

组织实施领航项目 创建特色产业园区

政策力促冰雪装备器材产业发展

□本报记者 于蒙蒙

6月4日,工业和信息化部、国家体育总局等九部门联合印发《冰雪装备器材产业发展行动计划(2019-2022年)》(简称《行动计划》),提出到2022年,我国冰雪装备器材产业年销售收入超过200亿元,年均增速在20%以上,开发一批物美质优的大众冰雪装备器材和北京冬奥会亟须装备,大幅提升供给能力,建立较为完善的综合标准化体系,培育一批具有国际竞争力的企业和知名品牌,创建若干特色产业园区,初步形成具备高质量发展基础的冰雪装备器材产业体系。

值得注意的是,本次行动计划的出台是对冰雪运动指导政策的细化。从去年下半年开始,从中央到地方已有多项政策出台。今年3月31日,《关于以2022年北京冬奥会为契机大力发展冰雪运动的意见》(简称《意见》)发布,明确指出将大力普及群众性冰雪运动,广泛开展青少年冰雪运动,加快发展冰雪产业。



新华社图片

四项举措

中国证券报记者注意到,本次《行动计划》从开发大众冰雪装备器材、实施精品示范应用工程、完善产业支撑体系、加强企业品牌培育四大方面提出了重点任务。在开发大众冰雪装备器材层面,《行动计划》指出,要紧扣“三亿人参与冰雪运动”需求,开发物美质优的冰场、雪场专用

装备和设施,有效降低冰场、雪场运营成本;研制安全性高、功能性强的冰刀、滑雪板、滑雪服等大众普及型个人运动器材。围绕2022年北京冬奥会、冬残奥会办赛参赛亟须,研制开发一批亟须冰雪装备器材。《行动计划》提出,要实施精品示范应用工程。措施包括开展“南展西扩东

进”冰雪装备器材示范应用;促进“冰雪运动进校园”装备器材示范应用;推动智慧冰雪运动场馆示范应用;打造冰雪休闲旅游综合体;开展冰雪赛事超高清制播示范应用。冰雪装备器材产业支撑体系亟待完善。《行动计划》指出,组织实施冰雪装备

器材标准领航项目;建设冰雪装备器材检验检测和认证机构;建立产业发展平台。此外,企业品牌培育有待加强。《行动计划》表示,要做强做大龙头企业,积极发展“专精特新”中小企业,培育冰雪装备器材知名品牌,创建冰雪装备器材特色产业园区。

政策细化

值得注意的是,《行动计划》的出台是对此前冰雪运动指导政策的细化。2018年9月5日,国家体育总局公布《带动三亿人参与冰雪运动实施纲要(2018-2022年)》(简称《实施纲要》)。《实施纲要》总体目标提出,到2022年,实现“带动三亿人参与冰雪运动”目标。《实施纲要》制定了阶段任务。2018

年至2019年,重点扶持一批群众性冰雪品牌项目;2019年至2020年,动员各方力量,逐步形成政府主导、社会协同、群众参与的发展格局,初步实现冰雪运动进校园、进机关、进社区、进家庭;2020年至2021年,冰雪运动“南展西扩东进”战略深入实施,冰雪运动基本覆盖全国各市区市;2021年至2022年,群众性冰雪运动发展态势基本形成,努力实现“带动三亿人

参与冰雪运动”目标。而上述《意见》提出,力争到2022年,我国冰雪运动总体发展更加均衡,普及程度明显提升,参与人数大幅增加,冰雪运动影响力更加广泛,冰雪产业蓬勃发展,产业规模明显扩大,结构不断优化,产业链日益完备。地方层面也在积极推进冰雪产业发展。2018年5月,《河北省冰雪产业发展

规划(2018-2025年)》(简称《发展规划》)发布,提出立足于培育河北经济新的增长极,建成冰雪产业强省。到2022年,全省滑雪场馆达到80个,滑冰场馆达到200个,冰雪产业规模达1200亿元;到2025年,全省滑雪场馆达到100个,滑冰场馆250个。培育10个国际品牌赛事和活动,打造10个冰雪产业龙头企业,冰雪产业总规模达1500亿元。

激活产业

冰雪产业正蓬勃发展。根据《2018中国滑雪产业白皮书》数据,2018年我国总滑雪人次再创新高,达2113万人次,同比增长14.4%。其中,滑雪场滑雪人次达1970万人次,同比增长13%。滑雪场较2017年增加39个,达742个。申万宏源研报指出,我国滑雪运动渗透率仍较低,距离发达国家和地区5%以上的滑雪运动渗透率有较大差距。对标美国1980年冬奥会极大促进冰雪运动发展,

