

· 商讯 ·

北京汽车拟向北京奔驰转让资产

北京商报讯(记者 刘洋)北京汽车集团有限公司(以下简称“北京汽车”)近日发布公告称,拟向公司非全资附属公司北京奔驰汽车有限公司(以下简称“北京奔驰”)转让公司北京分公司部分资产。北京汽车方面称,目前与北京奔驰就资产转让的交易细节仍在磋商中,尚未就该等资产转让签署任何协议。

据了解,北京汽车主要股东及关联方戴姆勒股份公司(以下简称“戴姆勒”),直接及间接持有北京奔驰49%股份,这意味着北京汽车属于关联附属公司。业内人士认为,在新能源车成为未来发展趋势,以及中国新能源车市场销量持续上扬的背景下,戴姆勒亟须通过在华落地,进一步发力新能源车市场。

此前,戴姆勒与比亚迪合资推出腾势品牌尚未实现盈利,但戴姆勒方面表示,将继续支持腾势品牌,并在去年与比亚迪分别向该合资公司各增资5亿元。与此同时,去年,北京汽车与戴姆勒签署一份框架协议。作为该框架协议的重要部分,戴姆勒拟战略投资北汽集团旗下的北京新能源汽车股份有限公司(以下简称“北汽新能源”)。目前,戴姆勒入股北汽新能源已获得国家发改委批准。

戴姆勒大中华区投资有限公司董事长唐仕凯曾表示,北汽新能源与比亚迪在新能源汽车发展路线上有所差异,戴姆勒分别与它们合作,将从不同方向发展新能源车。

微信推出新春摇摇乐扩充线下场景

北京商报讯(记者 魏蔚)线下场景扩张成微信春节野心。2月12日,微信宣布升级“新春摇摇乐”,将活动时间由周末扩展为春节7天,用户每天都可以享受3次摇免单机会。此前,微信小程序也推出了针对线下场景的优惠活动。业界认为,近两年微信不再对春节抢红包情有独钟,转而聚焦线下场景突破,这其实体现了微信从移动支付逐渐向智慧零售战略的路径变化。

据了解,即将开启的“新春摇摇乐”活动是1月上线的“周末摇摇乐”升级版,活动时间由周末扩展为春节7天每天都可以摇免单。2月12日,微信宣布在2月14日-20日,用户在线下实体商户处使用微信支付满2元,即可参与“新春摇摇乐”活动。

目前,微信正逐渐将视线拓展至线下,通过立减金、到店红包、优惠券等形式进行零售场景扩张;对于线下商家来说,腾讯已经基本做到了移动支付的全面接入,可以说是完成了智慧零售的基础设施铺设。”智察大数据分析师刘大伟告诉北京商报记者;“不过,腾讯在流量、智能化方面的能力还未完全释放给商家,而这中间,小程序将起到介质作用,各种优惠则是直接的流量吸引力。”

海普瑞加速拓展中国市场

北京商报讯(记者 钱瑜 实习记者 姚倩)2月11日晚,海普瑞发布公告称,公司拟以自有资金与Aridis共同投资设立合资公司,用以推进Aridis正处于临床试验阶段的品种在大中华区域的开发和商业化。

海普瑞主要产品为肝素钠原料药,除少部分供应成都海通和天道医药外,其余大部分出口给国外客户,包括Sanofi-Aventis、Fresenius Kabi等世界知名跨国医药企业。由于客户集中度较高,海普瑞的销售模式主要为直接销售,仅有小部分采取代理销售。北京商报记者翻阅财报发现,2016年,海普瑞国外市场实现营收19.81亿元,占营收比重76.6%;国内市场实现营收2.8亿元,占营收比重12.4%。

从市场需求到政策导向,国内企业正开始从仿制药向创新药转变,海普瑞表示,公司正通过自主研发、以自主创新、股权投资、并购和合作开发等模式,加快进入新药开发领域。

中国对新药的定义较为宽松,改变给药途径、增加新的适应症以及国外上市未在国内上市的产品均属于新药。分析认为,此次合作有利于海普瑞迅速切入新药领域并拓展中国市场。海普瑞表示,此次合作主要目的是希望推动相关药物能够开发成功并上市销售。未来相关品种一旦获得批准并实现商业化销售后,海普瑞将增加两种商业化销售的品种,并有机会获得相应的商业利益。

