

首单“B转A”临近 东电B分红转增示利好

证券时报记者 余胜良 吕婧

首单试水 “B 转 A” 的东电 B (900949) 将于本月 30 日进行 “B 转 A” 议案表决,或许为了议案的顺利通过,东电 B 实际控制人浙江省能源集团有限公司提前推出了利润分配和转增股本方案。此外,换股吸收合并方浙能电力还签署了一项增资协议,将以 16.2 亿元入股秦山核电,占 28% 股份。

东电 B 今日公告,5 月 27 日接浙能电力通知,为充分保障浙能电力换股吸收合并东电 B 事项中东电 B 股

东的利益,尤其是使广大投资者分享浙能电力的经营成果,东电 B 实际控制人浙能集团提议,以 2013 年 1 月 1 日至浙能电力上市后最近一个季度末的盈利为基础,向全体股东分配该期间可供分配利润的比例不低于 30%,以本次合并完成后浙能电力总股本 91.05 亿股为基数,用资本公积金向全体股东每 10 股转增 3 股。

除此之外,浙能电力与秦山核电有限公司、中国核能电力股份有限公司签署的《关于秦山核电有限公司之增资协议书》已正式生效。根据增资协议书,浙能电力投资 16.2 亿元,将持

有秦山核电 28% 的股权。

目前,秦山核电主要负责秦山核电 30 万核电机组的运行和管理,2008 年秦山核电扩建项目方家山核电开工建设,工程规划容量为两台百万千瓦级压水堆核电机组。方家山核电两台机组已分别于 2008 年和 2009 年开工建设,其中按计划 1 号机组将于明年建成投产。方家山项目建成后,秦山核电总容量达到 248 万千瓦。预计该项目投资回收期约为 15 年,内部收益率约为 9%。除秦山核电,浙能电力目前还参股核电秦山联营有限公司 (持股比例 20%)、

秦山第三核电有限公司 (持股比例 10%)、三门核电有限公司 (持股比例 20%) 和中核辽宁核电有限公司 (持股比例 10%)。

这已不是浙能集团第一次向公众投资者示好。4 月 9 日,东电 B 发布公告承诺浙能集团将在浙能电力上市后作出增持。

东电 B 将在 5 月 30 日召开 2013 年第二次临时股东大会,届时将逐项审议浙能电力换股吸收合并公司方案。此前的 5 月 8 日,在公司 2012 年年度股东大会上,“B 转 A” 方案现场遭遇小股东泳装抗议。

A股IPO迟迟未开闸 天地壹号冲刺登陆港交所

证券时报记者 周少杰

正当国内 A 股 IPO (首次公开发行) 撇单潮涌之际,一些国内企业却将目光投向了 H 股市场,国内知名苹果醋饮料品牌天地壹号就是代表。昨日,环保部公示一批公司上市环保核查情况,天地壹号饮料股份有限公司拟在境外上市外资股 (H 股),募集资金总额为 14.51 亿元。

根据天地壹号首次环保核查申请报告,该公司募集资金拟投向江门醋饮料生产项目、九江醋饮料生产基地、廊坊原料果醋生产基地等建设项目以及研发中心升级、品牌升级及渠道优化等项目。

按计划,天地壹号募投项目达产后合计新增产能为:年产灌装苹果醋饮料约 8.8 万吨、瓶装苹果醋饮料 4.9 万吨、灌装陈醋饮料 2.2 万吨、瓶装陈醋饮料 2.1 万吨、原料果醋 4.25 万吨。

天地壹号 2002 年正式落户江门,公司是一家集开发、生产、销售醋饮料的大型民企,旗下拥有 4 家全资子公司和 1 家分厂,目前已发展成为国内最大的醋饮料领军品牌。天地壹号先后推出陈醋饮料、苹果醋饮料、铝制易拉罐包装苹果醋饮料等。

从天地壹号股权结构看,创始人陈生持股比例达 82.18%,王广、张奎两位自然人持股比例分别为 5.14%、5.11%,位列第二、三大股东。此外,深创投、广东红土、中科恒业等多家创业投资机构



