



3.4 亿元加码 互联网金融 雅戈尔增持银联商务

■ 王锦

雅戈尔瞄准当前大热门的互联网金融再度出手,以 3.4 亿元的对价,加码第三方支付领域的“老大”——银联商务有限公司。

再度受让银联商务股权

雅戈尔 10 月 17 日晚间公告称,公司于当日与雅弘投资签订《股权转让协议》,公司出资 3.4 亿元受让银联商务有限公司 4.04% 的出资份额。交易完成后,公司将持有银联商务 9.09% 的出资份额。

雅弘投资为雅戈尔间接控股股东宁波盛达发展有限公司间接控制的企业。本次双方转让价格参考了今年 9 月份银联商务在上海联交所的公开挂牌价,折合约人民币 18 元/每 1 元出资额。雅弘投资当初获得银联商务 4.04% 股权的初始成本为 3 亿元。

银联商务有限公司成立于 2002 年,是从事银行卡收单及专业化服务的全国性综合支付机构。中国银联股份有限公司合计持有银联商务 54.96% 股权,为银联商务的控股股东。

对于增持银联商务,雅戈尔认为,银行卡专业服务市场仍具有巨大的发展空间,并且综合考虑银联商务当前的经营业绩、市场潜力及其所拥有的资源的稀缺性,其未来的发展前景十分广阔。

这已是雅戈尔第二次出手增持银联商务。2011 年 3 月,雅戈尔出资 2.25 亿元,以 15 元/股的价格受让 SAIF 持有银联商务有限公司 1500 万股股权。股权收购完成后,公司持有银联商务 2500 万股股权,占其总股本的 5.05%。该 5.05% 股权,雅戈尔共计支付了 3.61 亿元。

强势互联网金融平台

资料显示,银联商务去年净利润为 2.93 亿元,今年上半年净利润为 2.38 亿元。业内指出,尽管该业绩同雅戈尔去年及今年上半年的业绩尚无法匹敌,但对银联商务的参股无疑将有利于雅戈尔未来优化金融投资业务优质项目的储备,拥有了一个巨大的互联网金融平台。

雅戈尔对于银联商务的青睐主要是缘于银联商务的行业地位。数据显示,2013 上半年我国第三方支付企业交易规模总额为 6.91 万亿元,银联商务以 46.3% 的市场份额领军各支付企业,占据行业综合排名第一;支付宝以其互联网领域的绝对优势紧随其后,以 17.8% 的市场份额位居第二;汇付天下、通联支付、财付通分别占据行业综合排名第三至第五位。

有消息称,在今年 7 月举行的中国银联四届六次董事会上,银联提出了《关于进一步规范非金融支付机构银联卡交易维护成员银行和银联权益的议案》,提出在 2013 年 12 月 31 日前,全面完成非金融机构线下银联卡交易业务迁移,统一上送银联转接,同步规范互联网银联卡支付业务;2014 年 7 月 1 日前,实现非金融机构互联网银联卡交易全面接入银联。该议案曾被业内称为银联“一统天下”计划,旨在督促各成员银行统一行动,逐步将非金融机构银联卡交易全面迁移至银联网络。也意味着未来支付宝等第三方的交易也要通过银联商务才能生效,将进一步巩固银联商务在第三方支付领域的龙头地位。

此外,银联商务是首批 17 家跨境支付试点企业,公司面向企业推出的流动资金综合理财平台“天天富”,将商务结算资金直接定投“天天富”平台提供的理财产品,也意味着巨大的市场机会。

凤凰股份投资 5 亿元 设立养老产业公司

凤凰股份 22 日晚公告,为进一步整合文化、医疗、地产等资源,努力实现房地产开发与养老产业的有机结合,公司决定投资 5 亿元成立专业的养老产业公司,致力于养老产业的研究、开发、运营与管理。

公司总经理齐世洁说,“人口老龄化的到来,会让养老产业很有市场,而且养老又是受国家政策扶持的,所以我们很看好公司未来的这一业务。”公司将开发养老房产,之后作为产权销售。公司将组建专门的机构进行运营,并与知名医疗保健机构开展紧密合作,为入住业主提供医疗、文化、娱乐等全方位的服务。目标定位对生活品质有较高要求的中老年人群,同时也为有看好养老产业的人士提供新的投资渠道。

