

刘若鹏入主龙生股份 光启系资本市场动作频频

见习记者 岳薇

顶着80后、海归、博士、超材料领军人物光环的刘若鹏,去年带领深圳光启借壳港股英发国际,现今在内地A股市场再下一城,入主龙生股份(002625),成为其实际控制人。而就在不久前,深圳光启才确定斥资16亿参与鹏博士(600804)增发。如此活跃于资本市场,光启系隐隐成形。

停牌近3个月的龙生股份今日发布定增预案,公司控股股东和实际控制人随之变更。根据预案,龙生股份将以7.15元/股的价格向10名特定对象发行约10.07亿股,募集资金不超过72亿元,全部用于投资超材料智能结构及装备产业化项目、超材料智能结构及装备研发中心建设项目。

比龙生股份此次72亿定增金额更夺人眼球的恐怕就是公司将迎来的新实控人刘若鹏。

资料显示,刘若鹏系美国杜克大学电子与计算机工程学博士,光启研

究院创始人、院长,国家高技术研究发展计划863计划新材料领域主题专家组成员。

据媒体公开报道,刘若鹏在25岁时率领团队成功研制出“隐形衣”,发表在《科学》杂志后引发轰动。其在超材料、Meta-RRF电磁调制、智能光子等革命性的创新技术上取得了多项产业化成果转化,所从事的业务领域和研究范围涵盖了航空航天、无线互联、智能结构、智慧园区等。

根据公告,达孜映邦将以38.5亿元参与认购5.38亿股,发行完成后,将持有龙生股份41.17%的股权,成为公司的控股股东。而与达孜映邦同为刘若鹏控制的光启空间技术将以3亿元认购4195.8万股,将持有公司3.21%的股权。由此,刘若鹏控制的达孜映邦和光启空间技术将合计持有龙生股份44.38%的股权,成为公司新的实际控制人。公司原控股股东、实际控制人为俞龙生、郑玉英夫妇,合计持有公司43.53%的股权。

龙生股份此次非公开发行的10名对象中有8家为拟设立的新公司,包括光启合众拟设立的达孜映邦。达孜映邦系光启合众为参与本次发行拟设立的全资子公司,刘若鹏持有其35.09%的股份,为其控股股东和实际控制人。光启合众主要从事对外投资与超材料及其上下游相关的产业。而龙生股份的另一认购人光启空间技术同为刘若鹏间接控制的公司,主要从事新型空间服务运营业务。

财务数据显示,2014年度光启合众的营业收入和净利润分别为4.85万元和-923.5元;光启空间技术的营业收入和净利润分别为736万元和-5298万元。增发完成后,刘若鹏控制的达孜映邦和光启空间技术将合计持有龙生股份44.38%的股权,成为公司新的实际控制人。公司原控股股东、实际控制人为俞龙生、郑玉英夫妇,合计持有公司43.53%的股权。龙生股份主营汽车座椅功能件的

研发生产,2014年实现营业收入和净利润分别为4.02亿元和3914万元,同比分别增长38%和25%。不过,由于我国汽车行业进入增速放缓和产业升级的转型期,龙生股份的产品销售毛利率由2010年的34.6%降至2014年的25.82%,销售净利率由22%降至9.7%,盈利空间受到大幅压缩。

龙生股份表示,工业4.0席卷全球,“智能+”浪潮中超材料智能结构将迎来历史性发展机遇,公司将通过此次定增进入超材料智能结构及装备业务,打造新的利润增长点。

根据预案,龙生股份将对其全资子公司新栋梁科技增资并由其组织实施两个募投项目。其中,57.6亿元将用于超材料智能结构及装备产业化项目,包括地面行进装备用超材料智能结构和可穿戴式超材料智能结构等创新产品及系统生产线。剩余的14.4亿元将用于超材料智能结构及装备研发中心建设项目。公司股票将于今日复牌。

