

从管资产到管资本 远致投资打造国资产业基金群

证券时报记者 周少杰

今年9月9日,深圳燃气(601139)与远致投资旗下的远致富海燃气产业基金签约合作,双方将共同挖掘城市燃气投资并购机会。有观点认为,深圳燃气将借此率先试行“上市公司+PE”模式的国企改革。然而,细心的投资者可以发现,早在去年,远致富海就曾以设立珠宝产业基金的形式参与另一家深圳市属国企特力A(000025)的定向增发。

在远致富海系的背后,其大股东远致投资作为推动新形势下深圳国企改革资本运作平台,自2007年组建以来,已经摸索出“从管资产到管资本”转变的成功经验,成为深圳新一轮国企改革的重要力量。

实施产业基金群战略 服务国企资本运作

深圳远致富海燃气产业投资企业(有限合伙)是远致富海与深圳燃气共同投资燃气项目而发起设立的燃气产业基金,该基金的执行事务合伙人远致富海成立于2013年2月,由远致投资联手私募股权投资机构东方富海发起设立,计划募资总规模100亿元,重点投资生物制药与医疗器械、电动汽车产业链、移动互联网、节能环保、现代服务业等领域。2014年,远致富海增资引入新股东信达建信,三家股东股权比例变更为4:3:3。

成立初期,远致富海运作低调,一度不为外界所知。直到2014年4月,随着特力A的一份定增预案出台,远致富海系才首次浮出水面。参与定增的远致富海珠宝产业基金成立于2014年4月18日,拟现金认购特力A新发行的7100万股。

随后不久,茂硕电源(002660)公告,公司及控股子公司茂硕投资于5月20日与远致富海签订了《合作框架协议》,双方将在工业自动化机器人、高端装备自动化以及上游具有核心技术关键元器件产业寻找合适的投资标的,条件成熟时可由茂硕电源与远致富海共同出资和募集产业基金。

今年1月,富安娜(002327)公告,拟作为有限合伙人以自有资金出资2.02亿元参与投资深圳远致富海三号投资企业(有限合伙)。远致富海三号将对深圳高新投集团有限公司增资14.02亿元,增资完成后持有其20%股权。深圳高新投的增资扩股,被认为是深圳市属国有企业混合所有制改革的试点。

事实上,远致富海的动作不仅在于参与深圳市的国资混改。从远致富海的部署来看,其目标是在五年内形成涵盖新兴产业等领域的多产品基金序列,管理总规模超过100亿元。

作为远致富海的国资大股东,远致投资如今的定位是,着力实施产业基金群战略,目标是形成以产业基金为工具,通过并购重组、市值管理和股权投资等方式服务于深圳国有企业资本运作的专业化运作体系。这一战略定位,来自于当年承接安信证券的股权后获得的启示。

2012年,在从深圳市投资控股有限公司(深投控)手中接过安信证券7.41%股权之后,远致投资参与组建了乾能投资管理有限公司。该公司由安信证券全资子公司安信乾宏控股51%,远致投资参股20%,中国节能环保集团参股20%,另外9%的股权由五矿和中铁两家持有。

作为一家PE机构,乾能投资成立当年即发起设立国内首只新兴产业基金——乾能(深圳)新兴产业投资基金,计划募集总规模为50亿,首期10亿元,注册地在深圳前海。

这一模式随后便被远致投资所复制。2013年,远致投资与东方富海合作的远致富海并购产业基金就完成了一期、二期募资并正式运营。除此之外,远致投资还大力开展市值管理,有效运作资本运作专项资金,充分发挥平台作用,受托开展了深投控、特发集团等国企所持8只股票的市值管理。

