

“PE+上市公司”运作模式受挫 硅谷天堂减持精伦电子

证券时报记者 翁健

今年4月份,精伦电子(600355)遭硅谷天堂旗下企业硅谷恒通举牌,公司的重组预期骤然提高。但8个月之后,硅谷恒通却选择减持公司股份至举牌线下。硅谷恒通此时打起退堂鼓,或许与精伦电子迟迟无法推进重组有关,而硅谷天堂擅长的PE+上市公司“运作模式”也面临冲击。

精伦电子今日公告,硅谷恒通于12月26日通过二级市场减持公司股份3万股,占公司总股本的0.01%。此次权益变动前,硅谷恒通持有公司股份1230.3万股,占公司总股本的5%,此次减持之后,硅谷恒通不再是持有5%以上股份的股东。

硅谷恒通此次减持,距离之前举牌精伦电子已过去8个月。今年4月12日,精伦电子公告,硅谷恒通于2014年3月14日至4月9日累计增持约1230.3万股公司股份,合计持股比例为5%,达到举牌线。硅谷恒通

当时表示,举牌是因为认可精伦电子的发展方向,并希望以自身专业能力,为提升公司价值与精伦电子在发展战略、业务拓展及资本运作上进行合作。

彼时,精伦电子刚刚过了资产重组的承诺限制期。2013年7月份,精伦电子因筹划重大事项开始停牌。停牌期间,曾有传闻称精伦电子可能在引入IPTV牌照企业和下游“盒子”制造商。但一个月后,精伦电子却终止重大资产重组事项,理由为拟筹划的重组方案与公司既定目标有差距。同时,精伦电子承诺在股票复牌之日起3个月内不再筹划重大资产重组事项。

硅谷恒通4月份举牌精伦电子,应是奔着公司重组而来。但如今8个月时间过去,精伦电子却毫无动静。此外,在投资者与精伦电子的互动中,记者发现硅谷恒通与精伦电子意见并不一致。这或许也是硅谷天堂选择减持公司股份的原因。

今年10月份,有投资者对精伦电子表示,近期资本市场多家出资聘请硅谷天堂作为投资顾问,寻求重组的机会。而令人不解的是,硅谷天堂介入公司已半年,放着现成的财神不好好利用,迟迟没有动作,难道非得要等到硅谷天堂失望的离去。聪明的高管们,快醒醒吧。”

精伦电子对此回复,欢迎优秀投行成为公司的财务顾问,并与包括硅谷在内的多家投顾保持良好关系。前期有投资者就此问题探讨过,我们表态是婚姻是以幸福长久为目的,相亲可以,但不应该设置以迅速结婚为目标的时间表,应找到互补性和合作点。”

日前,又有投资者再次质问精伦电子“为何在股东大会后就与硅谷天堂联系过,是什么原因导致没有沟通”。对此,精伦电子直接表示“双方有沟通,但短期找不到合作点”。

双方难有交集,也难怪硅谷恒通选择减持精伦电子的股份。同时,硅谷

恒通此时选择减持,也能确保此番投资不亏本。根据硅谷恒通加码精伦电子的成交记录,硅谷恒通增持的价格区间几乎都集中在每股6元至6.3元之间。虽然举牌后精伦电子的股价在达到9.84元后一路下滑,但目前仍保持在7元左右,仍高出硅谷恒通的增持成本。

值得注意的是,未来硅谷天堂擅长的PE+上市公司“运作模式”将被加强监管。日前,上交所监管部门有关人士表示,市场盛行的PE+上市公司“运作模式,为监管工作带来了新课题,主要可归纳为市场操纵、内幕交易和信息披露三方面问题。上交所在日常监管工作中,已经把PE与上市公司的这种合作纳入了监管重点。

可以看出,硅谷天堂在精伦电子的运作空间已经不大,此时退出或许是最好的选择。双方相亲时海誓山盟,临到婚前却各自飞,最终苦的可能是翘首以盼的中小投资者。接下来,硅谷天堂或许还将继续抛售精伦电子的股份。

