

绿地润东“闪婚”幕后：瞄准汽车“超级经销商”目标

证券时报记者 童璐

稍等,我拿下新名片。”杨鹏回到办公桌前,重新递出一张左上角印着“绿地润东”及公司股票代码 01365.HK”的名片。

这是润东汽车正式迎接绿地控股(600606)入主后的第一个工作日,绿地润东(汽车)董事长杨鹏在上海总部接受了证券时报记者的专访。8月21日,杨鹏与绿地控股集团董事长张玉良共赴香港,完成绿地控股对润东汽车的股权收购,并和绿地金控、绿地电商签署战略合作协议。

肯将亲手创办的企业控制权出让,杨鹏要的不仅是个金主——尽管他反复强调资金是汽车经销行业的核心资源。这场跨界融合的背后,润东汽车希望和绿地深度融合、互补相位,在行业调整中打造巨型汽车消费综合性服务平台,甚至做到“汽车只是平台中的一个载体。”杨鹏说。

这也是绿地控股董事长张玉良整体战略的一部分。以2014年年报数据计算,目前沪深和香港市场都还没有收入规模在千亿元以上的汽车经销上市公司。而绿地控股一直计划在做强房地产主业的同时,发展“大基建、大金融、大消费”等三个重点领域,其中大消费板块将重点发展汽车服务,并和房产、金融等板块自然嫁接。

“闪婚”的跨界联盟实验

杨鹏并不讳言,IPO后他们从未停止寻觅合适的投资者。润东和绿地的接触始于2015年春节后,正式洽谈则是到4月17日停牌后,直到敲定投资协议时,双方接触尚不足100天,堪称“闪婚”。

谈判顺利归因于双方在经销模式和市场前景上颇有共鸣,以及张玉良的支持。尽管近年来市场上不乏宣称4S店经营模式将要消亡的声音,但绿地润东汽车和其它主流车企集团都认为,以主机厂授权经营为主的汽车经销模式仍然不会改变,其中豪华品牌仍将采取独立授权的方式运营。而从中长期看,双方都相信,在汽车保有量较低和城镇化浪潮的现实下,中国汽车市场仍将有较大增长空间,未来10年,市场规模将达到10万亿,接下来的5-8年内,中国可能将产生2-3家规模在1000亿甚至2000亿以上的超级汽车综合经销商。

这是难得的机遇。奔着“超级经销商”的目标,今年5月21日,润东汽车和绿地控股同时公告,绿地全资子公司将斥资15.5亿港元认购润东汽车发行的5.36亿股股票,获得30%的润东汽车投票权,成为润东汽车的控股股东。

绿地并非汽车经销界的外行。6月披露的报告书显示,绿地汽车业务板块由绿地汽车和上海云峰汽车构成,实行双线独立管控,合计拥有33家4S店和8家汽车服务公司。但由于产品结构及店龄的原因,目前绿地旗下两汽车公司盈利能力较润东汽车差了一截。

绿地控股董事长张玉良对此表

示,润东汽车在未来3年内将被作为绿地旗下唯一一间经营汽车经销业务及提供汽车金融服务、汽车相关售后及增值服务的上市平台公司。这意味着后续绿地集团的资产注入和整合依然是个看点。

但具体的资产整合方案目前仍未出台。杨鹏回应称,目前比较明确的是,双方协定润东汽车的管理层在48个月内保持不变,继续发挥原有团队的管理优势。由于润东和绿地都是上市公司,需要解决合规性问题后,再讨论资产注入等。

正因如此,杨鹏更愿意用“跨界”来形容绿地与润东的结合,更看重联姻带来的互联网、金融和社区等丰厚资源。比如说,润东将获得绿地集团业务辐射范围内巨大的客户群,在其中展开汽车销售及售后服务;社区互联网汽车服务方面探讨更多商业空间,提供便捷的购车、养车、修车、用车、卖车服务,以及衍生的保险、租赁、二手车等项目。

把握寒冬投资节奏

如果投资是找好生意、好公司、好价格,润东汽车很符合绿地的要求。2012-2014年,润东的营业收入从94亿元飙升到155亿元,3年复合增长率37.25%;净利润从9000万元上升至3亿元,复合增长率高达61.39%。这家华东地区最大的豪华经销商目前拥有73家豪华及超豪华轿车门店,而以8月31日的收盘价计算,润东的股票市盈率才8倍。

