史无前例!

中国重工拟募资84.8亿 注入军工重大总装资产

中国重工9月10日晚间,披露公司非公开发行预案。公司开创了军工重大总装资产证券化先河,将注入超大型水面舰船、大型水面舰船、军用舰艇等军工重大装备总装业务及相关资产。对此,业内人士指出,此次重组如顺利通过,中国重工将成为国内资本市场中最大的军工蓝筹上市公司,开创中国军品总装业务进入资本市场的先河。

东方IC供图

募集资金不超过84.8亿元

根据发行预案,中国重工拟向大船集团、武船集团等不超过10家战略投资者,以不低于3.84元/股的价格,发行约22.08亿股A股股票,募资金额不超过84.8亿元。

募集资金中,32.75亿元用于收购军工重大装备总装资产及业务,26.6亿元投向军工军贸和能源装备建设项目,另外25.44亿元补充流动资金。大船集团和武船集团将参与认购,认购数量分别为本次非公开发行股票总数的10%。

此次拟收购的资产,主要是大船集团和武船集团持有的军工重大装备总装业务及资产。本次非公开发行后,将大船集团和武船集团军工重大装备总装业务及资产注入上市公司,有利于减少军品分线企业的管理成本,更好推动上市公司内部控制与高效管理。

大船集团被誉为新中国"海军舰艇的摇篮",是目前我国最大的水面舰艇建造基地,在海军装备方面具有特殊地位。

引领军工资产证券化

中国重工控股股东重工集团表示,此次重组涉及军工重大装备总装业务,属于境内资本市场无先例的重大事项。

本次发行完成后,大船集团不再承担具体的生产经营业务,而大船重工在注入目标资产后将成为国内唯一汇聚军工、造船、海洋工程装备、修/拆船、重工五大业务板块的装备制造企业集团,同时也是目前国内唯一有能力提供全寿命周期服务的船舶企业集团。

中国重工本次收购完成后,军工军贸收入占比预计将提高到20%以上,公司将更加受益于我国海军战略地位不断提升等有利因素。

相关链接

中信证券"搭船"暴涨

中国重工半年报显示,公司前十大股东中,中信证券、鞍山钢铁集团分别以5.8亿股、1.53亿股的持股数量,位居公司第三、第七大股东。

前天午后,市场传出中国重工即将复牌的消息,而中信证券的股价也突然发力,最后以涨停报收,不过昨天高开低走,收盘仅涨1%。记者注意到,按照中国重工停牌前收盘价4.46元/股计算,中信证券所持5.8亿股的市值为25.9亿元。

除此之外,部分基金也有望借此番重组实现净值飙涨。如南方隆元产业主题基金、宝盈鸿利收益、大摩多元收益、博时宏观回报等。

据《中国证券报》《每日经济新闻》

投资参考

军工板块将掀新一轮重组潮

"这绝对是重大突破。"一位券商研究员在看到中国重工的定增预案后激动地对记者表示。在他看来,有了这个先例,重大核心军工资产的上市就有望在未来成行,这为军工板块的重组打开了新的预期。

上海证券一位行业研究员向记者分析称,"和其他重组相比,中国重工这一次的特别意义在于,核心总装资产的上市,以前在这一块一直比较谨慎,现在有了这个突破,应该是主管部门态度出现了重大变化,为后续其他公司的类似操作提供了借鉴。"

继中国重工之后,哪些军工企业注资预期最为强烈?"我个人还是看好中航工业旗下板块,中航工业旗下上市平台多,近年来一直非常积极地推进资产证券化。"某券商军工行业研究员分析,在十大军工集团里面,中航工业的资本化运作肯定会走在前列。

此外,公开信息还显示,中国重工的兄弟公司风帆股份已经获得大股东的注资承诺,8月30日公司披露收到大股东中船重工通知,中船重工决定将公司作为集团范围内电池业务唯一的资本运作平台,尽快通过资产并购、重组、托管或其他合适方式,将集团范围内的电池业务统一整合至公司。

"军工资产上市已经突破政策上的瓶颈了,现在要看的就是各军工集团的资产人员状况和推动力度,像有些集团科研单位比较多,改制工作就相对复杂,有些单位近期有较大的人事调整,可能这块工作就得缓一缓,但总体来看军工资产的上市是大方向,中国重工此次的大手笔也会对其他企业有所推动。"上述券商军工研究员向记者分析称。 现代快报记者 覃秘

高校学生就业创业交流大会本周日举行

近日,为了向广大创业者提供更多的创业经验及创业机会,创富工作室举办了多个活动,刚刚于上周日举办的首期创富分享会就圆满成功,现场反响热烈。除此之外,由现代快报网创富工作室协办的"江苏省第三届高校学生就业创业公益交流大会"也将于2013年9月15日在南京国际展览中心举办。

首期"创富分享会"圆满举行

近日,创富工作室创富会特别策划活动——创富分享会在置地广场8楼会议室举办了首期活动,南京著名网络订餐平台"零号线"首席运营官瞿奕和南京猫头鹰文化传媒有限公司董事长庞伟等多位有着丰富创业经验的创业者作为演讲嘉宾,现场分享了各自的创业经历及其项目独特的成长模式。首期创富分享会吸引了七十余名创业者前来观看,其中有近一半的观众是来自各个高校的大学生创业者,来自南京工业职业技术学院的女大学生吴同学表示"一直用'零号线'订餐,对他们的运营模式很感兴趣。"

