金小红”、“徐菊仙”、“沈浩平”等一组账户潜伏于中兵光电。据估算,这一组账户当时投入的资金累计逾2亿元。2010年一季度,这一组账户从中兵光电的十大股东名单中悉数消失,而在同一年,沈浩平因操纵股价被证监会处罚。

除了中国核电以外,沈浩平还同时出现在恒天天鹅和工大高新2015年中报股东名单上,持股量分别为2943.74万股、299.34万股,分别位列两家公司十大流通股股东名单的第二位和第六位。

石墨烯产业化提速 国家级基地落地青岛

证券时报记者 周少杰

日前,国家火炬青岛石墨烯及先进碳材料特色产业基地“获批,青岛将建设国内首个国际石墨烯创新中心和北方唯一的国家级石墨烯产业创新示范基地,此举标志着石墨烯产业化进一步提速。

据了解,青岛市政府还设立了1亿元的国内首只石墨烯天使投资基金,同时,搭建青岛国际石墨烯交易中心。目前,青岛已吸引石墨烯项目近30个,预计到2023年,青岛石墨烯及先进碳材料特色产业基地产值将突破300亿元。

石墨烯是目前最薄也是最坚硬的纳米材料,同时具备透光性好、导热系数高、电子迁移

率高、电阻率低、机械强度高等众多普通材料不具备的性能。石墨烯已知的运用价值主要体现在五个领域:储能技术、柔性显示器、高精度传感器、快速导热导电技术以及阻隔渗透技术。

不过,石墨烯产业目前处于产业周期的早期阶段,业内的企业、技术、产品尚处于发育阶段。石墨烯产业化孕育和成长期较长,在产业化前需要巨额投入,中小企业在相当长的时期内面临较大的亏损压力,这一因素制约了石墨烯产业的发展。烯碳新材料技术与规划副总李纪军介绍,未来石墨烯产品将会率先在能源技术、光电材料、复合材料、电子器件、生物医药和传感器这五大领域推出产品。该公司将积极在这五个方面进行布局。

中国海诚拿下大股东拟IPO资产 今年首迎调研

证券时报记者 杨苏

上周8月24日~28日,机构调研公司数量环比大幅上升。其中,中国海诚002116迎来了2015年首次机构调研。中国海诚的控股股东为中轻集团,后者是国务院国资委直接监管的中央企业。从调研记录看,中轻集团在国企改革方面热情满满、多有规划。

8月26日,众多知名市场投资机构前往中国海诚调研,包括中国人保、中金公司、中信证券、华夏基金、北京鸿道投资等。8月27日,再有易方达基金一行5人前往中国海诚调研。证券时报记者注意到,华夏基金和北京鸿道投资为中国海诚今年7月定增的认购机构。

有朋自远方来,不亦乐乎。接待调研机构的公司高管有中轻集团副总裁、董秘,中国海诚董事长、总裁和财务总监,以及长泰公司董事长、长泰机器人总经理。

长泰公司是中国轻工集团直属企业。机构在调研时提到,2014年长泰公司单独递交了IPO申请书。中国海诚回应,目前长泰公司IPO进程已经终止。不过,机构仍然请公司解释长泰公司2014年的业绩情况。

中国海诚表示,长泰公司2014年业绩下滑主要与主业造纸行业出现了大幅度下滑有关,还有就是有一些投资项目提前用自有资金完成了,后续准备IPO募集资金没有完成,成本、折旧增加了,增加了长泰公司的负担,造成利润较低。公司认为,随着募投资金的到位以及长泰公司新业务的开展,长泰公司又可以进入一个高速发展时期。

据公告,2015年7月24日,中国海诚披露非公开发售预案,计划募资约7亿元,分别用于增资控股长泰公司、中国海诚扩大工程总承包项目。发行对象为中轻集团、中国食品发酵工业研究院(由

中轻集团全资控制)、株洲南车时代高新投资担保责任有限公司、华夏基金、北京鸿道等。

一个资产注入尚不过瘾,机构问起中轻集团除长泰外的其他资产。中国海诚称,集团公司共有六大业务板块:工程服务、装备制造、科研开发、外经合作、贸易服务、资产管理。海诚股份属于工程服务板块,长泰公司属于装备制造板块;科研开发板块包括中国食品发酵工业研究院、中国日用化学工业研究院等4个国家级研究院;外经合作板块包括中国轻工对外经济技术合作公司;贸易服务板块以中轻物产公司为主体;资产管理板块包括中国海诚国际工程投资总院所

属的实业公司。

对于国企改革的情况,中国海诚表示,在中轻集团的许可范围内,推出了两期股权激励计划,本次非公开发行股份注入长泰公司也是在中轻集团力推国企改革步骤之一。在增资长泰公司的同时,长泰公司的骨干人员也出资进行增资。

此外,中轻集团还准备成立相关产业基金,其中之一就是机器人产业基金,除了长泰公司的自身内涵式发展之外,中轻集团利用产业基金进行收购、孵化,尽力帮助长泰公司快速发展。同时,中轻集团正在打算进一步整合旗下造纸、化工、食品和皮革领域的四家国家级科研院所的改制,并研究科研院所整合进入资本市场的渠道。



伊利股份:产品创新助推业绩 逆势稳增长领跑乳业

伊利股份(600887)于8月28日晚公布了2015年的上半年财务报告。财报数据显示,公司上半年实现营业总收入301.51亿元,比上年同期增长9.76%,实现利润总额31.88亿元,比上年同期增长18.76%,持续增长并稳居行业第一。

