

四季度 ST 公司进入“保壳攻坚战”

■ 王小伟 报道

据不完全统计,2013 年 3 季度以来,包括‘ST 远洋’、‘ST 天一’等在内的 10 余家 ST 公司通过各种方式加紧部署保壳举措,力避退市。业内人士认为,年底向来是 ST 公司密集开打“保壳攻坚战”的关键时期,随着退市大限步步逼近,四季度不仅将有更多 ST 公司加入保壳战队,这些公司开打保壳战的节奏也将提速。

开源节流力求扭亏

Wind 数据显示,在目前 A 股 65 家 ST 类公司中,有 18 家 ST 公司在半年报中公布了三季度业绩预告或预警,其中 12 家预计三季度仍为亏损,占比接近 7 成。而从目前 65 家 ST 公司的中报情况来看,‘ST 南化’、‘ST 宝硕’、‘ST 中达’等 36 家公司已经连续两年亏损,且最新一期净利润续亏,均存在暂停上市可能,占比高达 55.4%。根据交易所规定,若上市公司最近三个会计年度经审计净利润连续为负值或最近两个会计年度经审计期末净资产连续为负值,则上市公司股票将暂停上市。这就意味着,倘若这 36 家 ST 公司四季度不能实现今年业绩扭亏,将直接面临“休课”命运。由于第四季度通常是传统淡季,留给此类公司逆转乾坤的时间已经不多,因此不少上市公司的“保壳攻坚战”提前在 3 季度开打。

苏宁基金销售牌照获批

■ 郑权 报道

10 月 10 日苏宁云商报收 13.99 元 / 股,与传出涉足基金领域消息前的 8 月 5 日收盘价 6.17 元 / 股相比,股价已上涨 126.7%。10 日上午有消息称,苏宁基金销售牌照已经于 10 月 9 日获得证监会批准,并且苏宁将很快推出类似余额宝的余额理财产品。苏宁云商股价闻风上涨,10 日午后开盘一度触及 14.33 元 / 股的年内最高价位。截至 10 日收盘,苏宁云商报收 13.99 元 / 股,与传出涉足基金领域消息前的 8 月 5 日收盘价 6.17 元 / 股相比,上涨 126.7%。

正式涉足基金领域

苏宁于 8 月 23 日发布公告表示,公司认为基金支付与基金代理业务是金融业务的一个重要发展方向,公司已与多家基金公司就基金创新业务进行了深入探讨,并计划推出相应的基金支付产品与基金电商平台。同时,苏宁表示,正在积极开展基金业务相关资格与许可的申报工作,但尚待审核通过。经过两个月时间的筹备后,苏宁易付宝的基金销售支付结算业务终于于近日获得证监会的许可,这意味着苏宁已正式落户基金领域,而易付宝对基金网上直销提供的支付结算服务,也进一步推进了苏宁今年上半年提出的“云商”模式发展战略。一位金融分析人士表示,通过苏宁易付宝第三方支付机构,基金销售结算机构可实现与多家银行的身份验证、资金清算功能,降低与各家银行单独接入的成本和后续维护成本。同时,财务管理功能为基金销售机构提供对账、结算、查询、权限管理等服务,这是对现有渠道支付服务的进一步完善,也为基金销售机构解决了后顾之忧,使之专注于为投资人提供更优质创新的服务,加速基金行业市场化格局的形成。

余额理财产品将正式上线

阿里巴巴在推出余额宝后,掀起了一场互联网金融热潮。在余额宝的示范效应下,各种“宝”也如雨后春笋般层出不穷,而苏宁也将叫板余额宝推出自己的余额理财产品。据了解,苏宁目前已经与多家基金公司进行接洽,并达成了合作意向,近期就会推出面向个人消费者的余额理财业务。公告显示,易付宝余额理财产品已经基本开发完毕,正处于内部测试阶段。值得注意的是,记者从苏宁内部了解到,与余额宝不同,易付宝的余额理财产品除了针对个人以外也针对商户。目前,针对苏宁开放平台的商户及供应商的企业版的基金理财产品也在研发的阶段,很快将会上市。另悉,苏宁易购作为基金电商平台的报备工作也加快了进度。由此,阿里巴巴在互联网金融方面一枝独秀的格局将被打破,互联网巨头之间对金融业务市场争夺战也正式吹响号角。上述分析人士指出,随着阿里收购天弘基金的消息传出,必然导致其他的基金公司与支付宝的合作产生一定的芥蒂。因此,像苏宁易购这样开放型的电商平台价值将会进一步的体现。



