

私募大佬高调谋求治理权

董事会渐成资本必争之地

□本报记者 张莉

素以低调神秘著称的私募界大佬们,如今开始频频亮相于公众视野:从大额增持上市公司股份、主动争取董事会席位到行使股东权利逼迫公司决策调整,一系列高调诉求动作的背后,凸显了私募系资金强势入主上市公司、谋求公司治理话语权的“野心”。

纵观昔日游资操盘市场的手法演变,传统涨停板敢死队风格、讲故事题材炒作等手段正在逐渐失去市场,以争夺上市公司控制权、渗透企业战略管理谋求收益的控制权投资成为A股资本游戏的“新玩法”。而受私募股东决策动作的影响,上市公司股价应声上涨的情形屡见不鲜。

种种迹象表明,作为长袖善舞的资本运作高手,私募大佬正在尝试通过公开的规则和合理的程序来获得超额的本息收益。有市场人士认为,这些投资界明星正效仿巴菲特“伯克希尔哈撒韦”的控制权投资模式,通过进驻上市公司决策高层寻求投资收益,将成为未来机构投资人参与市场的主流趋势。

“深度介入”上市公司

4月初,一份来自二股东的有关利润分配临时提案,令私募机构大资金进驻上市公司,谋求公司治理话语权的举动意外曝光。4月9日,宁波联合公告称,公司于4月4日收到华润信托的书面来函,股东大会上将增加《关于2013年度利润分配的临时提案》。“华润信托·泽熙6期单一资金信托计划”持有公司股份1507.01万股,占总股本的4.98%,根据泽熙6期的投资顾问上海泽熙资产管理中心申请,华润信托代为提出临时提案,提议公司2013年度利润分配方案为10转15派1.6元(含税)。

而此前宁波联合已经提出分红预案,即每10股派发现金红利1.60元(含税),不进行资本公积金转增股本。由于不满上述分红预案,私募泽熙通过华润信托提交一份新的高送转大比例分红议案。资料显示,截至2013年12月31日,宁波联合第二大股东仍是宁波经济技术开发区控股有限公司,持有公司总股本的2.06%。而在今年1月20日公司复牌后至4月3日,泽熙6期因大比例增持跻身第二大股东,进而有权成为新提议案的“程咬金”。

实际上,通过梳理近两年来私募泽熙的投资动作可以发现,利用股东身份突袭式地提出调整上市公司决策的公开诉求,宁波联合并非孤例。4月1日,黔源电力公告称收到新增临时提案函件,华润信托作为代表合计持有公司4.95%股份的股东,提请向全体股东10转增10股的新分红方案。去年泽熙还联合大股东联合宁电举牌惠天热电,并否决其关联交易迫使大股东让步,公司后续不得不提出10转10预案。

除泽熙之外,曾在资本市场淘金多年的资本大佬吴鸣霄也开始采取积极策略来影



CFP图片

响上市公司决策。资料显示,吴鸣霄及其亲属孟磊分分别持有四川长虹股份8995.12万股和1899.49万股,持股比例分别占总股本的1.95%和0.41%,合计持股股数1.08亿股。据知情人透露,吴鸣霄目前希望通过大量购入上市股份方式,积极谋求公司董事席位,并建议公司向股东给出10送3的分红预案。

不过,并非所有公司都欢迎私募机构的“深度介入”,这类土豪式资金购买股权进驻上市公司的投资手法,因涉及控制权的争夺而遭公司管理层的冷遇和排斥。此前,上海白银投资以赛马实业(现更名为宁夏建材)机构投资持有入身份向公司董事会提出10转增10股、进入高层决策管理、加快公司水泥生产业务流程等建议,此举被业界视为金融资本开始进驻产业资本的重要转变。但上述要求并未得到赛马实业回应,白银投资负责人崔军不得不将失败原因归于公司对外部机构参与公司治理意图的误解,而使双方谈判陷入僵局。

股价炒作还是战略投资

毫无疑问,昔日低调行事的私募大佬正在开始转变风格,从幕后转向台前纷纷谋求通过股权购入的方式,以站在公司管理层的前台,并利用合理的规则来渗透上市公司内部的决策调整。今年2月,上海泽添投资发展有限公司耗资3.2亿元,通过股权协议受让方式成为工大首创第二大股东,持股数量直逼第一大股东雅戈尔,两者目前仅差0.11%。在3月20日召开的工大首创股东大会上,上海泽添提名的三位增补董事人选获投票通过,进入上市公司董事会,并在非独立董事席位中占据相对优势地位。

据熟悉资本运作方式的人士分析,以往游资高手往往通过讲故事、私下与上市公司高管勾兑来抬升或打压股价以获得投资收益,但如今这种“猛准狠”的敢死队操盘风格越来越失去赚钱效应,不少机构投资者便将目光转移至对上市公司控制权的

