

## 长百集团联姻三一集团 全国40%搅拌站将“油改气”

证券时报记者 马智

长百集团(600856)今日公告称,其子公司中天能源与三一集团就LNG/CNG加注站项目签署了投资建设合作意向协议。根据协议内容,就三一集团现有自主品牌的8000余座混凝土搅拌站、300余座沥青搅拌站配套建设LNG/CNG加注站供应天然气。双方各出资50%共同成立合资公司,当合资公司加注站达到3000座时,长百集团保证600万吨/年的供货量。

目前我国混凝土搅拌站数量约2万座,此次协议将对8000余座搅拌站进行“油改气”,意味着长百集团将通过与三一集团合作方式,间接抢占全国40%的混凝土搅拌站“油改气”市场份额。

三一集团是全球装备制造行业领先企业之一,率先推出了国内第一台LNG搅拌车并实现批量生产。在目前能源危机四伏,减排压力巨大的背景下,长百集团与三一集团的强强合作,顺应了国家能源体制改革发展趋势,有利于加速推进混凝土搅拌站“油改气”变革,推动工程机械领域对清洁能源的使用。

同时,通过3000座加注站的建设,将确立长百集团在LNG/CNG加注站市场的行业领导地位。根据目前A股天然气上市公司公开资料显示,在建及已建LNG/CNG加注站数量累计不超过300座,而此次方案如顺利实施,将彻底改变我国当前LNG/CNG加注站行业规模和竞争格局。

此次合作也将对长百集团业绩带来飞跃式增长。根据协议规定,当3000座加注站建成后,长百集团将保证600万吨/年的供货量,按照目前天然气约4000元/吨的价格计算,长百集团在加注站业务中有望带来超200亿元的年销售额。

上周长百集团刚刚宣布与产业基金联手,以不超过2亿美元的价格收购加拿大油气田资产。此前市场认为,长百集团“走出去”战略真正用意或为向上突破,打通气源环节,实现天然气全产业链战略布局做准备。而此次与终端客户三一集团的合作,建设3000座加注站,则进一步印证了市场的猜测。

目前,长百集团已建成以武汉为核心的CNG生产和销售网络,以青岛为核心的天然气及新能源设备制造产业基地,以浙江、湖北、江苏、安徽、广东、福建等地为基地的天然气分销业务网络。

## 中天科技22.5亿收购 大股东旗下三公司

证券时报记者 阮润生

中天科技(600522)今日发布资产收购预案,公司拟收购控股股东中天科技集团持有的中天合金、中天宽带、江东金具三家公司100%股权,交易金额为22.49亿元,并募集配套资金6亿元。公司股票今日复牌。

根据方案,上述标的资产交易金额为22.49亿元,按14.69元/股的发行价格计算,公司此次合计发行股份数量为1.53亿股。同时,公司拟以不低于16.46元/股的价格,向不超过10名特定投资者非公开发行不超过3645.2万股,募集资金6亿元,拟用于中天宽带4G智能电调天线研发及产业化项目、中天合金高精度无铜铜深加工技术改造项目、江东金具绝缘子、避雷器系列产品技改项目,以及补充三家标的公司的流动资金。

上述交易完成后,中天科技集团预计持股比例增至29.10%,仍为上市公司控股股东,中天合金、中天宽带及江东金具将成为上市公司的全资子公司。

中天宽带主营网络通信设备产品的研发、生产,拥有中国电信、中国移动、中国联通、国家电网、南方电网等客户。同时,中天宽带于2014年开始进入天线领域,研发并生产基站天线、吸顶天线、美化天线、微波天线等全系列产品。中天合金主要从事一般铜材的压延加工、销售及铁路贯通地线的研发、生产与销售,主要面向电网企业和光伏企业销售。另外,江东金具是一家专业从事高压线路金具、配网金具、光缆金具及通信附件设计、生产的高新技术企业,其主营业务包括金具(线路金具、光缆金具)、绝缘子以及光伏支架,涉及电力、通信及新能源三大板块。

业绩承诺方面,标的资产2015年至2017年的合计预测净利润分别不低于1.42亿元、1.56亿元和1.79亿元。

中天科技表示,此次交易有助于公司增加对现有主要客户的产品覆盖,提升市场地位及竞争实力;多元化的产品组合有助于有效降低生产经营风险;原材料加工业务的整合有助于有效节约生产成本;本次交易完成后公司持续发展能力及市场地位均得到有效提升。同时,也有利于减少中天科技与中天科技集团之间的关联交易。

