

热度公司大追踪

# 4.55亿元值了！深康佳收购新飞欲造千亿元双品牌

## 深康佳董秘吴勇军对本报记者称,公司不再参与新飞电器部分土地、房产及建筑的拍卖

■本报记者 赵琳 见习记者 张文湘

新飞电器重整计划终于尘埃落定。6月29日,深康佳旗下子公司以4.55亿元的价格,竞得河南新飞电器有限公司、河南新飞制冷器具有限公司、河南新飞家电有限公司全部股权,新飞电器全系列品牌正式成为深康佳的资产。

深康佳对此次收购寄予厚望。深康佳总裁周彬表示,新飞电器的冰箱产品在研发能力、产品线齐全程度上处于国内先进水平,行业品牌知名度高,参与新飞电器的重整是康佳白电业务发展的一次重要机会。

另外也有分析人士认为,4.55亿元的收购价格对深康佳来说“物超所值”,而深康佳能否借此实现飞跃则需要看后续的综合和管理。

### 新飞电器重整尘埃落定 4.55亿元收购价物超所值

阿里司法拍卖网站显示,2018年6月28日上午10时,河南新飞电器有限公司、河南新飞制冷器具有限公司、河南新飞家电有限公司全部股权以4.5亿元的底价开拍。在6月29日上午,深康佳子公司安徽康佳电器科技有限公司以4.55亿元的价格,获得了上述3家公司全部股权。

其中,河南新飞电器有限公司100%股权,其对应的资产为90项商标、293项专利、4项著作权、4个域名以及所购置软件的使用权。而其余两家公司对应的资产,主要为其名下全部的低值易耗品(办公用品)、房屋、土地、机器设备、电子设备以及模具,而新飞电器相关的债务则不包含在内。



至此,包括新飞电器、新飞家电、新飞制冷器具在内的新飞电器全系列品牌,正式成为深康佳的资产。

深康佳总裁周彬表示,虽然近年来新飞电器陷入发展困境,但新飞冰箱在大容积、风冷、变频等中高端产品的研发能力和产品线齐全程度上,都处于国内先进水平,新飞产品在行业内有着较高的品牌知名度,2017年市占率行业排名第6,此番重整有望促进新飞电器重新“腾飞”。

“455亿元的收购价格绝对是物超所值的。”中怡康时代市场研究中心白电事业部总经理魏军认为,在当前白电市场的竞争格局下,深康佳若想开创新的知名品牌,所花费的代价可能远高于4.55亿元,相比之下,收购新飞电器是一笔划算的买卖。

值得一提的是,除了上述股权资产,新飞电器名下还有部分土地、房产及建筑,也将于7月5日开始拍卖,起

拍价为1.15亿元。不过,深康佳董秘吴勇军明确告诉《证券日报》记者,公司目前尚未有参与新飞电器其他资产拍卖的意向,原因是7月5日的拍卖中没有公司需要的经营性资产。

新飞电器是国内家喻户晓的品牌,新飞电器旗下的冰箱品牌,曾与海尔、容声、美菱一起被称为冰箱品牌界的“四朵金花”。2002年,新飞冰箱的产销总量,在中国冰箱行业排名第二。而在2010年,新飞电器年销售550万台冰箱,80万台冷柜,年销售额过50亿元,创下了公司的销售记录。从2011年开始,新飞电器开始走下坡路。2017年10月底,因资金链断裂,不能清偿到期债务,新飞电器向河南省新乡中院申请重整。

### “康佳+新飞”双品牌 助力打造“千亿康佳”

收购新飞电器后,深康佳后续的战略推进自然引人关注。目前,深康佳的白电业务主要面对国内市场,产品包括冰箱、洗衣机、空调、冷柜等。2017年,深康佳白电业务收入17.37亿元,同比增长2.10%,白电业务收入占到总营业收入的5.56%。中怡康时代市场研究中心数据显示,2018年1月份至5月份,深康佳冰箱产品的线下零售市场份额为0.6%,排名第13位。

深康佳对此番重整寄予厚望,其表示,收购新飞电器能快速扩大康佳在白电领域的产业规模,在品牌上实现“康佳+新飞”双品牌协同的格局,做大做强其白电业务,提升盈利能力。深康佳预计,通过重整新飞电器,深康佳的冰箱和冷柜销量,有望在未来2年至3年内进入行业一线行列。