追求,激进者甚至通过大量买入上市公司股份逼近举牌线,通过行使股东权益迫使公司在决策上做出某种调整,创造了一种新的投资模式。

外部资金积极寻求上市公司话语权,常常被市场解读为通过股权购入“逼宫”管理层、炒作股价进而套现获利的手段。实际上,受私募股东对管理层决策动作的影响,部分上市公司股价的确出现了明显的上涨情形。以泽熙新增分红预案来看,在宁波联合发布利润分配临时提案公告后,公司股价从7.87元飙升至最高9.53元,上涨幅度达21.09%。黔源电力在公告后几日股价也上升趋势明显。而经历董事会格局调整的工大首创,股价在股东大会当日也出现了大幅拉升,最高股价达14元,上涨幅度达8%。

对于大举购入股权的私募机构而言,进驻上市公司管理层对于股权价值的提升具有积极意义,同时还可以利用私募机构的资源优势来优化上市公司管理。据接近吴鸣霄的人士表示,长虹作为国企代表需要在混合所有制中做出表率,引入资本圈和创投圈活跃人物,有助于公司治理更加合理;吴鸣霄曾参与投资成立孵化器,吻合长虹战略转型,其在移动互联网和大数据网络安全领域投资中有成功案例和资源,在资本市场有着一定溢价效应。

在吴鸣霄看来,私募机构未来将作为长线投资人来参与公司治理,并非单纯的获得股价短期收益,而是考虑对上市公司的战略投资。吴鸣霄提出公司可以进行资产重组、提高资本回报、优化人员,并建议公司跨步进入家居装修、智能冰箱、电池业务、空气净化和加湿机等全新或高毛利领域。崔军在公共媒体采访时也曾表示,私募进入上市公司董事会和高层的根本利益并不冲突,在监督董事会行为、促进公司更好发展产业同时,也可以在适当时候帮助公司引进投资人才,帮助公司提升业绩、提高股权价值,这是双方共赢的地方。

联手清华技术团队

天壕节能进军烟气综合治理领域

□本报记者 王颖春

对于以合同能源管理模式投资余热发电项目为主的天壕节能,一直希望通过业务多元化,逐步弱化依靠投资拉动的业务结构。即将成立的天壕环保,是天壕节能进军烟气综合治理,实现由节能到环保“一体两翼”并行发展的重大尝试。

在与原清华技术团队联手获得独有的喷淋散射塔技术后,天壕节能将利用自身渠道优势,尽快进入中小火电和工业窑炉的烟气综合治理领域,成为中关村脱硫脱硝除尘的领军企业。未来公司环保板块的盈利目标是过亿元,和公司节能板块利润贡献“比翼双飞”。

涉足环保领域

4月16日晚间,天壕节能公告,拟与陈耀都共同出资设立北京天壕环保科技有限公司,合资公司注册资本为2000万元,其中公司以货币出资1000万元,占合资公司50%股权。陈耀都以货币出资400万元、以无形资产出资600万元共计出资1000万元,占合资公司50%股权,该合资公司将纳入公司合并报表范围。

对于为何要涉足烟气治理,“首先是客户需求。”据天壕节能总经理王坚军介绍,从2011年开始,在天壕节能的余热发电客户中,就有不少人提出脱硫脱硝和除尘的需求。随着国家治理雾霾力度的加大,这种需求呈现并喷态势。

根据国家《节能减排“十二五”规划》要求,到2015年燃煤机组脱硫效率达到95%,脱硝效率达到75%以上;钢铁烧结机、有色金属窑炉、建材新型干法水泥窑、石化催化裂化

装置、焦化炼焦炉配套实施低氮燃烧改造或安装脱硫脱硝设施。这为烟气综合治理行业提供了广阔的空间。

其次,则是公司发展战略的延伸。余热发电是重资产行业,EMC项目一次性投入较大,以往在项目选择上,天壕节能一直聚焦于大企业的优质项目。近几年天壕节能除水泥、玻璃等领域外,不断涉足干熄焦、铁合金等新领域,拓展余热发电行业空间。之前天壕节能酝酿收购新疆西拓,就是进入天然气增压站余热发电领域的尝试。

在扩大余热发电新领域的同时,将业务拓展到更为广阔的烟气综合治理领域,能够有效调整公司资产结构,有利于天壕节能的长远发展。

“过去的7年,我们致力于培育以EMC余热发电为主的节能板块,现在则要拓展以烟气治理为核心业务的环保板块。希望天壕环保走在国内中小火电和工业窑炉脱硫脱硝除尘的最前面,成为中关村烟气治理的领军企业。”王坚军表示。