六个核桃母公司养元饮品敲钟上市

北京商报讯(记者 钱瑜 王子扬)2月12日,经历了六年的长跑后,六个核桃母公司养元饮品正式在上交所挂牌上市,登陆资本市场。养元饮品本次公开发行新股募集资金将用于“营销网络建设及市场开发项目”和“衡水总部年产20万吨营养型植物蛋白饮料项目”。

回看养元饮品的上市之路可谓一波三折。2011年,养元饮品首次向证监会提交IPO申请,然而,在上会前夕,因“尚有相关事项需要进一步落实”,证监会发审委取消了对养元饮品的审核,随后养元饮品多次冲击A股均未果。2017年10月,养元饮品再向A股发起冲击,不过在2017年11月10日被暂缓表决。被暂缓表决时隔一个月后,2017年12月12日养元饮品终于成功过会。不过,公司业绩增速放缓的情况遭到证监会的关注。

从招股书不难看出,自2015年开始,公司的营收就开始出现增长放缓的迹象。而在2016年以及2017年上半年公司营业收入同比则呈现下滑状态。另外,2016年公司净利润同比增长出现放缓迹象。在2017年上半年,养元饮品实现的净利润则同比降逾两成。在证监会发审委员会上,证监会曾提到,报告期内养元饮品业绩增幅放缓。为此,要求养元饮品说明2017年上半年业绩下降原因,是否存在业绩持续下降的风险。

中信网络股权转让“天价”

中信网络股权转让大事记

2013年底

鹏博士拟以不低于3亿元的对价且不低于相应股权转让的评估价格受让中信集团持有的10%中信网络股权,最终未果。

2017年9月

中信集团在北京产权交易所开始将中信网络49%股权转让出让,转让底价约13亿元。鹏博士宣布参与此次转让。

2017年11月

北京应通半路杀出,同鹏博士一起竞购中信网络的股份。

2018年2月12日

中信网络启动网络竞价,最高竞价达到了78.177亿元,较起拍价翻了近6倍。最终结果尚未可知。

高溢价

中信网络的股权竞价于2月12日上午10点开始,自由竞价时间为5分钟,起始价为13.377亿元,加价幅度为3000万元。

自由竞价期结束后进入限时竞价期。限时竞价期可由多个限时竞价周期组成,每个限时竞价周期为2分钟。限时竞价周期内如出现有效报价,则进入新的限时竞价周期;在一个限时竞价周期内如未出现有效报价,则当前的最高报价方即成为受让方。

北京商报记者观察到,中信网络的股权在此轮竞价中拍出了“天价”,最高以78.177亿元的价格竞拍结束。该公司股权的溢价率上升很快,最终达到了426.1%。

对于结果,北京商报记者致电北京产权交易所,工作人员表示不清楚。业内人士告诉记者,最终结果可能还需要几天时间才知道,竞拍结束后还要再进行确认。

但北京商报从知情人士处获悉,此次竞拍的成功者是北京应通,截至北京商报记者发稿时,尚未得到鹏博士和北京应通的官方确认。

通过最终结果可以看到,78.177亿元比最开始的13.377亿元翻了近6倍,不管最终是鹏博士还是北京应通拍得股权,付出的代价都不低。

运营商世界网总编辑康钊分析指出,按照证监会2016年9月修订的《上市公司重大资产重组管理办法》规定,上市公司及其控股股东或实际控制人购买、出售资产,达到下列标准之一的,构成重大资产重组,其中购买、出售的资产净额占上市公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末净资产额的比例达到50%以上,且超过5000万元,就构成重大资产重组。按照鹏博士2016年度经审计的净资产63.49亿元测算,上述收购报价被框定在31.75亿元以内。一旦超过这个价格,鹏博士的竞购将属于越线行为。因此,

鹏博士竞拍成功的可能性不大。”

也有分析称,不排除鹏博士超过上述报价,一旦如此,北京应通大概率继续竞价。当然也看北京应通此次的目的是真的志在必得,还是只是为拍卖方抬价,同时还要看鹏博士是否会真的被上限所压制,不再往上叫价。如果只是为了替拍卖方抬价,则北京应通大概率会在31.75亿元以下就打住,如果是志在必得,北京应通则有可能会对中信网络49%股权喊出天价,甚至超过31.75亿元。

