

标的公司原股东仅入股一年即获利超10倍

兔宝宝拟溢价收购亏损资产

本报记者 王登海 北京报道

受房地产市场精装房比例不断增长,以及受家具定制化、成品化趋势的影响,德华兔宝宝装饰新

高溢价收购

近一两年来,兔宝宝发起多项对外投资导致公司营运资金不足,不断向银行申请流动资金借款,使得短期借款暴增。

为了加强全装修工程领域的业务拓展能力,近日,兔宝宝公布了《关于公司子公司收购青岛裕丰汉唐木业有限公司70%股权的公告》,公告称,公司拟7亿元受让漆勇等持有的青岛裕丰汉唐木业有限公司(以下简称“裕丰汉唐”)70%的股权,本次交易完成后,裕丰汉唐将成为兔宝宝间接控股子公司并纳入公司合并报表范围。

被并购的裕丰汉唐成立于2006年,是一家专注于房地产精装修工程配套业务的公司,产品系列主要有整体厨房、衣柜、卫浴柜、玄关柜、衣帽间等。

根据《资产评估报告》,裕丰汉唐公司股东全部权益价值采用资产基础法评估的结果为3亿元,采用收益法评估的结果为10.056亿元。

本次评估最终采用收益法评估结论,裕丰汉唐公司股东全部权益的评估价值为10.056亿元,与账面价值2.51亿元相比,评估增值7.8亿元,增值率为346.71%。

根据披露的信息,裕丰汉唐成立时的注册资本为20万美元,到2017年11月裕丰汉唐第二次增资前,裕丰汉唐系青岛正宇投资有限责任公司(以下简称“青岛正宇”)全资子公司,出资额为1263.63万元。

业绩承诺之疑

漆勇等人虽然做出了业绩承诺,但公司并没有详细披露其是否具有履约能力、履约担保措施、不能如期履约的制约措施等细则。

兔宝宝此次溢价收购裕丰汉唐70%股权,与标的方给出的业绩承诺不无关系。

根据双方签订的协议,治理股东(即漆勇、赵越刚)承诺,标的公司在2019年、2020年、2021年三个会计年度实现的净利润应分别不低于7000万元、1.05亿元、1.4亿元。

披露的信息显示,2017年~2019年上半年,裕丰汉唐合并报表归属

连续对外收购

近两年来,兔宝宝发起多项对外投资导致公司营运资金不足,不断向银行申请流动资金借款,使得短期借款暴增。

作为收购方的兔宝宝,近两年来,受房地产市场的影响,业绩增速已现压力。

2018年,由于销售费用、管理费用、财务费用三项费用分别同比增加2091.47万元、2850.98万元、2776.44万元,兔宝宝增收不增利,实现营业收入43.06亿元,同比增长4.54%,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2.50亿元,同比降低20.05%。

2019年,兔宝宝既定目标是实现

上接《B16

破局“关键”

事实上,国家以及各地方政府在租售并举以及相关长租公寓扶持政策上已在逐步推进,但进程却相对缓慢。

早在2017年,我国首部专门针对住房租赁和销售的法规《住房租赁和销售管理条例(征求意见稿)》就已经开始向社会公开征求意见。时至今年5月11日,国务院办公厅才将住房租赁条例加入2019年的立法工作计划。

各地方政府也相继推出增加公寓供给、给予租金补贴等支持性政策。5月21日,北京市通州区发布人才公寓配租通知,对符合条件的予以减免租金。5月10日,广州市住建局发布《人才公寓管理办法》征求意见稿,同样提出租金补贴措施。5月13日,南京市发布全国首个针对博士生的人才安居政策,对在南京相关企业工作的博士提供买房、租房等政策支持。

今年年初,上交所也表示19

材股份有限公司(002043.SZ,以下简称“兔宝宝”)正将自身定位由基础板材供应商向全屋定制服务商转型。

为此,兔宝宝近期拟高溢价收

在第二次增资时,新增股东青岛隆宇投资管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“青岛隆宇”),漆勇和赵越刚,分别出资1420万元、710万元、1065万元。青岛正宇和青岛隆宇均为漆勇控制企业。

2018年6月,裕丰汉唐出现了一名新的自然人股东王立新,新增出资145万元,出资比例为2%。

2018年11月,裕丰汉唐的注册资本由7245万元增加至8169.82万元,由新股东德清兔宝宝金鼎资产管理合伙企业(有限合伙)(以下简称“金鼎投资”)、青岛松祥股权投资

