

泛海建设进军金融业转轻资产化 不收缩房地产业务

王丽新

“房地产行业由于自身行业属性,多数企业都无法避免重资产运营,资金压力和风险也相应难以化解。”一位业内人士表示,但现在不少房企都力图改变这种发展模式,而与资本市场结合,与金融资产挂钩,将重资产转化为轻资产经营,这是不少房企暗中寻求利益最大化的发展战略途径。

值得一提的是,泛海建设酝酿多年之后,轻资产化发展战略正式浮出水面。3月28日,停牌一周的泛海建设复牌,宣布以现金收购泛海系旗下民生证券73%的股权,泛海建设也将从房地产企业转变为“地产+金融+战略投资”的综合性上市公司,同时将更名为“泛海控股”。

“公司在做一个重大的战略转型。”泛海建设董事会秘书陈怀东向记者表示,在不收缩房地产业务且以此为基础的背景下,将大股东部分优质资产注入上市公司,形成多业并举、互为支撑、联动发展的新业务格局,泛海会通过转型发展以增加新的经营业务及利润增长点。

向轻资产化扩张

3月27日,泛海建设正式发布公告宣布,将收购控股股东中国泛海控股集团有限公司持有的民生证券66.799%股权,以及第二大股东泛海能源投资股份有限公司持有的民生证券6.2%股权。收购完成后,泛海建设将持有民生证券72.999%股权,成为该公司控股股东。

据记者了解,截至2013年12月31日,民生证券的总资产为129.51亿元,净资产为32.63亿元,2013年度实现营业收入13.07亿元,利润总额1.5亿元,实现净利润1.02亿元(以上数据未经审计)。而泛海建设将以现金支付方式完成交易。

“这次转型不是小打小闹,不是我随便攒了一个概念倒腾股价,泛海不会做这种事



情。”泛海建设董事长韩晓生向记者直言,这是一次真正意义上的转型,是基于大股东证券资产注入的转型,泛海将完成地产和金融的结合,加上其他的战略投资,这些产业未来将在一个上市公司的平台下,形成行业本身互补、多业并举、互为支撑、联动发展的新业务格局。

不过,对于证券资产注入可否充盈公司资金链问题,韩晓生坦言,整体来讲,证券资产注入上市公司是作为产业支撑,不是为了地产业务而搭建的融资输血平台,更多是为了做大做强证券行业本身,从而实现对整个上市公司的产业支撑。

鉴于此,韩晓生认为,泛海这次转型比较理想,与其他地产企业的转型相比,泛海“更为彻底”。

事实上,有业内分析师认为,泛海建设此次转型升级,除了有利于扩展上市公司业务

规模,寻求新的利润增长点外,借助资本市场平台,可以为公司相关产业后续发展提供推动力,进而提升企业的综合竞争力和盈利能力。

然而,更为值得注意的是,泛海此次转型的点睛之笔或许在于将上市公司原本重资产发展模式转向了轻资产化经营。

对此,中投证券分析师李少明在其研究报告中也表示,泛海建设此次转型将在未来几年公司房地产利润高速增长、大规模现金回流的背景下,泛海建设迈出了“轻资产业务模式”的第一步,这将有效提升股东回报最大化,为实现公司做大做强、市值稳步增长的目标奠定基础。

不收缩房地产业务

不过,在韩晓生眼中,中国地产行业已经

有了二十多年的发展,特别是住宅和商用物业市场正逐渐进入饱和期。鉴于此,万科、恒大入股银行,还有很多企业跟互联网牵手,多数房企都正千方百计地寻找转型出路。

韩晓生依然认为,在新型城镇化的机遇下,泛海仍将以房地产业务为基础。而且在“今后一段时间内是一个重要基础,在此基础上,适合未来长期发展的新业务将逐渐进入上市公司”。

对此,陈怀东补充道,泛海不会收缩房地产业务,反倒会做优做强。在2014年的开发计划中,房地产板块总开工面积为613万平方米,同比提升36%;续建面积448万平方米,同比提升58%。