另外,整合新飞电器,也体现出深康佳打造智慧家庭生态圈的“雄心”。随着图像识别、气味识别以及物联网技术的日益成熟,智能冰箱的渗透率在快速提升,冰箱将和智能电视一起成为重要的用户入口。深康佳表示,康佳通过对新飞的竞购重整,不仅丰富了自身的产品序列,为布局智慧家庭整体生态打下基础,也更进一步夯实了康佳在家电市场领域的领先地位。

对新飞电器的收购,也是深康佳推动五年实现营业收入千亿元战略目标的一个重要举措。今年5月21日,周彬在深康佳转型升级战略发布会上宣布,康佳未来将转型为科技创新驱动的平台型公司,一方面围绕智慧家庭,升级现有业务模式,另一方面转型布局战略性新兴产业,打造新产业赛道,力争在2022年实现千亿元收入规模。2017年,深康佳营业收入为312.28亿元。

# 万科去年业绩为“最好水平” 郁亮称十年后不再是地产公司

■本报记者 赵琳 见习记者 王小康

“十年后,万科还会是地产公司吗?我想不是了,如果还是,那也是惨淡经营了。”作为地产行业的龙头公司,万科董事会主席郁亮在6月29日万科召开的2017年年度股东大会上如此表示,“未来,万科要做美好生活的服务商。”

这是一位股东问及万科未来五年到十年业务结构的变化时,郁亮给出的回应。近期,由于二级市场表现动荡,万科A股价在6月29日收盘已跌至24.60元/股,但是会场的气氛并不“愁云惨淡”。这也让万科管理层的悉数出席,向参加股东大会的股东表明了未来对公司发展的信心有关。万科新任总裁、首席执行官祝九胜也对股东表示,目前公司的业绩是“最好的水平”。

### 十年后万科不再是地产公司

万科2017年的股东大会在深圳

前海沙湾总部召开。公司方面出席的管理层阵容庞大,包括郁亮、王文金、张旭、祝九胜,执行副总裁、财务负责人孙嘉、董秘朱旭、监事会主席、工会主席解冻、职工代表监事周清平,还有独立董事刘姝威、吴嘉宁、李强,共11人。

“我是2007年开始持有万科股票的,这是我第6次参加股东大会。我想问的是,原本专注做地产的万科,如今进行多元化(发展),是不是有精力把每一块都做好?同时,是不是丢失了原有的企业文化和价值观?”一位长期持股的股东在股东大会的最后一个提问,让郁亮大呼误解,他强调,“这是最大的误解。”

郁亮表示,自己进入万科28年,经历过万科做果汁、电影、卡拉OK、首饰等业务的阶段。“那种叫多元化,而今天万科进行的多种业务尝试都是围绕‘美好生活’展开的。”所以,最多只能说是相关多元化,我觉得叫多元化是委屈我们了。”郁亮解释道。

对于万科的定位,郁亮在此前回应股东时就曾表示,要去“房”,去“地产”才更符合万科未来的定位。“十年后,万科不再是地产公司,是美好生活的服务商。未来,大家想到万科,是想到美好生活,而不是房子。”他说。

郁亮还强调,万科两条清晰的主线没有变化过,一是城市发展变化曲线,二是老百姓变化的曲线。万科的核心价值也一直是以人为本,对市场心怀敬畏。

他最后表示,“如果说管理团队要做所有人口中的好孩子,我也没有这个能力。我们只能有则改之,无则加勉。但是,我们会高举过去优秀价值观的大旗,沿着市场化、朝着我们认准的方向,坚定的往前走。”

此外,负债方面,截至2017年年底,万科A净负债率8.8%,继续保持行业较低水平;有息负债1906.2亿元,占总资产16.4%。对于净负债率低,祝九胜回应称,“2018年的融资环境不会那么宽松,万科是提前准备,但也会有人批评过于保守和稳健。”他还表示,“所以如果市场上有好的并购机会,万科也会大胆获取。”

新任总裁祝九胜在会上向股东介绍,2017年公司实现营业收入2429亿

元,同比增长1.01%;实现净利润280.52亿元,同比增长33.44%,毛利率25.82%,对于去年的业绩情况,祝九胜强调这是“最好的水平”。

对于公司在不扩大收入规模的情况下,净利润还能保持较大幅度的增长,有股东希望管理层能分享经验。对此,孙嘉表示,“公司去年能保持净利润有33.44%的增长是因为,一方面公司部分项目的毛利率,确实较上一年有较大提升。另外,一些项目在2017年这一期结算,对外业绩贡献较大。最后,公司一直以来都在不断提升经营效益,保持比较高的ROE水平。”

