

并购重组股权激励打爆股价 三成机构调研直奔主题

证券时报记者 杨苏

“半秒推一票,五天三涨停;事了拂衣去,深藏功与名。”这句投资界戏言的基础逻辑是公司准备“搞事”,搞事主要有两类:并购重组、股权激励或员工持股计划。现在越来越多的机构调研时直奔这两大主题,早已不用遮遮掩掩。

上周6月25日~29日)深市公司披露的209份调研报告中,有约70份披露谈到了上述主题。其中,卓翼科技被国泰君安直接询问并购重组以及董事长是否增持。从提问可以看出,机构有一点点着急,但公司方面的回应较为平淡。

机构是这么问的,请问公司在并购重组上是否应该有所作为?卓翼科技回应,截至目前,公司未有并购、重组事项,有关公司的信息将及时披露。机构还认为,公司董事长夏传武的持股比例不算高,询问后续是否还有增持计划。卓翼科技称,夏传武一直对公司的发展前景充满信心,未来是否增持,会视具体情况决定。

如此平淡表态的,在调研报告中

所占比例很低。大多数公司给予机构比较热烈的回应,让普通投资者心潮也难免澎湃。

证券时报记者注意到,明牌珠宝也被问了上述两个问题,相信现场机构对公司的回答感受更佳。

机构询问,一些同行正在进行外延扩张,或涉足产业金融领域,不知公司如何考虑?明牌珠宝称,确实也面临着很多的投资机会,公司的主要对外投资方向,一是与主业相关方面的布局,另一方面会考虑未来具有良好发展前景的新技术新产业等。

关于股权激励或员工持股计划方面,明牌珠宝回应,目前尚没有此类计划。但是,让员工分享公司的发展成果是公司的基本目标之一,明牌珠宝在后续会进行相关方面的探讨。

聚焦公司未来并购重组计划的提问,更是不胜枚举。有正在找并购标的的,有完成并购还想再接再厉的。伟星新材告诉机构,该公司一直在积极寻求不断做强做大公司业务的途径,当然也包括收购与兼并等手段。但截至目前,公司尚未找到合适的标的。

巨轮股份则称继续努力。该公司

称,未来,公司还将考虑继续加强外延式发展,完善产业布局,补强产业体系,提高公司盈利能力和综合竞争力。目前,已经通过并购德国欧吉索机床有限公司,深入学习德国工业4.0经验,将德国技术进一步融入中国制造业,发展智能高端装备。

此外,机构还通过交流,确定了不少将并购重组提升到发展战略高度的上市公司。华工科技称,在2014年换届后,经营层坚决贯彻“制造向高端、服务型制造”转型的战略。

华工科技还表示,正在积极布局“智能制造+物联网”的物联网科技领域。此前子公司与社会多方成立并购基金,围绕主业展开并购重组,为公司外延发展寻找合适的项目,具体的方向与公司发展战略保持一致,这些将会为公司打开新的发展空间。

桂林三金披露,积极寻求国内优质中药制药企业进行战略并购,希望未来能努力抓住新版GMP认证大限

将至的契机,在全国范围内并购具有较好产品、资源优势、发展潜力的医药制造企业。

联络互动则称,2015年将围绕线下渠道建设、线上应用分发及智能硬件产品研发进行投资并购;同时利用公司原有海内外平台优势,持续加大海外应用市场的开发。

炬华科技表示,将加强资本运作,积极寻求合适的收并购机会,拓展公司的战略布局,促进公司的稳健经营、稳步发展。

雪人股份披露,采用并购整合的方式,根据全球战略布局持续并购一些优质企业,从而加强核心竞争力。

压轴的是王亚伟旗下的千合资本,与众机构一起调研了金一文化,大家谈到了并购基金。金一文化解释,并购基金处于筹备阶段,标的也在同步进行甄选过程中。对标的的选择方面,公司会选择经过一定的规范梳理,管理团队做好企业的目标。



苏宁消费金融公司开业 完成全产业链金融布局

证券时报记者 倪天歌

经中国银监会江苏监管局批准,苏宁云商(002024)旗下的苏宁消费金融公司于5月29日正式开业运营。这是全国首家由大型零售商主要发起且由民营资本控股的消费金融公司,也是电子商务领域第一家拥有金融牌照的消费金融公司。