"零号线"是如何从一家默默无闻的订餐网站,成长为如今与超过四百家餐饮商家合作的南京最大网络订餐平台的?它是如何通过与乐视、优酷等平台的合作,以最小的成本实现自身的成功营销的?在本次创富分享会的现场,"零号线"首席运营官瞿奕先生就详细讲解了项目的成功经验及其独特的运营模式,吸引了现场观众的浓厚兴趣。创富专家也就着嘉宾们的演讲,对现场观众提出创富建议:对于企业来说,熟知及满足顾客需求最为重要。本次活动的现场互动也十分热烈,针对观众们提出的"如何应对同性质企业的竞争?""非技术类专业的创业者如何成功运营技术类项目"等问题,现场嘉宾也分别给出了令观众满意的回复。更多本次活动的详细情况,欢迎广大网友登录现代快报网进行查看,今后,创富工作室也将继续举办创富分享会活动,为广大创业者分享更多企业家及成功项目的创业经验。

大学生就业创业交流大会周日举行

除了常规活动之外,9月15日上午8点半,由现代快报网创富工作室协办的"江苏省第三届高校学生就业创业公益交流大会"也将于2013年9月15日在南京国际展览中心举办,欢迎广大大学生创业者到场观看。本次大会共有约七百家企业参加,除了会有现场招聘之外,还将有多个创业项目在现场进行项目展示,为大学生创业者提供创业机会。届时,创富工作室也将在大会现场为大学生创业者提供创业服务和信息咨询,欢迎广大大学生创业者前来参加,寻找创业机会。更多本次活动相关信息,可登录现代快报网创富工作室页面或致电创富工作室进行详细了解。

线下活动办得如火如荼,创富工作室的线上工作也在有条不紊地进行:通过实地采访调查而总结的"大学生科技类创业:如何变'新'为'金'?"等线上专题也已正式上线,广大网友可在现代快报网查看,提取商机。更多创富工作室动态,欢迎关注现代快报网或致电创富工作室进行咨询。

咨询电话:(025)84783332,58598170

网络咨询:注册登录"现代快报网"(http://www.xdkb.net/)——点击"创富工作室"——点击首页相关内容进行查看

创富工作室官方群:230415156

曹玉红

互动话题

节日食品类商机,选"好看"还是"好吃"?

中秋将近,在很多人看来,月饼生产厂家及经营月饼商家似乎又要大赚一把。然而,事实并非如此简单。最近,就有一个开超市的创业者向创富工作室'诉苦':"月饼、粽子这些节日类食品,'买的人不吃,吃的人不买',越来越难卖。"的确,以月饼为代表的节日类食品,具备两种特性:礼品特性和食品特性,而随着原材料等因素的成本的提高,这两种特性通常不可兼得,节日类食品也给某些消费者留下了"好看肯定不好吃"的印象。对于经营节日类食品的商家来说,"好看"和"好吃"哪个更重要?本期互动话题,创富工作室就将与你共同探讨这个鱼与熊掌可否兼得的问题。

观点一

鱼与熊掌不可兼得,"好看"和"好吃"只能选一个

上文提到的超市经营者王先生就是这么认为的。在他的超市里,主要经营的是包装精美的月饼礼盒。王先生表示,现在无论是制作月饼的食材还是包装盒的材料,成本都在高速上涨,这就导致最后到手的月饼礼盒的价格也在成倍上涨。"若要同时做到'好吃'又'好看',还有多少人能买得起月饼?"

观点二

应同时兼顾礼品特性和食品特性,锁定高层次消费者

创富工作室的活跃会员赵女士则认为,月饼商家应该多进一些包装精美同时味道可口的月饼,锁定高层次消费者。赵女士认为,虽然这样月饼的价格必然不菲,但是这样更有利于商家的口碑建设,并能够吸引更多的高层次回头客。

你如何看待节日类食品的外观和口味问题?商家一定要在礼品特性和食品特性中选一个吗?欢迎广大网友加入本期互动话题的讨论中来,发表你的个人见解。观点独到者将继续有精美礼品相送哦,欢迎参与!

咨询电话:(025)84783332,58598170

网络报名:注册登录"现代快报网"(http://www.xdkb.net/)——点击"创富工作室"——点击本期互动话题发表观点

创富工作室官方群:230415156

曹玉红

商机快递

优质创富项目引发加盟热潮

吉祥馄饨品牌影响力逐步扩大

经过2009到2012年间的大力推广,吉祥馄饨在南京新街口广场、丰富路、马台街、广州路、鼓楼医院、人民医院、妇幼医院、瑞金路、长途东站等繁华商圈开设了店铺,吉祥馄饨品牌在南京市民中有了相当的影响力和美誉度,也获得了投资者的青睐。外地市场现在也迎来了较好的发展势头特别是在苏北地区。吉祥馄饨品牌正逐步体现出他的影响力。

2012年吉祥公司在店铺的数量和布局结构方面将实现进一步的突破。市场开发部也招兵买马,加强人力,并对业务模式进一步调整。贯彻执行突破数量,优化布局的总体思路。

同时,公司营运部也尝试了多种推广方式扩大品牌影响力,如报纸广告、店铺促销、网站、媒体合作等等,以期实现品牌效应对加盟店业绩增长的推动。

吉祥馄饨以投资小、操作简单、全程扶持、收益丰厚等特点,为加盟商提供从店铺选址、装修设计、产品供应、人员培训等一系列支持和服务,尤其是对产品实行统一生产和统一配送,省去了加盟商自己买菜、制作的麻烦,给加盟商提供了极大的方便。

有意者可咨询:4000707517(苏皖),0510-85744181(苏锡常南通)