# 友搏药业65亿借壳九芝堂 涌金系退位

证券时报记者 蒙湘林

停牌近半年之久的九芝堂(000989)今日披露重组公告,公司拟以非公开发行股份方式收购李振国等持有的友搏药业100%股权,同时公司控股股东九芝堂集团拟以15亿元的价格向自然人李振国转让28.06%股份。上述交易完成后,李振国将成为公司控股股东,此次交易构成借壳上市。公司股票今日复牌。事实上,此次易主的背后,也正式宣告“涌金系”让出了九芝堂的控股权。

根据方案,友搏药业100%股权预估值为65.12亿元,公司拟以

14.22元/股的价格,非公开发行合计45792.40万股用于支付全部交易对价。此外,九芝堂集团拟向李振国转让8350万股公司股份,占公司总股本的28.06%,股份转让价格确定为18元/股。据此计算,上述股权转让价格约15亿元。

友搏药业多年来专注于中药创新药物的开发,主要产品疏血通注射液、复方降脂片均为心脑血管疾病类中药制剂,为纯中药国内独家品种,其中主营产品疏血通注射液是具有自主知识产权的国家中药二类新药,为国内第一个动物复方水针剂型品种。

截至2015年3月末,友搏药业

总资产为15.88亿元,净资产为14.17亿元,其2013年和2014年营业收入分别为7.04亿元、7.98亿元,净利润分别为3.64亿元和4.03亿元。

九芝堂表示,此次交易完成后,公司将弥补中药注射剂领域的空缺,通过与友搏药业的医药资源整合,挖掘业务协同,增强综合竞争能力,提高行业地位,并依托资本市场实现快速、健康的跨越式发展。本次交易后,李振国将持有公司约42.32%股权,成为公司控股股东及实际控制人。

值得注意的是,九芝堂此前一直为涌金系旗下控制的上市公司,

此次易主也宣告了涌金系正式让出了该公司的实际控制权,退居第二大股东。事实上,去年5月份,外界盛传九芝堂难以突破产品除销困局,涌金系遂萌生退意,并与华润系接洽,后者有意入主九芝堂。当时,涌金系创始人魏东的兄长魏锋辞去公司法定代表人、董事长、董事、董事会战略委员会主任委员职务,一度被认为涌金系退出动作的开始。

从股权结构可以看到,此次借壳前,公司第一大股东九芝堂集团,持股比例为40.35%,而涌金投资和自然人陈金霞则分别持有九芝堂集团59.5%和26.93%的股权,陈金霞为实际控制人。借壳完成后,李

振国将成为九芝堂的新任第一大股东和实际控制人,而九芝堂集团的持股比例下降至12.29%,退居第二大股东。目前看,涌金系尽管让渡了控股权,但并未完全退出九芝堂,至于后期是否继续减持公司股份乃至完全退出尚不得而知。

事实上,涌金系目前对医药公司资产的撤离迹象明显。除了此次让渡九芝堂控股权外,2015年1月底以来,涌金控股已连续5次减持千金药业(600479),累积减持股份数量达到了2746万股,减持市值达到了40966万元。经过3月9日的减持之后,涌金投资持有千金药业1005万股,持股比例仅为3.3%。

## 大摩独访成飞集成问重组新计划 牛散钱洪瑞抢筹

证券时报记者 杨苏

重组失败不幸被打入冷宫,却先后受到牛散和大摩青睐,股东户数持续大幅减少,成飞集成似乎遭到了聪明投资者的“围剿”。

在上周6月18日~22日的机构调研中,摩根士丹利亚洲有限公司单独调研成飞集成并不起眼,但是如果放在大摩寥寥无几的调研历史记录背景下,仍然显得成飞集成魅力十足。如果再加上牛散钱洪瑞今年一季度斥资数千万元抢筹入场的信息,投资者实在避免不了为之心动。