漫长路

对于中信网络的股权收购,鹏博士可以说是经历了波折。

鹏博士入股中信网络的计划早在2013年就已经开始。2013年底,鹏博士公告称,公司与中国中信集团有限公司、中信网络有限公司签署《关于转让中信网络股权及合作经营奔腾网络相关事宜的意向协议》,公司拟以不低于3亿元的对价且不低于相应股权转让的评估价格受让中信集团持有的10%中信网络股权。

通过最终结果可以看到,78.177亿元比最开始的13.377亿元翻了近6倍,不管最终是鹏博士还是北京应通拍得股权,付出的代价都不低。

不过,这次股权转让后续进展不得而知。根据工商资料,中信网络100%股权目前仍属于中信集团所有。

在四年前入股中信网络未果之后,鹏博士于去年重启投资事宜,拟参与中信网络的股权收购。去年9月28日,鹏博士公告称,公司于9月27日召开第十届董事会第三十一次会议,审议通过了《关于公司拟参与中国中信集团有限公司股权转让项目的议案》。北京商报记者注意到,此前一天,中信集团在北京产权交易所开始将中信网络49%股权转让出让,转让底价约13亿元。鹏博士当时表示,公司拟按照北京产权交易所规定的受让方式参与上述项目的股权转让。



及辅助设备;计算机系统集成。在康钊看来,这家公司应该只是一个投资公司,没有实体。

在相关人士看来,作为竞争对手,北京应通看中的也是中信网络的资源优势和广阔的市场前景。如果78.177亿元是北京应通开出的价格,那么这家公司的实力便不容小觑,但同时,这家公司也可能因此背上巨大的资金包袱。

而如果最终78.177亿元的价格是鹏博士亮出的底牌,那么这对于该公司来说,也许真的能凭借中信网络的骨干网摆脱“二级运营商”的帽子。但同时,鹏博士付出的代价也很大,恐怕超出了之前的预期。

对于鹏博士入股中信网络的目的,康钊分析认为,中信网络是中信集团进军通信IT业的主要力量之一,拥有国内骨干网络——“奔腾一号”,并投资控股、参股了多项其他网络资源,对鹏博士发展宽带业务有利,能够降低其宽带接入成本,因为目前鹏博士还是以租赁电信、联通的网络为主,网速和网络稳定性等质量评价不高,如果能够拥有一定的骨干网,在有些地方就不用再租赁电信、联通的网络了。

“鹏博士是首批获得牌照的民营宽带运营商之一,在之前已经收购了一家名字与中国电信极为相似的小宽带商‘电信通’,近年来通过一些低价手段以及名字与中国电信的相似性,大力发展宽带,业绩不错。”康钊如是说。

融合网CEO吴纯勇也指出,入股中信网络就相当于拥有了骨干网,此后这一领域就不是三大运营商垄断的资源了,既能够弥补鹏博士在发展过程中的短板,又开创了民营企业建设骨干网络的先河。

尽管从业务上来说,这项交易如果成功,对于鹏博士是受益的,但高昂的股权价格和亏损,将是不可避免的一个负担。近年来中信网络的经营情况并不乐观,2016年营业收入仅为3.8亿元,亏损1亿元;2017年上半年营业收入7113.74万元,亏损5143.97万元。截至2017年上半年,中信网络资产总计2.91亿元,负债总计3.1亿元,所有者权益-1922.56万元,处于资不抵债状态。

中信集团方面在交易条件中称,意向受让方应负责弥补股权转让完成后三年内标的公司运营资金缺口,并提供资金支持。据初步测算2017-2019年标的公司每年资金缺口约6600万元、6300万元和5000万元,最终以实际发生额为准。

北京商报记者 石飞月/文 张彬/制表

公司研究
Company research

股价暴跌背后的加加食品业绩谜局

连续五年业绩惨淡,股价又暴跌,加加食品再遇难题。2月12日午间,加加食品集团股份有限公司因近日股价跌幅较大,控股股东等质押部分股份触及平仓线,公司股票临时停牌。进入2月以来,加加食品的股价已经两次出现闪崩,尽管公司曾在2月8日推出紧急增持计划,但是仍未对股价起到提振作用,市场对于加加食品似乎已经失去了信心。从终止收购辣妹子,到0元转让子公司股权,如今股价暴跌有平仓危险,暴露出的问题是加加食品在寻求多元化发展的过程中问题不断,发展瓶颈始终难以突破。