购一家仍在亏损中的装修企业,质疑也随之而来。

《中国经营报》记者注意到,此次高溢价收购、高业绩承诺并收购背后,多名投资机构以及自然

合伙企业(有限合伙)(以下简称“松祥投资”)和青岛海都青松创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“青松投资”)分别新增出资462.41万元、154.41万元和308万元,出资比例为5.66%、1.89%、3.77%。

根据《股权转让协议》,标的股权(即标的公司70%的股权)对应的评估价值为7.0392亿元,在此次交易中,赵越刚转让部分出资额,获得转让价款8535.78万元,金鼎投资、青松投资、松祥投资、自然人股东王立新将全部出资转让出去,分别获得转让价款5659.98万元、3769.97万

元、1890万元、1774.82万元。天眼查显示,松祥投资成立于2018年5月,青松投资成立于2018年4月,而金鼎投资系由兔宝宝参与投资设立的并购基金,兔宝宝公司系基金的有限合伙人,持有81.08%的有限合伙份额。

这意味着,近一两年来,裕丰汉唐的投资者,均获利颇丰。比如2018年6月增资的王立新,短短一年,其145万元出资额即增值为1774.82万元,翻了10倍有余。

对此,记者致电并致函兔宝宝,截至发稿,未收到公司回复。

有了政策加持,激光电视似乎迈出了“开挂”的节奏。公开资料显示,2014年海信推出全球首台100英寸激光电视,开启了中国超大尺寸电视和激光电视的时代,随后吸引了一大批激光电视的追随者,包括LG、长虹、康佳等全球200多家整机企业加入,上下游产业链企业超过100家。

中怡康数据显示,2018年激光电视零售量同比增长483.23%,2019年第一季度,彩电市场整体规模下降1%左右的情况下,激光电视同比增长



兔宝宝近期拟高溢价收购一家仍在亏损中的装修企业,质疑也随之而来。

本报资料室/图

激光电视“突围战”

本报记者 李瑞娜 北京报道

“怎样的技术路线更有未来,行业充满了激烈争论,但是我们认为‘激光显示’无疑是这其中最好的‘潜力股’。”日前,海信集团董事长周厚健对激光电视的推崇再度引发行业讨论的浪潮:激光电视究竟是“未来之光”,还是过渡之桥?

在电视机发展史上,每一次技术革新都伴随着质疑,尤其是经过等离子与液晶电视的生死之战,激光电视“突围

企业争食“蛋糕”

由于脱胎于投影技术,激光电视一贯被视作拥有激光光源且具有超短焦投射影像功能的投影机,本质上被归类于激光投影机(投影仪),属于办公设备,从10多年前就开始在办公、会议、教育、培训等商用领域销售。

不过,完善了音响设备、抗光幕布等配件后,如今激光电视正试图在大屏领域一展身手,并成为如今电视行业疲软态势下,企业发展的突围武器。

日前,在首届全球激光显示技术与产业发展论坛上,中国电子视像行业协会副秘书长彭健锋直言,国家“十三五”规划已明确将激光显示列为新型显示技术的重点发展方向,且被誉为第四代显示技术,在当下的品类角逐中,更契合客厅大屏化场景。

有了政策加持,激光电视似乎迈出了“开挂”的节奏。公开资料显示,2014年海信推出全球首台100英寸激光电视,开启了中国超大尺寸电视和激光电视的时代,随后吸引了一大批激光电视的追随者,包括LG、长虹、康佳等全球200多家整机企业加入,上下游产业链企业超过100家。

中怡康数据显示,2018年激光电视零售量同比增长483.23%,2019年第一季度,彩电市场整体规模下降1%左右的情况下,激光电视同比增长

过渡还是主流?

正是由于屏幕与常规电视有异,有分析指出,激光电视借此脱离面板价格周期来带动电视价格波动,或许能够为企

业赢得平稳的利润源泉。众所周知,在等离子与液晶电视的较量中败下阵来后,液晶电视一度成为彩电行业主流形态,直到OLED电视与激光电视陆续登上舞台分庭抗礼,逐渐形成三足鼎立的发展局势。

不过,由于液晶面板受供需影响价格周期波动,时常与下游电视机整机生产企业在盈利上“此消彼长”,一旦面板价格过高,电视机企业便迎来成本大幅上升,甚至导致亏损,反之,面板价格过低则会给面板厂商带来风险。

集邦咨询光电研究中心(WitsView)最新调查显示,如今已经进入新一轮的面板价格波动周期。由于电视面板价格普遍已低于现金成本,导致面板厂亏损持续扩大,包含韩国、中国大陆及台湾地区面板厂商皆从9月开始针对电视面板产品,以期改善供需并稳定价格,如华星光电(CSOT)针对T2(8.5代线)进行机台改造,因此从9月开始至年底,T2投产预估减少两成。京东方(BOE)合肥10.5代线以及彩虹光电(CHOT)8.6代线至年底的投产也调降两成左右。广州夏普(SHARP)10.5代线面板厂也在电视市况不佳下,今年暂缓量产计划。