据悉,苏宁消费金融有限公司注册资本金3亿元,由苏宁云商、南京银

行、法国巴黎银行个人消费金融集团、洋河股份、先声再康药业共同出资成立,各股东出资比例分别为49%、20%、15%、10%和6%。其中,民营资本共占比65%。

苏宁消费金融公司总经理陈鸣介绍,公司经营范围包括发放个人消费贷款、接受股东境内子公司及境内股东的存款、向境内金融机构借款、经批准发行金融债券、境内同业拆借、与消费金融相关的咨询、代理业务、代理销

售与消费贷款相关的保险产品、固定收益类证券投资业务等。

在“互联网金融论坛和苏宁消费金融产品发布会”上,张近东在现场表示,苏宁已通过自身的大数据分析能力建立起一套完整的消费者信用评估体系。据他介绍,苏宁拥有海量的消费者、线上线下双线的消费信息和消费者行为数据;拥有上万家供应商和平台商户的销售数据和信用分析;拥有遍布全国的物流网络和物流

配送数据。通过对这些数据的分析和运用,对用户数据进行风险评级,苏宁已经建立一套完整的消费者信用体系。

从苏宁金融生态圈来看,在上游,苏宁已经成立了面向供应商的小额贷款公司和商业保理公司;在中游,苏宁上线了互联网保险销售业务,以及“零钱宝”基金销售业务;而此次苏宁消费金融公司开业,则是立足海量用户和海量商品布局下游消费信贷。

骅威股份12亿收购影视公司 中植系4亿捧场

证券时报记者 周少杰

停牌两个月的骅威股份(002502)在上周末公布了重大资产重组方案,公司拟以12亿元收购影视公司浙江梦幻星生园100%股权;同时公司将向中植系旗下三家公司定向增发募集配套资金,发行完成后中植系将成为骅威股份第三大股东;此外,骅威股份还在定增方案中推出了员工持股计划。

公告显示,骅威股份收购梦幻星生园100%股权对价为12亿元,公司将向汤攀晶等股东以现金方式支付3.6亿元;以发行股份的方式支付其余对价,发行股票价格为公告日前120

个交易日股票均价16.26元的94%,即每股15.28元,发行数量为5497.38万股。

值得关注的是,中植系几乎包揽了骅威股份本次收购配套资金的股份发行。骅威股份拟向中植系旗下的融诚投资、泽通投资、泽远投资三家公司,定向增发募集4亿元,发行价格为每股17.12元,发行数量为2336.45万股,占本次增发完成后公司总股本的5.43%,中植系因此成为骅威股份的第三大股东。

骅威股份还在方案中推出了第一期员工持股计划,持股计划方案将认购骅威股份本次增发,增发价为每股

17.12元,持股资金总额不超过4424万元,认购数量为不超过258.41万股,限售期为36个月,参与员工持股计划的高管和员工共78人。

资料显示,梦幻星生园是一家以电视剧的制作与发行业务为主,以网络剧的制作为辅的文化传媒企业,坚持以“年轻化、白领化和女性化”的客户群为目标,专注于为目标客户群创作优秀的“精品言情剧”;自2010年7月成立以来,投资、独立承制或参与制作的电视剧共计7部259集。

梦幻星生园股东承诺,梦幻星生园2015年、2016年和2017年度实现的扣非净利润分别不低于1亿元、

1.34亿元和1.65亿元。

对于为何收购影视公司,骅威股份表示,公司在2015年初完成了第一波游戏公司100%股权的收购,由于影视作品具备强大的宣传爆发力,和网络游戏、玩具等相关行业能共享人物情节,相互促进用户基础,非常符合公司布局互联网文化产业,打造优质IP运营思路。

骅威股份认为,第一波公司承诺今年净利不低于1.04亿元,梦幻星生园承诺今年净利不低于1亿元,加上公司原来有玩具业务的净利,2015年公司的净利和每股收益水平将得到大幅提升。

新潮实业22亿“加油” 实控人10亿助力转型

证券时报记者 贾小兵

新潮实业(600777)5月29日公告:拟以9.42元/股的价格,向隆德开元、中盈华元、宁波启坤等11名机构或个人发行约2.3亿股,购买其持有的估值22.1亿元的浙江舜宝100%股权。同时拟以10.19元/股的价格向金志昌盛、西藏天翱等8名机构定增2.06亿股配套融资21亿元。交易完成后,新潮实业将拉开战略转型序幕,成为具有竞争力的能源类上市公司。