业绩低迷

2月12日早间,加加食品拟披露重大事项股票临时停牌,原因是控股股东等质押部分股份触及平仓线。交易行情显示,2月9日加加食品的收盘价为5.15元/股,跌幅为9.97%,盘中股价创出2017年以来的新低。不过加加食品近期的麻烦还不止如此,2月2日和2月8日加加食品股票两次出现闪崩,无奈之下,公司实控人之一杨振紧急推出增持计划,计划在未来6个月内增持不高于2亿元,且增持比例不超过公司总股本的2%,但是这一计划仍然没有让公司的股价有所回升。

股价暴跌的背后,实际上与加加食品近几年惨淡的业绩有直接关系。2012-2016年,五年时间,加加食品总营收增幅仅为13.89%,净利润下跌了14.64%。2017年上半年,加加食品实现营业收入9.76亿元,同比上升1.48%;营业利润1.25亿元,

同比下降0.44%;利润总额1.26亿元,同比下降1.56%;归属于上市公司股东的净利润9924.89万元,同比上升1.36%。公司主营业务中酱油、食醋、味精、鸡精等调味品的销售收入6.67亿元,占主营业务收入的68.37%,比上年同期增加212.81万元,增长0.32%;粮油食品销售收入3.09亿元,占主营业务收入的31.63%,比上年同期增加1209.37万元,增长4.08%。

转型遇阻

曾经被誉为“酱油第一股”的加加食品近几年的业绩可以说是惨淡经营,营收增速缓慢,主营业务乏力,副业支撑不足早已成为加加食品难以突破的发展瓶颈,因此,亟待破局的加加食品不断试水多元化发展,欲通过并购、投资等方式提振业绩,但是这条转型之路走得也并不顺畅。

2017年12月26日,加加食品公告称,将以0元的价格转让控股子公司长沙云厨电子商务有限公司(以下简称“云厨电商”)51%股权给云厨电商的另一股东陈光辉,本次交易完成后,公司将不再持有云厨电商股权。2015年,加加食品通过增资方式投资云厨电商,以5000万元获得云厨电商51%的股权,本以为可以延伸公司在电商领域的布局,为公司提供新的盈利增长点,但是截至2017年10月31日,云厨电商资产总额150.91万元,负债总额3400.23万元,营业收入250.56万元,净利润亏损748.98万元;2016年云厨电商资产总额477.29万元,负债总额1977.64万元,营业收入903.95万元,

净利润亏损1886.54万元。云厨电商已经成为加加食品一个高负债且长期亏损的包袱,即使当初的5000万元打水漂,也必须要甩掉包袱。对此,中国食品产业评论员朱丹蓬曾向北京商报记者表示,对于加加食品来说,云厨电商这家公司已经没有核心竞争力和价值,因此宁愿以0元转让股权,避免继续亏损。

难破瓶颈

除此之外,加加酱油一直钟情于收购辣妹子以扩充公司产品线,但一直未有实质进展。2017年10月,当时已经停牌近半年的加加食品公告称,由于与交易对方未就部分核心条款达成一致,公司决定终止重大资产重组事项,终止收购辣妹子食品股份有限公司100%股权。不过,收购终止并不代表加加食品放弃了对辣妹子的收购,就在同一天,加加食品拟与湖南朴和私募基金管理有限公司共同设立并购基金,用于投资辣妹子食品股份有限公司及基金投资决策委员会会议同意的其他具有良好收益前景的食品行业标的资产。加加食品如此执着于收购辣妹子,也是想要扩充产品线,寻求新的增长点来提升业绩。

朱丹蓬在接受北京商报记者时表示,从加加食品的整体运营来说,市场和渠道都比较狭窄,在全国没有形成品牌效应。同时,在渠道上加加食品更多依靠大卖场,与海天等品牌还有比较大的差距。此外,整体运营水平以及团队都有提升潜力。

北京商报记者 刘利/文