投身“互联网+”浪潮 荣信股份29亿揽梦网科技

见习记者 岳薇

曾于去年11月宣布终止筹划重大事项的荣信股份(002123)一个多月后再次筹划重大事项,29亿元的定增草案今日出炉。公司拟收购梦网科技100%股权,投身“互联网+”浪潮。

根据预案,梦网科技100%股权整体作价29.05亿元,增值率为1851%。荣信股份将通过非公开发行股份2.79亿股,支付对价22.17亿元,以配套募集资金支付现金对价6.89亿元。

荣信股份的非公开发行对象包括梦网科技的9名经营管理团队、11名财务投资者和机构以及公司控股股东的一致行动人松禾成长。

交易对方承诺梦网科技2015年度实现扣非后的净利润不低于1.64亿元,2015年、2016年合计实现的净利润数额不低于4.01亿元。否则,交易对方将承担两年的业绩补偿义务。

受国内宏观经济低迷、装备制造增速放缓的影响,电力设备与配件行业产能出现过剩,行业竞争激烈程度加剧,荣信股份扣除投资收益的影

响因素后,其主营业务2013年和2014年1-10月均出现亏损。

此次交易完成后,荣信股份将实现双主业,新增移动互联网运营支撑服务业务。

资料显示,梦网科技成立于2001年,其主营业务是为移动互联网各种B2C应用提供运营支撑平台,并通过该平台为企业提供服务。彩信、彩信、网讯一体化的移动实名沟通平台及相关服务,同时扩展为含微信、微博、App于一体的移动信息即时通讯服务、基于企业后向付费的移动智能流量业务以及基于移动互联网的音视频平台、移动物联网的系列服务。截至2014年10月,梦网科技实现营业收入4.34亿元,实现净利润6485万元。

荣信股份表示,将充分发挥双方协同性,为发电、输配电、用电的工业企业提供远程数据监测、安全监控、节能管理、远程运维综合解决方案,打造电力生产、供、用三位一体的信息共享、调度智能、服务及时的平台,并为清洁能源、可再生能源统筹协调和优化使用提供支撑。

凯撒股份加码互联网文化

证券时报记者 阮润生

继收购游戏运营公司酷牛互动后,凯撒股份(002425)再度加码互联网文化领域。

公司今日公告,与何涛、林嘉喜等以及深圳国金凯撒创业投资企业(有限合伙)签署了《股权转让框架协议》,拟以不超过5.4亿元现金收购杭州幻文科技有限公司100%股权。

公告显示,幻文科技作为IP(知识产权)运营服务公司,主要以移动互联网、优质版权为依托,全面布局“泛娱乐”战略,打造“幻文互动娱乐”品牌,主要业务覆盖文学、游戏、影视、动漫等。截止2014年12月31日,幻文科技未经审计的总资产3123万元,净资产2292万元,2014年度营业收入2135万元,净利润532万元。

幻文科技前三大股东分别是董事长何涛、董事林嘉喜和深圳国金凯撒

创业投资企业(有限合伙),分别出资占注册金45.9%、18%和10%。其中,凯撒股份持有国金凯撒52.85%的股权,林嘉喜则持有凯撒股份正在收购的酷牛互动7.5%股份,资产交割完成后,林嘉喜将持有凯撒股份0.76%股份。

转让方承诺,2015年至2017年幻文科技实现的净利润(除非经常性损益)分别不低于4000万元、5000万元和6250万元。此次股权收购完成后,幻文科技董事会将进行重组,5名董事成员中,受让方提名2名董事。

公司表示,目前已确定以互联网文化为今后大力发展的业务领域,而随着文化创意产业的高速发展,IP资源对于文化资源的互通性和产品价值链的延伸作用越来越重要。本次收购的幻文科技具备大量优质IP资源以及较强的IP资源商业化能力,对公司在文化创意产业的发展具有重要意义。