新潮实业近年来一直谋求转型。在之前董事会改选时,即推举了在油气领域有着丰富经验的黄万珍、胡广军分别担任公司董事长与总经理,之后一方面处置原有资产,另一方面,将

公司未来产业发展方向定位于石油及天然气的勘探、开采及销售,并积极寻找合适的油气资源。

浙江舜宝主要资产为位于美国德克萨斯州Crosby郡的Permian盆地的油田资产,拥有已证实储量2445.6万桶,净面积约7104英亩,且该油气资产已实现产油销售。该油气资产所在的Permian盆地是美国最大的石油矿藏区域之一,也是美国石油工业的核心地带。截至2014年9月1日,该油气资产已经证实储量为2445.6万桶,加上概算储量和可能储量,共计2619.9万桶。

值得一提的是,由于上述油田资产已开始生产,为成熟的油田资产,2013年和2014年,该油田资产收入

分别为1.77亿元与2.89亿元,净利润分别为5784.34万元与8387.09万元。并且,该资产具有较高的毛利率和净利润率。

经信永中和审计,2013年、2014年的毛利率分别为74.52%和67.09%;净利润率分别为32.6%、29.04%。

一方面,油田经营情况稳定,各项业务流程运作正常。经营成本较低,毛利率和净利率较高,未来随着投入的增加,油田产出规模将逐步增加,伴随着油价上升,效益将快速提升,经营风险相对较小。另一方面,油田已经建立了成熟的运营管理模式,拥有资质完备的外包服务供应商和销售客户资源,周边运输管线和配套设施十分齐全,具有一定的竞争优势。并且,新潮

实业收购浙江舜宝后,要求油田资产的原管理层履行相应的管理职责达一年之久,确保油田正常运营。

目前,油田潜力层的开发潜力已经得到周边其他石油开采企业证实。公司计划配套融资21亿元,其中不超过13亿元用于浙江舜宝所属油田的进一步开发,以增加石油产量,提高石油采收率,用于补充标的资产运营资金的金额将不超过8亿元。

正是因为看好公司未来发展,在本次定增中,新潮实业实际控制人拟通过其控制的子公司金志昌盛出资10.5亿元认购配套融资,将其持股比例由14.42%提升至18.13%。实际控制人的大比例认购,无疑为市场提供了最积极的信号。

康恩贝： 医药企业应选择“触网”

证券时报记者 李小平

日前,中国上市公司协会联合浙江上市公司协会共同举行“上门服务周之走进浙江”活动,在前往康恩贝(600572)调研时,公司介绍了药企在“互联网+”风潮下的变革与机遇。

康恩贝董事长胡季强表示,康恩贝要用包括并购在内的一切方式,在最短的时间内,建立起B2B、B2C、O2O的医药健康产业网络生态,为在互联网时代生存发展创造更多条件。

胡季强拥抱互联网的热情,其实从康恩贝进军医药电商之院便已经显现。去年12月,康恩贝斥资2.71亿元收购浙江珍诚医药在线股份有限公司30.81%股权,快速切入医药电商领域。

此举,使得康恩贝在线下传统渠道的基础上,线上渠道亦将打开。今年5月28日,康恩贝再次公告收购珍诚医药26.44%股权,公司所持珍诚医药股权比例将增至57.25%,进军医药电商的步伐再度加快。

胡季强认为,以信息技术为核心的新的产业革命,正在颠覆传统产品和传统商业模式,这对传统企业来说既是挑战,也是前所未有的机遇。面对经济发展的新常态,传统企业“要么电子商务,要么无商可务”。康恩贝要积极用互联网思维和技术不断颠覆自我,以避免被颠覆的命运。

据悉,作为国内知名的上市药企,目前康恩贝产品线丰富,涉足心脑血管、泌尿、消化等多个领域,其中有90多个品种入选国家基药目录,150多个品种入选国家医保目录,旗下拥有多个知名品牌如前列康、天保宁等。

胡季强认为,医药电商是提高产品市场认知和占有率的新方式。如果在电商销售中取得优势或先机,即使是市场占有率比较低的产品,也可以创造非常好的销量,甚至反过来带动线下的销售,从而让该产品的市场占有率大幅提高。

实际上,随着处方药网上销售政策的破冰,制药企业纷纷涉足医药电商。今年年初公司30周年大会上,胡季强将2015年定义为康恩贝“互联网元年”,全面启动互联网化。

胡季强认为,医药企业应选择“触网”,目前,网购群体以年轻化为主,医药电商需要更适宜年轻人的产品,更适宜销售家庭常备药,比如公司针对青少年群体的眼药水“珍视明”,就比较适合电商推广。相反,治疗急性病的药物,则不太适宜电商推广。