昆明制药大股东 包揽12.5亿元定增股份

停牌一个多月的昆明制药(600422)今日公告,公司拟以23.66元/股非公开发行5283万股,募集12.5亿元资金用于收购北京华方科泰医药100%股权等三个项目。发行完成后,昆明制药不仅将消除因历史遗留问题形成的同业竞争,还将进一步提升公司国际化竞争能力,巩固和提升在国际抗疟药市场的地位。

值得注意的是,公司控股股东华方医药将以现金方式全额认购公司本次非公开发行的股份。此次非公开发行完成后,公司控股股东华方医药及其母公司华立集团持有公司的股份将达到30.14%,公司的控制力得到进一步增强。

根据非公开发行预案,此次募集资金中2.53亿元用于收购公司控股股东持有的北京华方科泰医药有限公司100%股权,4.9亿元用于中药现代化提产扩能建设项目二期投资,剩余5.07亿元用于补充流动资金。其中华方科泰资产评估估值显示,公司2015年、2016年和2017年将分别实现净利润不低于人民币1188.53万元、

2136.88万元和2826.54万元;中药现代化提产扩能二期项目建设期为2016年5月至2018年4月,达产后将新增年均销售收入5亿元,年均利润总额1.30亿元、净利润1.1亿元;5.07亿元补充流动资金后,也将降低公司财务费用支出,有效增强公司盈利水平。因此次募集资金中2.53亿元用于收购华方医药持有的华方科泰100%股权,故而构成关联交易。

资料显示,北京华方科泰医药有限公司成立于2002年11月15日,注册资本为2亿元,公司主要从事青蒿素类抗疟药品的研发、提取、生产、销售,目前公司青蒿素的种植面积达到10万亩,青蒿素、蒿甲醚产能均超过100吨,是全球最大的抗疟药原料药生产基地和种植青蒿素原料的最大生产者和管理者。

根据大华会计师事务所审计报告,截至2014年10月31日,华方科泰所有者权益为2.29亿元,2013年、2014年1-10月华方科泰分别实现营业收入2.99亿元、1.65亿元,实现净利润2082万元、750万元。(李俊华)

三大战略初露端倪 海宁皮城要走新路

——访公司董事长任有法

证券时报记者 张霞 徐然

在连续多年的高速增长后,海宁皮城(002344)又一次站上了“转折点”。

上市的时候也没想到,公司发展速度会这么快,几年下来,净利润从几千万到十个亿,这是公司一直不断创新、不断改变自己的结果。但在快信息时代,我们又要“变”,要走新的路子。”近日,在接受证券时报记者采访时,海宁皮城董事长任有法表示。

那么,海宁皮城要走的新路子是什么?依据任有法的战略思路分析,互联网金融有望成为公司新的增长极;外延式扩张方面,公司将更倾向于整合资源和走出去战略。

互联网金融开启 20亿贷款规模

海宁皮城快速成长,与“创新”不无关系,而互联网金融(P2P),正是公司创新的又一次尝试。

第一年我们放贷目标定的很小,就20亿。”说出这个数字时,任有法显得很自信。这家新成立的互联网金融服务公司,海宁皮城出资2000万元,占股40%,为第一大股东。

在任有法看来,“人”在互联网金融公司中的作用至关重要,所以在组建这家公司时,把另外60%股权预留给公司的高端人才、管理层及有资源的股东等。

对于项目要求,任有法表示,这个项目肯定要做得很“精致”,一要有规模,二要有信誉,三要全国化。不光做海宁,未来要做全国的。明年年初开始,我可能用更多的精力来做这件事情。”

根据计划,海宁皮城的P2P业务,将从海宁的商户开始起家,然后利用现有资源和股东关系,去开发其他专业市场的商户领域。任有法称,公司将专注线下的实体市场,不只是海宁皮城自身体系内,而是放眼全国,把最优秀的市场和最有价值的店铺作为标的物。

资金的安全排在第一,每一个老百姓放在我们网上的钱,要100%保证安全。”任有法的底气,来源于全资子公司海宁皮革城担保公司两年的运营经验。

据介绍,在高峰的时候,海宁皮革城担保公司担保规模达到过9亿,而且截至目前,尚未出现过一笔坏账;另一方面,商户资源是海宁皮城互联网金融的一大优势,海宁皮城能够及时掌握准确的商户信息,拥有对旗下商铺进行信用评估的能力,只要是公司体系内监管的商户,可以分辨其需求