但投资在一定程度上也是赌博。绿地入主后,润东汽车近期发布的第一份财报看上去并不好:实现营业收入73.4亿元同比下滑3.3%,而净利润下降45.8%至1.1亿元。业绩的下滑既来自各大车企官方降价大潮及新车的拉动力减弱,整个汽车行业竞争白热化,也来自于公司上半年收购了8家4S门店,在行业低谷期加速扩张。

当以精细化管理著称,库存和周转率都低于行业平均值的润东汽车遭遇利润“腰斩”时,基本上可以确认整个汽车行业的景气度已经在底部区域徘徊。中国汽车流通协会的数据显示,去年超过七成的汽车经销商亏损,亏损面覆盖一线到四、五线城市,包括豪华、合资、自主品牌,而今年的情况比去年上半年更糟。

在杨鹏看来,汽车销售增速放缓,经销商处境维艰,意味着整合高峰期即将到来。低融资成本的重要性此刻凸显。除了本次认购润东汽车股份带来的真金白银和增信外,绿地同时承诺将在融资成本、信贷规模、融资渠道等方面给润东提供支持,帮助润东更快地通过收购来迅速扩大业务规模。

豪华车市场经历了变局,融资成本和高财务费用高的汽车经销商,这一次一定会让有些人倒下;再经过五六年,资源没整合好、精细化管理不过关的企业,也可能倒下。”杨鹏说,资产的泡沫正逐渐被挤出,这是我们的好机会,所以我们一定会展开并购。”谈到这儿,他声音提高了一度,听上去颇有信心。



杨鹏 童璐/供图

对并购标的选择上,润东不准备和庞大集团(601258)、广汇汽车(600297)等汽车经销商龙头来个硬碰硬的狭路相逢。他倾向于在华南、华北、华中地区兼并一些具有一定规模的企业,加上原有的华东区域,整合成一张“三点一面”的营销网络,覆盖全国。其中,华东为“面”,润东考虑会通过收购些小的门店,继续加密服务网点密度,做到54个中等城市每个都有5-6家润东的中高端和豪华品牌4S店,牢牢把控这个中国最为富庶的地区。在华南、华中、华北区域,则将通过并购具有年销售额10亿以上规模的经销商,建立起3个核心经销“点”,不断向外辐射,开拓跨区域经营。

海外区域亦将有所准备。杨鹏认为,目前绿地在韩国、德国、澳大利亚、美国等9个国家都进行了较好的产业布局,而润东则将跟随控股股东的布局,驰骋国际市场。公司可能首先考虑进入东南亚和澳大利亚市场,方式上仍将倚重并购。

宝马在中国市场增速下滑的背景下,润东也在积极调整代理的品牌结构。各个主流的豪华车品牌都会加强一些,尤其是路虎捷豹。从国际市场看,均衡的品牌结构会带来更稳定的盈利,不能盯着一个品牌做到底。”杨鹏说,润东仍聚焦豪华及超豪华汽车市场,并辅以市场主流的中高端合资品牌汽车。

新模式下的千亿营收

这半年,国内汽车经销行业景气度依然不佳,但竞争格局却暗潮汹涌。陆续披露的半年报显示,庞大集团、广汇汽车等大汽车经销商也都遭遇了不同程度的业绩下滑,倒逼企业转型升级。前6个月里,广汇汽车收购了45家4S店,将业务触角伸入江西等地;庞大则顺势减少了29家经营网点,收缩调整战线;国机汽车、亚夏汽车等多家企业推出了定增方案,募集资金补血。

谈到目前的行业形势,杨鹏认为:“今年上半年和去年下半年实际上差不多,各家的经营压力都很大。”但受益于行业集中度与经销商话语权逐步

提高,德美系车企加大了对经销商的补贴力度,加上公司发展新能源汽车、平行进口等业务,对品牌和区域的调整不断,他觉得润东的业绩下降基本已经企稳。

信息不对称带来的暴利时代结束了,新车和维修等价格都会越来越透明。”杨鹏认为,汽车不过是商品,是载体,国内的汽车经销商应该向服务提供者转变,把自己的上下游打通,成为以客户体验为核心的汽车消费平台。

因此,在润东筹划的千亿规模的棋局中,新车销售和门店布局仍是最主要的支撑,也是发力汽车后市场、汽车金融、逐步打造全生态系统的用户体验的基础。润东打算以“自营体系+管理输出”并行的发展模式实现快速扩张,整合中小型经销商优势资源。同时,扩大新能源汽车网络布局与经营规模,向新能源汽车产业链上游拓展延伸。