在业绩持续不佳的 ST 公司中,传统的周期性行业和产能过剩行业占绝大比例。以‘ST 远洋’为代表的航运业、以‘ST 超日’为代表的光伏业、以‘ST 贤’成为代表的煤炭业、以‘ST 亚星’为代表的化工业、以‘ST 二重’为代表的机械业等,这些行业均带有很强的周期性,在经济增速下滑的背景下,主营业务获得提振的周期较长,试图在年内通过主营实现扭亏非常困难。因此,不少公司另辟蹊径,通过变卖资产、节本增效等方式避免退市。‘ST 远洋’为了避免连续 3 年亏损,着力加大了成本控制。根据公司半年报,‘ST 远洋’干散货航运业务单元燃油成本同比下降 21.9%,集装箱航运业务单元燃油成

本、平均单箱成本同比分别下降 12.9% 和 7.2%。公司在成本控制方面明显加大了力度。除成本控制之外,‘ST 远洋’还加快了资产处置步伐。力图通过节约成本、出售资产这种“开源节流”的方式寻求保壳的还有‘ST 二重’、‘ST 鞍钢’、‘ST 济柴’、‘ST 北磁’、‘ST 彩虹’等。这些上市公司多属传统周期性行业,旗下拥有资产较多,短期内通过改善主营实现扭亏又不太现实,因此出售资产成为最佳选择。业内预计,倘若按照正常运营仍无法填补净利润缺口,相关上市公司变卖资产的数额四季度或继续增加。对于资产并不充裕或不易售卖的 ST 类公司而言,通过引入新股东进行资产重

卫星导航概念引关注

■ 王炯业 于祥明 报道

10 月 9 日,国务院发布国家卫星导航产业中长期发展规划,预示着未来北斗导航相关产业链将迎来爆发式增长。记者采访多家相关产业链公司了解到,目前而言,特别是在下游应用,由于服务领域的不同,相关企业存在冷暖不一的情况,但随着未来规划落实,下游各方面应用有望全面打开,这将给这类公司带来更好的机会。国务院 9 日发布《国务院办公厅关于印发国家卫星导航产业中长期发展规划的通知》,明确了我国卫星导航产业中长期发展目标——到 2020 年,我国卫星导航产业创新发展格局将基本形成,产业规模将超过 4000 亿元。如此重要的规划发布后,按理说二级市场应表现较为强烈,但从盘面情况来看却一反常态,北斗星通,中国卫星,华力创通等多只北斗导航概念股股价均冲高后略有回落。对此,一位大型券商研究员对记者表示,“市场之所以反应较弱,源于该规划里部分内容市场已有一定预期。”据查,今年 9 月份,中国卫星导航定位协会对外发布了《中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书(2012 年度)》,其中便包括了现状与未来规划设想,如预计到 2020 年北斗导航产业规模超过 4000 亿等。另一方面,一些身处产业链的公司坦言,就目前情况而言,部分公司的日子并不好过。某导航公司有关人士对记者表示,“其实现在行业内的一些公司日子都不好过,主要原因是一些

专注导航的公司,在北斗导航应用方面仍处于起步阶段,大规模应用还未实现,而在 GPS 导航应用方面却又存在竞争激烈、净利较低的窘境,各类因素最终使得该产业链的部分公司业绩并不理想。”据查,作为卫星导航定位领域领军者,合众思壮 2013 年上半年净利润亏损,并预计前三季度亏损较同期有所扩大;又如北斗星通预计 2013 年前三季度净利润同比下降 30% 至 60%。在谈及北斗导航应用未起来的原因时,上述人士称,关键点在于价格。由于北斗导航产业链还未形成规模效应,故其价格因成本而偏高,但 GPS 在拥有规模效应的条件下,价格却有明显优势。“换成你是客户,你会如何选择?”不过,这类情况亦有例外。如海格通信今年上半年业绩同比增长超 15%,公司相关人士表示,上述在北斗导航领域开拓不理想的公司主要集中于大众应用等领域,但公司的北斗导航更多服务于政府项目,在这些领域,首要因素是安全,价格已成为次要因素。由此可见,北斗导航的应用不仅仅需要在国防等政府领域开拓,还需要在大众市场推行。反观本次国家卫星导航产业中长期发展规划,“应用”已成为最重要任务之一。规划明确指出,要扩大市场应用,在国民经济重要行业和关键领域得到广泛应用,在大众消费市场逐步推广普及。值得一提的是,规划列出的五大任务中有三项是强调“应用”,分别为:重要产品应用,包含涉及国家安全和