而对于地产、金融和战略投资三大业务板块的分布,韩晓生向记者透露,“三块业务将三分天下,在总资产规模、总盈利能力、总的对上市公司的支撑方面能起到三足鼎立的作用,而不是为了补充地产业务,或者以哪一个产业为龙头式的方式发展”。

韩晓生进一步透露:“在整个地产业务方面,未来5年总资产规模将达到1000亿元左右,收入达到百亿元级。当然,金融业务会发展快一些,地产也不会放弃,毕竟今后的很长一段时间需要指望地产。”

据记者了解,在房地产业务方面,泛海不到60%的产品业态为住宅,其他为商业物业等综合性产品,而与万达相比,其商用物业更偏向商务型。此外,备受关注的泛海旗下北京东四环东风乡地块拆迁已经完成76%以上,其二期产品就是集商业、酒店和写字楼等产品业态为一体。

更为值得注意的是,据悉,泛海建设目前拥有1200万平方米的土地储备。实际上,泛海一开始在拿地方面下的功夫就比较大,基本都是“平方公里级”规模拿地,且大量土地都位于北京、上海等一线城市的中心地段。这也是泛海能够连续三年保持毛利率51%以上高盈利空间的杀手锏,而且也是未来将做优做强地产业务的“干货”。



双汇集团荣获 “首届中原食品行业 十大诚信品牌”称号

3月21日,2014·中原“舌尖上的安全、共同的责任”高峰论坛在河南郑州举行,双汇集团荣获“首届中原食品行业十大诚信品牌”称号。

据了解,这次活动得到了河南省食安办、食药局、卫生厅、农业厅、畜牧局、质监局、发改委、工信厅等职能部门的大力支持。该活动的评选依照网络消费者投票、媒体评审团、专家评审等几个步骤进行。

河南日报报业集团副总编辑王俊本代表主办方在会上发言时说,食品安全关乎着我们每一个人的生命健康,关乎着社会的稳定与和谐,是天大的事。河南省食品生产企业目前数量庞大,类型很多。虽然如此,在生产企业和各级职能部门的共同努力下,食品安全形势平稳向好,走在了全国的前列。任何人,任何部门,任何企业都有责任来面对食品安全。

双汇发展公共宣传中心主任邢来彬在会上表示:多年来,双汇一直秉承“产品质量无小事,食品安全大如天”的质量理念,围绕“消费者的安全与健康高于一切,双汇品牌形象和信誉高于一切”的质量方针。建立健全了质量和食品安全内控体系,生猪屠宰配备同步检验线和世界一流的检测设备,官方兽医驻厂检疫,品管人员检验把关,进厂生猪头头检验,出厂产品批批检查,确保了消费者“舌尖上的安全”。

(本报记者 李代广)

熊猫烟花 1亿设立银湖金融 涉足小额贷款

熊猫烟花日前公告称,经和相关主管部门沟通,原拟由万载县熊猫烟花有限公司投资2000万元设立北京银湖网络科技有限公司变更为由熊猫资本管理有限公司投资1亿元设立。

公告称,银湖金融网络科技有限公司设立后将主要开展信用风险评估与管理、小额贷款行业投资、小微借款咨询服务与交易促成、借贷信息咨询和发布等业务,同时建立完善和严谨的风险管理体系,利用熊猫烟花在全国各地的渠道优势联动作业,在更大范围内进行业务拓展。

(全景)

北大医药 拟6亿投建 麻柳新制造基地

北大医药日前公告,随着公司在研产品逐步进入产业化研究阶段,为配套相应基础设施,加速推进产品上市进程,并降低原材料成本、稳定供货渠道,公司拟投资建设麻柳制造基地项目。该项目计划总投资6.37亿元,其中建设投资4.92亿元,配套流动资金9350万元。

根据有关研报,麻柳项目位于麻柳沿江开发区,拟建设生产车间并配套水、电、气等公用工程,以及环保、消防、安全、卫生等辅助设施,项目所需资金由公司自有资金和银行贷款等多种渠道筹措。项目采用“一次性全面规划,分期实施”的原则进行,建设预期计为3年。

据了解,该项目将根据“HSE”(健康、安全、环保)以及美国FDA标准、欧盟COS标准进行设计,且在建设过程中,将应用公司多项专利技术,转化重点新产品及实施国家重大新药创制项目。项目建成后,公司预计可实现年均息税前利润1.37亿元,净利润1.12亿元,总投资收益率21.59%,投资回收期7.5年。