三大业务优势

进入烟气综合治理,在王坚军看来,渠道、团队和技术,是天壕环保未来的三大优势。

在渠道方面,多年在余热发电领域的耕耘,使天壕在水泥、玻璃、煤化工、冶金等行业积累了大量优质客户资源,利用既有渠道,结合公司在工程设计和管理经验,天壕环保可以迅速打开烟气净化市场。

其次,则是团队。实际上,早在此次合资公司成立之前,天壕的低碳技术研究院就开始涉足脱硫脱硝业务,并有自己的团队。“我们2012年就签了相关合同,去年也实施了3

个项目,但之前更多是以合作方式进行。”

而陈耀都的加入,让天壕工业烟气综合业务核心竞争力大幅增强。陈耀都团队从1998年开始进行烟气净化技术的研发工作,并参加组建清华大学200号的烟气净化实验室的工作,参加了国家863计划“电厂烟气脱硫脱硝技术”的开发研究任务。

经过17年工程实践,其团队已开发了干法、半干法、湿法及钙基、氨基、镁基、钠基等一系列的烟气除尘、烟气脱硫、烟气脱硝的实用技术,积累下20多项烟气净化业绩。在技术方面,其个人拥有专利的喷淋散射塔技术,是一种新型的吸收塔型,具有除尘、脱硫和脱硝的多重功能,可将吸收、捕捉、氧化、溶解等工艺过程合并到一个单独的气-液-固相反应器中。

“我们根据美国玛苏莱公司发明的喷淋塔和日本千代田公司发明的鼓泡塔的优势和特点,自主研发出了喷淋散射塔。”据陈耀都介绍,散射塔具有深度脱硫和脱硝的功能,且能耗比常规的脱硫塔节能35%以上,可采用氨基、钙基、镁基、钠基、造纸厂白泥、电池渣及各种碱性废液等作为吸收剂,喷淋散射塔与液相氧化、催化或气相氧化、催化等技术结合,可对烟气中的NO_x进行脱除,符合脱硝向低温、氧化发展的方向。此外,散射塔能有效清除粉尘PM_{2.5}颗粒物。

根据对散射塔工程实际验证,当散射塔入口烟尘含量在300mg/m³时,散射塔出口烟尘含量小于10mg/m³,并可以长期稳定地运行。

“一体两翼”布局

对于天壕环保的发展,据陈耀都介绍,今后天壕环保主要将采取EPC模式进行烟气综

合治理。在具体项目上,散射塔等核心设备将由天壕环保提供,其他设备则进行采购。由于公司拥有专利的散射塔技术塔身更低,因此更节省材料成本,气设备投入较常规散射塔可以节省10%,运行能耗保守估计可节省35%。

据了解,目前散射塔技术在宁夏、河北、天津得到了部分用户的认可,下一步将考虑向西北、西南、东北、华东、华南方向在中小工业窑炉上进行推广。“不仅是中小锅炉,经过改造,大型锅炉同样适用这个技术。”陈耀都说。

在具体项目推进上,用除尘来带动脱硫脱硝,是天壕环保切入烟气综合治理市场的重要战略。在王坚军看来,在雾霾越发严峻的逼迫下,工业企业对除尘越发引起重视。特别是去年推出0.2分钱/度的除尘电价后,无论外部还是内部因素,企业除尘的动力都在进一步加大,相对脱硫脱硝而言,除尘领域尚是一片蓝海。

在业绩贡献上,尽管天壕环保是新注册公司,预计当年即可实现可观的收入利润,公司未来的规划是过亿元的业绩目标,和公司节能板块比肩。

业内人士认为,此次合资公司成立后,天壕节能将形成节能和环保“一体两翼”的业务布局,在继续做强余热发电重资产业务的同时,开辟轻资产的烟气治理业务,形成靠资本和技术推动的双业务引擎,有利于公司轻重资产业务的平衡。

对此王坚军表示,未来将为天壕注入更多内容。此外,天壕目前还在密切关注新能源领域的项目,如果可能,天壕节能未来将打造节能、环保和新能源三大业务板块,变为“一体多翼”,最终成为高水准的环境能源综合服务公司。

新浪微博登陆纳斯达克

融资逾3亿美元

□本报记者 王荣

社交媒体平台新浪微博美国东部时间4月17日在纳斯达克挂牌上市。新浪微博此次发行1680万ADS(1ADS=1A类普通股),发行价格为17美元/ADS,最高募资金额达3.28亿美元。

未来发力数据广告

2009年新浪推出微博测试版,引发中国互联网行业的“微博热”。经过近4年多时间的激烈竞争,新浪微博的用户规模、活跃度和营收处于领先地位。今年3月底新浪微博正式更名为微博。