国民经济发展的重要行业及领域实现北斗授时装备应用;重点行业及领域应用,包括公共安全、交通运输、国土资源等重要领域;以及大众应用。业内人士指出,唯有真正形规模效应的应用,才是北斗导航打开市场的契机。未来随产业规划的落地,可以预测将助推下游应用的铺开,相关产业链公司有望分享千亿市场。那么,面对卫星导航产业如此诱人的发展前景,投资者该如何布局?对此,市场人士表示,卫星导航产业四大细分市场将步入高增长。第一,高端制造业。包括导航芯片和模块、多种多样的通信芯片和模块、接收机组件、显示器件与整机集成等。主要上市公司有:中国卫星、北斗星通、国腾电子、海格通信、合众思壮、华力创通、四川九州、江苏友友等。第二,软件业。包括系统类软件、导航定位授时软件、地图引擎与各种嵌入式应用软件等。主要上市公司有:超图软件、合众思壮等。第三,与导航相关的现代服务业。主要上市公司有:启明信息、四维图新、中海达等。第四,综合数据业。主要上市公司有:航天科技、合众思壮等。值得注意的是,在北斗产业成长初期,上游产业链中的芯片和终端设备提供商将拥有行业话语权,国腾电子、北斗星通、合众思壮等主营芯片及导航终端的企业受益最大。而随着下游应用推广,用户数大幅增长和规模效应加强,行业话语权将逐渐转移到下游服务提供商。

海峡股份信披滞后引不满

■ 梅晶晶 报道

上市公司主动披露经营环境发生重大变化,本是一种对投资者负责任的表现,但是当海峡股份(002320)自曝主业危机之后,反倒迎来了一片质疑之声。而股价的应声大跌,更让不少中小股东怒不可遏。背后的玄机就在于,海峡股份披露的问题其实早已出现,但是公司直至 10 日才公之于众。“公司经营环境 8 月份即开始变化,怎么现在才公告? 什么目的?”有投资者在深交所互动易平台上向海峡股份发问,字里行间透露出不满。紧接着在各大财经论坛,大批投资者也抛出了类似的疑问。引发很多投资者不满的,是当日晚間海峡股份披露的一份《关于重大环境变化的公告》。公司称,根据交通运输部发出的《关于加强琼州海峡客滚运输市场管理的意见》早在 6

月就已经发出。到了 7 月 26 日,广东、海南两省交通运输厅又制定了《琼州海峡客滚船舶轮班运行的实施方案》(试行),指导琼州海峡客滚船舶按照新的模式进行配载运营。然后从 8 月开始,海峡股份就开始试运行大轮班模式,并在 9 月正式运行。但是记者在梳理近期的公告后却发现,海峡股份非但没有明确提示经营模式的改变,以及存在的相关风险,反而多次表现出对于海安航线运营的信心。9 月 4 日,海峡股份公告,为了更好地适应琼州海峡轮渡运输市场日益增长的需要,将更新 2 艘客滚船投入海安航线运输。还计划斥资 1.15 亿元,新造 1 艘客滚船兼顾危险品运输投入海安航线运营,并提出未来随着海南省经济的快速发展和海南省与其他省份经贸互补交流量的不断扩大,琼州海峡滚装运输市场将迎来新一轮快速发展。

阿里巴巴放弃在香港上市

■ 辛财 罗琦 报道

10 月 10 日,在媒体交流中,阿里巴巴集团 CEO 陆兆禧对外界“赴港上市”传闻做出评论,称“决定不选择在香港上市”。这是阿里巴巴高层首次就在香港谋求上市的问题做出的公开明确表态。陆兆禧同时表示,“今天的香港市场,对新兴企业的治理结构创新,还需要时间研究和消化,”疑似在对港交所表达质疑。在此番放弃赴港上市前,阿里巴巴曾在与香港市场监管机构的博弈中多次“碰壁”。港府官员日前回应表示:无计划就新股上市采取不同股权制度展开咨询。表明无意为阿里改变其上市规则。

阿里缘何“弃港”