北大医药表示,投资建设麻柳项目主要为公司研产品种及现有品种提供产业化支持和配套服务,可给公司自有与合作研发品种高效提供配套原料药及中间体,并保证生产工艺的完整性,延伸产业链。该项目的实施能够在研产品上市时扩大规模奠定基础,并能有效平抑原材料供应及价格波动风险,增强产品市场竞争力及抗风险能力,进一步提升产品盈利能力,保证公司持续、健康、稳定的发展。

北大医药同日公布的2013年年报显示,去年公司实现营业收入23.16亿元,同比增长18.92%。其中药品制造业13.52亿元,同比增长14.80%;药品流通业9.32亿元,同比增长23.42%。此外,公司2013年度实现净利润7802万元,同比增长2.43%,每股收益0.13元。

(王峻)

长信科技 拟投巨资建重庆基地

停牌积极推进资产重组的长信科技大手笔“落子”重庆,计划建设减薄生产基地和模组生产基地,拓展西部市场。

公告显示,公司拟在重庆两江新区投资设立全资子公司重庆长信科技有限公司(暂定名)。此项目拟前期投资4亿(自有资金),注册资本1.5亿元。经营范围包括:生产、销售各种规格的超薄玻璃、ITO导电膜玻璃和其他高科技薄膜产品及材料;触摸屏玻璃,各种触控显示模组;各种显示器件薄化等电子元器件;真空应用技术咨询、服务;相关配套设备、零配件及原辅材料生产销售。

据悉,新设子公司将建设减薄生产基地和模组生产基地,计划投资4亿元,建设年产能50万片(以920mm*730mm尺寸计)TFT-LCD液晶面板减薄生产基地和年产6600万片中、大尺寸TPLCM模组生产基地。

公司表示,新设公司目的是巩固与合作客户的合作关系,降低物流成本,拓展西部市场。本投资项目的实施有利于拓展公司经营业务和提升公司经营业绩,扩大市场份额,符合公司战略投资规划及长远利益。(祁豆豆)



深耕金融机具市场 聚龙股份业绩再迎丰收年

4月1日晚间,国内金融机具细分龙头聚龙股份披露2013年年报,公司再迎来丰收年。

2013年,公司实现营业收入8.64亿元,较上年同期增长71.46%;实现归属于上市公司股东的净利润2.71亿元,较上年同期增长89.28%;公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.00元(含税),送红股4股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增4股。

公司称,2013年度,人民银行“假币零容忍”、“现钞全额清分”、“提升流通币票面整洁度”等政策在商业银行业务层面得到了全面的贯彻和推进;国内金融安全装备行业需求增速进一步提升,各商业银行网点前、后台及现金处理中心设备配备率逐步提高,带来国内行业蓬勃的发展态势。

与此同时,公司继续在现金智能处理与流通管理领域内深耕细作,全面推进金融物联网—人民币流通管理系统和小型纸币清分

机、人民币鉴别仪(A类)等产品的市场拓展工作,并取得了骄人的成长业绩。

记者了解到,清分机的放量增长,为公司2013年业绩大幅增长奠定了基础。数据显示,2013年,公司主营业务收入8.48亿元,较上年同期增长了71.18%,占公司当期营业总收入的98.16%。其中,纸币清分机系列产品实现营业收入6.38亿元,较上年同期增长了102.06%,占主营业务收入的75.20%;人民币鉴别仪系列产品实现营业收入1.37亿元,较

上年同期增长了39.45%,占主营业务收入的16.18%。

结合公司目前的研发、生产、营销、管理和服务能力,公司制定的2014年经营目标是:保持公司成熟产品的市场份额,进一步挖掘新产品的市场空间,夯实行业龙头地位,争取市场占有率的快速提升。力争2014年公司主营业务收入增幅不低于30%,通过严格控制成本、费用增幅,保证归属于上市公司股东的净利润增幅不低于30%。(高文力 陈志强)