资料图

持股比例在 0.1%至 1.62%不等。

据了解,天地壹号饮料 2012 年初就宣布接受深创投、中科招商 2.4 亿元的注资。若以该等投资额计算,天地壹号还未上市估值就达到了 40 亿元。

值得注意的是,北大毕业的陈生还创办了广东最大的土猪肉品牌连锁店壹号土猪,并成立了广东壹号食品股份有限公司。该公司以“壹号土猪”为主导品牌,是一家集育种研发、养殖生产、鲜肉销售于一体的现代创新型农业企业。陈生此前透露,壹号土猪 2012 年销售额仍不足 6 亿,销售额做到 20 亿才是上市的合适时机。

中瑞自贸协定将促名表进口成本降一成

昨日,飞亚达A、慈星股份、海特高新、海润光伏等相关公司股价不同程度上涨

证券时报记者 郑昱

我国即将与瑞士达成自由贸易协定,绝大部分产品将实行零关税。这不仅意味着消费者有望以优惠价格买到瑞士手表、瑞士军刀、瑞士巧克力等高品质产品,而且此举将为相关上市公司带来商机。

由于目前进口手表实行 11% 及以上关税,倘若瑞士手表受益零关税政策,这意味着成本至少下降一成,零售价也有望下滑。尽管“零关税”政策尚未明晰,但在昨日的 A 股市场上,与瑞士方面有合作及业务往来的飞亚达 A、慈星股份、海特高新、海润光伏等上市公司股价均不同程度上涨。

瑞士表进口成本降一成

商务部部长高虎城透露,中瑞签署了结束中瑞自由贸易协定谈判的谅解备忘录,协定的零关税比例很高,瑞方将对中方 99.7% 的出口立即实施零关税,中方将对瑞方 84.2% 的出口最终实施零关税。如果加上部分降税的产品,瑞方参与降税的产品比例是 99.99%,中方是 96.5%。

飞亚达相关人士告诉记者,公司产品名表销售业务的产品大部分来自于瑞士,其中一部分直接从瑞士进口,一部分购自品牌商在国内的分支机构。该人士介绍:“公司已经关注到此次中瑞自贸协定的相关信息,但由于相关协议尚未签署,具体操作细则也并未出台,暂时还难以判断对公司相关业务的影响。”飞亚达年报显示,2012 年品牌名表销售 17.36 亿元。

国海证券分析师刘金沪表示:我国即将与瑞士达成自贸协定,短期对



IC 供图

相关公司股价有刺激作用,长期影响有限。目前进口手表的税费组合是 11% 的进口关税、17% 的增值税、1 万元以上的表还要收取 20% 消费税。”这意味着,倘若进口瑞士手表实现零关税,其成本将降一成。

零售价波动尚难界定

根据相关政策,自贸协定只能影响 11% 的进口关税,其它税种不受自贸协定的影响。记者了解到,瑞士手表进口关税若能降至零,将有利于降低境内进口瑞士手表与其它区域的价差,但进口手表的价格构成受多因素影响,关税只是其中一部分,关税降至零并不意味着价差立马缩小至零。

针对飞亚达,刘金沪认为,即使

瑞士品牌腕表最终被纳入协议范围,对瑞士腕表在国内的零售终端的价格影响仍然十分有限,但公司中长期得益于消费升级以及我国相较于欧美发达国家较低的品牌腕表保有量和购买量。

刘金沪强调,国外奢侈品牌运营商针对中国市场的高价策略,导致税费优惠传导至消费者层面影响有限。在国内销售的诸多奢侈品牌的定价机制中,税费并不是最重要的因素。针对中国富裕人群的消费攀比心态,各大品牌商采取高定价策略,逐年上调零售终端价。

上述飞亚达人士也告诉记者,由于手表定价权由品牌商掌握,即便瑞士手表实现零关税,对境内零售价的

定价意愿而定。近年来瑞士手表零售价格整体稳中有升,未来的趋势应该是上涨的。

对上市公司影响有限

除了瑞士手表之外,中国公司与瑞士方面的其它合作往来也引起了市场关注。慈星股份此前收购了瑞士斯坦格 (Steiger) 品牌电脑针织横机业务,有分析人士认为“零关税”政策将有利公司进出口业务。