阿里与港交所谈判的消息几个月来未曾中断,期间,阿里“合伙人制度”和港交所既定规则之间的冲突也让阿里上市蒙上诸多不确定因素。“合伙人制度”将允许包括马云在内的合伙人在上市后提名半数以上的董事,以保证对公司的控制权。马云及管理层目前并非阿里最大的股东,因此这种“同股不同权[投票权]”的做法与港交所现行的同股同权原则相违背。而香港市场反对者的声音也认为,这种做法违反了股东公平原则。10 月 9 日,香港政府作出正式回应称,为了保障投资者必须坚持同股同权的原则,香港上市规则规定不能设有双重股权,现阶段也无计划更改现有上市规则。这意味着,现行“合伙人制度”下的阿里将不符合在港上市要求。

不过,阿里巴巴集团新闻发言人 10 日否认了曾经要求以双重股权上市的说法。该新闻发言人表示,阿里巴巴没有递交过正式申请,没有要求过 AB 双重股权结构,亦没有挑战香港市场所奉行的“同股同权”标准。阿里新闻发言人同时这样说道:“在没有认真的倾听阿里巴巴的真实需求前提下,就对不存在的事实和传言进行讨论,并由此得出‘结论’,我们对此表示遗憾。因此集团作出上述决定。”这一表态也疑似在对港交所的官方回应表达不满。9 月开始,阿里与港交所之间就展开了舆论上的博弈。9 月 10 日,阿里巴巴董事局主席马云给员工发出邮件,首次披露了阿里的合伙人制度。对于上市地点和合伙人制度的问题,马云在邮件中谈到:“我们不在乎在哪里上市,但我们在乎我们上市的地方,必须支持这种开放、创新、承担责任和推崇长期发展的文化。”9 月 24 日,港交所行政总裁李小加发布日志,就股权结构、投资者保护等问题做出非正式回应,疑似对阿里上市的传闻作出非正式表态。“香港的《上市规则》非常清晰,如果要修订条文,必须按照审慎程序进行。如果为了迎合新来者而朝令夕改,我们的公信力便荡然无存。”李小加在日志中这样写道,透露出港交所对阿里“合伙人制度”的谨慎态度。9 月 29 日,阿里集团创始人和副董事长蔡崇信以公开信的形式发声。他表示,香港自然是阿里上市的优先选择,但阿里从未提议过采用双重股权结构(Dual Class)的方案。蔡崇信同时为“合伙人制度”辩护,认为合伙人方案“确保了每个股东的权益,包括不受任何限制选举独立董事的权利、重大交易和关联方交易的投票权等”,并未威胁到香港监管机构倡导的“一股一票”原则。而在过去一段时间,阿里巴巴集团发言人一直强调,阿里巴巴集团目前尚未就上市事宜选定承销商,亦未选定上市地点,也没有确定的时间表。而陆兆禧今日的表态也意味着,阿里巴巴将确定不在香港市场上市。

只剩美国选择?

最近,有关阿里上市地点事宜众说纷纭,除了香港和美国,还出现了可能登陆上海的猜测。陆兆禧的表态意味着,鉴于香港市场目前状况,其已经不在阿里上市考虑地点之列。目前阿里还未就最终上市地点做出选择。9 日,阿里方面对本报记者称,集团还没有作出聘请投资银行的决定。上述投行分析师表示,过去阿里 B2B 业务曾经在香港上市,而且以最近香港市场对科网股追捧,阿里可以获得较高估值,原本应该是阿里的首选之地,但现在阿里只能选择美国市场,预计估值不会太高,不过美国市场透明开放,投资者以机构投资者居多,氛围相对理智,而且众多中国网络股上市,相信也是不错的选择。阿里似乎没有“慢工出细活”的时间,自 2012 年 5 月与雅虎达成“瘦身”协议之后,阿里就承载着颇大的高估值上市压力。根据上述协议,雅虎对阿里未来 IPO 的标准进行了重新规范,规定阿里 IPO 时毛收入应不低于 30 亿美元,IPO 发行价需比阿里回购雅虎股份每股溢价 110%。而根据阿里巴巴当时 350 亿美元估值计算,未来 IPO 时阿里市值需达到至少 735 亿美元。换言之,如果阿里巴巴不能以 735 亿美元以上的估值在 2015 年前上市,雅虎即可自行处理手中股份,雅虎还是大股东。这不是马云愿意看到的。