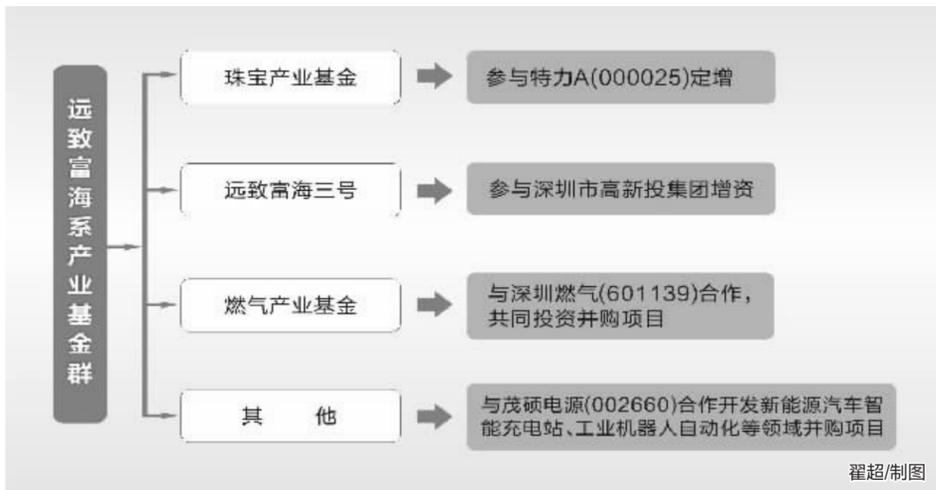
临危受命 助力国资产业整合

当远致富海四处出击之时,远致投资自身也从未停下脚步。

今年3月,华融资产将其持有的赛格集团29.51%股权协议转让给远致投资。赛格集团为深圳国资下属企业,此次转让前,深圳市国资委持有赛格集团46.52%的股份,此外,华融资产及东方资产、长城资产分别持有赛格集团29.51%、13.98%和9.99%的股份。赛格集团作为深赛格的大股东,持有其30.24%的股份。

实际上,远致投资与赛格集团在历史上颇有缘分。2007年刚刚设立时,远致投资扮演着“产业整合者”的角色,曾为深赛格力挽狂澜,避免其退市。当年,正值液晶面板替代彩色显像管的产业变革年代,深

作为深圳市国资下属的投资平台,远致投资如今的定位是:着力实施产业基金群战略,形成以产业基金为工具,通过并购重组、市值管理和股权投资等方式服务于深圳市国有企业资本运作的专业化运作体系。



翟超/制图

赛格由于孙公司赛格日立的主营业务连年亏损,已经被交易所挂上了*ST,若2007年年报继续亏损,将有可能被暂停上市。

为帮助赛格摆脱包袱,远致投资收购并重组赛格日立,深赛格当年随即解困,并将远致投资的收购款用于投资建设赛格电子市场。2010年,赛格集团控制权转移,将深赛格半导体部分股份转予远致投资。深赛格此前已预披露招股书,但由于IPO搁置,今年8月底在三板挂牌。

远致投资早年更多的是参与与深圳国资的资产重组。成立当年,恰逢农产品(000061)实施“归核化”发展战略,为剥离非主营业务,做强公司批发市场主业,远致投资参与了农产品的16.67亿元再融资,用于建设深圳物流园。

2008年,在深圳市政府提出“国有企业主辅分离、辅业改制分流”的指示下,深天健(000090)等国企开始实施“主辅分离计划”,集中资源发展房地产业主业,作为辅业的水务投资公司自然要被剥离出去,而承接这一资产的也是远致投资。

此外,远致投资还承接巴士集团、航盛电子、华泰保险以及安信证券的少量股份,并参与了深创投、高新投等国资金融企业的增资,参与组建深圳前海股权交易中心、深圳排放权交易所等。

捍卫国资控股权 联手对抗“野蛮人”

深天健后来改名为天健集团,并且被视为深圳国资地产板块整合的龙头企业。事实上,深圳国资旗下的地产板块向来故事很多,近年来还频频受到“门外野蛮人”的举牌。而这些故事背后,总有远致投资的身影。