对此,慈星股份董秘傅桂平告诉记者:“公司目前与瑞士方面的确有进出口往来,但是这一块业务占总收入的比重不大,目前来看中瑞自贸协定对公司业绩影响微小。”据介绍,目前瑞士斯坦格主要从事 Steiger 电脑针织横机的研发和销售,而慈星股份已经将该品牌的电脑针织横机的主要生产业务转移到国内,然后再出口至瑞士进行加工和销售。今年 1~4 月,公司出口瑞士的电脑针织横机约 700 多台,合计 1000 万美元左右。

此外,海特高新、海润光伏等公司也与瑞士方面展开了合作。其中,海特高新与瑞士宜捷航空集团公司合资成立了天津宜捷海特航空服务有限公司。对此,海特高新董秘居平告诉记者,瑞士宜捷是世界第三大商务机服务商,海特高新与瑞士宜捷的合资公司为公务机维修、飞机执管、飞机保障、航材保障、贵宾候机等提供全方位服务。打个比方说,有点儿类似汽车的 4S 店为车主提供的维护服务,不涉及规模产品从瑞士的进出口。因此,虽然还不确定中瑞自贸协定细则,但预计关税减免对公司影响不大。”他说。

时代新材6倍市盈率控股“小碧水源”

证券时报记者 颜金成

南车旗下以铁路业务为主的时代新材 (600458) 进军环保业。有意思的是,该公司以不到 6 倍的市盈率收购了一家环保公司,被收购方青岛华轩公司被业界称为“小碧水源”。

日前,时代新材宣布,根据资产评估报告,以自有资金 667.15 万元单方认购青岛华轩新增的 250 万元注册资本,并办理完成了工商变更登记手续。加上去年公司以现金 2406.65 万元收购的青岛华轩 50% 的股权,公司占青岛华轩总注册资本的比例达 60%。

值得注意的是,去年时代新材披露收购计划时,公司披露的认购青岛华轩 250 万注册资本的价格与现在不同。当时公司称,将以自有资金约 1200 万元单方认购青岛华轩新增的 250 万元注册资本。

当时只是个计划性的收购价格,实际价格低了一些。”时代新材一位负责人表示。

青岛华轩这块资产质量并不差。青岛华轩成立于 2004 年,位于青岛市黄岛区的经济技术开发区内,占地 15 亩,现有员工 70 人。该公司主营业务

为海水淡化技术的研究与设备。

在海水淡化方面,该公司的纳米多微孔陶瓷复合膜海水淡化技术,填补了国际上反渗透技术的一项空白,受到国内外同行及用户的一致赞誉。青岛华轩是目前国内少数几家具有海水淡化系统工程业绩的企业之一。

民生证券资深分析师刘利称,青岛华轩有“小碧水源”之称,产品覆盖水处理产业链的上下游;同时还具有生活污水甲临、工业污水甲级资质。时代新材增资完成之后,可实现水处理产业链的上下游全覆盖,同时,可依托青岛华轩的资质和工程经验,直接切入水处理市场。

青岛华轩规模不大,收购之前它的营收也就 2000 多万元,满足于过稳定的日子。”时代新材负责人称,通过收购这家公司,时代新材可以运用其平台,快速介入水务市场。

从收购价格来看,时代新材此次认购 250 万注册资本后,其实总共只花了 3000 万元左右,就获得了青岛华轩 60% 的资产。时代新材披露,青岛华轩今年的净利润约 850 万元,算下来,时代新材收购的市盈率不到 6 倍。

看起来价格是很便宜,但实际上,

之前他们利润没那么高,现在一下子预计有 850 万利润,这里面是因为青岛华轩进入我们的体系后,有了时代新材及南车的支持,在湖南业务迅速做大后的结果。”时代新材负责人称。

实际上,青岛华轩 2011 年实现营业收入仅 2554.06 万元,净利润仅 267.39 万元。而时代新材称,到 2013 年,青岛华轩计划完成营业收入 8500 万元。这种爆发式的增长,显然离不开时代新材的支持。

时代新材子公司青岛华轩获780万元专项资金

时代新材 (600458) 今日公告,公司下属子公司青岛南车华轩水务有限公司收到国家发改委下发相关文件,青岛华轩“海水淡化成套装置生产线项目”被列入“国家发改委《国家发展改革委员会办公厅关于开展海水淡化产业发展试点示范工作的通知》”的投资项

