

东方国信1.7亿并购境外公司 布局“互联网+工业”

证券时报记者 翁健

东方国信 600166 5月3日晚间公告,公司日前与 Cotopaxi Limited 股东签订了《对 Cotopaxi Limited 的股权转让协议》,公司以自筹资金 1810 万英镑(约合人民币 17014 万元)受让 Cotopaxi 公司 100% 股权。公司股票将于 5月4 日复牌。

资料显示,Cotopaxi Limited 为境外企业,成立于 2009 年,是一家基于

物联网、云计算、大数据等核心技术能力为全球工业及商业企业提供能源与过程优化软件平台及咨询服务的公司。主要提供工业能源数据分析与管理平台、过程优化平台及与咨询服务解决方案,涉及工业互联网、工业智能领域。

东方国信表示,此次并购是对公司现有业务的补充和拓展,是公司引进海外先进技术、管理经验及开拓海外市场重大机遇。同时也是对公司

的管理和整合能力提出的挑战,如公司未有效整合目标公司资源和技术,将影响目标公司未来发展。

此次收购是公司大数据业务向工业互联网、工业智能化领域的重要布局,将有力补充公司工业大数据版块的业务,提升公司市场空间。通过此次并购,公司迈出了进军海外大数据业务市场的重要一步,是公司推进国际战略的重要举措。

东方国信还表示,目前,Cotopaxi

公司业务已遍布全球 35 个国家,拥有国际知名客户,未来公司通过整合资源,将扩大业务市场版图,并有利于引入国际知名的战略性客户。未来将结合东方国信在大数据的技术实力与 Cotopaxi 在智能监测、过程优化方面的技术优势及在工业领域各行业的经验,布局“互联网+工业”。

此次股权收购交易尚需获得北京市商委、发改委和外汇管理局等相关政府部门备案无异议后,方可实施。

不超过此次交易价格 100% 的配套资金。公司发行股份数初步确定为 118.43 万股,发行价格为 98.24 元/股,上述对象的认购金额约为 1.16 亿元。其中,王林和郑康为长亮科技高管。

长亮科技此次募集的配套资金将用于支付购买合度云天股权的现金对价、建设项目的公司募投项目、补充长亮科技营运资金和标的公司营运资金,以及支付部分中介机构费用。

资料显示,合度云天主要为金融机构提供信息化建设专业咨询及系统解决方案。截至 2013 年末和 2014 年末,合度云天的资产总额分别为 1431.24 万元和 3167.3 万元。

芭田股份 欲打造互联网+平台

证券时报记者 余胜良

在深圳这个远离农业的城市藏着一家做复合肥的公司。4月28日深交所举办的“践行中国梦 走进上市公司”活动选择了位于深圳南山区的芭田股份 002170)。

芭田股份总部所在的南山区高科园有众多高科技公司,而芭田股份成立以来也在不断锐意创新,其科技含量颇高,走在行业前沿。

截至 2014 年,芭田股份共申请专利 295 项,获得专利 166 项,处行业领先地位。该公司近年来通过不断收购,又为大平台战略打开了空间。

营养专家

芭田股份在南山区一栋写字楼办公。如果没有提示,走进办公室的投资者很难想到这是一家化肥公司,而会觉得这是一家科技类公司。

公司内展示着公司所获得的荣誉,但是没有生产车间的展示,对想参观生产线的投资者可能有些失望,公司把主要时间留给了介绍和答问环节。

芭田股份副总裁、董秘张重程首先对公司做了简要介绍。这么多年,芭田股份一直在产品创新上不遗余力。从 2000 年国内率先推出“芭田蓝复肥”,2003 年国内首家推出“高塔硝基复合肥”,开创高塔硝基复合肥时代,到 2008 年创新推出“芭田 1+1”,肥效升级。2012 年推出两大新品:芭田硝基复合肥“十年经典”及掌握聚磷酸铵技术的“芭田和”。另外公司在水溶肥上也很有成绩,长效肥可提高肥料利用率 15%~20%。公司肥料可使叶菜提前上市,对农作物产量提升比同行高出 10%~30%。

芭田股份还进军上游,在贵州获磷矿探矿权,磷矿品位高达 30%,优于许多同行,公司先后在江苏徐州、广东深圳、广西贵港和贵州瓮安建起了八座高塔,形成东部、东南部、南部、西南部四个生产基地。

在并购上,芭田股份也动作不断,收购阿姆斯打造微生物肥第一品牌,与希杰合作布局生态型肥料,布局农业信息化领域,收购金禾天成等。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。

在同行都在宣传增产功效之时,黄培钊 2007 年提出要确立芭田股份“食物链营养专家”的品牌定位。当今消费者已经从饥饿中解放出来,变成了对营养的追求。而让食品变得健康营养,不仅满足消费者要求,也可以帮助农户卖出高价钱。

通过肥料改善农产品,是芭田股份的追求,黄培钊在提到贵州磷矿资源时表示,该公司将综合利用磷矿资源,充分利用磷矿相伴的矿物质营养,对提升肥料的营养平衡发挥关键的作用。

在同行都在宣传增产功效之时,黄培钊 2007 年提出要确立芭田股份“食物链营养专家”的品牌定位。当今消费者已经从饥饿中解放出来,变成了对营养的追求。而让食品变得健康营养,不仅满足消费者要求,也可以帮助农户卖出高价钱。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。

在同行都在宣传增产功效之时,黄培钊 2007 年提出要确立芭田股份“食物链营养专家”的品牌定位。当今消费者已经从饥饿中解放出来,变成了对营养的追求。而让食品变得健康营养,不仅满足消费者要求,也可以帮助农户卖出高价钱。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。

在同行都在宣传增产功效之时,黄培钊 2007 年提出要确立芭田股份“食物链营养专家”的品牌定位。当今消费者已经从饥饿中解放出来,变成了对营养的追求。而让食品变得健康营养,不仅满足消费者要求,也可以帮助农户卖出高价钱。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。

在同行都在宣传增产功效之时,黄培钊 2007 年提出要确立芭田股份“食物链营养专家”的品牌定位。当今消费者已经从饥饿中解放出来,变成了对营养的追求。而让食品变得健康营养,不仅满足消费者要求,也可以帮助农户卖出高价钱。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。

芭田股份董事长黄培钊皮肤黝黑,似乎经常在田间地头。1976 年黄培钊高中毕业回到农村,1979 年考入华南农学院(现华南农业大学),就读于园艺系蔬菜专业。在这个过程中,黄培钊认识到了化肥对于植物生长的重要性。1989 年 4 月,黄培钊进入深圳京石多元复合肥厂工作,这就是芭田股份的前身。