

兖矿集团与山东能源集团合并方案出炉

□本报记者 康书伟

8月14日晚间,ST地矿、兖州煤业等公告,兖矿集团股东方批准了兖矿集团与山东能源集团的合并方案,兖矿集团更名为“山东能源集团有限公司”作为存续公司。

山东能源集团和兖矿集团、山东高速集团和齐鲁交通发展集团四家山东省属企业筹划合并同类项重组事宜宣布1个月,相关重组方案浮出水面。随着相关重组方案的公布,对四大企业集团旗下相关上市公司的影响开始显现。

联合重组

7月12日晚间,山东高速、兖州煤业、新华医疗等、ST地矿等相关上市公司公告,同处高速公路领域的山东高速集团与齐鲁交通发展集团、同处煤炭行业的兖矿集团与山东能源集团将进行联合重组。

1个月,相关重组方案出炉。8月12日,山东高速、山东路桥以及港股公司齐鲁高速公告称,山东高速集团、齐鲁交通发展集团的联合重组拟以山东高速集团吸收合并齐鲁交通发展集团的方式实施。合并完成后,齐鲁交通发展集团注销,山东高速集团作为合并后公司继续存续。

两天后,兖矿集团与山东能源集团的重组方案得以公布。兖矿集团更名为山东能源集团

有限公司作为存续公司,合并前山东能源集团和兖矿集团的资产、负债、业务、人员、合同、资质及其他一切权利与义务由存续公司承继、承接或享有,合并前山东能源和兖矿集团的下属分支机构及下属企业股权或权益归属于存续公司。

按2019年财务数据测算,重组后的山东能源集团、山东高速集团资产总额将分别达到6379亿元、9452亿元,营业收入分别达到6371亿元、1237亿元。

根据山东省给予两家新组建集团的定位,新山东能源集团定位为山东省能源产业的国有资本投资公司,在巩固发展煤炭、煤电、煤化工三大传统产业的同时,大力发展高端装备制造、新能源新材料、现代物流贸易三大新兴产业,积极打造全球清洁能源供应商和世界一流能源企业。新山东高速集团定位为山东省交通基础设施领域的国有资本投资公司,大力发展交通基础设施核心业务,打造主业突出、核心竞争力强的交通基础设施投资建设运营服务商和行业龙头企业。

此次重组的企业集团下辖多家上市公司。其中,兖矿集团下属上市公司包括兖州煤业、兖煤澳大利亚以及ST地矿,山东高速集团旗下包括山东高速、山东路桥以及中国山东高速金融

影响不一

集团三家上市公司,齐鲁交通发展集团的上市平台为港股上市公司齐鲁高速,山东能源集团下属A股上市公司为新华医疗,旗下另一家公司山东玻纤已经启动A股发行程序。

目前重组仍停留在股东层面,不涉及资产和业务的重组,对相关上市公司的影响整体并不明显。

从目前披露的信息看,兖州煤业、ST地矿受影响不大。相关公司表示,本次合并不涉及公司重大资产重组事项,不涉及公司控股股东和实际控制人变更,亦不会对公司的正常生产经营活动构成重大影响。目前公司生产经营一切正常。

新华医疗表示,自本次合并的交割日起,兖矿集团将通过淄矿集团持有新华医疗28.77%股权。兖矿集团同时表示,未来12个月内,兖矿集团没有对公司主营业务做出调整的计划;没有对公司资产及负债做出购买或置换的重组计划;与新华医疗不存在实质性同业竞争。

由于山东能源集团旗下公司持有的相关上市公司股份将由兖矿集团承接,中泰证券和日照港相关股东持股情况将发生变化。中泰证券表示,本次合并完成后,新汶矿业集团有限责任公司100%股权将归属于兖矿集团,届时兖矿集团将直接及间接持有公司10.04%的股份。日照港表示,兖矿集团将承接山东能源集团下属的淄博矿业集团有限责任公司持有公司2.35%的股份,合计直接及间接持有公司的股份将提



在圆通速递总裁潘水苗这位“从股东做到员工”的职业经理人看来,快递企业以服务立身,以品质驱动发展,全面数字化转型、提升管理的颗粒度、用科技为企业发展赋能,是快递企业持续发展的必由之路。

圆通速递总裁潘水苗：全面数字化转型 用科技为发展赋能

□本报记者 徐金忠

从龙头到寡头

“疫情对企业的经营多少有一些影响。”潘水苗表示,快递行业直面疫情冲击,圆通速递也不例外。

同时,快递行业的高增长确定性强。“今年快递业增速预计会超过18%。从上半年的情况看,行业整体增长了大概25%。这与疫情带来的变化有直接关系。一批喜欢线下消费的人因为疫情转向线上,且时效和价格的体验比想象得要。这部分客户养成了线上消费习惯。同时,各种形式的直播、新兴电商平台崛起,为快递行业提供了新的增量。这两个因素带来了快递的更高增速。从目前情况看,并不像疫情以后的报复性消费,而是消费习惯的改变或消费形态的改变,线上渗透率可能会进一步增加。”潘水苗表示。