按照时间顺序,成飞集成重组失败后不久,牛散钱洪瑞即开始买入股份,至上周末摩现身调研。证券时报记者注意到,成飞集成的重组期限早在今年3月份过期。

2014年12月15日,经历约一年的重组筹划后,成飞集成宣布终止重组并复牌,承诺3个月内不再筹划重大资产重组事项。成飞集成

原本计划购买评估价值158.47亿元的军工等资产,但是因主管单位国防科工局认为此举将“形成行业垄断”而终止重组。

成飞集成复牌后连续三天一字跌停,股价从复牌前50多元暴跌至2014年底的30元附近。在此期间,钱洪瑞是否有买入成飞集成无从得知,他没有出现在成飞集成2014年年报的前十大流通股股东。不过,成飞集成2015年一季报前十大流通股股东一口气出现5位新面孔,其中钱洪瑞位列第六大流通股股东,持股96.07万股,以最新收盘价计算折合4800多万元。

钱洪瑞是牛散,是有实际投资案例支持的。世纪星源于2014年12月29日起停牌,今年5月11日发布重组并购买环保公司的公告并复牌后,股价已经连续10个一字涨停,涨幅约150%,至今仍未打开涨停板。从前十大流通股东名单看,钱洪瑞首次亮相是世纪星源2014年年报,持股322.19万股,赚得盆满

钵盈。而追溯此前公告,钱洪瑞曾经出现在深深房以及深物业的2014年年报前十大流通股东名单中,不过,两家公司2015年一季报已经不再有钱洪瑞的身影。

### 机构关注重组计划

纵观机构调研,大摩单独调研比较少,此次有两位大摩人士5月22日前往成飞集成,不过与公司仅交流了半个小时。

大摩询问成飞集成,公司重组失败,主要是科工局给出终止建议,为什么科工局认为公司是垄断,后期是否有重组新计划?成飞集成回应,公司不认为存在行业垄断,但作为特定领域的行业主管部门作出存在消除特定领域竞争的判断,上市公司层面很难做出解释。截至目前,公司尚无关于重组的任何计划,若有,公司会及时公告。

一个多月前,嘉实基金和国寿资产等20多家机构也曾询问成飞

集成类似问题,称成飞集成市值有140多个亿,业绩难以支撑,集团公司是否会继续资本证券化的方向。成飞集成当时回复,军工证券化也是国家的政策方向,资本证券化也是集团公司的方向,但具体到公司的发展,还需要集团战略层面定位。

此外,对于成飞集成的数控零件加工、锂电池业务毛利率、零部件业务的主要客户,大摩也做了了解。成飞集成表示,零部件业务主要客户为奇瑞汽车股份有限公司,主要通过子公司集成瑞鹤为其配套;子公司集成模具在成都龙泉汽车城建厂投资,致力开拓更多零部件客户。

同时,成飞集成目前锂电业务毛利率10%多点,虽然目前该部分业务尚未实现盈利,但在国家

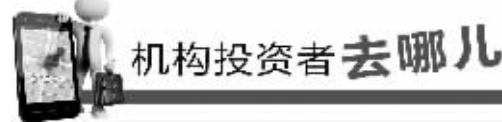
政策大力支持下,锂电池应用市场会逐步向好。

### 股东户数快速减少

值得一提的是,成飞集成股东户数在2015年呈现快速减少的态势,最新股东户数为2014年年底的2/3,与2014年年中时期的股东数量相当。

2014年12月15日,在成飞集成重组失败前,公司股东户数大约为5万户;经过复牌后的暴跌,成飞集成股东户数在2014年12月31日达到约7.9万户。2015年3月15日、3月31日,成飞集成股东户数分别为7.18万户、6.75万户。

今年4月15日、22日和30日,成飞集成股东户数分别为6.08万户、6.02万户和5.64万户。截至5月15日,成飞集成最新股东户数为5.27万户。



## 福建三上市公司参与海峡人寿发起设立

证券时报记者 朱中伟

近日,泰禾集团(000732)、阳光城(000671)、华映科技(000536)三家福建上市公司同时发布公告,拟与福建省能源集团等公司共同发起设立海峡人寿保险股份有限公司。

根据公告,海峡人寿注册资本为15亿元,福能集团出资3亿元,占注册资本的20%,为海峡人寿发起人。阳光城、泰禾集团、华映科技三家福建上市公司出资额分别为1.95亿元、1.5亿元和0.75亿元,分别占注册资本的13%、10%及5%。

