

# 吴通通讯 重组方案爆“硬伤”

收购资产估值远高于同业水平,利润也不符合规定



两次延期复牌的吴通通讯却抛出一个“硬伤”累累的重组方案。2月5日,公司发布复牌公告和重组预案,拟以12.44元/股的价格,定向发行不超过1109.32万股,并加上现金3000万元,以不超过1.68亿元的价格收购宽翼通信100%股权。然而,这个迟来的预案,却背负着高估值、持续盈利的疑问、净利润的“差之毫厘”等诸多“硬伤”,能否过会被打上了大问号。

## 6.2倍PB高估值

根据预案,公司此次的资本运作构成重大资产重组。然而,这场事关吴通通讯未来的并购,却存在诸多疑点。首当其冲的,就是标的资产,宽翼通信的高估值。

从公告看,宽翼通信去年净资产为2702.62万元。而本次并购公司的预估值为1.68亿元,因此市净率高达6.2倍,是同业收购平均值的2.5倍。

去年,同属通讯设备业的新海宜、梅泰诺也启动相似的并购

方案。新海宜并购深圳易软技术,标的净资产2.6亿元,评估值5.7亿元,市净率为2.2倍。而梅泰诺并购金之路,市净率为2.8倍。

对此,公司在预案中对此解释为“宽翼通信盈利能力持续增强。此外,宽翼通信作为高科技企业,属于以研发为核心的公司,具有典型的轻资产特点”。

不过,宽翼通信的持续盈利能力是否真如预案所述,还有待商榷。

## 止不住的业绩颓势

诸多“硬伤”摆在眼前,公司又为何决意“险中求生”?

一切都指向吴通通讯去年止不住的业绩颓势。去年2月,公司登陆创业板。截至去年上半年,公司净利润1136万元,同比降幅达到近四成。就在发布重组公告前,吴通通讯预告去年净利润将同比下降30%—45%。业绩大幅下滑原因出在公司主营无线射频连接产品和光纤连接产品。

“这两类产品的国内生产商以代工居多,技术上始终不如国外企业,因此集中度不高,通常要打价格战。”前述分析师告诉记者。

首先是光纤连接产品,吴通通讯上市时,用过半的募集资金准备重点打造该类产品。实际的效果,光纤产品去年上半年为公司贡献1678.72万元收入,同比涨幅高达近5倍。然而,收入的暴涨是建立在降低产品价格的基础上,因此光纤型产品的毛利率由2011年同期的21.25%下滑至12.43%。

无独有偶,无线射频遭遇同样境地,公司的客户出现订单延后的状况,整体拖累了业绩。

据《理财周报》

## 持续盈利受质疑

上市公司进行并购,都要对标的进行盈利预测。在预案中,吴通通讯承诺宽翼通信在2013年、2014年、2015年的净利润将不低于2500万元、3000万元、3500万元。

不过,从宽翼通信近几年的业绩表现看,盈利能力能否持续达到承诺目标,还得打上一个问号。

信息显示,宽翼通信成立于2009年,成立的最初两年一直是亏损状态。直到2011年才扭亏为盈,净利润为110.2万元,但到了去年,公司突然爆发式增长,净利润实现1814.45万元,同比涨幅高达15.46倍。“盈利能力能否持续,要看公司与D-link签订的合同期限。

如果是1年的短期合同,那安全边际肯定大打折扣,想达到承诺的盈利,难度自然不小。”一名深圳的分析师向记者表示。

更值得注意的是,吴通通讯本次的并购对象,并不完全符合相关规定。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》,上市公司购买的资产对应的经营实体最近两个会计年度净利润应均为正数且累计超过人民币2000万元。而宽翼通信近两年净利润总计1924.65万元,离2000万的“硬门槛”差之毫厘。“这种指标没达到要求,一定程度上将影响过会的成功率。”上海一位投行人士向记者表示。