中国冰雪产业将持续快速发展。中国将在2022年举办北京冬奥会,而在1980年美国举办了普莱西德湖冬奥会。这段时间也是美国滑雪运动大发展的时期,1970年-1979年间,滑雪人次从530万人飙升至5030万人,复合增速约28%。光大证券研报表示,在冬奥会的带动下,滑雪产业链将由个人装备、咨询服务、教育培训等延伸至雪场建设、雪场设备的生存制造等领域,并扩展至滑雪竞演业、传播媒

体等衍生行业。2022年,冬奥会赛事编制包括场馆运营、人力资源、医疗、通信等项目的预算规模为15.6亿美元,场馆投资的民间资本引入预计占比达到65%。同时,“三亿人参与冰雪运动”目标的提出,旨在鼓励以冰雪为带动,探索运动项目产业化发展道路。值得注意的是,包括装备、赛事、雪场、培训等多个领域市场潜力巨大。2015年北京冬奥会申办成功后,当年国内新增滑雪场108座,增幅首次突破20%。2017

年,中国滑雪总人次为1750万,一次性体验者人数占比由2016年的77.8%下降为75.2%。2017年,人均滑雪次数由2016年的1.33次上升为1.45次。国泰君安研报认为,在政策大力推动下,冰雪运动群众基础扩大与冰雪产业结构优化可期,中国冰雪产业有望将在北京冬奥会前后进入发展高峰期。重点推荐涉足冰雪运动装备的探路者及冰雪运动装备零售商三夫户外。

巨星集团董事长仇建平:

收购中策橡胶股权协同效应值得期待

□本报记者 陈一良

6月4日,巨星控股集团有限公司董事长仇建平接受中国证券报记者专访时表示,以现金方式联合收购中策橡胶集团有限公司(简称“中策橡胶”)46.95%股份,将有利于巨星科技在市场渠道方面与中策橡胶建立深度合作,扩大公司在汽车后市场领域的产品布局;有利于共同参与本次收购的杭叉集团提高其工业车辆产品的附加值及竞争力。看好中策橡胶发展前景,收购完成后协同效应将逐步显现。

联合收购

5月28日,巨星集团、巨星科技、杭叉集团、杭州海潮等相关方与杭州元信东朝股权投资合伙企业(有限合伙)(简称“元信东朝”)、绵阳元信东朝股权投资中心(有限合伙)、杭州元信朝合股权投资合伙企业(有限合伙)等8名中策橡胶股东签署了《支付现金购买资产意向协议》。本次中策橡胶100%的股东权益作价为123.5亿元,对应的中策橡胶46.95%股权总对价为57.98亿元(不含交易相关费用)。收购资金来源中,自有资金合计40亿元,来自巨星集团、巨星科技、杭叉集团等实缴出资额,其余部分将通过银行贷款筹措。巨星科技、杭叉集团、巨星集团、杭州海潮4家企业共同投资杭州中策海潮企业管理有限公司(简称“中策海潮”),专门用于以现金支付方式收购中策橡胶股权。巨星科技与杭叉集团拟向中策海潮各出资

11亿元,各占中策海潮注册资本的27.5%。交易完成后,中策海潮将受让中策橡胶合计46.95%股权。其中,巨星科技与杭叉集团将分别间接持有中策橡胶12.91%权益。由于投资方中的巨星集团、巨星科技、杭叉集团、杭州海潮4家均为仇建平控制的企业,因此本次交易构成关联交易。若交易完成,中策海潮将取得中策橡胶控股权。对于此次收购的原因,仇建平表示,“一方面考虑到参与收购的几家主体,包括两家上市公司现金流比较充裕,希望把资金用起来。同时,希望借此推动中策橡胶和巨星集团各板块业务协同发展,整合资源、提升效益。”

在中策海潮拟收购中策橡胶46.95%股权的同时,另一家上市公司彤程新材拟对上海彤中企业管理有限公司(简称“上海彤中”)进行增资,彤程新材拟持有上海彤中87.75%股权。增资完成后,上海彤中拟现金支付12.55亿元,向元信东朝购买中策橡胶10.16%股权,彤程新材将间接持有中策橡胶8.92%权益。

三家上市公司同时参与对中策橡胶股权的收购引起市场关注。对此,仇建平告诉记者,彤程新材是中策橡胶的多年合作伙伴,看好中策橡胶发展前景。此次,其与巨星集团、巨星科技、杭叉集团等收购方一同参与和中策橡胶原股东方的谈判,但与巨星集团等并非一致行动人。