此外,负债方面,截至2017年年底,万科A净负债率8.8%,继续保持行业较低水平;有息负债1906.2亿元,占总资产16.4%。对于净负债率低,祝九胜回应称,“2018年的融资环境不会那么宽松,万科是提前准备,但也会有人批评过于保守和稳健。”他还表示,“所以如果市场上有好的并购机会,万科也会大胆获取。”

净利率增幅高于营收增幅

招商书显示,拼多多今年一季度成交金额662亿元(106亿美元),2017年全年成交金额为1412亿元(226亿美元)。2017年全年和2018年一季度,拼多多总订单量分别为43亿单和17亿单。公司目前与包括微信、QQ钱包,支付宝和Apple Pay在内的第三方支付服务提供商合作,消费者可以享受轻松高效的支付体验。与此同时,截至2018年3月31日的12个月内,拼多多平台活跃商户数量超过100万家。

招股书披露,截至2017年12月31日,拼多多共有1159名员工,平均年龄26岁,2015及2016年同期员工数分别为455人和531人。截至2017年12月31日,拼多多全年平台手机平台总下单数为43亿单,GMV为1412亿元,年活跃买家数为2.45亿。这意味着,拼多多员工人均支撑370万个订单和1.2亿GMV,人均服务20万消费者。

黄峥将捐出2.3%股份 成立私人慈善基金

作为一个创新和快速发展的新 拼多多招股书显示,公司创始

# 首季营收同比劲增37倍 “新电商”拼多多拟赴美上市

■本报记者 贺骏

6月30日,刚刚创立三年并保持高速增长“新电商”平台——拼多多正式向美国证券交易委员会(SEC)提交招股说明书。此次IPO由瑞银、高盛和中金联合承销,尚未最终确定挂牌交易所。

“拼多多作为一个成长中的机构,将永不放弃创造价值的事,永不放弃为广大人民群众创造价值。”拼多多创始人、董事长兼CEO黄峥在当日写给股东的一封信中强调,虽然拼多多只是一个三岁的小孩,身上有很多显而易见的的问题,也面临许多危险和挑战,往后看3年、5年还是更长时间上市,其实没有本质区别,而在公众的监督下,拼多多可以成长得更好更强。

公开信息显示,首创“拼单”模式的拼多多将自己定位为一家高速增长“新电商”平台,旨在为买家提供“物美价廉的商品和充满乐趣的互动式购物体验”。

### 首季用户净增5000万 收入同比劲增37倍

招股书披露,截至2018年3月31日的12个月,拼多多活跃用户已达2.95

亿,而截至2017年12月31日的12个月,年活跃用户为2.45亿,这意味着,拼多多今年一季度活跃用户增长5000万。

自2017年4月份上线广告系统后,新的营收模式带来了雪球效应,推动拼多多收入实现几何增长。2017年一季度,拼多多实现营收3700万元,2018年一季度则增至13.85亿元,增长37倍。

拼多多平台的收入主要来自在线广告和交易佣金,与目前其它电商平台商业模式几无二致。而在平台治理方面,拼多多则采取了与比传统电商更严格的政策,如假一赔十,按批次赔付等。

招股书显示,依据平台与商户间的协议,当商户出现出售假货、延迟发货或者虚假发货等行为时,商户被扣除的消费者赔付金均将被以全平台可用的代金券形式全额发放给该批次消费者,平台自身收入与扣除不良商家的消费者赔付金无任何关联。

43亿单支撑1400亿GMV 活跃商家逾百万

作为一个创新和快速发展的新

电商平台。按GMV及总订单量来讲,拼多多已经跻身中国一线电商阵营。

招股书显示,拼多多今年一季度成交金额662亿元(106亿美元),2017年全年成交金额为1412亿元(226亿美元)。2017年全年和2018年一季度,拼多多总订单量分别为43亿单和17亿单。公司目前与包括微信、QQ钱包,支付宝和Apple Pay在内的第三方支付服务提供商合作,消费者可以享受轻松高效的支付体验。与此同时,截至2018年3月31日的12个月内,拼多多平台活跃商户数量超过100万家。