是否属实。

对于互联网金融前景的看法,任有法较为乐观:过去的十年,是房地产和银行的十年,将来的十年是互联网金融的十年,是线上的十年。”他认为,规模是发展的关键,一方面必须做大,另一方面要做出品牌,做出信誉。

国内扩张将侧重资源整合

在创新的同时,海宁皮城也没有忘记自己的本行。从新市场开业数量来看,明后两年将是公司历史上的高峰。

明年能开两个市场,山东济南和乌鲁木齐,后年再开两到三个。这个高峰是我们前几年已经做好了准备工作。”任有法表示,市场建设方面,海宁皮城将会适当放缓步伐;另一方面,原有市场要提升发展,包括管理提升、设计提升等方面,对市场的附加值进行提升。

建设速度放缓,但海宁皮城外延扩张的思路并未改变,公司未来的网点蓝图铺满全国各地。

任有法表示,异地复制的终极目标是,未来全国每个省都会有一个或大或小的海宁皮革城;青岛、厦门等地的地级市,也在考虑的范围之内。与过去异地扩张不同的是,以前是自建市场,但今后公司会以轻资产的方式参与市场整合,发展侧重于重资产和轻资产相结合的模型。

据了解,明年即将开业的海宁皮城乌鲁木齐市场,就是公司创新的轻资产项目。今年9月,公司与深圳君豪置业签署合作意向,合作分成两个阶段,第一阶段为前三年,标的产权为君豪置业所有并无偿提供给合资公司使用,海宁皮城负责招商、运行管理,公司和君豪分别享有净收入的51%和49%;第二阶段为满三年之日起,在市场运行正常、双方协商一致情况下,公司按51%股份比例以成本价购买标的房产。

任有法表示,公司的首个轻资产项目,只派驻了4位主要管理者,董事长、总经理、副总经理兼市场部经理和一个财务,占项目股份51%,这是发挥了我们品牌和管理效益。

在谈到公司异地扩张有所放缓的原因,任有法表示,去年,皮革行业原材料遭遇断崖式下跌,很多手里有库存商户都吃亏了;另外,近几年皮革市场混乱地开发,公司的运营模式,遭遇其他商家的疯狂复制,这样粗放的发展方式,使得行业生态环境受到了破坏。

未来很多这样的小市场、冒牌市场都会死掉,这些资源将由航母式企业进行整合,且整合资源的成本很低,



海宁皮城董事长任有法

张霞摄

这也是公司说要轻重资产结合的原因。”在任有法看来,行业波动到低谷时,反而给公司提供了更好的“捡漏”时机。一些外地的小市场甚至主动前来寻求整合,公司凭借其竞争力,可获得轻资产的、更低成本的市场开发运营机会。

任有法认为,未来的十年,将会是皮革市场整合资源的十年。对此我们很有信心,发挥海宁皮城的品牌资源效应,发挥国内资源的效应,在乌鲁木齐已经做到了。把已经成型的、已经存在的市场收拢,整合到海宁皮城的平台上,也是路线之一。未来谁有资源的支配能力,谁是赢家。”

跨国战略正逐步推进

在伺机整合的同时,海宁皮城的跨国战略也正在逐步推进。

近期,海宁皮城刮起了一股“韩国风”。12月20日-22日,海宁中国皮革城举行韩国时尚商品博览会,韩国时尚中心进驻海宁皮城随之传开;12月29日公告显示,公司与韩国理智约株式会社签署了合作意向书,双方拟就搭建韩国商品跨境电商平台开展合作,在中国开展韩国海外商品购物(B2C,O2O)合作。

为何要开一个韩国时尚中心?我

要线上线下联动。”对于筹划中的韩国时尚中心,任有法解释称。

据了解,海宁皮城首座10万平方米的韩国时尚中心,预计将于明年下半年开业,该项目有望与原皮革服饰市场形成互补,缓和皮革城的淡旺季落差,增强顾客黏性。目前,海宁皮城已与一家中型韩国电商公司有合作意向,但是如何合作仍在商谈中。