民生证券资深分析师刘利分析,青岛华轩占时代新材净利润比重小,预计短期对公司业绩贡献有限。但从水处理设备行业的龙头公司碧水源近年来的营收和利润增速来看,国内水处理设备行业目前正处于快速成长期。

据了解,时代新材公司已同步成立了水处理领域的技术研发团队,致力于环保领域的应用型研究,积极发展环保产业。

该项目可获 2013 年中央预算内专项资金 780 万元。

时代新材表示,该笔专项资金的取得将对公司环保水处理产业的发展产生积极影响,并对 2013 年度的经营业绩产生一定的影响。

(余胜良)

明星店铺悉数注入

据介绍,为最大限度保护大商股份的权益,此次重组避免收购大量负净资产、负净利润和尚处于培育期的零售资产,而是尽量将优质资产注入。

大连商场是大商集团的母店,也是大商股份的国有母体,大商现有的创业及管理团队大多出自于此。2012 年大连商场盈利达 1.5 亿元,是目前大连市经济效益最好的商场。

哈尔滨新一百 2011 年营业收入 7.8 亿元,2012 年营业收入 10.3 亿元,同比增速 32.3%;2011 年净利润 5300 万元,2012 年净利润近 1 亿元,几乎实现倍增;该店还拥有业内领先的净资产收益率水平,2011 年为 6.75%、2012 年为 10.7%,远超行业 3%-4% 的平均水平。

当前宏观经济有减速趋势,加之受电子商务网购冲击,国内百货业的业绩由快速增长转向持平或下滑。这种背景下,上述店铺 2012 年仍取得这样的业绩,足见其稳健的盈利能力。

“生店”变“熟店”

此次注入资产还包括一些开业时间短、处于业绩释放前夜的店铺。

据公告,此次注入资产中的庄河千盛、东港千盛、盘锦新玛特总店等新开店,均已走过培养期,刚刚进入业绩高速增长阶段。这些店铺均位于所在城市核心商圈,在当地百货店中面积最大、硬件最佳、业态功能齐全、品牌阵容强大,具有举足轻重的影响力。

如庄河千盛 2010 年时还处在培育期,2011 年开始盈利,2012 年净利润增长 300%;盘锦新玛特总店 2011 年 12 月开业,2012 年当年盈利,显示出了极佳的成长性。

根据公告,大商股份重组标的资产 2010 年合计实现营业收入 25.3 亿元、2011 年实现 40.9 亿元,到 2012 年,已达到 54 亿元,3 年间复合年均增长率达到了 46.2%。2010 年标的资产的净利润 0.6 亿元,2011 年增至 1.7 亿元,到 2012 年已达到 3.3 亿元,净利润复合年均增长率达到了 128.5%。

从盈利能力看,标的资产 2010、2011、2012 年的毛利率分别为 17.67%、19.94%、22.22%,呈逐年上升趋势;这 3 年的净资产收益率分别为 24.7%、4.23%、6.05%,同样处于上升通道。

大商集团、大商管理还对标的资产收购完成后 3 年的业绩进行承诺,保证此次拟注入资产 2013 年、2014 年及 2015 年三个年度资产净利润不低于 3.87 亿元、4.11 亿元、4.52 亿元。如未达到承诺利润,大商集团和大商管理将以其持有的上市公司股票进行业绩补偿。

零售航母蓝图渐显

大商股份表示,大商三公司零售业务合并后,大商集团、大商管理下属的包括品牌资源、管理经验、供应商队伍、忠诚顾客群、干部队伍等在内的全部资源都将集中至大商股份。三家公司可以形成合力,一致对外谋发展。而由此带来的规模效应还将有效提高公司对上游企业的议价能力,特别是在招商、采购、物流配送等各方面的规模效应和协同作用得到增强,对渠道控制力进一步提升,门店网络对于供应商的价值明显增大,也有利于公司推广“直销直营”经营模式。

大商股份表示,此前公司权、责、利不统一,给资本市场形成了控制权不稳定的预期。重组后大商集团持股比例超过 30%,大股东控股地位得到重建,这将改变目前大商股份股权分散状况。未来控股股东的利益主要体现在上市公司业绩的持续增长和市值的增加上,有利于实现上市公司价值及股东投资回报的最大化。