空调价格战提前打响 冲销量成共同目标

证券时报记者 马玲玲

每年节假日及夏季是空调行业的常规促销时期,但今年的空调促销季来得更早一点,且呈苏宁云商携手美的集团、青岛海尔等11家空调企业与国美携手格力电器的擂台赛。

两军对垒虽然场面激烈,但价格战的实质逃不开空调企业的库存压力及空调行业的增速放缓。美的集团一位高管表示,去年空调行业销量增速放缓,行业发展受限,不过市场空间仍然很大,价格战的作用有限,公司更着重于调整产品结构及促销部分库存,提高空调销量。

空调行业进入瓶颈期

根据产业在线的数据,2015年2月空调行业产量为624万台,同比减少24%;总销量743万台,下滑12%。2月空调行业库存总量787.18万台,同比下降4.7%,环比下降13%。产业在线分析,2月产量大幅收缩,降至近5年同期的最低水平,一方面由于2月生产天数较少,另一方面则是现在家用空调的渠道库存压力确实比较大。

从累计数据看,2015年1-2月产量累计为1499万台,同比减少13%;国内家用空调销量735.5万台,同比下滑6.7%。今年前两个月格力累计销

量下滑7.99%,美的累计销量下滑4.86%,海尔累计销量下滑7.35%。

长江证券分析师徐春认为,格力增速较差与公司2014年末冲击收入目标时,加大渠道铺货力度以及产业在线数据低估有关;不过,一方面前两个月产量下滑,业内公司排产力度明显收缩使得库存压力有所缓解,另一方面中怡康数据显示行业均价同比仍有下行,龙头价格策略调整将加速现有渠道库存去化。

渠道库存偏高是空调行业的一个隐忧,苏宁云商今年3月发布的《2015年中国空调行业白皮书》显示,截至2014年年底,空调行业库存总量已超过4000万台。各工厂和部分渠道受制于高库存的压力,将会拉低空调价格清理库存。同时,自2014年中旬至2015年初,空调原材料成本不断走低,其中石油价格在2014年下降约20%,铜价格下降约20%,钢价格下降约15%。苏宁预计2015年空调行业因受这双重影响价格将在低位运行,并在3月触底。

3月底空调价格以价格战的形式触底。苏宁云商联合11家空调企业将于3月26日至28日启动“空袭72小时”联合行动,投入100万台空调进行促销;格力电器则与国美共同宣布将于3月27日至29日,投放总计50万套格力特惠空调,携手冲击3天50万套这一空调销售的世界纪录。

美的集团上述高管称,春季促销是常规活动,只是今年扩大了规模,主要是由于行业的库存压力和调结构需要,美的产品结构比较好,库存压力也相对较小,此次促销公司并未看成是价格战,是空调销售方式的需要。

借大数据挖掘市场潜力

中怡康测算数据显示,3月2日至15日空调市场受制于价格战阴云,在销量大幅上涨8%的形势下,零售额微降0.2%。中怡康认为,空调市场开始进入品牌震荡期,众多品牌仍存巨大机会。

另外,中怡康分析,白电产品处于明显的产品结构调整过程中,高端产品依然在开始普及中。在空调市场中,高效APF一级尚在爆发前夜,智能技术、卖点、产品日新月异,空调品牌应提升自身适应市场能力,由僵硬转向灵活,把握以上机遇弯道超车,实现在空调最后洗牌期中的超越。

在此背景下,苏宁美的队与格力国美队分别表示早在一年前已经开始筹备。此次空调价格战中,双方站队皆动员了线上线下的力量,并结合大数据进行反向定制。

国美相关负责人称,国美基于大数据的完整分析,归纳了数十万消费者在选购格力空调时,从咨询、购买、配送、安装等各个环节,所呈现出的个

性化消费需求,并将这些数据与格力适时共享,以此作为研发、供货依据。苏宁市场部人士表示,COO(首席运营官)侯恩龙今年第一件事就是亲自督战空调销售提升,先后与美的、海尔、惠而浦、海信等10多家空调品牌的核心高层会晤,为3月底的促销活动蓄势。苏宁和各大品牌通过会员大数据,通过C2B的方式定制了大量基于原材料价格低位的空调产品,产品价格较前期市场同款产品至少便宜10%以上。