(高山)

发力滨海旅游地产 佳兆业掘金东戴河

近日,由港股上市公司佳兆业集团举办的“第二届中国滨海旅游地产发展高峰论坛”在辽宁绥中佳兆业·东戴河举行。

著名经济学家、前住房和城乡建设部政策研究中心主任陈淮在会上表示,目前房地产政策的关键是“稳定”二字。陈淮还称,随着居民生活水平的提升和对品质生活的追求,自然历史资源、私人产权物业和专业化服务等相结合的滨海旅游度假时代正在开启。高铁网络的发展将是支撑旅游地产前行的关键。

同时,克而端发布《中国滨海旅游地产发展报告》也指出,随着可供开发的优质海岸线等自然资源越来越少,滨海旅游度假养老地产成为市场紧缺产品。佳兆业经过多年努力打造的佳兆业·东戴河项目,目前销售已达 20 亿元,得到市场的认可,并成为北中国最受瞩目的滨海旅游度假地产项目。

巨资打造北中国第一大盘

据了解,作为知名港股上市公司,该项目是佳兆业集团投资 500 亿元打造的首个旅游地产项目,总规划 11 平方公里,总体量超过 1000 万平方米,拥有环渤海仅存的 4 平方公里未开垦的原生生态纯净海岸线,是北中国最大的滨海旅游度假地产项目。

东戴河属于京津冀辽城际圆心,2 小时车程覆盖北京、天津、唐山、大连、沈阳等重点城市。

项目规划 5 大主题岛屿(养生度假岛、精彩多元岛、尊贵运动岛、生态体验岛、低



碳科教岛),包括滨海高尔夫、游艇俱乐部、5 星级海景酒店、马术俱乐部、滨海会议中心、室内滑雪城、名品商业街区等涵盖百种度假业态。

佳兆业级中公司总经理柴文东透露,佳兆业·东戴河项目 2011 年入市以来,连续多年保持高位增长,截至目前,已经销售近 20 亿元人民币,销售套数超过 5000 套。

佳兆业东戴河项目购买对象遍布全国 9 个省市,吸引了北京、天津、沈阳、唐山、秦皇岛等多个城市的百万客群。其中,北京客户占比超 80%,以度假、养老为主要人群。佳兆业·东戴河成为了北中国滨海度假、海

居风潮的最具号召力的引领者。

首提高端休闲养老概念

据了解,佳兆业·东戴河项目制定了“4+1”的模式,即旅游、养老、教育、度假+酒店式服务的发展战略。佳兆业·东戴河规划打造三条旅游路线,包括商务会议游路线、高端度假游路线、家庭旅游路线。购买东戴河项目的客户中,有三分之一是 50 岁以上的老人,未来,东戴河将打造成为全国养老示范品牌项目为目标,以高端休闲结合养老养生为设计概念,更是针对老年人需求建设社区医院、康体中心、秦汉养生宫等。

万华化学 MDI 销量提升 三项投资布局未来

万华化学日前发布三季报显示,公司前三季度实现净利润 23.37 亿元,同比增长 41.75%。

与此同时,万华化学还公布了三项投资公告,投建 SAP 项目,成立成都公司、建设全球研发中心及总部基地。有券商人士指出,上述三个投资项目使万华化学未来的发展路径更为清晰。

前三季度净利增长超四成

万华化学三季报显示,公司 1-9 月实现营业收入 153.74 亿元,同比增长 34.62%;净利润 23.37 亿元,同比增长 41.75%;扣非净利润 22.43 亿元,同比增长 38.85%。

招商证券研报认为,2013 年前三季度经济企稳回升,MDI 下游行业需求持续增长,带动 MDI 消费增加。目前万华化学总产能达 120 万吨/年,预计今年前三季度 MDI 销售达 70 万吨以上,同比增长 20% 以上。目前,全球经济仍将恢复增长,MDI 年消费增速将保持 5%-7%,即每年约新增 30 万吨的 MDI 需求,而全球新增产能将主要来自万华化学。同时在价格方面,本期 MDI 均价相比去年同期也有小幅增长。

