

■记者观察 | Observation |

国有股权公开转让不能变成私人订制

证券时报记者 李雪峰

近日,焦作万方(000612)在淘宝上以底价18.7亿元公开拍卖2.11亿股股份(17.56%)引发关注,该部分股份系焦作万方第一大股东西藏吉奥高投资控股有限公司持有。较早前,吉奥高与焦作万方发生法律纠纷,最终吉奥高败诉,所持焦作万方股权一度遭强制拍卖。最新消息显示,因吉奥高存在异议,焦作万方股权拍卖被叫停。

网上叫卖股权并不新鲜,上述事件却透露出这样一个行业潜规则,即公开拍卖或挂牌转让股权普遍设置了排他性条款,只有符合严苛条件的竞买人才可以参与竞拍,而符合条件的竞买人往往屈指可数。

于是,相当一部分公开转让最终演变成了定向协议转让,且搁置转让过程或存的勾兑、利益交换等暗箱行为,但就排他性条款本身而言,有违公开转让的制度设计,合理性值得商榷。

以焦作万方为例,对竞买人的要求为必须是全球铝深加工领域前五名,资产规模及去年营收分别不得低于300亿元、150亿元。据相关分析,符合该条件的竞买人可大致圈定,焦作万方设定的拍卖条款遂被质疑为某一特定买家而定向设计。

以合法合规的形式公开转让股权,是《企业国有产权转让管理暂行办法》、《国有股东转让所持上市公司股份管理暂行办法》等法律法规对涉及国有股权协议转让的硬性规定,理论上任何国有股权协议转让均须通过正规的产权交易所或正常的征集程序进行,这是国有股权转让与非国有股权转让的重要区别。

焦作万方目前虽无实际控制人,但鉴于其曾经的国企身份及董事会成员的国企从业经历,该公司股权的拍卖条件与其他国有股权通过产权交易所挂牌转让并无明显区别,附带类似排他性条款的公司还有*ST钱江、嘉凯城等。

3月底,*ST钱江控股股东温岭钱江投资拟将所持公司股份1.35亿股(29.77%)协议转让,正在征集拟受让方。除对拟受让方提出连续两年盈利、无重大违法违规等常规要求外,*ST钱江还要求拟受让方总资产、净资产分别不低于800亿元、300亿元,最近两年每年净利润不低于20亿元,未来5年须保证*ST钱江产销超百亿元。

相较之下,*ST钱江去年营收21.39亿元,亏损1.3亿元,去年年底总资产及净资产分别为34.28亿元、20.31亿元;而隶属于温岭市财政局的温岭钱江投资注册资本为5.88亿元,除控股*ST钱江,并无其他投资。在这种背景下,*ST钱江对拟受让方总资产的要求接近千亿元,相当于贵州茅台、苏宁云商、长安汽车或鞍钢股份等公司的资产规模,满足该条件的摩托领域公司或对摩托行业有“国际化战略”的公司少之又少。

有分析认为,*ST钱江对拟受让方要求近乎苛刻,这样的要求是否合适有待考量,存在圈定拟受让方的嫌疑或无转让控股权的诚意。

再如嘉凯城,该公司前三大股东浙江商业集团、浙江国大集团、杭州钢铁集团日前拟作价36亿元协议转让52.78%的股权,涉及控股权变更。同样,嘉凯城对拟受让方提出了极高的要求,拟受让方或其所属集团公司去年房地产销售金额不得低于2000亿元,销售面积不得低于1500万平方米,拥有不少于300个在建项目及待建项目。

若将国内房企进行排序,同时满足上述条件的房企仅有万科A、恒大地产、绿地控股及其关联方,其他房企基本被排除在外。

其实,焦作万方、*ST钱江、嘉凯城绝非孤例,对拟受让方提出较高要求是国有股权转让过程中普遍存在的现象。甚至还有一些公司在转让国有股权时,对拟受让方的股权结构、公司治理结构、地域等都提出了明确的要求,多个要求的叠加,拟受让方的范围大大缩小,直至锁定一家。