不过,海宁皮城掀起的这股“韩国风”还不止于此。

任有法透露,今后,可能除了卖韩国的商品,还要卖韩国的服务和文化,形成一个系列。比如说,很多国内的女孩子对韩国的整容机构感兴趣,我们可以搞一个韩国美容产业园,把韩国的微整形引进韩国时尚中心,成千上万的女性每天就会过来,这样可以增加客户对于皮革城的黏性。

如果这种模式在海宁取得成功,那么,未来每个有海宁皮革城的地方,都可以开一个韩国时尚中心,可以快速复制。”任有法说。

在“走出去”方面,任有法直言:明年在走出国门方面,肯定会有实质性的东西。”记者了解到,公司的首选地点为皮革产业较为发达,且当地并未有专业皮革市场的国家,希望通过与国外行业协会合作的方式,实现海宁皮城海外项目的落地。

韦振宇当选蓝鼎控股董事长

完成控股权变更后,蓝鼎控股(000971)的管理层也发生了相应调整。昨日,蓝鼎控股召开的股东大会通过了实际控制人韦振宇的董事资格,这位今年刚满30岁的“新晋董事”,在公司同日举行的董事会上当选为新一届董事长。

今年11月,蓝鼎控股停牌筹划重大事项。其后的公告显示,公司实际控制人蓝鼎集团拟将其所持蓝鼎实业100%股权转让给德泽世家。12月10日,上述股权变更事宜完成,德泽世家顺利通过蓝鼎实业间接持有蓝鼎控股29.9%的股权;而持有德泽世家90%股权的韦振宇则成为蓝鼎控股新的实际控制人。

公开资料来看,韦振宇现任沃德文化总经理,其所控制的核心企业和关联企业主要分为数据服务及传媒文化运营两大板块,投资地域主要在北京,旗下并无其他上市公司平台。德泽世家方面称,实际控制蓝鼎控股的主要目的是希望利用上市公司平台有效整合资源,改善上市公司经营情况。

昨日,证券时报记者采访德泽世家的股东方代表时获悉,蓝鼎控股未来将继续保留原有的毛纺业务,德泽世家将努力盘活上市公司存量资产,通过各种途径寻找利润增长点。该代表还称,德泽世家入主蓝鼎控股,并非是在玩资本游戏,而是要利用上市平台“踏踏实实做事情”。(曾灿)

神华集团 单日签约动力煤4874万吨

在昨日召开的2015年鄂尔多斯煤炭交易会暨能源科技与金融高峰论坛”上,神华销售集团董事长毛中胜与中能集团、京能集团、华电集团、大唐电力、内蒙古能源发电投资集团等5家集团签订了煤炭年度长协合同共4874万吨,但在会议中并未透露合同

价格。业内人士分析,合同价可能是530元/吨。

此外,据业内消息称,神华年度动力煤谈判已经结束,部分区域性电力企业和绿地等特大型贸易企业已经与神华签订年度合同,530元/吨的年度锁定价已经落定。(魏书光)

中石化发布 国内首个页岩气ESG报告

昨日,中国石化(600028)在北京正式发布《中国石化页岩气开发环境、社会、治理报告》,这是中国首个页岩气开发环境、社会、治理的专题报告,在国际同行中位居前列。

该报告重点介绍了中国石化在页岩气开发中的ESG(Environment, Society, Governance 首字母缩写)理念和

实践;介绍了涪陵页岩气田的开发进展、水平钻井和水力压裂技术创新等情况。截至2014年12月22日,涪陵页岩气田年内完成试气井75口,提前完成全年新建20亿方产能任务。目前该气田已累计产气超过11.36亿方,日产气360万-370万方。

(刘杨)

京东方推进显示商用化进程

通过全面布局,多元应用,京东方(000725)正抓紧推进显示商用化进程。据京东方副总裁张宇透露,截至2014年12月,公司在公交、地铁、高速铁路车载显示屏领域,其全国市场占有率分别达到40%、40%、60%。

在金融应用领域,张宇表示,京东

方正积极打造智能银行显示生态系统。日前,京东方与平安银行合作,建成平安银行广州智能银行旗舰店。同时京东方也在远程医疗和可穿戴设备领域取得了突破性进展。京东方8K超高清显示终端产品,亮相日本脑神经外科学会第73届学术总会。(刘杨)