不过,两方集中于3月底促销,且销量分别冲刺100万台和50万台,或许将透支市场消费能力。美的集团上述高管称,价格战对于销量的影响其实有限,销量目标能否达到不重要,重点是如何进一步拓展市场空间。

在他看来,空调行业的市场空间主要基于三方面,一是空调现有占有量不高,特别是农村市场发展空间大;二是空调存量市场大,随着智能化及中高端产品的普及,更新换代的需求强烈;另外是中央空调对家用空调的替代性。

中央空调是空调企业近两年着重发展的品类,3月23日,美的与美国开利、重庆机电签署全面战略合作协议,美国开利将入股美的中央空调重庆生产基地35%的股份。三者的合作正是为整合中央空调优势资源,并拓展美的中央空调在海外的销售。

康美药业 智慧药房项目启动

证券时报记者 刘莎莎

康美药业(600518)3月26日发布关于签订《中药饮片代煎及药品配送服务协议》的公告,利用互联网与物联网平台,进行传统医药物流改革的探索与实践,力争最大程度满足患者对医疗终端服务的需求。

公告称,康美药业近日与广东省中医院签订了《中药饮片代煎及药品配送服务协议》。为改善患者就医体验,提升患者满意度,双方拟合作向患者提供药品调剂、中药饮片代煎、膏方制作、个性化加工和炮制、送药上门服务。

协议内容显示,广东省中医院将所有门诊(不含珠海分院)患者已办理完成代煎或代送手续的处方推送给公司,委托公司进行药品调剂、中药煎煮及药品配送服务。医院按国家政策及

上级主管部门的相关规定向患者收取药费和煎煮费,康美药业按医院的药品购进价向医院收取药费。康美药业投资建设符合国家相关法律法规要求的药品调剂及中药煎煮中心,并确保药品包装与煎煮等相关技术能追踪到最前沿技术。此举可以降低门诊药房服务压力,提升患者对医院服务的整体满意度;缩短患者在医院的取药等候时间,解决患者煎药过程存在的各种问题。

康美药业称,这是公司智慧药房项目实施的第一步,可以提升公司在医院的药品销售服务规模,有利于提高公司在医疗服务领域的影响力,实践探索提升公司全产业链终端增值服务的模式。本次协议的签订有利于公司整合优质资产资源,增强公司全产业链的竞争力,预计对公司未来的经营成果将产生正面影响。”

华夏幸福去年利润逆势增长

证券时报记者 邹昕昕

在宏观经济增长趋缓、房地产行业景气下滑的2014年,华夏幸福600340共完成销售额512.54亿元,同比增长37%,跑赢行业和绝大部分公司;实现净利润35.4亿元,同比增长30%,利润增速高居行业前列。公司2014年销售毛利率35.8%,净利润率13.2%,同比均有不同幅度提升。

分析人士指出,华夏幸福产业新城业务模式符合新兴城镇化的发展要求,发挥华夏幸福对资源的配置能力,构建一个互利共生、健康发展的生态系统。产业界的“腾讯模式”雏形初显。

报告显示,公司主营业务收入中,园区收入达75.83亿元,占公司收入

的30%。其中毛利率最高的产业发展服务收入结算额35.68亿元,同比增长51%,占总收入的13%。受此影响,2014年公司销售毛利率(不考虑营业税金及附加)、净利润率得以提升。

目前,华夏幸福投资运营的产业新城主要布局于京津冀、环渤海和沈阳区域,辐射全国20余个区域。借助远征硅谷、结盟通航、牵手京东、签约清华等一系列动作,2014年,华夏幸福与不同领域的顶尖合作伙伴共同构建产业联盟。