当然,从上市公司及国有股权转让方的角度而言,高标准要求拟受让方本无可厚非,但从国有股权协议转让征集拟受让方的制度设计来看,征集程序的重要性不言而喻。征集的目的是在更大范围内合法、公开、透明地选择更符合上市公司利益的拟受让方,而不是定向选择与上市公司或国有股权转让方关系更密切甚至存在关联关系的“内部人”,也不是以拍脑袋的形式选择自认为对上市公司有利的拟受让方。

比如,上市公司不能一味地对拟受让方资产、收入提出过高的规模要求,事实上,规模未必等同于有能力经营上市公司,很有可能次等规模的拟受让方更符合上市公司利益。总之,征集程序不是形式,若流于形式,既不利于上市公司,也不利于拟受让方,最终无益于上市公司。

恒大地产36亿入主嘉凯城 回归A股更进一步

证券时报记者 蒙湘林

恒大地产 03333.HK 4月24日晚间发布公告,恒大地产以3.79元/股从浙商集团、杭钢集团、国大集团收购嘉凯城(000918)约9.52亿股股份,合计金额约36.1亿,占总股本52.78%,成为嘉凯城的控股股东。这也意味着恒大将正式入主这家浙江国有房地产企业,其收购版图继续扩大。

资料显示,嘉凯城是一家发展了20多年的浙江房地产企业,公司项目主要位于上海、杭州、苏州等长三角区域城市及武汉、青岛、重庆等华中、华北和西南核心城市,共计约50个项目,剩余可售面积近600万平方米。

恒大地产表示,此次入主收购将丰富公司的土地储备资源,进一步增加一二线城市项目数量占比。同时,公司将拥有境内资本市场A股的上市平台,通过两家公司战略

整合,将进一步增强恒大的持续盈利能力。

业内人士表示,此次恒大地产成功控股A股上市房企,不仅仅只是业务扩张,虽然没有明说借壳的意图,但由于已经控股了一家国内上市平台,加之控股比例超过50%,基本已经表明恒大极有可能通过借壳上市方式回归A股。

事实上,恒大此前在A股市场的另一大动作还有举牌廊坊发展。公告显示,恒大地产于4月11日和12日通过大宗交易及集中竞价累计买入廊坊发展股份1902.8万股,占公司总股本的5.005%,总耗资约2.91亿元,成交均价为15.30元/股。

由于廊坊发展股权相对分散,恒大5.005%的持股比例目前已经超过广东恒健,成为廊坊发展的第二大股东。此次举牌也被外界解读为可能借壳回归A股的动作,不过相较之下,被恒大大幅控股的嘉凯

城至少在上市操作层面上,筹码的收购难度要相对较小。

此外,前述业内人士也认为,随着嘉凯城入主的完成,相信恒大地产在香港市场的私有化的步伐也可能将提速。资料显示,去年恒大连续回购股票,共回购约19.23亿股,涉及资金102.99亿港元,而在前年恒大同样实施了巨资回购,以约58.50亿港元回购了17.63亿股,大股东的持股比例已近75%,距离私有化仅一步之遥。

据了解,上市公司私有化一般会溢价回购小股东手上的股份,据中概股私有化的过往经验来看,通常回购价格会比前一天收盘价有一定幅度的溢价,高者甚至达数倍。目前恒大地产的股价在6港元上下,而此前历史最高价位8.4港元。

截至目前,共有32家中概股正在私有化,香港上市的内地企业也有不少谋求回归,如刚刚在上月底宣布私有化的万达商业。而借



壳上市成为许多境外上市的内地企业回归A股的主要途径。Wind数据显示,2015年,在A股市场成功的借壳交易达50单,总交易额突破3580亿元,两个数字均创十年来新高。

明星私募外资大行扎堆调研 汇川技术回应新能源汽车市场热点

证券时报记者 蒙湘林

最近两周,汇川技术(300124)成为机构调研最热门的个股,合计超过100家机构分三批对公司进行了调研。其中不乏一些明星私募,比如星石投资、重阳投资、淡水泉投资,而诸如摩根大通、瑞士信贷、汇丰、高盛等外资大行的身影也出现在调研名单中。其中,汇川技术涉及的新能源汽车业务受到机构高度关注。