快递行业变化的背后是竞争合作的大棋局。一直以来,“通达系”在快递行业跑马圈地、合纵连横,形成了“龙头军团”。“但快递行业未来的竞争格局将从龙头竞争迈向寡头竞争。中国市场的包裹量比世界上其他国家和地区的包裹总量还要多,但国内市场不需要这么多快递企业,最终会有洗牌。从海外市场看,通常2-3家快递企业占据95%以上份额。目前,‘通达系’每家企业市场占有率都是百分之十几或二十出头。”潘水苗认为。

至于寡头竞争的局面如何形成,潘水苗认为主要有两种途径:一种是资本层面的整合。例如,收购、兼并、整合,海外快递企业走的是这条路。通过不断的收购兼并,慢慢成为行业寡头,但不是垄断竞争。国内快递行业因为加盟制的特殊情况,收购兼并方面难度较大。第二条路径则是价格战。“价格战不是取胜的手段,但会加速行业分化。竞争力弱的企业业务量或盈利能力不断下降,竞争能力强的企业发展较快。”潘水苗说。

5G等新技术成零售创新发展引擎

□本报记者 潘宇静

在近期举行的2020中国国际零售创新大会上,多家企业高管认为,数字化转型是发展引擎。中国连锁经营协会秘书长彭建真指出,上半年线上零售在社会消费品零售总额占比达到25.2%,比2019年提高近5个百分点。

技术促发展

技术促发展路径日益清晰,企业数字化基础设施建设逐渐完善。汉堡王中国区CEO朱富强表示,几年前汉堡王所有点餐都是来自柜台。目前,线上外送平台点餐占比达到45%-50%,大屏自主点餐占比为20%-25%,APP、小程序点餐占15%-25%,而传统的柜台点餐占比降至15%-16%。

红星美凯龙家居集团股份有限公司总裁谢坚说:“红星美凯龙做了五万多场直播,线上销

售帮助我们在公海精准捞到鱼。”

印力集团董事长兼总裁丁力业分享了其对商业地产未来发展的看法。他表示,商业地产进入新的时代。以前商业地产更多是靠资产升级,如今要从专业性、服务能力、生态圈、数字化创新等方面着手。

首旅酒店总经理孙坚表示,从产品的角度看,智能化、智慧化、AI机器人的应用,将会从过去只是一种装饰,或一种概念,慢慢变成实用功能。未来,数字化、人工智能、AI技术的应用会带来便利的产品。特别是在企业组织管理能力上,数字化推动业务流程的在线化,形成数字化管理闭环。

喜茶媒体公关高级总监霍玮表示,喜茶十分重视数字化的作用。“我们有3000万的线上会员,有利于我们更好地做一些产品研发,对大数据进行挖掘,对消费者进行画像。数字化能够帮助供应链省时省力去备货,大数据能够帮助形成好的决策工具。”

数字化转型

圆通速递将祭出怎样的求胜法宝?潘水苗表示,快递企业以服务立身,以品质驱动发展,全面数字化转型,提升管理的颗粒度,用科技为企业发展赋能,将是圆通速递的发展之路。

资料显示,潘水苗1991年毕业于浙江大学工业自动化专业,获硕士研究生学位。历任杭州鸿雁电器有限公司总经理,东方通信股份有限公司总裁、副董事长,浙江万马集团有限公司总裁兼浙江万马电缆股份有限公司董事长;2012年3月至2019年3月,潘水苗任职于上海云锋新创股权投资中心(有限合伙),历任董事、执行董事、董事总经理等职务。而上海云锋新创股权投资中心(有限合伙)则位列公司前十大股东(2020年一季报数据)。潘水苗戏称自己是“从股东做到员工”的职业经理人。圆通速递选择的数字化转型、品质驱动发展战

消费习惯发生改变

谈到零售企业的数字化转型,苏宁科技集团常务副总裁荆伟指出,判断一家企业是不是真正做数字化转型,而不仅仅是信息化,一个标准是技术团队是否参与决策过程。“技术团队参与共同决策,使得我们的业务、经营、管理、智能化在每个环节同步。数字化使得业务和能力协同,这对企业发展至关重要。”

欧亚集团总经理助理兼CIO高岗直言,产业发展是以科技为出发点,不是以业务需求推动技术升级。洋河股份CIO余腾江说,技术的本质是服务于业务,技术能否成功,更多取决于业务本身的逻辑是否成立。达达集团创始人、董事会主席兼CEO副佳祺表示:“本地零售的数字化是未来五到十年最大的机会。”

