

继中航精机和航空动力后,成飞集成筹划重大事项 中航工业再掀重组浪

◎记者 于祥明 ○编辑 衡道庆

进入12月份以来,中航工业资本运作动作不断,正迎来加快重组的第二轮“冲击波”。成飞集成昨日发布的继续停牌公告称,公司接到实际控制人中航工业的书面通知,中航工业决定以成飞集成为主体进行重大事项筹划。这只是中航工业近期动作的延续,此前的12月9日,中航精机公告受托管理超200亿元的航空企业股权;12月10日,航空动力公告拟定募资127.6亿购买航空发动机资产。对此,中航工业董事长林左鸣日前在接受上证报记者独家采访时表示,十八届三中全会之后,中国的改革将全面深化,对于军工企业特别是中航工业而言,一定会抓住改革机会,加快资本证券化,加快搭建各个专业子板块的资本平台。

旗下各板块动作频频

临近年底,中航工业旗下的各个板块动作频频。成飞集成昨日公告称,公司23日下午接到实际控制人中航工业的书面通知,中航工业决定以成飞集成为主体进行重大事项筹划,并启动相关工作。由于该等事项涉及公司重大事项的筹划、论证,可能会对股价产生较大影响,公司股票自24日开市时起继续停牌。与此同时,23日全天停牌的洪都航空也发布公告表示,公司接实际控制人中国航空工业集团书面通知,中航工业23日召开会议,会议决定以成飞集成为主体进行重大事项筹划,并启动相关工作。因公司及公司股东江西洪都航空工业集团均在本次会议研究范围之内,因而公司于23日全天停牌。

值得注意的是,就在中航工业23日召开会议的当天,洪都航空(及其控股股东中航工业)和成飞集成同时停牌。市场人士认为,上述举措可能是为了防止相关信息泄露从而引发二级市场股价波动。这也从一个侧面反映出在资本市场摸爬滚打多年的中航工业,目前在涉及有关资本运作时考虑得更周到,经验更丰富,操作也更趋成熟。

此前一段时间,中航工业也是动作不断。12月9日,中航精机公告,实际控制人中航工业计划将旗下18家企业的股权委托给中航精机进行管理,这些资产合计超过200亿元;公司证券简称将变更为“中航机电”。12月10日,航空动力发布公告,将募资127.6亿元购买中航工业旗下8家公司与航空发动机业务、发动机修理等有关的资产。

“中航工业成立五年来,对所属100多家企业进行了整合,组建了19家专业化的子公司。旗下上市公司从22家增加到27家,资产证券化率从15%上升到近52%。”中航工业副总经理徐占斌此前向记者表示。

记者注意到,在2008年中国一、二航合并而成中航工业的前两三年时间,中航工业曾掀起一轮资产证券化浪潮。而在近两年,受有关部门审批放缓等因素影响,中航工业的资本运作步伐明显放缓。今年以来,情况有了很大改变,相关部门对中航工业有关资产证券化方案的审批速度明显加快。

对此,林左鸣不久前接受上证报记者独家采访时表示,未来包括科研技术在内的各种军工资产注入上市公司是大势所趋。而且军工企业将在期权激励、技术专利转化、与创新性民营企业的融合等方面进一步强化,这些都将对军工企业和投资者带来好处。



或涉及防务资产整合

截至目前,中航工业已形成十大业务板块,专业化板块的上市平台也已基本明晰。其中,中航飞机是飞机业务平台,航空动力是发动机业务平台,哈飞股份是直升机业务平台,中航电子是电子业务平台,中航精机是机电业务平台。而装备板块(沈飞、成飞、导弹院等核心防务资产)和通飞板块尚未进行资本运作。

对于此次成飞集成的停牌,目前市场上有多种猜测,其中较多的猜测是可能涉及中航工业旗下防务资产的整合。

“我们只能判断中航工业资产证券化的步伐在加快,具体是什么资产注入成飞集成本不便推测。而且,防务资产非常复杂,从目前中航工业透露出的信息,也无法推测。”华证证券的分析师王超说。

中信证券则在有关研究报告中认为,在中国重工计划注入大船、武船等军船总装资产获得国防科工局和证监会核准后,理论上讲沈飞、成飞等战斗机总装资产也具备注入

上市公司的条件。从中航工业的态度来看,洪都航空、中航飞机和成飞集成均有一定可能作为装备板块的整合平台。但从24日的公告来看,成飞集成可能将成为中航工业装备公司的资本运作平台,沈飞集团、成飞集团等核心军品资产可能注入成飞集成,洪都航空和中航飞机股价中包含的资产注入预期将可能显著下降。