投建 SAP 完善产业链

万华化学发布的投资公告称,为合理利用万华丙烯酸原料资源,综合利用万华烟台工业园区一体化公用工程,优化园区资源配置,在园区内形成完整的丙烯酸产业链,公司决定实施高吸水性树脂项目。高吸水性树脂项目总体规划为 12 万吨/年,一期建设 3 万吨/年,一期投资 1.60 亿元,项目预计于 2014 年底建成投产。

高吸水性树脂又称 SAP,主要应用于卫生用品、农业、建筑业,其中个人卫生用



品占总用量的 90% 以上,主要包括婴儿纸尿裤、女性卫生巾、成人纸尿裤等。数据显示,2012 年全球 SAP 产品消费 171 万吨。目前,与发达国家相比,中国的婴儿纸尿裤和成人失禁用品应用相对较少,婴儿纸尿裤的市场渗透率为 45%,而成人纸尿裤的市场渗透率仅为 8%,随着生活水平的日益提高以及人口老龄化的发展,未来 5 年婴儿纸尿裤和成人纸尿裤等产品的年增长率将达到 20% 以上,SAP 产品的市场增长空间巨大。

万华化学表示,SAP 项目以工业园丙烯酸产品为原料,有助于在园区内形成完整的丙烯酸产业链。通过制造高附加值的高吸水性树脂产品,一方面提高了万华丙烯酸市场的渗透率,拓宽了公司产品的产业链结构,另一方面可降低丙烯酸长期储存易变质和运输不便的风险。

平安证券认为,2014 年 3 季度末,万华化学烟台工业园区将建成丙烷脱氢制丙烯及下游环氧丙烷、丙烯酸、丙烯酸酯、SAP 项目。2016-2018 年华南地区一期和二期项目水性表面材料树脂、改性 MDI、复合膜用聚氨酯胶黏剂产品将陆续投产。水

性涂料中树脂合成、乳液制备为最为关键工艺,西南地区水性涂料树脂也将于 2016 年开始投产,因此看好公司产业链完整的 PDH 项目和市场前景广阔的水性涂料项目。

布局西南市场

万华化学同日发布的另一条投资公告称,公司拟在成都新材料产业功能区成立万华化学(成都)有限公司,建立水性表面材料树脂、改性 MDI、TPU 等多种产品的生产装置,配套建设西南物流、技术支持中心(以下简称“西南项目”)。公司西南项目总投资 10 亿元,分两期建设。其中一期投资 2.5 亿元,建设期两年。

万华化学表示,西南地区是万华产品市场的战略要地,基于贴近市场、贴近客户的目的,万华拟在成都新材料产业功能区成立公司。万华成都产业基地的建设,将给客户具备具备成本竞争力的多种新材料产品和聚氨酯应用系统解决方案,创造产品服务溢价,并且可以深度辐射内陆市场,有效节约运输和服务成本。

(顶尖)

力源信息拟购鼎芯无限 开启外延式发展

停牌 3 个月的力源信息于 10 月 17 日晚披露发行股份及支付现金购买资产预案。公司拟通过向特定对象发行股份及支付现金的方式,购买深圳市鼎芯无限科技有限公司(简称“鼎芯无限”)65% 的股权。本次交易是公司开启外延式发展模式的重要举措,标的公司鼎芯无限与其同属于 IC 分销行业。

据披露,鼎芯无限为专注于物联网及通讯领域的 IC 产品技术型分销商,与力源信息在上游产品线、销售渠道及下游客户方面有着高度的互补性。

在本次交易中,经初步预估,鼎芯无限全部股东权益的预估值为 2.40 亿元,增值率为 347.66%,标的资产即鼎芯无限 65% 的股权预估值为 1.56 亿元。力源信息拟以现金方式支付 4000 万元,其余部分则以向标的资产现有 5 名股东定向发行股份的方式支付,发行价为 8.02 元/股,发行股数合计为 1446.38 万股。增发完成后,公司控股股东赵马克持股比例将由 31.75% 降至 27.74%,仍为公司控股股东及实际控制人。