招股书披露,截至2017年12月31日,拼多多共有1159名员工,平均年龄26岁,2015及2016年同期员工数分别为455人和531人。截至2017年12月31日,拼多多全年平台手机平台总下单数为43亿单,GMV为1412亿元,年活跃买家数为2.45亿。这意味着,拼多多员工人均支撑370万个订单和1.2亿GMV,人均服务20万消费者。

黄峥将捐出2.3%股份 成立私人慈善基金

作为一个创新和快速发展的新 拼多多招股书显示,公司创始

# 5G概念助力股价 中石科技上半年飙涨4.6倍居A股之首

■本报见习记者 李乔宇

在上半年A股市场波荡起伏的背景下,仍有部分个股可圈可点,以中石科技为例,该公司上半年股价上涨4.6倍,在A股中涨幅排名第一。

中石科技相关工作人员对《证券日报》记者表示,股价涨得好源自市场的认可和资金的青睐,一方面由于公司是次新股,前期股价受交易结构影响较大;另一方面上市以来业绩向好。至于未来的股价走势能否维持强势,中石科技方面表示:“能否强势是市场行为,我们只能说把招募说明书上承诺的事情做好。”

### 机构资金力挺股价

今年上半年,中石科技股价上涨459.4%,同期上半年A股市场涨幅冠军,在次新股中亦拔得头魁。同期上证综指下挫13.90%;深证成指下挫15.04%;创业板指下挫8.33%;据同花顺数据统计,新股与次新股指数下挫6.6%。

谈到公司股价的强势表现,有中石科技工作人员在与《证券日报》记者交流时表示,从主观因素来看,公司具有次新股的属性,前期股价受交易结构影响较大,同时公司上市后业绩向好,整体表现较为稳健。从客观因素来看,估计走势强势也离不开市场的认可,并受到资金的青睐。

上述中石科技工作人员所言不虛,在中石科技股价上行的背后,机构资金或许扮演着重要角色。《证券日报》记者注意到,今年第一季度中,中石科技吸引了保险资金、公募基金以及私募资金的青睐。

据中石科技披露的一季报显示,今年一季度,南方新优享灵活配置混合型证券投资基金、交通银行-农银汇理行业领先股票型证券投资基金、泰康人寿保险有限责任公司-万能-个险万能以及鼎力创新一号私募证券投资基金均现身中石科技前十大流通股股东名单,为一季度新进股东,分别持33.16万股、22.56万股、18.47万股以及15.57万股,分别在公司前10大流通股股东名单中位列第2、第4、第7以及第10。

此外,券商力挺或许同样为推高中石科技股价的重要原因,天风证券、国信

证券、海通证券等券商先后发布研报,给予其买入评级。

### 5G概念助力价格提升

5G概念股的属性或同为中石科技股价强势的重要原因之一。仅从6月份来看,5G概念股就先后两次因相关消息全线爆发。

6月7日,工信部信息通信发展司司长闻库发表致辞时就5G商用话题发言并提出建议。次日,中石科技亦因受益5G概念股的集体上行股价上涨1.13%,并于当日收复5日以及10日均线。

谈到自家公司带上的5G概念股属性,中石科技相关工作人员在与《证券日报》记者交流时谈到,由于公司从事通信工业的相关业务,并因此属于5G概念股,在通信基站方面,5G时代的来临有望因此对公司产生一定影响。此外,公司近年来完成了向消费电子行业的转型,5G时代有望刺激手机等消费电子末端设备更新换代,并因此利好公司相关产业。

中石科技年报亦称,公司主要产品是提高智能电子设备可靠性以及稳定性的高性能复合材料。随着5G通讯的日益临近,新能源汽车行业的蓬勃发展,可穿戴设备市场的兴起,消费电子市场中的智能手机、智能终端设备快速发展和无线充电技术的普及,以及微波射频技术日趋成熟,公司作为产业链上游的主要核心材料供应商之一,在未来有充分的发展空间。

5G时代渐行渐近,但终究没有正式落地,关于5G概念股被高估的观点同样不绝于耳。上述中石科技工作人员亦对记者指出:“如果说5G对通讯行业的影响到底有多大,还得等到最后落实,毕竟现在还处于试验阶段。”

谈到5G概念股的此波行情,香颂资本执行董事沈萌向《证券日报》记者谈到,近期召开了通讯行业会议,会上对5G通讯的进展做了介绍,也因此引发了A股5G概念股的行情,另一方面也是因为A股的炒作特点,另一方面也是近期整体行情偏软,资金需要炒概念形成波动价差来获利。因此,并不是市场对5G概念高估,而是从投机盈利的角度进行的操作。