数据显示,2013年12月,微博月活跃用户达到1.29亿,日活跃用户达到6140万,分别同比增加了3240万和1630万。今年一季度数据显示,活跃用户数量还在继续增加,截至2014年3月底,微博月活跃用户增长到1.438亿,日活跃用户增长到6660万。分析人士称,微博用户结构出现了变化,三四线活跃用户增长,部分抵消了一线城市活跃用户数量的下降。

最近两年新浪微博的营收大幅增长,从2012年的6590万美元增长到2013年的1.88亿美元,净亏损从1.03亿美元降低到3810万美元。2014年第一季度,微博整体营收达到6750万美元,同比增长160.6%。

广告是新浪微博的主要收入来源。招股书显示,2012和2013年,新浪微博分别有77.4%和78.8%的营收源自广告和营销服务。

分析人士指出,目前微博的广告收入主要是展示广告,真正利用数据产生的广告占比很低。对此,新浪微博人士曾表示,公司正致力于通过对用户行为数据的充分挖掘,实现广告精准的推送,从而有效获得用户的关注和参与。

2013年12月,新浪微博有70%的月活跃用户在当月至少通过移动设备访问过一次微博。这意味着,未来移动端将是微博收入的另一增长点。目前移动端的广告占比不高。

新浪腾手转型

针对此次定价,微博董事长曹国伟指出,定价由市场决定,在市场不景气的情况下,能定位在17-19美元区间内还是比较满意。他介绍,新浪微博与新浪此前上市的定价、外部环境有着惊人的一致,新浪的持续发展最后赢得了市场的认可,微博未来发展也有广阔的空间。

发行前,新浪持有微博1.4亿股,占股比例77.6%;阿里持有微博3489万股,持股比例为19.3%;完成发行后,新浪持股比例下降为1.15亿,持股比例降为56.9%,阿里则兑现增持微博股份至32%,持股数上升为6513万。

按照发行价计算,新浪微博估值为35亿美元;此次募集的资金主要用来偿还2.5亿美元新浪借款。

曹国伟表示,微博独立上市后,新浪集团将腾出手来,规范新浪的发展,新浪将向移动化、视频化、垂直化,在财经、体育等垂直领域有所发展。

针对与微信的区别,曹国伟指出,微信是一个私密的平台,微博则是公开信息平台,两个产品各有需求。

阿里巴巴2013年凭借5.86亿美元投资,占据新浪微博18%的股份。新浪微博2013年营收的增长与阿里巴巴密切相关,2013年微博1.5亿美元的广告收入中,来自阿里集团的广告收入占33%。

此外,据消息人士透露,阿里巴巴最早有望于下周一递交IPO申请。曹国伟指出,阿里除给微博带来营收外,阿里巴巴还带来了数据和平台方面的合作。

同方股份进一步推进国际化

□本报记者 陈静

同方股份4月18日披露年报。公司2013年实现营业收入226.5亿元,与上一年度持平;归属于上市公司股东的净利润6.77亿元,同比增长10.2%;扣除非经常性损益的净利润为1.63亿元,同比下降10.5%。公司拟每10股派发现金红利1元(含税)。

公司表示,将继续坚持“技术+资本”的发展战略,进一步推进国际化进程,充分利用资本市场平台,通过并购重组等手段,实现技术、人才、市场和资本的国际化。

公司方面介绍,利润构成与上年有所不同主要体现在非经常性损益方面。公司本年度非经常性损益金额为5.14亿元,与上年同期的4.32亿元相比增加了0.82亿元,且构成也有较大不同。其主要原因是,公司在报告期内出售了所持有的百视通部分股权所确认的收益,以及继续持有的百视通等股票交易性金融资产公允价值增长;此外,公司整合处置了部分低效资产。

同方股份表示,将继续探索科技成果产业化的可持续发展之路,并坚持公司独特的产业发展模式,借助资本平台,推动产业上市,实现资本价值的最大化。对于2014年,公司计划总体经营目标在2013年销售收入基础上,保持5%左右的增长。

中色股份

获得印尼6.3亿美元合同

□本报记者 陈静

中色股份4月18日披露,公司4月17日与印度尼西亚PT DAIRI PRIMA MINERAL公司签署了工程承包合同,合同总价约6.32亿美元。

根据双方签署的《DAIRI铅锌矿EPC工程承包合同》,中色股份作为EPC合同的主要承包商承建印度尼西亚PT DAIRI PRIMA MINERAL公司位于印度尼西亚苏门答腊省的DAIRI铅锌矿项目,主要包括年处理100万吨矿石的铅锌开采、选矿和辅助及相关设施。合同总价约6.32亿美元,结算方式为信用证和TT付款,发包方按照合同协议价格的15%支付预付款。

中色股份表示,由于该项合同需达到必要的生效条件后方可生效,合同能否生效有不确定性;合同生效后随着工程承包项目的进展对公司的营业收入、利润总额将产生一定的影响。