在业绩承诺方面,交易各方一致确认,鼎芯无限 2013 年到 2016 年的 4 个财年实

现扣非后的净利润将分别不低于 2000 万元、2760 万元、3174 万元及 3650 万元。若未达到承诺利润,交易对方将向力源信息进行股份及现金补偿。

公司方面对此次交易显然寄予厚望。据悉,公司虽为 A 股市场唯一 IC 分销上市企业,但仍面临产品线及客户资源不足、业务规模偏小的挑战。公司方面表示,本次并购后,将采取“前端分治、后端整合”的策略,即在保留各自

相对独立的子系统的基础上,对两家公司前端产品线及销售渠道进行更为合理的组合,同时后端进行整合,共享财务和信息系统平台,降低运营成本,拉高毛利水平。

(王宏斌)

未来,包括游艇俱乐部、5 星级海景酒店、马术俱乐部、室内滑雪城、特色餐饮酒吧等相继落成,不仅实现了度假的吃、住、行、游、乐、购等功能的整合,更是突破环渤海项目中季节的限制。

2013 年内,东戴河高铁即将开通,东戴河将实现京津冀一小时生活圈,这将改变北中国居民出行旅游度假的方式。东戴河新区作为辽宁沿海经济带重点支持区域,不仅拥有原生态自然景观资源,还拥有碣石滩、九门口水上长城、老龙头、山海关、前所古城等等历史文化旅游景点。

值得一提的是,佳兆业·东戴河项目联袂世界第一规划设计公司、迪拜的缔造者阿特金斯。经历前期近两年的考察调研,30 多次会议反复讨论,最后确立了超前的规划设计规划:佳兆业·东戴河借鉴了迪拜的规划模式,依托政府经济结构转型的决策和产业规划基础,以旅游度假为支撑,多元化发展商务服务、文化娱乐、体育运动、休闲购物、养老疗养等功能。佳兆业·东戴河项目将打造为环渤海区域的“休闲度假中心、国际会议中心、国际展览展示中心、滨海生态宜居中心”,重新洗牌北中国旅游度假地产的新格局,打造继南北戴河之后的全新目的地。

克而端发布《中国滨海旅游地产发展报告》也显示,随着传统观光旅游向休闲、度假、养生旅游转变,复合型功能旅游新区将是未来发展趋势。同时,随着人口老龄化加速,养老功能将成为旅游地产新的亮点。

(彭超)

南京新百 百货业连锁 扩张落子淮南

在三胞集团入主后,南京新百确立了百货板块快速连锁扩张的发展战略。通过前期的准备,公司今年首个新的百货店面有望在安徽省淮南市落地。

公司 17 日晚间公告,拟租赁位于安徽省淮南市田家庵区龙湖北路 2 号 1 层—5 层约 30,485 平方米商业用房,用于开设南京新百安徽淮南店。租赁期限为 20 年,累计租金约 2.39 亿元。

据了解,按照既定的中长期战略规划,南京新百明确了将坚持立足百货主业,并进一步突出主业,集中资源发展连锁经营,全力打造创新能力强,品牌影响力大,经济效益高的大型商贸企业集团。为此,公司制定了五年发展规划,确立了“立足南京,拓展苏皖,放眼全国”的“三步走”发展战略。公司认为,进驻安徽淮南符合公司“三步走”发展战略,这有利于公司不断巩固、提升、强化南京新百的商业地位和充分发挥公司在商业领域中的品牌优势,同时也有利于扩大公司主营业务的市场占有率,提升公司主营业务收入。

据悉,从 2012 年以来,公司围绕百城千县宏伟蓝图,专题研究了百货业态县域发展模式,不断完善连锁发展标准化体系建设(包括选址、商业规划、招商、经营预测、开店手册等),通过广泛储备项目为今后百货板块快速连锁扩张做好准备。

为了适应连锁扩张需要,今年上半年,公司加强了商贸信息平台的建设力度,通过更新 ERP 及 CRM 系统,形成业务分析、合同管理、指标管理、绩效管理模块,能快速复制经营模式,从而为集团连锁发展奠定基础。

公司表示,此次租赁的物业位于淮南市核心商圈,商业氛围成熟,经营风险较低。该物业按照现代百货店的规范设计建造,硬件设施、内部装修基本到位,选择条件相对成熟的物业,既能节省筹办费用,又能缩短筹办时间。

不过,公司同时表示,由于新店开张需要几年的市场培育期,所以培育期内会对公司利润产生一定影响。

(萧董)