据调研纪要,汇川技术的业务主要分为四大块,分别是智能装备、新能源汽车、轨道交通和工业互联网。汇川技术董秘宋君恩表示,今年公司经营目标争取实现销售收入同比增长15%~35%,净利润同比增长10%~30%。

有机构问到公司主要产品大概的增速范围,汇川技术回应,一季度收入增长主要来源于通用变频器、通用伺服、电梯一体化控制器等产品的收入增长,其中通用伺服还是呈现快速增长状态;新能源汽车电机控制器收入低于预期,主要原因是受国家调查骗补事件的影响。查骗补短期内对公司客户及公司本身造成了一定影响,补贴方面,标准下调幅度较大,主要针对客车和物流车,预计4月底5月初市场会回归正常秩序。同时因为新能源汽车是国家重点支持的产业,所以预计今年公司在新能源车领域仍然保持较好增长。

事实上,国内龙头新能源汽车企业宇通客车是汇川技术的最大客户。汇川技术认为宇通选择公司

作为主要供应商的原因有四点,一是因为新能源汽车电机控制器的核心技术之一即电机驱动与控制技术;二是汇川具有强大的研发团队,例如给宇通定制开发集成电机控制器;三是公司安全标准的研发平台,走在国内其他厂商前面;四是产品的可靠性、大批量生产的质量控制。

对于2016年的新能源汽车业务前景,汇川技术表示仍将主要销售电机控制器。其中,在客车领域,主要客户还是宇通。除宇通外,公司还提供给其他客车厂商提供辅助电机控制器;在物流车领域,公司产品销售会有较快增长;在乘用车领域,公司继续以新一代高性能、高可靠性产品的样机研发为主,争取在3家左右车厂实现批量供货。

根据“十三五”规划,至2020年,我国新能源车年产量要达到500万辆。而相对于2015年中国新能源车年销售33万辆的数据,这样的目标意味着未来5年我国平均每年需要新增新能源车销量达到93万辆。这并不是一个轻松的任务,但从业界传达的信心来看,却并非没有实现的可能。

不过在此之前,一场重新规范新能源车推荐目录的行动已经展开。4月15日,工信部及国家税务总局公布了第七批《免征车辆购置税的新能源汽车车型目录》。而

在半个月之前,工信部还发布了《新能源汽车推广应用推荐车型目录》,共有309款新能源车型入选。加上此前发布的两批目录,至此今年工信部发布的3批目录已经涵盖了1022款新能源车型。

能否进入目录与获得新能源汽车补贴直接挂钩。这注定了当前国内的新能源汽车市场依然为政策推动型。国家发改委中国战略性新兴产业联盟秘书长陈东升直言:“十三五期间要重点解决新能源汽车在补贴减少或没有补贴的情况下,依然能够良好运营的问题。”



劲胜精密中科达推出10转30高送转方案

证券时报记者 李映泉

4月24日晚间,劲胜精密(300083)、中科达(300496)两家上市公司的年报中都祭出了10转30的超高比例分配方案。劲胜精密曾于1月25日预披露了此次高送转方案,当日,公司股票开盘即一字涨停直到收盘。

劲胜精密去年亏4.7亿

根据劲胜精密4月24日晚间发布的2015年年报,公司去年实现营业收入35.67亿元,同比下降10.40%;实现净利润-4.7亿

元,同比下降732.85%。公司拟以资本公积金向全体股东每10股转增30股。

年报显示,全球智能手机市场增速放缓,公司受手机结构件材质由塑胶向金属转化的影响,主要客户塑料精密结构件订单量同比大幅下滑,单位生产固定成本较高,对毛利率形成较大影响;同时,受产品开发周期较长、开发及试产费用增加及生产经营规模扩大、人力成本升高等因素影响,公司精密结构件业务2015年度业绩受到较大影响。

不过,公司在去年成功导入和硕、京东、锤子、奇虎360、Fitbit以及部分台湾地区新客户,提供智能

手机、智能穿戴等产品的精密结构件。现公司为三星、魅族等客户金属精密结构件主力机型供货,与联想移动开展金属精密结构件领域合作,华为、中兴、TCL、OPPO等客户项目开发增加;粉末冶金项目开始为三星、魅族和Fitbit等客户供货,并导入华为客户;强化光学玻璃项目开始为三星、LG等客户供货。

