

快乐购将获芒果TV、天娱传媒等公司资产注入

说好的单独上市,芒果TV却选择借壳

快乐购8月19日晚发布的重组进展公告并不长,但从各界的反应来看,用“一石激起千层浪”来形容,毫不夸张。

公告称,公司此次重大资产重组拟购买的标的资产,包括湖南广播电视台控制的7家公司的全部或控股股权。

由于相关方案仍未全部确定,交易细节尚需进一步沟通和谈判,公司申请股票延期复牌,并承诺争取于2016年9月20日前披露重大资产重组预案或者报告书。

快乐购收购自家“七兄弟”

根据公告,快乐购此次拟收购的7家公司包括:芒果TV、天娱传媒、芒果娱乐、芒果影视、芒果互娱、金鹰卡通、天娱广告。交易方式初定为,发行股份及支付现金,并募集配套资金。

不过公告中强调:本次交易方案尚未最终确定,购买标的资产范围可能有所调整。

很显然,这七家公司与快乐购一样,“老板”都是湖南广电,所以公司特别提到,此次收购不会导致公司实际控制权发生变更。

据了解,截至8月19日,快乐购及聘请的各中介机构正在积极与标的资产现有或潜在交

易对方就交易方案等事项进行沟通、协商,相关中介机构也已对标的资产展开尽职调查工作。

公司方面表示,目前已与湖南广播电视台签订了《资产收购意向书》,就湖南广播电视台及其下属关联公司的资产收购达成了收购意向。但是,截至本公告披露日,公司尚未与交易方签订重组框架协议。

芒果TV“借道”上市

在披露的标的公司的基本情况里,从注册资本一栏来看,湖南快乐阳光互动娱乐传媒有限公司即芒果TV以超过2.4亿元排第一;其次是9000万元的天娱传媒。

公开资料显示,快乐阳光成立于2006年,是湖南广电、芒果传媒致力于发展网络视频产业的唯一互联网企业,由于独家拥有湖南广电全部互联网业务资质的事业发展权和商用权,独家享有湖南广电、湖南卫视自有版权作品的信息网络传播权,已成功开创“芒果TV”品牌格局。

芒果TV单独上市的消息一直不绝于耳。据媒体公开报道,去年6月以来,湖南广播电视台副台长聂玫不止一次表示芒果TV拟登录新三板。如今,

快乐购的一纸公告印证了芒果TV“上市”的消息,但以资产注入的方式“借道”快乐购,颇令人意外。

毕竟截至目前,芒果TV已完成AB两轮融资,投后市场估值达135亿元。有分析认为,芒果TV进新三板是“大象进浴盆”;假如走IPO的路子时间成本太高;选择“借道”快乐购较为合理。

将形成航母级传媒产业?

收购虽然是湖南广电新媒体战略的重要一步,但快乐购近几年传统主营持续承压也是一大因素。

从快乐购在8月19日晚间发布的中期业绩报告来看,2016年上半年归属于母公司所有者的净利润为282241万元,较上年同期减少35.28%;基本每股收益为0.0704元,较上年同期减少37.14%。

而此次重组的资产,个个都身价不菲。且不说芒果TV两次巨额融资,天娱传媒旗下签约的李宇春、张杰等艺人;芒果娱乐打造的《快乐女声》;芒果影视投拍的《宫》等,都是各自领域堪称“霸主”的产品,其利润转化率可想而知。

“若是重组成功,快乐购将不再是一个单独的电视购物股票,而是一个堪称航母级别的传媒产业链集团,每股都价值连城啊!”一位投资人士感慨。

■记者 黄利飞



此次重组意味着,一向追求单独上市的芒果TV,还是选择了“借道”上市这条路。

延伸阅读

湖南广电的收购“瘾”

湖南广电旗下有两个上市公司,一个是快乐购,另一个是电广传媒。对于如今快乐购的一纸公告,有人调侃说:原来电广传媒的并购,只是一个序曲。

去年6月,电广传媒公告称,用自有资金总计13.35亿元,分别收购深圳市亿科思奇60%股权、深圳市九指天下51%股权、上海久之润70%股权以及金极点51%股权。随后又出资21.38亿元拿下古羌科技、安沃传媒、久之润的部分股权。按照公司规划,电广传媒未来将围绕移动互联网新媒体,打造传统媒体与新媒体融合、线上线下互动的新型传媒集团。

创新支持消费经济 谱写惠民服务新篇

——建行湖南省分行个人贷款业务再上台阶

近两年来,随着“去库存”政策下的房地产市场回暖以及互联网金融模式为消费信贷市场注入新的发展动力,在盈利增速下滑和转型承压形势下,商业银行争夺作为优质资产的个人贷款日趋激烈,想要取得领先地位非常困难。

建行湖南省分行无疑是一个特例。继2015年2月该行全口径(含信用卡)个人贷款余额突破“千亿元”大关之后,6月24日,湖南建行个人贷款余额(不含信用卡)再次突破千亿元,成为湖南省首家个人贷款突破“千亿元”大关的国有上市银行。