去年11月,天健集团发布定增预案,拟向远致投资、天健如意、硅谷天堂等10名特定对象,非公开发行合计不超过2.94亿股,发行价格为7.49元/股,募集资金总额不超过22亿元,拟用于投资天健科技大厦项目和补充流动资金。其中,远致投资拟认购约10亿元,高新投也参与了此次定增。

此前引起深圳市国资委警觉的是,前海人寿在去年三季度末对天健集团的持股比例一度高达4.91%,临近举牌红线,而前海人寿的控股股东正是与深圳市国资委多次交手的宝能系。此外,有市场人士通过研究天健集团前十大股东身份背景后得出结论,

佳兆业关联人持股比例也超过5%。

此次非公开发行前,深圳市国资委直接持有天健集团36.35%股权;而发行后,深圳市国资委的持股比例会下降至23.73%。但由于远致投资大比例参与此次认购,未来将持有天健集团15.78%的股权,因此深圳市国资委实际控制的股权将上升为39.51%,深圳国资委及其一致行动人将对天健集团的全面控盘。同时,此次定增将加大公司总股本1.53倍,加大险资入侵难度。

这一方案立竿见影,随后不久,前海人寿便逐步减仓,直到今年一季度不再出现于天健集团前十大股东之列。

实际上,早在2010年,深圳市国资委就已和宝能系有过交手。当年7月,深振业A(000006)公告,宝能系累计买入公司5%的股权。随后,深圳市国资委以及远致投资对深振业的持股从22.07%提高到29%。双方爆发激烈的股权争夺战,宝能系对深振业A的持股比例一度提高至15%。2014年,远致投资继续增持,到年底,深圳市国资委及远致投资的持股超过34%,而宝能系也逐步退出了深振业A。



成商集团重组预案过关 或成茂业系零售业整合平台

见习记者 唐强

9月15日,成商集团(600828)召开2015年第四次临时股东大会,主要对定增购买关联资产等十项议题进行表决,并最终获得通过。

在会议现场,目前在任的8位董事中,仅有董事长高宏彪和董秘郑怡出席,3位监事也只有吴邦珍到场,其余董监高均因工作原因未能出席。成商集团多位中小股东则早早到场。他们与管理层争论的焦点是,上市公司高溢价收购大股东资产的议案。成商集团希望注入优质资产扩大规模实力,公司可能成为茂业系唯一的百货零售整合平台。

置入资产溢价高 引发中小股东质疑

为筹划此次重组,成商集团早在今年4月初便开启停牌,并在6月份陆续披露了相关重组预案。最新公告显示,成商集团拟以7.37元/股的价格定向增发11.61亿股,向茂业商厦分别购买其持有的和平茂业100%股权、深南茂业100%股权,东方时代茂业100%股权,珠海茂业100%股权和华强北茂业77%股权。与此同时,向深圳德茂投资企业(有限合伙)和深圳合正茂投资企业(有限合伙)

分别购买其持有的华强北茂业16.43%股权、6.57%股权。

证券时报记者注意到,此次交易对茂业商厦为成商集团控股股东,公司董事长高宏彪、赵宇光、郑怡、王伟等高管则是德茂投资有限合伙人,钟鹏翼、王斌、卢小娟等高管为合正茂投资的合伙人。

在会议现场,成商集团的中小股东与公司高管出现了明显分歧,争论的焦点集中在对注入标的资产的估值问题上。一位中小股东表示,此次重组收购的资产估值普遍较高,增值率都在5倍以上,而华强北茂业和东方时代茂业增值率都超过了10倍,这种定价不合理。

此前公告显示,上述置入标的净资产总额为8.9亿元,以2015年3月31日为评估基准日,并采用收益法的评估值得出标的资产估值为85.6亿元。经交易各方协商一致,成商集团此次拟置入资产作价85.6亿元。由此看来,注入标的溢价率的确较高,和平茂业、华强北茂业、深南茂业、东方时代茂业、珠海茂业增值率分别达到664%、1168%、577%、1206%和709%。