实际上,公司1月预披露高送转方案,当时深交所也特别因此发出了《监管关注函》。劲胜精密解释称,公司现阶段处于转型升级关键期,应当充分利用自有资金,留存收益,降低公司经营杠杆。以资本公积转增股本的形式进行利润分配,符

合公司的实际情况,也利于使广大股东共享经营成果、保障广大股东的利益。

中科达业绩小增

中科达同日披露的年报显示,公司去年实现营业收入6.15亿元,同比增长36.10%;实现净利润1.17亿元,同比增长3.83%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利5元(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增30股。

需要注意的是,中科达在去年12月才正式登陆A股市场,此前也没有预披露分配方案。作为一

家主营智能手机的企业,公司业务正在向智能车载和以无人机、VR、机器人、IP Camera为主的智能硬件方向渗透。

公司自2014年开始布局车载业务,目前已经与日本、中国等部分知名车厂及一级供应商建立了合作关系,去年实现收入2735.87万元。此外公司于2016年4月收购专业车载系统厂商爱普新思和慧驰科技100%股权。而在智能硬件业务方面,去年实现收入2705.11万元,公司向无人机厂商销售的智能大脑模块已经研发完成,为客户提供芯片+操作系统+核心算法的整体解决方案,预计从2016年二季度开始向客户发货。

汇嘉时代董事长潘锦海:做时尚百货连锁的首选专家

证券时报记者 李曼宁

日前,汇嘉时代披露首次公开发行股票招股意向书和初步询价公告,正式启动招股。公司控股股东、董事长潘锦海向记者表示:“汇嘉时代的汇嘉时代将成为时尚百货连锁的首选专家,让每一位消费者都能够感受到汇嘉时代提供的个性、时尚、安全的商品、服务和购物环境。”

汇嘉时代采用“百货+超市”的业态组合,以百货为主体,在百货商场中引入超市,将超市打造成可与百货共享顾客群体的精品超市,强

化了业态间的协同效应,有效提高了商业的整体盈利水平。

随着2012年末乌鲁木齐北京路店、2013年6月昌吉生活广场、2014年末库尔勒新区购物中心店的相继开业以及昌吉区域经营面积的增加,汇嘉时代在相关地区的业绩增长迅速,公司整体业绩保持持续增长。

在潘锦海看来,汇嘉时代业态组合已经成熟稳定,公司各地州门店的销售及经营指标在当地同行业中居于领先地位。近年来,我们又通过差异化的市场定位和经营策略,公司经营业态正逐步由传统百

货向购物中心升级,使得公司的经营规模、市场占有率稳步提升,业态配置更加丰富,各类门店在功能、定位方面形成差异互补,为公司未来的持续盈利增长夯实基础。”

在门店布局方面,汇嘉时代选择疆内经济总体发展水平领先、第三产业较为发达的城市进行布局。目前,公司在新疆地区拥有会员约45.72万人,为营销活动提供了良好的顾客基础,有效地促进了经营效益的快速增长。

在稳住疆内一线城市的同时,公司拟继续开拓二、三线城市。公司急需寻找城市中心区域、零售市

场空白点,通过租赁及获取自有物业,结合区域特点,利用收购或投资建设等手段,在新疆及国内中、西部地区经济增长较快、商业发展水平较高的二三线城市布局购物中心、社区超市等,重点在新疆昌吉、伊犁、克拉玛依等地区投资建设购物中心、超市等,力争成为新疆时尚百货连锁的领先品牌。”潘锦海表示。

按照公司战略规划,汇嘉时代将稳步提高自身经营规模,实现经营业态的逐步升级。同时,公司将利用自身在商品渠道、物流管理、营销管理等方面的优势,开展线上与线下相结合的多渠道经营探索。

场空白的同时,汇嘉时代将稳步提高自身经营规模,实现经营业态的逐步升级。同时,公司将利用自身在商品渠道、物流管理、营销管理等方面的优势,开展线上与线下相结合的多渠道经营探索。