## 从《西游降魔篇》分得税前利润近两亿 华谊兄弟利好兑现股价连挫

虽然《西游降魔篇》(以下简称《西游》)票房捷报频传,但集出品方、投资方和发行方三重身份为一体的华谊兄弟,近期在股市上却未受到同等待遇。继年后随大盘连线下挫后,华谊兄弟昨早开盘后继续下行,最低触摸17.9元,跌幅一度超过7%。好在午间华谊兄弟发布公告,据不完全统计,截至2月24日24时,在大陆地区公映15天的《西游》票房收入约为9.9亿元。

现代快报记者 刘芳  
实习生 王莎

华谊兄弟公告还透露,根据《西游》票房成绩以及公司与相关方的协议,截至公告日,公司就该影片票房分账收入应获得的税前利润大约为1.96亿元(未经审计)。将近2亿元的税前利润,对华谊兄弟来说可谓影响重大。2012年一季度,华谊兄弟净利润只有2874.57万元,1.96亿元的税前利润是去年一季度净利润的6倍多,甚至超过了公司去年前三季度1.34亿元的净利润。受此影响,昨日午盘开盘瞬间,华谊兄弟一度下跌。经过午后的震荡,华谊兄弟最终收报18.67元,收跌3.06%。

分析人士表示,华谊兄弟近期的下挫,除了外界大环境的影响外,利好兑现也是导致股价回调的重要原因。早在《西游》公映前的2

月1日至8日,华谊兄弟就从15.11元猛蹿到19元,区间涨幅超过25%,各券商也都纷纷调高对华谊兄弟的股价预期。不过,春节期间《西游》大热,华谊兄弟却在节后第一个交易日创下20.9元的高价后一路下行。

从近期市场看,票房逐渐成了影视股的风向标。2012年12月中旬,《泰囧》上映,投资方光线传媒股价躁动,短期涨幅超过50%。同样是在2012年底,华谊兄弟投资拍摄的《1942》遇冷,影片上映期间,华谊兄弟甚至惨遭跌停。“影视类个股的投资,通常在炒作造势的时候就开始布局,上映后往往炒作就进入了尾声,个股出现技术性头部后,则要及时出局,阶段性较强。”上述分析人士提醒。

## 公告幕后

# \*ST南纺甩包袱遇阻 降价转让子公司仍然卖不出去

为化解暂停上市的风险,企图

“出售资产谋自救”的\*ST南纺遇到了麻烦。继第一次挂牌出让子公司南京南泰国国际展览中心有限公司(以下简称“南泰国展”)未果后,\*ST南纺昨日晚间发布公告,降价后再次挂牌出让该资产,依然“未征集到意向受让方”。二级市场上,\*ST南纺昨日尾盘跌停。

经过2010年和2011年的亏损后,\*ST南纺为了实现扭亏与甩包袱,2012年不断推出盘整、剥离的大动作。而在2012年底,因拟剥离的标的——南泰国展评估资产超过9亿,\*ST南纺的这一大动作让市场惊异不已。2012年12月21日至2013年1月18日,\*ST南纺所持有的南泰国展100%股权在南京产权交易中心公开挂牌,转让参考价格为经南京市国资委备案的南泰国展资产评估值9.1亿元。但遗憾的是,至挂牌截止日,未征集到

意向受让方。

第一次挂牌出让南泰国展无果后,\*ST南纺未放弃。公司自2013年2月1日再次在南京产权交易中心公开挂牌转让南泰国展100%股权,转让参考价格降至8.5亿元,较第一次降低了5000多万元。没想到降价后依然未能遂愿。南京市产权交易中心的函显示,“在挂牌期限内有两家意向受让方前来报名,但在我中心对两家单位报名资格审核期间,两家单位分别以书面方式撤回报名。”

实际上,即便成交,\*ST南纺在南泰国展上的投资也堪称败例。2006年、2008年、2010年,\*ST南纺分三次共出资8.36亿收购了南泰国展100%的股权。8.5亿元的转让参考价只比收购成本多出了1400万,远远抵不上收购的资金利息成本。

