

# 杉杉系左手减持右手买壳 中融人寿借壳预期强烈

见习记者 李曼宁

杉杉系“商业版图再下一城,此次,郑永刚的新猎物是此前唯美德借壳失败的江泉实业(600212)。”

根据方案,江泉实业控股股东华盛江泉集团拟将所持公司18.25%股权悉数转让给宁波顺辰投资有限公司(下称“顺辰投资”)及自然人李文,其中顺辰投资系杉杉系成员公司,拟受让其中的13.37%股权。交易完成后,杉杉系掌门人郑永刚将通过顺辰投资成为江泉实业实际控制人,其麾下上市平台将增至4个。

然而就在不久前,郑永刚突然减持中科英华股份至4.99%,且明确表示未来6个月内存在继续减持的可能性。作为杉杉系持股比例最低的上市公司,中科英华因间接持有中融人寿20%股权而屡屡引发后者借壳传闻。

有意思的是,目前江泉实业及中科英华双双停牌,主导方均是杉杉系。杉杉系一方面抢筹早已沦为壳资源的江泉实业,另一方面又悄然减持中融人寿的绯闻借壳对象中科英华,郑永刚正在下一盘很大的棋?

## 弃壳中科英华?

相较于杉杉股份、艾迪西,中科英华在杉杉系版图中并不出彩,近年来年均净利润始终维持在500万元左右,去年则亏损2.6亿元。此外,中科英华股权结构极度分散,经过多次减持,杉杉系持股比例截至4月底已降至5.43%。

6月5日,郑永刚继续减持中科英华0.44%的股份,其持股比例一举降至4.99%,跌破5%的监管红线。经过此次减持,杉杉系与中科英华第二大股东西部矿业集团的持股差距进一步缩小,后者目前持有中科英华3.39%股权。

按照计划,郑永刚在未来6个月内或会继续减持中科英华,期间若中科英华其他股东抑或第三方大手笔增持,则杉杉系将因持股比例过低而丧失对中科英华的控股权。届时,不排除中科英华陷入无实际控制人状态或控股权易手的可能性,此前梅雁吉祥曾因前十大股东持股比例过于分散,而频繁出现第一大股东更迭的现象。

据了解,中科英华目前在杉杉系商业版图中并无明确的定位,此前杉杉系曾计划将中科英华打造为稀土运作平台,但该项目波折横生,时至今日也未完成。

2013年3月份,中科英华击败西藏发展,拟增发募资23.73亿元全资收购德昌厚地稀土,彼时郑永刚拟出资5.84亿元参与认购,时为中科英华第二大股东

东的润物控股亦拟出资1.83亿元。

值得一提的是,润物控股一度被视为郑永刚及杉杉系的潜在关联方,因为润物控股法定代表人陈远曾系中融人寿董事长,而中融人寿第一大股东系中科英华全资子公司联合铜箔(德州)有限公司(下称“联合铜箔”)。

上述事项若得以实施,郑永刚对中科英华持股比例将升至13.65%。结果在2013年12月,因交易对手方未能履约及德昌厚地稀土承诺业绩不达标,中科英华决定放弃定增,改为直接现金收购。此后,德昌厚地稀土卷入多起借贷诉讼,令中科英华收购工作陷入僵局。

在这种背景下,尽管杉杉系并未明确表达退出中科英华之意,但从去年9月份开始,郑永刚一路减持中科英华,直至目前4.99%的持股比例。证券时报记者注意到,伴随着郑永刚的减持,中融人寿借壳中科英华的传闻也甚嚣尘上,一是因为中融人寿2010年曾定下5年内上市的目标,二是中科英华系杉杉系3家公司中最具借壳可能性的公司。

不过,中科英华4月末对传闻予以了澄清,称杉杉系此后3个月内不会筹划中融人寿借壳中科英华的事项。由于承诺期尚未结束,故中科英华日前停牌筹划的事项不可能是前述借壳事宜。

## 买壳江泉实业?

实际上,在杉杉系的商业版图上,杉杉股份、艾迪西、中科英华及即将囊入怀中的江泉实业不仅仅是偏向于实体产业的上市平台,除此之外,杉杉系在保险领域亦大量涉足。

公开资料显示,郑永刚通过联合铜箔持有中融人寿20%股权,还曾参股永安保险,目前则担任正德人寿董事长之职。不可否认,相比于其他控股多家上市公司的掌门人而言,郑永刚“涉险”热情更高。

业界认为,尽管中融人寿最近并未明确表露上市计划,且中科英华3个月不筹划借壳事宜的承诺尚未到期,但这并未排除中融人寿启动资产证券化的可能性。特别是杉杉系入主江泉实业后,杉杉系及中融人寿运作空间进一步扩大,毕竟江泉实业已形同壳资源,且曾谋划买壳。

去年9月份,江泉实业与北京唯美德达成协议,后者拟以资产置换的形式借壳江泉实业。由于此前相宜本草、安婕妤等同类公司IPO均告失败,该案例曾被视作化妆品公司启动资产证券化的开创性动作。