就如何整合旗下资源问题,记者曾专门请教过林左鸣。对此,他没有具体回答,但曾给出方向性的答复,即集团会按照航空制造的不同板块,分别打造资本平台。

对于集团防务资产的整合,林左鸣也曾向上证报记者表示,“公司会考虑将防务资产注入上市公司。”他进一步表示,借助资本之力是国外军工企业的通用做法。例如美国包括波音、洛克希德·马丁、雷神、通用动力等军工巨头均是如此。目前全球前100家军工企业80%以上是上市公司。但我国军工集团资产证券化率普遍较低,十大军工集团资产证券化水平仅为30%左右。

2014国家科技奖申报冲刺

多家上市公司参与角逐科技奖项

◎记者 李小兵 ○编辑 邱江

最近,各地各部委推荐的2014年度国家科学技术奖励项目逐渐进入地方公示阶段。目前,上证报记者分别看到了广东、湖南、交通运输部、深圳、中国农业科学院、国家海洋局、中国科学院软件研究所、中国有色金属行业协会等的推荐名单,涉及13家上市公司。

涉及尖端技术

所涉上市公司是:大族激光旗下的深圳市大族光电设备有限公司;精艺股份;国星光电;白云山旗下骨干企业广州白云山星群(药业)股份有限公司和广州采芝林药业有限公司;东南网架;格力电器;海大集团;日海通讯;中兴通讯;诺普信;启明星辰2012年完成收购的北京网御星云信息技术有限公司;山东高速同一控制人企业山东高速青岛公路有限公司以及云南铜业同一控制人企业云南迪庆矿业开发有限责任公司。

从项目来看,多个项目涉及尖端技术。如大族激光旗下公司参与的高速高加速精密数控装备制造项目,是国务院《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》的重要内容,获得发明专利42项、实用新型专利9项、软件著作权3项、制定国家标准6项。

又如精艺股份、国星光电等6家单位进行的表面热功能结构制造项目,获得发明专利16项(其中美国/韩国发明专利1项、PCT专利1项)、各类技术标准5项,推动了换热器行业向节能降耗方向发展,促进了高端装

备、空调制冷、大功率半导体照明等多个行业的技术进步。

经济效益明显

记者注意到,推荐项目的经济效益明显。如大族激光旗下公司参与的“面向电子制造装备的高速轻载执行机构设计与运动控制关键技术”,项目整体技术达到国际先进水平。仅6家主要合作企业近三年新增销售额131.26亿元,新增利润23.29亿元,出口创汇9.23亿元。由精艺股份、国星光电等6家单位共同完成的项目“表面热功能结构制造技术及应用”,已为三一重工泵车、宁波海天塑料机械;格力、美的等各大专业制造商;华为、南车等一大批行业龙头企业解决了最新热控制难题,项目创新成果仅2010至2012年就实现销售收入60亿元,实现节能约45亿kWh。

而白云山旗下两家公司参与的“桑树资源食药用品质鉴别及产业化关键技术研发”

项目,相关技术在24家企业进行推广应用,新增经济效益近30亿元,其中近三年产生经济效益7.03亿元。

奖项争夺激烈

从奖项来看,上市公司涉足最集中的是“科技进步奖”,大约有8家,包括:深圳市大族光电设备有限公司、精艺股份、国星光电、白云山旗下的骨干企业广州白云山星群(药业)股份有限公司和广州采芝林药业有限公司、东南网架、网御星云等。

由于公示格式不同,记者在湖南省的推荐项目公示名单中,无法判断是否有上市公司参与。而深圳市推荐的2014年度国家科学技术奖励项目名单非常简洁明了,共3个,其中2个为上市公司项目,分别是:日海通讯的“超精密光纤机械接续子技术在光纤冷接产品中的运用”申报国家技术发明奖;中兴通讯的“新一代LTE高速无线通信系统”申报国家科技进步奖。

另有一些公司则是以业务范畴开展项目合作,如诺普信参与的靶标导向与可控缓释功能的农业纳米药物新剂型制备技术及其应用,属于中国农业科学院推荐申报的项目,该项目申报技术发明奖。

在交通运输部推荐的6个项目中,涉及上市公司的项目为“冰冻海域跨海大桥耐久性保障体系创建与应用”,项目主要完成单位包括山东高速青岛公路有限公司(山东高速同一控制人企业)等5家单位,申报奖项为科技进步奖。