整合加速

中策橡胶成立于1958年,总部位于杭

州,是国内轮胎行业龙头企业、世界轮胎企业10强企业,年产5050万套一千多个品种规格汽车轮胎和非汽车类轮胎。中策橡胶在全球160多个国家和地区拥有超过1200家经销商,旗下拥有朝阳、威狮、好运、全诺等知名轮胎品牌,产品线涵盖卡客车轮胎、乘用车轮胎、摩托车轮胎、工业工程轮胎、橡胶履带等。2018年,中策橡胶实现销售收入269亿元,同比增长5.31%。

仇建平告诉中国证券报记者,本次收购中策橡胶,将是巨星集团史上金额最大的一次并购。中策橡胶行业地位较高,业务前景好,管理团队也被各方认可。收购完成后,看好其与巨星集团各板块业务的协同效应。

“在杭州做橡胶产业其实并无太大优势,但中策橡胶的管理团队能将企业做到全国第一,且营收超过业内排名第二的企业100亿元左右,实为不易”。仇建平说,“从具体业务看,中策的轮胎更换业务,依托几十年来建立的全国经销体系,已做到业内最好。在汽车后市场,这块业务将给中策带来巨大收益。在对产品性能要求高的卡车轮胎生产领域,中策的产量达到全球第一。”

仇建平看好中策橡胶的轮胎产业链,并表示未来10年我国轮胎产业将面临行业整合加速,行业集中度快速提升的时期,国内轮胎行业约400家厂商中的大部分将被整合。

“在发达经济体中,一个国家经过整合兼并后的轮胎企业一般只有几家,而我们

有几百家。相信国内轮胎企业的兼并调整期很快就会到来。”仇建平说,“普利司通和米其林等轮胎品牌已做到了近300亿美元的营收,中策橡胶立足中国市场,开拓海外市场,争取未来做到100亿美元营收是有可能的。”

业务协同效应方面,仇建平表示,对于主业为工具五金产品的巨星科技和以工业车辆产品为主业的杭叉集团而言,与中策橡胶的合作都将有利于业绩提升。

从巨星科技看,通过本次交易,其将在市场渠道方面与中策橡胶建立合作,扩大在汽车后市场领域的产品布局,依托中策橡胶密集的线下网点及经销商网络为客户提供汽车维修及养护一体化服务,提升巨星科技在汽车后市场的品牌影响力和综合竞争力,助推巨星科技做大做强工具五金产业。

“巨星科技的渠道资源也将给中策橡胶带来收益。”仇建平表示,巨星科技重要合作伙伴世界零售业巨头沃尔玛每年销售的轮胎产品约50亿美元,但与中策橡胶并无合作。巨星科技未来将与中策橡胶共享沃尔玛的渠道资源,搭建二者间的合作机制。

轮胎作为主要产品核心零部件的杭叉集团或更直接受益于本次收购。仇建平介绍,本次交易完成后,中策橡胶可发挥其在轮胎研发、生产等方面的优势,为杭叉集团提供更高技术含量及定制化的轮胎产品,提高杭叉集团工业车辆产品的附加值及市场竞争力。

5月上市公司股份回购规模环比大增

□本报记者 张玉洁

5月大盘表现低迷,多家公司选择此时公布回购计划或实施回购。按照相关规定,上市公司需在每月前3个交易日披露最新回购进展。国金证券研报数据显示,5月A股上市公司回购规模达到183.94亿元,远高于4月份的60.76亿元的水平。

大额回购频现

美的集团、恒力股份、新希望、苏宁易购等公司累计回购金额规模超过5亿元,回购金额居前。其中,美的集团和恒力股份已实施回购金额均已经超过10亿元。美的集团公告称,截至5月31日,公司累计回购4001万股,支付总金额为19.92亿元。根据美的集团的回购计划,回购价格不超过55元/股,回购数量不超过12000万股且不低于6000万股。如果以顶格收购计算,预计公司最多将支付66亿元用于回购。从目前的进度看,公司已经完成了最低回购规模的2/3。恒力股份表示,截至5月31日,公司已累计回购8701.53万股股份,占公司目前总股本的1.72%,支付总金额12.24亿元。恒力股份去年10月底披露的预案显示,将在相关股东大会审议通过之日起6个月内,以不超过18元/股的价格,通过集中竞价交易方式回购公司股份,回购资金总额不低于10亿元,不超过20亿元。从目前情况看,恒力股份回购规模已经超过方案的最低规模。整体来看,发布股份回购计划并积极实施大额回购,对相关公司的股价支撑作用明显。其中,恒力股份公布回购预案时,股价约为14元/股,公司今年股价一度飙涨至20.58元/股,最新价格收于16.54元/股。在巨额回购计划叠加行业转暖确定的预期背景下,新希望股价自今年2月就已经超过了回购计划的顶格价格。公司已于2月起暂停实施回购。目前,公司已回购金额达到5.58亿元,略低于回购计划最低规模6亿元。公司股价6月3日股价一度飙升至21.45元/股,创历史新高。