战”也颇受关注。业内人士指出,激光电视就其根源与“投影”渊源颇深,其显示技术早于20年前就已出现,并非当代的新物种,但确实在80英寸的大屏领域具有公认的价格优势。

海信集团相关工作人员提供给《中国经营报》记者的相关资料显示,海信已经将激光电视作为日后推进的重点领域,并力图吸引其他同行加入,“包括LG、长虹、康佳等全球200多家整机企业加入,上下游产业链企业超过100家。”

398.49%,2019年上半年,激光电视在中国市场80英寸及以上电视销售量占比为58%,预计到2022年,激光电视年复合增长率将达92%。

“怎样的技术路线更有未来,行业充满了激烈争论,但是我们认为‘激光显示’无疑是这其中最好的‘潜力股’。”周厚健表示,当前正处在LCD、OLED、Micro LED、激光显示等各种显示技术不断发展、交替或彼此取代的动荡时期,海信要在激光电视上努力追求的根本原因,在于给消费者带来了实用与实惠。

对于激光电视的优势,周厚健将其归纳为五个方面:一是由于激光电视是反射成像的被动发光,具有明显的健康护眼效果;二是激光具有极高的光谱纯度,色彩准确,拥有最好的“颜色表达”能力;三是激光电视具有节能环保的巨大优势;四是大屏幕消费时代已来临,激光在大屏幕上具备众多优势;五是液晶或OLED不具备成本快速下降的条件。

对此,家电产业分析师梁振鹏表示,激光电视与液晶电视的根本不同在于屏幕,激光电视采用独特的幕布材质,不再依赖液晶面板,这使得其在85英寸以上的尺寸领域拥有无可争议的价格优势,“100英寸的液晶电视售价在几十万元,而激光电视几万块就可以搞定,是前者的十分之一。”

年推动公募REITs试点,加快发展住房租赁REITs。

业内观点普遍认为,长租公寓格局发展的关键在于政府能否加速深化长租公寓扶持政策以及租售同权的实质性落地进展。

“从政府来讲要总结两年来推行长租公寓政策政策落实以及推进完善的情况,要强化政策实施,特别是各地根据不同情况推出可操作、可实施、可执行的政策,政策一定要深化。”宋丁认为。

克而瑞广州区域首席分析师肖文晓则认为政府不仅要落实好“租售同权”,还要厘清好政府与市场之间的关系。“有些工业用地、商业用地改建成的长租公寓,其水电费一直不能享受民用水电标准,‘租购同权’更多地地在各个地方停留在纸面上,而针对租赁企业的税收优惠、融资支持等等都还需要进一步的落实。这些问题不解决好,都会束缚这个行业的健康发展。

我不赞成直接给租赁企业财政补贴,这很容易制造一种‘伪繁荣’的景象,政府需要做的是厘清市场参与者的关系,制定好市场的规则,把目前阻碍住房租赁业务发展的一些不必要的行政障碍和政策障碍拿掉,剩下的就可以交给企业,交给市场。”

“租售同权”以及企业经营方面,龙斌也表示有探讨借鉴之处。“政策在税收方面,包括在长租公寓的承租人能不能获得像购房人就业、落户这些方面的相应政策、同等待遇,其实是值得探讨、推进的,长租公寓才有比较好的发展,另外在经营长租公寓方面,从国际惯例上看,美国是租和售、重资产与轻资产相结合,当有些自己持有的重资产,做的比较好,以后可以卖出去,获得收益,那么对经营会产生有利的影响,这一块也值得借鉴。”

龙斌同时指出,政府在资本支持政策方面对长租公寓发展的重

要性。“它的发展模式不应该是靠租金或租金差价来维持收益,而是要把长租公寓经营得越来越值钱。而且运营资本和资本市场是有通道关系,就像REITs基金,可以从资本市场获得源源不断的资金。然后来维持长租公寓长线经营。这样的效果可能要好很多,最重要的政府在资本支持方面要尽快落实。”

张宏伟也指出:政府可以从政策配套角度给予企业未来“退出”的可能。“目前很多长租公寓项目是有自持和运营要求的,如果达到一定条件,未来也要考虑到整个‘退出’的问题,政策允许的话,可以分割成小面积散售,如果不能散售,要求全自持项目的,未来还可以通过资产证券化,通过金融手段来‘退出’,我觉得从企业更长远角度来讲,应该去考虑这个,包括从政府配套政策角度来讲,也应该给企业这方面的支持。”