从业绩数据来看,在国内宏观经济面临下行压力,乳业整体增速趋缓的大背景下,公司仍实现逆势稳定增长,主要得益于创新与产品结构的升级优化,精细化管理下供应链运营效率的提升以及整体经营战略计划的有序推进。此外,公司积极推进跨行业互联网布局,深入挖掘大数据,预计电商平台的铺设以及更具针对性的精准市场策略将刺激公司未来持续增长。

市场占有率稳步提升 创新产品增速迅猛

据中报显示,上半年公司市场占有率整体进一步提升,不仅奶粉收入逆势增长9.68%,(常温)液态奶市场份额更是达到29.6%,比去年同期提升2.3%,此

外冷饮市场份额连续22年稳居行业第一。公司产品结构持续优化,以“金典”、“安慕希”、“每益添”、“畅轻”以及“金领冠”等系列为代表的创新重点产品均实现迅猛增长。重点产品的快速成长与壮大,有效促进了公司整体业务健康持续发展。由于高端产品占比的持续提升,毛利率水平出现不同程度的提升。

尼尔森统计数据表示,上半年,伊利旗下冠名《最强大脑》的“金典”牛奶销售额同比增长20%,持续引领高端液态奶品类;冠名《奔跑吧兄弟》的常温酸奶“安慕希”销售激增980%,上市一年多便成为新的业绩支撑点;高端婴幼儿配方奶粉“金领冠珍护”,销售额同比增长33%;酸奶两大明星子品牌——“畅轻”、“每益添”,销售额增速分别达到60%、51%。

我们认为,产品创新带来的产品结构优化升级是伊利业绩持续增长的重要驱动力。在消费需求变得越来越精细化和个性化的背景下,乳业竞争已经进入基于产业链整合的综合创新实力

的竞争。而创新、国际化布局、产业链整合正是伊利一直以来的战略发展核心并在业内占据显著优势,预计这将成为公司未来持续壮大的强力支撑。

互联网+平台运作 大数据精准定位市场

随着互联网时代来临对消费特征带来的巨大改变,跨行业的互联网布局,已成为乳业未来竞争的又一重要因素。作为中国首批互联网与工业融合创新试点企业,公司积极探索全新的品牌运营及业务模式。通过与领先互联网企业的资源整合,实现云端数据的打通,一方面有助于精准把握消费者洞察,探索更为领先的品牌运营模式,另一方面,有助于以更为精准的市场决策,拉动业务增长。

报告期内,公司已完成互联网业务战略及电商业务优化运营规划,电商业务平台销售额同比更是增长近9倍。具体来看,公司深入推进与腾讯、百度在大数据及健康产业、核心营销资源运用

等领域的战略合作项目。同时,通过与阿里巴巴、乐视网、唯品会、快的打车、同程网、宝宝树等媒介平台展开从快消品电子商务的最新实践模式、互联网营销、大数据挖掘等一系列合作,公司开创全新的品牌运营及销售模式,逐步实现对互联网企业进行资源整合。

其中值得关注的是,公司与宝宝树合作建立“母婴生态圈”,对接淘宝、天猫等消费平台,利用大数据精准定位消费者需求,构筑中国首个母婴服务生态系统,完成了从需求建立、到需求分析再到销售的循环闭环,实现了多平台、全产业链线上线下的充分联动。此外,公司面向全渠道搭建的“云商信息平台”,充分借助互联网信息技术,建立了与消费者及时互动和沟通信息渠道,将进一步强化公司销售系统的终端服务水平和渠道管理能力。

可以看到,公司基于电商平台整合以及大数据定位应用,以“互联网+”新业务模式,形成了包括创新网络、奶源布局、产能布局、渠道布局等在内的内在生态圈的闭环,提升了公司整体业务

竞争力。我们认为,完善的生态圈是乳企业绩分化下伊利业绩一枝独秀的重要原因,更为重要的是,这有助于伊利建立起更高的市场壁垒巩固龙头地位,并为未来面向全球市场的竞争打好基础。

全方位战略布局 打造千亿级乳业龙头

从业绩数据上看,体量庞大的伊利之所以能够实现逆势增长,并以较大的权重稳定了行业整体向上趋势,引领整个乳业,创新产品发力是公司保持增长的主要原因。但更深层来看,全方位的战略布局与经营计划的有序推进才是公司能够保持稳定增长的根本原因。

伊利早年即已通过管理精细化、奶源基地建设、产业基地建设以及全球化布局实现了整合全球优质资源的内在竞争力领先。具体来看,公司在全国拥有自建、在建及合作牧场2400多座,其中规模化集约化牧场在奶源供应比例中已接近100%,居行业首位,同时也是国

内唯一掌握了锡林郭勒、呼伦贝尔和新疆天山“三大黄金奶源基地”的乳企。公司新西兰等海外生产基地的陆续投产,实现了消费需求增长下产能的对应释放,和消费升级下消费者对高端产品需求的及时供应。另一方面,公司借助荷兰、新西兰研发平台与当地科研机构开展了多个项目合作,给产品的不断创新提供有力支持。

值得关注的是,报告期内,公司成立了“伊利集团产业链金融中心”,以及出资3亿元全资设立了惠商商业保理有限公司,进一步落实横跨农、工、商三大产业的产业链金融建设规划,有效解决了产业链三农业、小微企业的融资需求,带动了整个产业协同发展,有助公司乳业及其他产品的发展。

我们认为,在强劲的基本面支撑下,产品创新以及互联网平台运作有望进一步打开潜力成长空间,未来5年,公司有望跻身全球乳业5强,实现从百亿级企业向千亿级企业的跨越,成为中国食品企业中真正的全球化巨头。

(陈炫宁)(CIS)