宜华木业联手两家居巨头抢占市场

◎记者 侯利红 潘建 ○编辑 邱江

在产能扩张的同时,宜华木业与喜临门、华日家具两大家居巨头合纵连横,强强联手抢占市场高地。昨日,三家公司在京签约。这是国内家居行业知名品牌首次进行联盟。按照协议,三方将基于各自的行业产品优势,互相冠名另外两方的优势产品,以达到优势互补,错位借力,同时提高三方品牌知名度及产品市场占有率。

宜华木业是国内最大的专业生产及销售实木家具、实木地板等木制品的大型家具企业之一,在实木家具和地板出口方面优势明显,“宜华”品牌价值高达85.59亿元。喜临门是国内床垫行业的领先品牌,其酒店家具产品在业界颇为知名。华日家具生产的民用实木家具、酒店店家具、儿童家具、木门、整体衣柜等产品在细分市场

中具有领先优势。业界分析认为,这种强强联合的战略,不仅能帮助三家企业增强在其他两个业务领域的竞争力,而且通过优势互补和协同作战,三家细分市场领导品牌的联合竞争优势将形成一定的行业壁垒。

事实上,宜华木业今年动作频频,除强强联手外,还在产能扩张、推进实体店体验店上“高歌猛进”,而公司目前订单极为充裕则是动力所在。“我们出口订单已排满,国内市场尤其是工程订单放量,供不应求。公司一高管对上证报记者表示,目前公司产能出现瓶颈,预计明年随着江西、四川等产能陆续投产,这一问题将得到解决。

公司董事长刘绍喜表示,受益于城镇化和消费升级,以及公司产能明年开始释放,未来三年公司国内销售将快速发展,到2016年有望达到公司总体销售额的30%。

竹邦能源今起挂牌新三板

◎记者 朱方舟 ○编辑 邱江

在国家大力发展节能服务行业的背景下,主营室内外照明节能服务的北京世纪竹邦能源技术股份有限公司(下称“竹邦能源”)乘势而上,于今日登陆新三板。

根据公司的公开转让说明书,竹邦能源成立于2003年1月17日,今年6月中旬完成股份制改造,以今年5月31日经升级的净资产进行折股,折股后的股份公司的注册资本为1500万。

经历多次股权沿革和经营范围变更后,目

前的股东为冯亚林、刘保顺、张荣芳、郭世忠等10名自然人,其中控股股东冯亚林持股比例为81.67%。目前公司主营业务为通过合同能源管理模式从事室内外照明节能服务项目的投资、设计、建设及运维管理。截至2013年6月,公司签署照明合同能源管理项目合同总金额达2267万元。

公司的财务数据显示,2011年至2013年1-6月,竹邦能源营业收入分别为920.17万元、608.02万元和447.3万元,净利润分别为37.25万元、35.32万元和158.19万元。

蓝色光标不会停下并购的步伐

——专访公司董事长赵文权

◎记者 周恒 ○编辑 邱江

上市四年,并购九笔,伴随着蓝色光标这家“公关第一股”的是如影随形的褒奖和质疑,赞者称其为“外延式扩张”的标杆,贬者称其不间断地“花钱买利润”。

12月下旬的一天,公司董事长赵文权——这位中国本土“公关教父”坐在上证报记者面前,借着收购全球最大的社会化媒体专业传播公司We Are Very Social Limited(WAVS)案例,讲述了蓝色光标发展的内在逻辑、并购决策流程,以及他心目中广告公关行业在中国的趋势和变革。而对于企业可能面临的棘手问题和发展风险,赵文权也并不回避。

高速发展中更换引擎

记者:数月内进行了两起境外并购,外界觉得你们扩展的速度比较迅猛。

赵文权:正因为早和,才会让大家看到我们成长迅速、扩张迅猛。我们总是有点想法,我们希望有一个跟全球的大鳄们同台竞争的机会。我们测算过,和国际巨头相比,比如说从销售收入的角度讲,还有100倍左右的差距和空间。

记者:这个行业公认没有什么独特的专利技术,也没有新颖的商业模式,也不是前景无限的朝阳产业,大家拼的是什么?

赵文权:在未来可见的5年、10年,这个产业会被数字营销所颠覆。所以对于蓝色光标来说,今年我们要在高速飞行中更换引擎,这是非常巨大的考验,但同时意味着非常巨大的机会。我刚才讲中国这样一个巨大市场和未来还潜在巨大空间,加上数字营销所带来变革的机会,使得我们这样的企业有可能在未来若干年内完成所谓弯道超车的目标。我们有可能成长为一个在全球范围内有影响力、一流的营销传播企业,这个也是我们非常明确的目标,我们现在无非就是一步一步往前推进。

记者:你们自认为看准的“数字化、国际化”两大方向,在总收入目标中的占比大概到多大你觉得比较合适?