此外,依托绿地的资源和资本平台融资优势,润东也准备为不同层级的汽车用户提供汽车消费生活的全方位、多层次的金融产品,并整合绿地集团与润东汽车线上线下的渠道资源,构建以汽车产品为核心,涵盖经销商、客户、汽车关联业务运营商和金融公司等各方的开放式金融服务平台,为其他经销商输送库存或二手车融资等。这一步,随着8月润东与绿地金控的签约,已经逐步落地。

“互联网+”时代的润东想做更多。除了依托绿地庞大的房产物业资源,在绿地“社区+商圈”用户圈中吃下所有的汽车相关业务,试水楼宇、社区O2O外,杨鹏透露,公司正谋求和阿里的苏宁等综合性电商平台进行资源互换,并考虑和滴滴、UBER等O2O交易平台对接。比如说,和主机厂联合,为这些轻资产打车公司提供车辆,或是通过线上线下的大数据搜集,进行新车的销售等。

杨鹏没有透露他计划用几年的时间达到1000亿以上规模的目标,但即使把绿地原有汽车板块算在内,润东也需要进行一场超常规的奔跑。但他相信大道至简,精细服务做好,用户黏性上来了”,在整个汽车行业创新升级的过程中,润东会成为趋势的领先者。

万科8月份实现销售金额222.5亿

证券时报记者 赖少华

万科A(000002)今日披露8月份销售及近期新增项目情况简报。8月份,公司实现销售面积171.6万平方米,销售金额222.5亿元。2015年1-8月份公司累计实现销售面积1255.7万平方米,销售金额1560.5亿元。2015年7月份销售简报披露以

来,公司新增东莞麻涌新城中心项目、东莞虎门百达大道项目、东莞体育西路项目、南宁万科城项目、南宁万象湖南侧地块、苏州双冠南项目、大连中南路磁头厂项目、青岛山东路B地块项目、西安城市之光项目、郑州港区魅力之城1#地块等10个项目,此外,公司新增上海上房物流项目、沈阳宇泰物流项目等2个物流地产项目。

三特索道获君康人寿举牌

证券时报记者 赖少华

三特索道(002159)今日公告,8月28日至9月1日之间,君康人寿保险股份有限公司通过深圳证券交易所的证券交易系统累计增持公司股份702.27万股,占公司总股本的5.06%。

君康人寿买入公司股票的价格区间为20.83元/股到22.52元/股。

权益变动报告书显示,君康人寿增持三特索道股票基于看好公司发展前景,并希望分享未来业绩增长带来的良好回报,同时其不排除未来12个月内继续增持的可能。

东方园林联合体中标50亿元PPP项目

证券时报记者 赖少华

东方园林(002310)今日公告,公司收到武汉市新洲区政府和社会资本合作(PPP)中心发来的《中标通知书》,确认公司为武汉市新洲区新城镇建设PPP项目的中标联合体单位。本项目位于武汉市新洲区,总投资额约50.67亿元。

根据公告,武汉市新洲区新城镇

建设PPP项目中标人联合体成员为中信正业投资发展有限公司、东方园林、北京市市政工程设计研究总院有限公司,中信正业为联合体投标人的主办人,负责主导完成本项目投融资、策划、建设管理、运营管理、移交及项目回购工作。东方园林负责公司资质范围内的部分设计与施工工作。北京市市政工程设计研究总院主要负责其资质范围内的部分设计工作。

凯撒股份12亿并购天上友嘉 布局游戏产业链

证券时报记者 赖少华

凯撒股份(002425)今日披露重组预案,公司拟以16元/股的价格非公开发行4556.25万股,并支付现金4.86亿元,合计作价12.15亿元收购天上友嘉100%股权。同时,公司拟以不低于17.11元/股非公开发行募集配套资金不超过6.21亿元,公司控股股东凯撒集团承诺认购比例不低于20%。

天上友嘉成立于2008年7月,主营业务为移动网络游戏的研发和运营,目前上线运营的游戏产品主要包括《新仙剑奇侠传3D》、《静化》、《星座女神》、《植物大战僵尸OL》等。其2013年度、2014年度和2015年1-4月分别实现营业收入1392.80万元、1798.47万元和3280.44万元,净利润分别为-144.54万元、172.22万元和1920.73万元。交易方承诺,天上友嘉100%股权完成交割后,其2015年

度-2017年度实现的净利润分别不低于8550万元、1.15亿元和1.43亿元。凯撒股份表示,公司已确定构建服装和网络游戏产业为主,金融产业为辅的多元化发展平台,通过三轮驱动的发展方式加速完成公司的转型升级和结构调整,实现公司搭建前景广阔和风险较低的业务组合”的长期发展战略。本次交易是上市公司进一步实现游戏产业链布局的重要举措。