现代快报记者 刘芳

## 节后离职潮蔓延

# 16家公司发布高管辞任公告

春节后5个交易日,沪深两市频现高管离职,甚至同一家上市公司出现两位重要高管同时离职的现象。截至2月24日晚间,据记者不完全统计,沪深两市共有16家上市公司发布高管离职公告,其中,大部分高管更换是因为工作调动、任期届满或辞职所致。

根据上市公司披露的公告显示,16家上市公司中,共有17位高管离职。其中,四川双马水泥股份有限公司董事长姜祥国因个人原因,提出辞去公司董事及董事长等职务,而董事会秘书魏斌也因个人原因等。

此外,上述企业中的离职高管此前多担任上市公司的副总经理、公司董事、执行总裁以及董事长等重要职位,而据公告显示,其涉及辞职原因大部分为工作需要、个人原因等。

对此,有业内人士表示,上市公司高管离职背后的真正原因事实上更为复杂,可能涉及公司的经营业绩、公司治理、财务管控甚至信披违规等方面。据《证券日报》

## 首次付息日期渐近

# “超日债”违约风险高悬

2月以来,ST超日已第四次发布“11超日债”特别风险提示公告称,公司因流动性困难并未得到缓解,资金仍然较为紧张,“11超日债”是否能按时首次付息存在不确定性。距离公司首次支付利息时日无多,若不能及时支付利息,“11超日债”可能成为中国债券市场首例违约债券。

资料显示,11超日债于2012年发行,规模10亿元,票面利率8.98%,期限五年,每年3月7日付息一次,首次应付利息8980万元。今年3月7日,ST超日将进行首次付息,根据相关规则,如果公司于2013年3月5日前发布无法按时支付首次利息的公告,那么“11超日

债”将自2013年3月5日起被实施停牌,如果发行人在暂停上市公告披露次一交易日起30个交易日内仍不能支付利息,则不再进行交易。公司此前发布的公告显示,截至1月31日,ST超日有4.7亿元银行借款逾期,并未获得相关银行的展期或续贷。从盘面上看,“11超日债”也呈现出持有人疯狂抛售的局面。“11超日债”于2月1日复牌当日,债券价格较前一交易日下跌23.26%。

2012年债券市场大扩容,存量规模达到25.6万亿,已与股票市场相当。但同时,债市“黑天鹅”事件频发,兑付风险也让市场心惊。

现代快报记者 刘元媛

## 产业前沿

# 盛大新游戏淘宝代卖 网游和电商平台合作试水

2月22日,盛大游戏与淘宝宣布,双方将在互联网领域展开全方位的战略合作,打造集网游与电商于一体的B2C新形态。此前,包括京东和苏宁在内的电商也表示未来将涉足网游,电商对于网游的前景似乎十分看好。此次盛大与淘宝的合作可谓是网游和电商平台合作的一次试水。

据悉,《时空裂痕》将成为盛大游戏和淘宝平台全面接入的首款游戏,淘宝将独家首发该游戏公测的客户端,并以1元的全国包邮价格在淘宝上进行销售。

盛大方面表示,之所以选择淘宝,是看重淘宝巨大的流量和用户量。同时,淘宝在物流方面也能提供更为全面的服务,用户在这里获得的体验会更好。双方合作的“购物游戏一体化”将针对盛大游戏所有的虚拟产品。去年6月,

淘宝网搭建了虚拟道具交易市场和网页游戏联运平台。根据淘宝方面的数据,2012年,淘宝虚拟道具市场成交额276亿元。此次盛大游戏与淘宝的合作,淘宝不会参与具体的游戏运营。

从去年开始,京东商城、当当网已开始布局游戏联运。苏宁易购也透露了想要涉足网游的意向。苏宁易购的执行副总裁李斌曾表示,如果时机成熟,苏宁易购不排除与国内外游戏商家建立合作关系。

中投顾问文化行业研究员蔡灵表示,互联网领域内不同业态的相互渗透、相互融合将成为未来重要趋势。不过中投顾问也指出,现阶段,电商和游戏的合作正处于“磨合期”,需要不断尝试才能建立最佳合作方式。

现代快报记者 张波