彭建真表示,传统企业的到家业务井喷,线上零售维持了较高增速。今年上半年,线上零售

高到7.8%。

山东高速和港股上市公司中国山东高速金融集团有限公司表示,该吸收合并目前不涉及公司重大资产重组事项,亦不会对公司正常经营活动产生影响。

山东路桥、齐鲁高速则因为历史股权问题,山东高速集团和齐鲁交通发展集团的吸收合并会引发控股股东持股比例的变化。

对于山东路桥而言,其第一、二大股东分别为山东高速集团和齐鲁交通发展集团。重组完成后,山东高速集团及其子公司持有的公司股份总数预计将上升至7.66亿股,占公司股份总数的68.38%,但不涉及公司控股股东及实际控制人变更,不会对公司正常生产经营产生重大影响,对公司的其他影响尚无法判断。

港股公司齐鲁高速面临的问题则较为特殊。目前,山东高速集团旗下的山东高速投资控股有限公司持有公司5.19%股权,该等股份被视为公众持股,其余公众持股占公司总股本的19.81%,合计为25%。联合重组完成后,山东高速集团及山东高速投资持有的股份将不被视为公众持股。因此公司公众持股比例将低于规则允许的25%这一最低公众持股量规定。公司表示,为解决这一问题,所应采取的措施包括新增发股份、山东高速集团减持足够的股份。此外,齐鲁高速表示,联合重组如获付诸实施,可能触发山东高速集团强制全面要约收购。

恒大物业拟235亿港元引战投

□本报记者 张军

8月13日晚间,中国恒大发布公告称,旗下物业管理业务将引入235亿港元战略投资,以支持物管业务发展。此次拟引入的战略投资者阵容豪华,包括中信、光大控股等大型央企,马云持股的云峰基金、红杉资本等投资基金,以及腾讯、周大福等知名企业。

有专家表示,此举是为上市做准备。从引入的战略投资者看,市场认可恒大物业的巨大发展潜力。

或为上市做铺垫

公告显示,公司为物管业务引入有声誉的投资者,将提升其企业形象、专业化水平,以支持发展。恒大物业此次拟引入的战略投资者共14位。除上述机构外,还包括一位个人投资者陈凯韵。其个人认购5.373%的股份,对价为45亿港元,是本次认购比例最高的投资者,也是唯一的个人投资者。

本次交易完成后,恒大物业将由战略投资者持股28.061%,由恒大集团持股71.939%,仍为恒大集团间接非全资附属公司。截至2019年末,恒大物业实现税前利润约为12.34亿元。截至2020年6月30日,恒大物业未经审计的净资产总额约为27.73亿元。

中国恒大2019年年报披露,2019年公司物业管理收入为43.8亿元,同比增长7.6%。

克而瑞数据显示,截至2019年末,恒大物业的运营主体金碧物业在管面积达3.52亿平方米,排名第四,仅次于万科物业、碧桂园服务和彩生活。

根据金碧物业官微信息,公司员工近7万人,在管项目超过1200个,遍布全国280多个城市,合约管理面积约5亿平方米,管理业态涵盖中高端住宅、甲级写字楼、旅游综合体、城市综合体、学校及会所运动中心等。

7月31日,中国恒大公告称,公司可能分拆集团物业管理服务及相关增值服务业务于港交所独立上市。

易居研究院智库中心研究总监严跃进表示,此次引入战略投资者,是为上市做准备。中国恒大经营规模大,其物业发展会获得更多支持。红杉资本、腾讯等投资者参与本次认购,表明其看好恒大物业未来发展。

备受资本市场青睐

物业企业通常具备轻资产结构、现金流充足等方面优势,近年来备受资本市场青睐。

今年以来,房企分拆物管业务上市热潮持续。6月24日,雅城集团、荣万家、合景悠活向港交所递交招股书,金科股份宣布拟赴港上市申请材料获受理。值得一提的是,今年上半年上市的物业企业大部分获得超百倍的超额认购,且上半年港股物业板块涨幅较大。其中,宝龙商业涨幅为90.66%,银城生活服务为196.32%,时代邻里为116.02%。

目前,在“碧万恒融”4家头部房企中,仅剩万科物业没有明确上市计划。在TOP10房企中,除绿地控股、龙湖集团外,均已或计划分拆物业板块上市。

光大证券房地产行业首席分析师何楠告诉中国证券报记者,在地产业务链多元化业务过程中,分拆物业上市表现较为成功。2018年3月住建部发布《关于废止物业服务企业资质管理办法》,取消了物业行业的行政管制,行业进入了较快发展阶段。相关企业拆分物业板块上市,可以扩大业务规模。“预计拆分物业板块上市潮将延续。”

克而瑞物管研究数据显示,从市值方面看,截至2019年底,24家物业服务上市企业市值总额2355.9亿元。从市盈率角度看,物业服务企业市盈率多超过40倍,拥有较高的估值。值得注意的是,部分物业公司市值跑赢母公司。截至8月14日,绿城服务的市值要高于绿城中国。

国信证券研报认为,物业行业续约率高,类似“坐地收租”的商业模式是支撑高估值的一个因素。此外,业绩增长确定性高,单位面积毛利率提升具备想象空间。这些因素都支撑物业行业的高估值。预计2030年行业规模有望达到3.2万亿元。



新华社图片