公告称,本次交易完成后,凯撒股份将以丰富优质的IP资源为核心,通过旗下各游戏研发公司实现IP资源的商业化,为上市公司带来新的利润增长点。本次交易完成后,天上友嘉将与资本市场成功对接,大大提升自身品牌知名度,为其后续在游戏行业内快速发展提供支撑,并进一步确保上市公司股东利益的最大化。

由于交易所将对该方案进行事后审核,公司股票将继续停牌。

西藏旅游遭大股东国风集团起诉:侵犯知情权

见习记者 康殷

西藏旅游(600749)今日披露涉诉公告,公司控股股东国风集团有限公司以胡波及其一致行动人胡彪违规购买西藏旅游股份为由,将二者作为被告向拉萨中院提起诉讼,索赔500万元;同时追加西藏旅游为第三被告。

西藏旅游风波源于胡波、胡彪的举牌。据了解,胡波、胡彪原持有西藏旅游股份586万股,占其总股本的3.09%。2015年7月15日,他们通过多笔成交方式购入西藏旅游股份1228万股,占总股本的6.49%。但是,胡波、胡彪在持股比例达到西藏旅游股份总数的5%时,没有向上市公司及证券监管部门报告并停止交易,而是继续增

持西藏旅游股份直至达到其总数的9.59%,因而违反了上述规定。

8月3日晚间,西藏旅游发布公告,控股股东国风集团有限公司已于7月27日,向拉萨市中级人民法院提起股东代表诉讼,起诉胡波及一致行动人胡彪。

今日公告中,国风集团认为,胡波及胡彪7月15日购买西藏旅游股份,所持股份比例从3.0973%增至9.59%,其超过5%之后购买西藏旅游股票的民事行为属于无效民事行为。国风集团请求法院判令被告上述行为属无效民事行为,并将其抛售,所得收益赔偿给西藏旅游,赔偿额不少于500万元。

除此之外,国风集团还请求判令各被告在以上诉讼请求改正完成之前,在持有西藏旅游股票期间,不得对

其持有的股份行使表决权、提案权等其他股东权利,不得自行或联合西藏旅游其他股东召集股东大会,不得以任何形式进行处分,包括但不限于转让、质押、托管、市值互换等,并要求胡波及胡彪重新披露符合规定的《简式权益变动报告书》。

除胡波、胡彪被列为被告外,国风集团正式追加西藏旅游为第三被告。国风集团表示,其公司法人欧阳旭民事行为属于无效民事行为。国风集团请求法院判令被告上述行为属无效民事行为,并将其抛售,所得收益赔偿给西藏旅游,赔偿额不少于500万元。

国风集团解释,追加西藏旅游为被告,是因为胡波和胡彪是因违法买卖西藏旅游发行的股份造成的

纠纷,公司起诉书中要求限制胡波、胡彪在上市公司的股东权利的诉讼请求需要西藏旅游实现。此外,西藏旅游也未履行审查、督促义务,致使胡波、胡彪披露的《简式权益变动报告书》不符合法规要求,侵犯了国风集团的股东知情权,故将西藏旅游列为第三被告。

公告指出,拉萨市中级人民法院已经裁定驳回胡波、胡彪提出的管辖权异议。西藏旅游表示,此次公告的诉讼不会对公司的正常经营和本期利润造成影响。

根据西藏旅游中报,截至6月30日,国风集团持有西藏旅游16.1%的股权。实际控制人欧阳旭家族持有国风集团76%的股权。

ST景谷第二大股东拟转让所持股份

见习记者 康殷

ST景谷(600265)今日公告,公司接到第二大股东景谷森达国有资产经营有限责任公司通知,景谷森达拟通过公开征集受让方的方式一次性整体协议转让所持有的公司3203万股股份,占公司总股本的24.67%。股份性质均为非限售国有法人股。

公司表示,本次股份转让采用公开征集受让方的方式,存在征集失败的风险。2015年1-6月,公司的合并营业收入为5207.64万元,归属于上市公司股

东的净利润-2603.72万元;截至2015年6月30日,公司归属于上市公司股东的净资产为-1579.21万元。

根据相关法规,如果2014年、2015年连续亏损或者2015年末净资产为负值,公司在2015年年报披露后,将被上交所实施“退市风险警示(*ST)”措施。

本次股份转让事项须经相关国有资产监督管理机构同意后才能组织实施,鉴于本次股份转让存在不确定性,公司将积极督促景谷森达依据有关规定及时披露进展情况。