值得注意的是,截至2014年12月末,华夏幸福预收款项余额约440亿元,预计将在未来3年内逐步结转为公司的营业收入与净利润,有利于锁定未来三年的经营业绩。

比亚迪汽车金融公司西安开业

证券时报记者 黄丽

3月25日,比亚迪汽车金融有限公司在西安举行开业典礼。作为西北地区首家汽车金融公司,比亚迪汽车金融的成立将不仅提升比亚迪汽车的综合竞争力,也将推动中国汽车金融行业的深化发展。

比亚迪汽车金融有限公司由比亚迪股份有限公司和西安银行股份有限公司合资设立,于2014年8月18日通过银监会批准筹建,注册资本5亿元。其中,比亚迪出资4亿元,出资比

例占80%。公司主营个人消费者购车贷款、企业法人客户购车贷款、经销商展厅融资等13类业务。

在现场嘉宾的见证下,比亚迪汽车金融公司成功发放了第一笔贷款,购买比亚迪新能源车“秦”的张女士也成为比亚迪汽车金融的首位客户。

比亚迪有关负责人表示,公司将积极拓展各项汽车信贷业务,不断满足客户日益增长的消费需求,逐步完善业务流程并积累市场经验,持续提升比亚迪品牌的综合竞争力,全力促进中国汽车金融市场的多元化发展。

互联网创新的N种担忧

证券时报记者 朱凯 杨丽花

“未来仅剩的一个争焦点,或许是在‘入口’上面。这一点就像当年的360杀毒打出免费旗帜一样,由于那时候没有相关监管,因此他们成功抢到了入口。”这位券商人士说。据笔者了解,券商等金融行业的互联网创新,很多还停留在表面功夫。有的只是将线下的竞争如“佣金战”等简单挪到了线上,本质上并非互联网创新,似乎有些过火了。这个本来就是因行业属性和行业发展阶段而不同的,不能一窝蜂上。”他说。

参会的一家互联网内容分发(CDN)行业上市企业负责人对笔者说,现在国家层面鼓励创新创业,对从业者来说是一个大机会。这种情况与2000年前后互联网兴起时非常类似,只不过现在的焦点在于移动互联网。“不过,现在的某些所谓颠覆性创新,似乎有些过火了。这个本来就是因行业属性和行业发展阶段而不同的,不能一窝蜂上。”他说。

另一家券商互联网金融事业部人士对笔者直言,金融行业监管仍存在制约,但这并不是坏事。监管相当于缓冲层,可以抵挡未知的风险。他表示,创新创业固然应该鼓励,至少在金融行业中,感觉这一热情已经有所消退。

互联网创新的N种担忧

“未来仅剩的一个争焦点,或许是在‘入口’上面。这一点就像当年的360杀毒打出免费旗帜一样,由于那时候没有相关监管,因此他们成功抢到了入口。”这位券商人士说。

据笔者了解,券商等金融行业的互联网创新,很多还停留在表面功夫。有的只是将线下的竞争如“佣金战”等简单挪到了线上,本质上并非互联网创新,似乎有些过火了。这个本来就是因行业属性和行业发展阶段而不同的,不能一窝蜂上。”他说。

参会的一家互联网内容分发(CDN)行业上市企业负责人对笔者说,现在国家层面鼓励创新创业,对从业者来说是一个大机会。这种情况与2000年前后互联网兴起时非常类似,只不过现在的焦点在于移动互联网。“不过,现在的某些所谓颠覆性创新,似乎有些过火了。这个本来就是因行业属性和行业发展阶段而不同的,不能一窝蜂上。”他说。

另一家券商互联网金融事业部人士对笔者直言,金融行业监管仍存在制约,但这并不是坏事。监管相当于缓冲层,可以抵挡未知的风险。他表示,创新创业固然应该鼓励,至少在金融行业中,感觉这一热情已经有所消退。