# 石油下游环节完全开放 加油站市场将掀新一轮争夺战

■本报记者 李春莲

石油下游正在迎来一场变革。

日前,商务部和发改委宣布放开外国投资者投资加油站的股权限制,标志着石油下游环节将完全开放。这几年,由于零售环节利润相对丰厚,外资、民营和国资都在积极抢占加油站市场,近日,中海油正式放开加油站特许经营权,已开始加速布局。

分析认为,加油站环节的放开将刺激我国零售环节继续“输血”,一场加油站行业的争夺战一触即发。

### 石油下游完全开放

6月28日,商务部和发改委发布了《外商投资准入特别管理措施(负面清单)(2018年版)》,自2018年7月28日起施行,2017版同时废止。鼓励外商投资产业目录继续执行。本次负面清单取消了一外国投资者设立超过30家分店、销售来自多个供应商的不同种类和品牌成品油的连锁加油站建设、经营须由中方控股的限制条款。

实际上,这些年,中外合资加油站已经规模小成,按照加油站数量来看,目前品牌最大的是壳牌,紧随其后的是艾克森美孚和BP。

2001年,壳牌和BP等成为中石化的战略投资者,先后进入中国加油站零售市场;2007年,《外商投资产业指导目录》指出,成品油批发及加油站建设、管理属限制外商投资产业目录(除一外国投资者设立超过30家分店,销售来自多个供应商的不同种类和品牌成品油的连锁加油站,由中方控股)。

2017年,国务院印发《关于促进外资增长若干措施的通知》提及进一步扩大市场准入对外开放范围,持续推进加油站等领域对外开放。

隆众资讯分析师王倩倩向《证券日报》记者表示,这标志着外资连锁加油站超过30家需由中方控股的限制完全放开,石油下游环节完全开放,目前上游勘探和开采环节仍保留限制。

### 加油站市场将掀争夺战

实际上,这几年,外资对中国的加油站市场也很感兴趣。

今年1月初,BP与东明石化宣布签署合资公司协议,双方将在山东、河南以

及河北开展高端品牌成品油零售和便利店业务。

经相关监管机构批准后,合资公司预计于2018年开始运营,并计划在10年内将加油站网络发展到500家,BP拥有合资公司49%的股份,东明石化拥有51%。

数据显示,BP在中国的加油站布局非常集中,主要在广东省、浙江省,据统计,目前在业加油站数量有500余座。其中80%以上的加油站分布在广东地区,其它部分布局在浙江省。

卓创资讯分析师胡慧春曾向《证券日报》记者表示,面对日趋开放且需求潜力巨大的成品油市场,越来越吸引外资的关注,目前BP和壳牌两大石油巨头已经成立合资公司,预计未来可能会有越来越多的外资进入中国成品油零售市场成立合资公司。

实际上,自2014年国际油价开始下跌,加油站始终是石油产业链中利润最稳定的环节,这导致不管是民营,还是三桶油都在积极抢占加油站市场。

隆众数据统计显示,目前国内加油站数量已经接近11万座,其中中石油中石化占据了将近五成的市场份额,落后的中海油也在这几年加速布局。

《证券日报》记者还了解到,近日,中海油销售江苏有限公司与江苏省中油泰富石油集团有限公司(以下简称中油泰富)签署《加油站合作经营管理合同》,标志着中海油销售公司正式面向社会开展中国海油加油站特许经营。

根据合同,中油泰富将旗下9座加油站纳入中国海油特许经营加油站,这一数量已经接近在国内拥有加油站数量最多的中国石油化工集团公司(以下简称中石化)的特许经营店数量。

据了解,严格控制产能,调整产品结构,弥补短板将是中海油“十三五”时期的重点工作。所谓的调整产业结构着重点之一就是发展终端,中海油提出了2020年加油站数量达到2000座的目标。

业内人士认为,随着国资、民营和外资的集体发力,以两桶油为首的垄断地位愈发不稳固,也会千方百计的在加油站业务上扩张,一场加油站行业的争夺战一触即发。

但同时,王倩倩还表示,加油站环节的放开将刺激我国零售环节继续输血,不过目前来看,国内零售环节竞争水平和市场占有率基本固化,想打破当前僵局有一定难度。