对此,成商集团董事长高宏彪表示,置入标的价值是根据其未来收益而进行的合理估值,拟注入资产的很多价值并未在资产负债表上

反映,其背后的无形资产价值巨大,比如品牌、管理水平、优越的地理位置等,这些都不能量化的体现在财报上。

会后,成商集团公布了股东大会的最终表决结果,所有议案均获得通过。但是,所有议案表决中均有约17%的反对票。

大股东资产持续注入 拟打造百货业“航母”

在A股市场中,上市公司和个人投资者的所处的位置和着力点是不同的,大多数散户投资者往往关注的是公司股价表现,而上市公司则更要考虑长远的经营业绩。”高宏彪对证券时报记者如是表示。

他指出,此次重组完成后,成商集团将完成对茂业商厦旗下华南地区百货资产的整合,零售业务集中度进一步提高。其实,华强北茂业等置入标的都是位于一线城市的核心商圈,未来价值潜力巨大。从战略上讲,公司的未来不仅是固守原有领地,而是向全国市场布局。实际上,置入资产在市场定位、品牌招商、采购供应、物流配送、业务规划等领域都有较强的优势,而这正是成商集团可以学习、利用的地方。

成商集团认为,目前国内百货行业内部也已拉开了横向整合的大幕,大型百货公司集团纷纷收购业绩下滑

的单体百货企业,以尽早占据一二线城市核心商圈,获得城市发展的潜在消费资源。若企业不能在这一轮并购重组浪潮中及时主动布局,那么在居民收入增加消费升级的背景下就会错失良机,在持续两极分化的百货行业竞争中处于不利位置。

一位与成商集团接近的人士对证券时报记者表示,基于同业竞争等因素,成商集团或将成为茂业系重点整合的百货零售平台,以求打造为国内百货“航母”。未来,茂业系资产注入还将持续,届时成商集团的营收有望从现在的20亿元扩大至100亿元以上。

事实上,控股股东茂业商厦和实控人黄茂如已出具承诺,将分阶段整合旗下百货资产,并借机注入成商集团。按照规划,控股股东拟在此次重组完成后24个月内,根据成商集团的经营需要,将其控制的重庆茂业及相关资产以转让、吸收合并等可行方式转让给第三方或整合至成商集团;重组完成后的48个月内,将其控制的其他非上市百货零售业务及资产注入成商集团;重组完成后的适当时间,整合境内外上市公司的百货零售业务。

公司业绩下滑明显 电商转型道路不明

实际上,作为传统百货零售商,成

商集团要面对的不仅是邻近友商的肉搏战,还有来自互联网电商的大肆冲击。据中国百货商业协会统计数据显,从2012年开始国内百货行业出现的关店潮,到2015年该情况并未得到缓解,截至今年4月份,全国共有近180家内外资实体零售百货店关闭。

成商集团2015年中报显示,公司完成营业收入10亿元,同比下降10%;实现净利润6209万元,同比下降62%。

针对上述情况,高宏彪告诉证券时报记者,互联网电商对传统百货业的冲击是不容忽视的,成商近两年也在不断讨论发展电商的模式。就目前来看,市场尚未找到一条传统百货商与电商有机结合的道路,尚未挖掘到有效的盈利模式。苏宁、国美也还没有找到掘金路径。对于传统百货零售商,现阶段处于阵痛期,如果一味的烧钱做电商,摒弃传统百货业务,这样就会本末倒置。

高宏彪指出,成商集团现在仍将深挖自身门店优势。以茂业春熙店为例,从太平洋百货手里接管后,该店通过一系列的装修于今年1月底重新开业。目前,门店消费群体的定位已经从35至50岁下降为18至45岁,店内品牌已替换了70%,主推青春快时尚。当然,这些都需经历培育期,成长和成熟期过程。

达华智能收编卡友支付 获多项金融支付牌照

达华智能(002512)今日公告,公司已收到中国人民银行上海分行出具的关于同意公司收购卡友支付服务有限公司(以下简称“卡友支付”)30%的股权的批复,目前公司已实质持有卡友支付30%股权,成为卡友支付的第一大股东。