打好组合拳 做支持“去库存”的生力军

2014年,湖南省商品房销售面积连续8个月负增长,新建商品住宅均价连续9个月环比下跌,商品房库存量同比增长33.2%,空置率进一步上升。

作为个人住房金融业务规模最大的商业银行,建行湖南省分行依托大银行和传统业务优势,想政府之所想,急政府之所急,积极作为,主动担当,针对公积金资金运用率大幅提高、流动性相对紧张的困局,创新开发出存量公

转商贴息贷款、增量组合个人住房(贴息)贷款等产品,满足住房公积金管理中心流动性需求。

“以前职工买房通过公积金贷款后,不足部分就要掏自己的积蓄,现在我们又多了一个筹资渠道,就是由银行商业性贷款补足。”益阳市公积金中心负责人贺国胜表示,“截至6月末,建行累计投放公积金组合贷款9555万元、投放公积金转商业贴息贷款1.2亿元,解了我们的燃眉之急。”

2016年2月,人民银行长沙中支下发了《关于调整个人住房贷款条件的通知》,湖南建行积极响应,迅速研究组织实施,仅用了4个工作日,就率先赶在春节前将首付款20%的新政落实到位。同时,建行还推出了资信状况良好的购房者可享受九折利率的优惠政策,充分体现了国有大行的责任与担当。

提升创新力 做消费经济的助推器

截至目前,我国包含住房贷款在内的“大消费信贷”余额与GDP的比例约为20%,而在国外成熟市场,这一比例是60%,应该说,我们的消费信贷市场还处于

起步阶段,大有可为。

建行湖南省分行紧跟客户消费热点,深入挖掘消费需求,大力拓展金融新产品,积极为客户提供消费融资服务,助力拉动消费增长。

据介绍,建行“代发工资快贷”是在去年推出的“快贷”平台上,通过将经过筛选的收入稳定性高的优质客户群体信息,按照标准化格式批量导入“快贷”平台中,使客户获得“快贷”信用额度的创新产品,不仅可享受“快贷”全网上流程,方便快捷、预先授信、随借随还的既有优势,更可随意支取授信额度的50%的现金,自主使用。

在原有的个人消费额度贷款、个人助业贷款等传统消费经营类产品的基础上,湖南建行还先后推出“财富贷”、“家装贷”、“学易贷”、“结算贷”、“借贷通”等多系列个人信贷产品,由过去的“亲情式”服务扩展到“个性化”、“差别化”的量身定制服务,由传统的单一“融资”服务跨越到“融知”、“融智”的高品质服务,开创了金融服务的新领域,有效地满足百姓各个层次消费金融需求。

数据显示,已有26万人次通过建行网络平台自助办理“快贷”达15.62亿元,在建行系统排名前三。

为解决部分二手房售房人因原有按揭贷款未还清,无法将所购房产出售的难题,建行长沙芙蓉支行积极行动,引入联保对“赎楼贷”客户担保,成功办理了全省建行首笔“赎楼贷”,在国家“去库存”政策导向下,搭起了二手房交易的桥梁。

建行还积极推进“支农贷款”产品的试点和推广。依托“唐人神”、“大北农”、“九鼎科技”等湖南大型龙头涉农企业,做好其供应链、产品链的信贷支持和服务。

服务零距离 做万千客户的贴心人

“银行不再处于过去传统的‘甲方’,我们必须转变身份,不当‘坐商’,用心做好服务”。建行湖南省分行副行长卢刚说。

“服务永远在路上”,自2006年在全省金融机构中率先成立了专业化个人贷款中心以来,湖南建行持续打造并优化“标准化、集约化、流程化”的“一站式”服务流程,实现了个贷全流程电子化,大大提升了服务效率。为进一步适应客户金融服务需求,该行今年成功上线个贷流程再造项目,全面完成了流程改造、软硬件升级。

潇湘之南的永州大地上,活跃着这样一群建行人:一边吃着外卖,一边打着手机;一队人马“借台唱戏”,借助合作楼盘、房屋中介、公积金中心,宣传“买房卖房,都到建行”。一队人马上门到房子现场拍照,每天七八个小时穿梭在房子、客户之间……他们手里都拿着一个服务“利器”——PAD,“自从有了PAD,可以现场移动受理贷款调查,系统核查、录入、拍照多维一体,妈妈再也不用担心我要回去加班录入信息啦!”客户经理吕冰开心地说。

而在浏阳的客户们也明显感受到了服务的提速。原来要送到市中心的抵押物权证和相关贷款资料,现在通过微信或内部即时通讯工具传送扫描件,诚信度好的客户就可以实现线上放行放款。

“通过个贷流程再造,我们实现了申请材料无纸化、客户服务差别化和受理贷款灵活化,并且在同业中率先实现了T+0放款。”个贷中心负责人介绍道。

数据最有说服力,截至6月底,建行湖南省分行个人贷款当年投放已达82729笔172.47亿元,远超2015年同期的投放量。创下了单日放款883笔、人均单日放款121笔的惊人记录。

■李沁 吴辉云