赵文权:今年上半年我们提出了十年十倍战略规划目标,今年算是第一年。我们希望未来数字化的业务能够占我们整体收入2/3,大概是60%、70%这样一个比例。在国际化方面,我们希望未来全球的业务、海外业务至少要占到我们整体收益的1/3,这个都是非常明确的目标。

记者:在线视频这块有没有布局?

赵文权:对于PC端、手机端以及社会化媒体的广告投放平台我们都在关注,也在找合适的投资机会,但目前来看,我们觉得成熟度还不高,有很多公司可能在做,但没有做出特定的模式,或者没有做出规模来。对我们来说意味着风险比较大,我们还是相对谨慎点。因为我们不是做VC的,我们不去赌那个未来你有一倍、百倍的回报,这个我们不赌。

外延扩张瞄上海外机会

记者:投资者比较关注公司并购SNK这一块资产。

赵文权:SNK今天已经做到中国互联网游戏里面广告行业的老大,在我们过去所投资的这些企业里面,确实它的表现是非常出色,业绩增长也很快,今年应该会超预期。

其实当时我们曾经想过让SNK往别的领域扩展,看是不是可以做车、消费品或者其他产品。我们的目标,也不是我的股票涨了多多少少,这不是最重要的。对于蓝色光标这家企业,我觉得还是要成为一个对全球有影响力、现代化的传播机构,能够为一个流的客户提供好的服务,能够帮助我们客户在商业上取得成功。这是我们最核心的价值,这是我们要去做的目标。



蓝色光标董事长赵文权

外市场,包括美国和东南亚等一些市场。记者:蓝色光标以并购进行外延扩张著称,你们现在还蓄积了多少个待并购、潜在并购标的?这也是投资者比较关心的。

赵文权:每年我们至少要看100家以上的企业,然后在这100个里头挑挑细选,当然也许做3个,也许做5个,也许做7、8个,不一定。从侧重点上来说,我们海外看的多一点,因为我们更想投数字领域的企业。在中国数字营销领域里已经不太好寻找并购标的了。第一估值高,被并购对象的期望值也相当高。很多企业虽然可能还没怎么赚钱,或者赚不太多钱,但是VC、PE都已经进去了。他们进去以后,就把这个估值抬得很高了,就是10倍、15倍,可能就是30倍、50倍,我们就不太想去做,这种情况下,我们就不太好去做投资。

还有一个是整个行业变化太快,这两三年在这个领域涌现了一大批小规模公司,但是不稳定。因为互联网领域变化太快,有些原来做论坛的,后来做SNS,微博一出来他们就不行了。微博曾经特别火,但是今年也受到很大的影响和挑战。所以像上述这种类型的公司,太依赖于某一种业态,或者某一个客户,不稳定性很高。这样的企业我们就比较谨慎。

很长一段时间内不考虑减持

记者:我看你们今年有过一次减持公告。

赵文权:没引起太大震动。蓝色光标的股份锁定是所有上市公司里面最牛的,我们是6年,3年加3年。可能在全球资本市场上,都是独一无二的。其实不用太大的担心,个别股东做一些减持,我觉得也都正常。我个人到目前为止没有做任何减持,其实也不是我没有需要,我琢磨,我减持肯定影响就比较大,所以在很长一段时间内我都不考虑减持。

记者:按照你们的理论,公关行业一地“葡萄”独“葡萄藤”,到时候别人也来做这个“葡萄串”怎么办?

赵文权:这种事情不那么容易。外表看大家都觉得挺好,好像这个事很容易干,你真正干了之后,你就知道是怎么回事,绝不像大家想象的那么容易。过去一年并购比较热闹,大家都在做并购的事情,所有人都觉得这个模式挺好,买点资产进来,股票涨一涨大家都开心。

再过两三年看看,你买进来的这些资产、人、业务,到底能不能消化掉?再过两三年是什么情况,我觉得不是那么回事。所以我们也别太被市场左右,按照我们既定战略,我一步一步该怎么去做,并购是我们长期战略,我们肯定毫不动摇,未来也是依靠两个核心增长引擎,一个就是数字化,一个就是并购,通过这两个战略快速去成长。