此外,中国电建、信邦制药、完美世界等公司目前累计回购规模均已超数亿元。近日公告显示,分众传媒、拉芳家化、中远海发和浙江龙盛等多家企业已经于5月完成了其回购计划。其中,浙江龙盛和分众传媒分别耗资6.81亿元和15.13亿元完成其回购计划。而中远海发已实际回购约7962.7万股,使用资金总额约2.33亿元,回购资金已达上限。

发布回购计划

近日多家上市公司发布股份回购计划,目前股价难以反映实际价值是这些上市公司实施回购的主要原因。大多数公司计划将回购股份用于员工持股计划。不过,由于近期大盘走势低迷,这些回购计划对公司股价提振作用并不明显。东阿阿胶回购预案中规模较大。公司5月24日发布公告,拟以不低于7.5亿元且不超过15亿元,以集中竞价交易方式回购公司股票,回购价格不超过45元/股。本次回购的股份拟用于实施员工持股计划或股权激励。公司公告回购计划次日股价有所表现,但随后回调至回购预案发布之前的价格区间。此外,金固股份近日公告称,拟使用自有资金或自筹资金回购2亿元-4亿元公司股份,回购股份将依法注销并减少公司注册资本,回购价格不超过16元/股(含);若按本次回购资金总额上限、回购价格上限进行测算,预计回购股份总额约为2500万股,约占目前公司总股本的2.47%。公司发布预案期间,股价约为9元/股,距离公司回购计划顶格价格差距接近一倍。不过,预案发布后公司股价并未得到明显提振。

拟注入杭钢集团金属品及原燃材料贸易板块 杭钢股份欲延伸产业链

□本报记者 张兴旺

杭钢股份6月4日晚间披露重组预案,公司拟向商贸集团发行股份购买冶金物资85%股权、杭钢国贸85%股权,支付现金购买冶金物资剩余15%股权、杭钢国贸14.5%股权;向东菱股份发行股份购买东菱商贸100%股权;向富春公司支付现金购买其下属商贸业务板块经营性资产及负债,含杭钢香港100%股权、富春东方100%股权及除前述股权外的下属商贸业务板块经营性资产及负债。本次交易将实现杭钢集团金属品及原燃材料贸易板块的整体上市。

实控人不变

根据公告,本次重组交易对方为商贸集团、东菱股份及富春公司。其中,商贸集团为杭钢集团的全资子公司,东菱股份为杭钢集团控股子公司,富春公司为商贸集团的全资子公司。杭钢集团为上市公司控股股东。根据《重组管理办法》等法律、法规及规范性文件的相关规定,本次交易构成关联交易。

根据预案,本次重组前60个月内,杭钢集团始终为上市公司的控股股东,浙江省国资委始终为上市公司的实际控制人。本次重组后,杭钢集团仍为上市公司的控股股东,浙江省国资委仍为上市公司的实际控制人,本次重组不会导致上市公司实际控制人变更。

预案显示,鉴于本次交易标的交易价格尚未确定,本次交易的最终股份支付数量、对各交易对方股份支付数量将至迟在重组报告书中予以披露。

产业整合

杭钢股份2019年一季报显示,公司实现营业收入65.21亿元,同比下降0.32%;归属于上市公司股东的净利润4.38亿元,同比下降12.96%。

公告显示,上市公司目前以钢铁制造为主业,产业布局相对单一,如未来钢铁行业利润在产业链上下游发生转移,上市公司的盈利能力将受到较大影响,抗风险能力相对较弱。在此背景下,本次注入杭钢集团下属的金属品及原燃材料贸易资产,将有效实现上市公司产业整合,完善和优化原有产业链布局,形成细分行业闭环,将进一步提升上市公司整体经营效率,增强可持续盈利能力。

通过本次重组,上市公司将新增以钢材、金属品、冶金炉料等贸易业务为主的金属品及原燃材料贸易板块,进一步延伸和完善钢铁原材料采购、钢铁生产制造、销售的一体化产业链,优化供应链资源及渠道配置效率,增强上市公司在产业链上下游的竞争力和话语权。

据公告,本次交易将实现杭钢集团金属品及原燃材料贸易板块的整体上市。金属品及原燃材料贸易资产进入上市公司后,将与上市公司原有钢铁生产制造业务、金属贸易服务平台业务等产业有效联动,并有助于减少实质关联交易的规模和频次。上市公司业务集成程度和业务独立性将有效提高,钢铁产业链进一步延拓和完善,上市公司整体经营能力和可持续发展能力得到增强。