卡友支付成立于2003年,是一家专业的金融服务企业,以支付作为切入点,主营应收账款保理、小额贷款和票据贴现等业务,其收单业务覆盖全国,截至目前,为超过20家银联分公司和100多家商业银行提供支付服务。

值得注意的是,卡友支付刚刚与财付通支付科技有限公司(以下简称“财付通”)、深圳金融电子结算中心有限公司(以下简称“深圳金融结算中心”)签订了《微信支付合作协议》。根据协议,卡友支付将负责拓展和管理商户并向商户推广微信支付,而财付通则提供微信支付服务,深圳金融结算中心提供转账清算服务。

在分成模式上,各方根据在签约商户中通过微信支付产生的交易金额,向商户收取相应的支付手续费,具体结算方案为:财付通给深圳金融结算中心结算,深圳金融结算中心给卡友支付结算,卡友支付给商户结算。

达华智能表示,公司已于今年6月与自然人周锐签署协议,受让周锐持有的卡友支付6.87%的股权,此外,公司还在与卡友支付其他股东协商受让其持有的卡友支付股权事宜,待相关事项完成后,达华智能将成为卡友支付的控股股东。

安信证券指出,达华智能将卡友支付纳入上市公司后,将拥有A股中唯一的全国性线下支付收单牌照,同时拥有第三方支付和保理资管牌照,并依托支付,利用餐饮娱乐作为突破口搭建达华商圈,最终搭建智能生活平台。

(马宇飞)

OLED不靠谱? 海信明年将推出激光电视

液晶电视一定会有寿终正寝的一天,但是替代者并不一定是OLED电视,海信的未来选择了激光电视,并将于明年给行业带来惊喜。”一向低调的海信集团董事长周厚健,昨日公开和OLED(有机发光二极管)技术唱起反调,他表示,考虑到OLED在5年内都不会成熟,海信除了坚持生产ULED电视外,还将加快激光电视产品的布局。

据悉,海信将推出厚度低于5mm的超薄ULED,同时第一个把大屏幕激光电视的亮度做到液晶电视水平,色域超过OLED电视,且实现系列化。

在周厚健提出的彩电演进路线图中,彩电是从CRT电视进化到液晶电视(LCD电视),再到OLED电视,最后进入激光电视。现阶段,液晶电视已经进入疲惫期,电视厂商已走到十字路口,许多企业跟风选择了OLED电视,并称OLED电视是下一代电视技术。但OLED可能有很好的未来,同时还存在很大的问题,具有成本高、售价高、功耗高、亮度低、寿命低等缺陷,并不是近期的选择。

正是基于周厚健的四级彩电演进路线,海信决定跳过第三阶段,直接进入第四级激光电视领域。周厚健认为,激光电视在亮度、色域范围、使用寿命、大尺寸制造成本方面都要优于OLED。海信不做上游企业的“搬运工”,要做第四代的“领头羊”。在明年4月,海信将正式推出作为液晶电视替代者的激光电视。

周厚健预测,如果说OLED作为主流显示技术会在5年后成熟,激光的成熟期可能比OLED早。2016年,大屏幕和超大屏幕激光电视将被消费者广泛认可,并迅速地进入家庭。往下,激光显示将成为显示技术的一颗新星,凭借其型态新、屏幕大、色彩真、成本低等优势,对本欲选择65吋及以上大屏幕液晶电视的消费者,具有不可抵御的诱惑力。

周厚健表示,随着互联网将击垮传统行业的错误概念被越来越多的人抛弃,电子信息产业实体经济的价值被严重低估的情形定会扭转,人们将看到制造业的研发创新并不比互联网的创新少,反而借助对互联网技术的广泛应用,会有更多的创新。而众多企业能否抓住这样的机遇,就要看今天的布局。

(许岩)