众信旅游斥资孵化旅游互联网项目

贺骏

上市后股价连拉10个涨停成为IPO重启后最耀眼的明星公司,这并未让众信旅游董事长冯滨有太多的兴奋,日前,他在接受专访时言语中透露出的却是难以挥去的忧患意识,“互联网”与“生存”成为谈话中的高频词。而将这两个词串在一起则是“在互联网以及移动互联网的冲击之下,包括旅游行业在内的各行各业都面临着变革”。

旅游行业变化快

对于从事旅游行业三十多年的冯滨而言,就在这三五年间,他突然发现发现自己再熟悉不过的旅游业务突然被人们贴上“传统”二字的标签了,而诞生于互联网的途牛、携程、艺龙等则被视为新军。不过,还没等冯滨反应过来,就在这半年时间里,互联网也变得“传统”了,因为移动互联网尤其是微信又来了。“我们以前玩微博,多好玩啊,那个时候我认为,不可能有更好的了。可是,一夜之间微信就火了。我们永远无法预想哪天突然出现的新鲜

事物会给我们带来怎样的冲击,所以我们要做的就是带着这种忧患意识不懈地前进,不断地创新。”

以微信为代表的移动互联在给冯滨带来新鲜感的同时,也带来了危机感。“各行各业包括整个旅游业在这个时期都存在这个问题。所有旅游行业的企业,不管是线上旅游还是线下旅游,其实在一年的时间当中,就是未来一年或半年当中,格局基本上显现出来了。对我们来说,这是很重要的事。半年前,我们的看法好像还不那么迫切,但是现在完全不同了。”

“我们不久前开会,有人说要做一个十年规划。在我看来,各方面的发展日新月异,互联网每天都在改变着旅游行业的格局,相信两年内旅游行业将迎来新的时代,我们现在要做的是做出近一年、两年的详实规划。留给我们的只有两年时间,只有抓住这两年的契机,众信旅游才能拥有更广阔的发展前景。”冯滨表示。

在他看来,巨变之下留给众信旅游的时间并不多。“未来的一年,从流量端到消化功能、产品制造功能,再到上游资源的掌控能

力,如果你没有一个明确方向,你就谈不上发展。”

但是,对于一直以来业务链基本都在线下的众信旅游而言,要想在“水泥”基因中尽快融入“鼠标”(互联网)、“手指”(移动互联网)基因,并非易事。因此,冯滨打算通过“拿来主义”快速补齐线上这块短板,手段之一就是发动群众。

拥抱移动互联网

4月1日,由众信旅游联合架桥投资、3W咖啡主办的旅游互联网创新大赛将正式启动,参与方还有腾讯、百度、红杉资本、鼎晖创投、创新工场等明星企业和VC。整个大赛由“4+1”结构组成,即4堂公开课(预选赛)与1场总决赛暨高峰论坛。

据了解,这是众信旅游上市后的首笔大动作投资,而其背后,正是冯滨“忧患意识”的产物。“我们希望通过大赛这种形式,发掘移动互联网最具潜力和特色的旅游创新项目,并借助众信旅游的优势,为优质团队提供投资、孵化、资源对接等一系列支

持。与大赛同期启动的孵化器,将专注扶持早期的创业团队,以种子期和A轮投资为主。”

那么,对于胜出者,冯滨打算以何种方式“拿来”呢?“是孵化,还是投资、并购,形式目前还没定,金额也没定,这些要看项目的具体情况。公司上市之后,很多从没打过交道的单位都上门来拉赞助,我更愿意把钱花在与互联网有关、与企业有关的事情上。像我们这样的企业,目前的要义还是要生存下去,并不是像外界想的,上了市就怎么样了。我们要把钱用在刀刃上,互联网就是眼下的事。”

据冯滨透露,除了与知名机构联手挖掘项目之外,他也在通过其它渠道寻找机会。“市面上已有的旅游类创新项目,我都看得差不多了。只要是覆盖产业链上下游的项目,我都感兴趣,尤其是平台化、信息和资讯分享、自由行以及C2B。”冯滨表示,“我个人认为,旅游行业就是一个赶时髦或者创造时髦的行业,所有在市场当中有的东西,旅游行业都要有。这个时髦一定要去赶。这是我对整个行业的看法。”