胡季强表示,珍诚网先做区域电商,再向全国延伸。目前在浙江省内,珍诚网对药品零售店的覆盖率已经达到六、七成,目标客户主要为地点较偏远的零售药店。今后,珍诚网将帮助他们更便捷、高效、低价地采购药品。

上交所“我是股东”活动 走进福建高速

证券时报记者 朱中伟

5月28日,上交所组织的“我是股东——中小投资者走进上市公司”活动走进福建高速(600033)。上交所、福建证监局有关领导、媒体记者以及20多位中小投资者参加了这次活动。

活动从投资者参观福建省高速公路中控室开始。在宽敞大厅的电视墙上,工作人员分别调出了福建高速所辖的泉厦高速公路、福泉高速公路和罗宁高速公路的实时监控画面,在场的投资者近距离地感受到了福建高速所运营管理的几个路段的车辆通行情况。投资者对高速公路实时监控系统的表现出浓厚的兴趣,对高速公路的实际运营工作有了更为直观的感受。

在随后的互动交流活动中,福建高速董事长黄祥谈、总经理蒋建新、董秘兼副总何高文等高管与中小投资者零距离接触,就公司发展战略、经营情况等进行了面对面的交流。福建高速高管介绍了公司运营管理路段的车流

量情况,对公司近年来经营业绩进行了分析,并从行业政策、行业发展趋势、多元化战略等方面对公司前景进行了展望。

公司高管表示,下一步,公司明确要稳步实现经营业务战略性转型和挖掘培育新的利润增长点,切实推进公司的可持续发展。2015年,公司将继续深入研究内外部环境新的发展变化趋势,基于公司资源优势,继续加大战略定位和执行力度,大力推进公司对外投资的项目落地,推进公司进入发展的“新常态”,主动对接,争取优质资源,获得更大的发展空间和后劲。

黄祥谈表示,福建高速自2001年来上市以来,一直非常重视投资者关系管理工作,2014年公司获得了福建省上市公司协会开展的福建辖区上市公司投资者关系管理评价A级。公司今后将一如既往地经营好主业,同时在风险可控的情况下寻求新的利润增长点,以实际行动的业绩回报广大股东长期以来对公司的信任。

以岭药业络病理论创新 驱动中药国际化提速

证券时报记者 马晨雨

近日,第十一届国际络病学大会在石家庄以岭药业(002603)健康城举办。会上,为加速络病理论创新成果转化,公司分别与钟南山、张运、张伯礼、王辰、杨宝峰、于金明等两院院士签约了6项络病相关科研合作项目。

以岭药业董事长、中国工程院院士吴以岭表示,中医的发展要采纳现代科技包括西医的许多新技术,充分借鉴现代医学的最新研究进展。既要保持中医自身发展规律,也要百花齐放,让各种学术观点自由发展,才能促进中医理论不断创新,推动学术发展。

近年来,以吴以岭院士为首的科研团队,以络病理论研究的“三维立体网络系统”为基础,首次提出“络病-血管系统病”概念,初始干预目前高发的血管病变,阻断心脑血管发病事件链。在用中药消斑斑、稳定斑斑,改善冠脉痉挛率以及整合调节复杂性心律失常,标本兼治慢性心衰等领域取得一批研究成果。

同时,创新研究对于糖尿病及发

微血管病变、脑中风、恶性肿瘤等也具有价值,开辟了心、脑、肾从微血管病变防治开始,进而阻断重大疾病发生的有效新途径。近年来,公司相继诞生了国家创新药物通心络胶囊、参松养心胶囊、芪苈强心胶囊等重量级产品。

目前,络病理论创新性研究已成为海内外关注的焦点。从事络病研究的大批中医、西医、中西医结合、生物学专家学者已达上万人,形成了多学科交叉的庞大研究群体。美国哈佛大学、德州大学医学院、耶鲁大学、杰克逊实验室及英国卡迪夫大学等相继与吴以岭院士开展了学术交流与合作,并在新加坡、美国的医学院校开设了《络病学》英文课程。

分析人士指出,中医药走向世界的难点是临床疗效、安全性和标准化难以取得国际认可,中药走向世界必须适应现代医学的“话语体系”,用数据,改善疗效说话。伴随着公司产品连花清瘟胶囊、通心络胶囊、参松养心胶囊等专利中药出口更多国家,中医药国际化之路正在提速。