除此之外,七匹狼(002029)控股股东福建七匹狼集团有限公司也以1.5亿元的出资取得10%股份。

参与设立海峡人寿的上市公司认为,近年来我国保险业取得了前所未有的发展,但保险市场仍处于发展的初期阶段,预计未来成长前景广阔。参与设立海峡人寿,将有利于充分利用两岸市场有效资源,挖掘金融行业和新兴产业的投资机会,培育新的利润增长点。

据介绍,海峡人寿成立后将成福建省首家一级法人寿险机构,未来将坚持“立足福建省、服务台湾地区、辐射全国”的经营策略。

值得关注的是,参与设立海峡人寿的三家福建上市公司中,泰禾集团今年来的市场表现最为抢眼。4月份,公司正式确立“以房地产为核心,以金融和投资为两翼”的发展战略。短短一个多月来,公司在

金融投资和“互联网+”领域频频出手。4月22日,泰禾集团出资8亿元在福建自贸区平潭片区投资设立泰禾金控(平潭)集团有限公司,持股比例为80%;5月6日,泰禾集团又通过下属子公司上海红御参与了深圳吉屋的A轮融资。

深圳吉屋是国内较为知名、类似“房多多”的房地产交易导向型电商,主要为房地产开发商和一手房代理商构建互联网化的房产交易平台,促进新房销售。该公司自2011年创立以来,成长迅速,其中2014年实现房地产交易流水约150亿元,营业收入约1亿元,比2013年增长约400%。4月22日,泰禾集团股价创出自1997年上市以来的最高价37.31元。

## 大杨创世董事长:好的作品需要时间去沉淀

证券时报记者 柴海

面对投资机构希望公司利用好互联网概念快速扩张的动议,大杨创世(600233)董事长李桂莲表示,好的作品需要时间,大杨创世最大的核心竞争力就是35年来对制作服装的专注,是用好的产品面对消费者的态度。大杨创世总经理石晓东也表示,品牌的建立需要时间的沉淀,要扎扎实实的态度。目前公司旗下“创世”、“凯门”和“YOUSOKU”三大品牌的经营正显现出优势。

在大杨创世的年度股东大会上,李桂莲说,目前企业面临的经营形势比大家听到的情况还要复杂和严峻,一批同行业公司目前的困

难面前倒下。在此情况下,2014年及今年一、二季度,大杨创世的主营业务利润也在下滑。但公司近年来倾力打造的“创世”、“凯门”和“YOUSOKU”三大品牌的市场地位正在显现优势,核心品牌“创世”在西装领域的主导地位正不断巩固,定制品牌“凯门”和网上销售品牌“YOUSOKU”已经迈上了良性发展的轨道,保持着高速增长的状态。

### 机构希望快速扩张

有投资机构表示,目前资本市场互联网概念高涨,有各种利用购买、快速扩张的例子,大杨创世“YOUSOKU”品牌虽然涉足互联网

领域较早,但品牌和规模扩张的速度还是太保守,希望公司能够抓住目前的市场机会,利用好自身拥有的潜在概念,快速扩大市值,提升品牌影响力。

对此建议,石晓东表示,公司希望看到股价上涨,市值上升,但希望这种上涨是稳定的上涨,是长期的上涨,是股东获得稳定的回报,而不是阶段性上涨然后又下跌。

对于目前极热的“互联网+”概念,石晓东认为,“互联网+”是充分地调动企业的外部资源为企业所用,但要想发挥互联网的作用,关键还是看最后一公里企业如何与外部更好地结合,这需要企业内部拥有强大的内部信息整

### 对品牌的态度太浮躁

石晓东认为,品牌要长远看,阶段性看品牌时间维度还是太短。公司在欧洲的合作伙伴动辄就是百年以上的企业,我们目前面对品牌的态度还是太浮躁了。”目前“创世”品

牌公司运作时间稍长,在客层表现很好,目前在国内许多高端商场销售排名都很靠前,品牌在消费者中有很好的认知度。“凯门”定制品牌是公司核心竞争力的最完美的体现,但需要时间去沉淀。

“YOUSOKU”品牌运营总监王漫介绍说,目前电商很热,但有运营不健康的问题,有些是靠大量刷单、烧钱打价格战。公司的“YOUSOKU”网上品牌是追求在用户体验上与其他电商建立差异化,是用高档、体贴、优质的产品服务建立客户基础。这其中关键是品质,公司对“YOUSOKU”品牌的发展很有信心。

李桂莲表示,公司内部正在对产品格局进行筹划,对于公司未来业绩有信心。