彼时,江泉实业资产负债率不超过

6月12日,杉杉系成员公司顺辰投资受让江泉实业13.37%的股权。

6月5日,郑永刚继续减持中科英华0.44%的股份,其持股比例一举降至4.99%。

右手买壳 入主江泉实业

左手减持 减持中科英华



20%,市值亦在20亿元之内,系标准意义上的壳资源。但是,自发重组预案伊始,上述事项始终未能实质性推进,先是参与此次重组的有关方面涉嫌违法而被稽查立案,而后江泉实业与交易对手方在唯美德盈利预测方面难以达成一致,直接导致重组终止。

买壳失败后,江泉实业今年3月份又经历了一轮停产风波。根据临沂市的环保整治要求,江泉实业旗下热电及建陶企业被要求停产整顿。6月11日,江泉实业披露停产进展,其部分子公司仍处于停产状态,尚无方法确定恢复生产的具体时间。

根据测算,停产风波将导致江泉实业每月合计减少营业收入约3000万元,减少营业利润约260万元,此举将对江

泉实业今年业绩产生较大的负面冲击。今年一季度,江泉实业亏损1302.78万元,是去年全年亏损额1689.62万元的七成有余。

种种迹象表明,江泉实业已经沦为一家壳公司,且由于业绩持续不振,客观上存在较大的保壳压力。从控股权易手的角度而言,杉杉系入主江泉实业实际上可视为借壳动作。于是,尚未与江泉实业原控股股东华盛江泉集团完成股权交割,杉杉系即对江泉实业展开停牌重组。

记者注意到,接盘江泉实业控股权的顺辰投资于2015年5月刚刚成立,似为此次资产重组计划而来。至于此次重组事项是否与中融人寿有关,江泉实业及杉杉系均未透露。对于此事的后续进展,证券时报将继续关注。

# 联创光电拟投资1亿 收购方大智控

证券时报记者 赖少华

联创光电(600363)今日公告,公司于6月12日召开第六届董事会审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目暨收购浙江方大智控科技有限公司并对其增资的议案》,公司董事会同意终止实施“功率型红外监控系统用LED外延材料、芯片及器件产业化项目”,将该项目中的募集资金1亿元,变更为收购方大智控并对其进行增资。

联创光电拟以现金2147.91万元收购宋宏伟和路建强所持方大智控21%和15%股权。同时拟

出资7852.09万元对方大智控进行增资,增资后方大智控注册资本由1250万元增加至2895.06万元。本次交易公司合计投资金额1亿元,交易完成后,公司持有方大智控72.37%的股权。

方大智控是智能照明控制及物联网解决方案的服务商,主要从事相关领域的新产品开发、系统集成以及工程服务。

方大智控2014年营业收入2.02亿元,净利润为亏损7.42万元。交易方承诺,方大智控2015、2016、2017年净利润分别不低于300万元、500万元、1200万元。

# 东易日盛拟1280万美元 投资家居电商美乐乐

证券时报记者 赖少华

东易日盛(002713)今日公告,公司拟出资1280万美元认购家居电商美乐乐公司(Meilele Inc)发行的155.92万股优先股,占标的公司已发行的全部股份的2.25%。

美乐乐公司是一家知名的以O2O经营模式运营家具销售和家居服务的电子商务运营商。美乐乐通过股权及协议控制的方式,

控制包括成都乐美饰家信息技术有限公司、成都乐美饰家贸易有限公司、天津美维信息技术有限公司、天津木木原家居贸易有限公司、北京木木原家居有限公司、上海乐励信息技术有限公司、天津凯天信息技术有限公司、天津思诺信息技术有限公司、深圳象限家居设计有限公司、北京云游科技有限公司等实体。美乐乐公司2014年营收12.82亿元,净利润为亏损1.33亿元。

# 明家科技移动营销业务 稳步释放利润

证券时报记者 马宇飞

明家科技(600242)今日公告重组问询函回复及报告书修订稿,称移动营销业务已成为当前上市公司收入及利润的重要来源。公司股票今日复牌。

按照之前披露的重组方案,明家科技拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买微赢互动合计100%股权,作价为10.08亿元;同时购买云时空合计88.64%股权,作价为3.32亿元。

今日披露的公告对微赢互动不同股东股权定价差异、业务许可资格和资质、商业模式、主要客户、收入确认政策、核心团队以及业绩增长等问题,做了详细补充说明。若本次收购顺利完成,明家科技将全资控股微赢互动、云时空,以及金源互动。

2015年1~3月,明家科技实现营业收入1.54亿元,其中移动营销业务收入1.35亿元,移动营销业务净利润1053.82万元。

# 佳讯飞鸿董事长:布局智慧指挥调度产业链 对未来充满信心

凭借在国内铁路、城市轨道交通及国防领域指挥调度通信系统市场的行业领先地位,经历20年风雨的佳讯飞鸿,一直孜孜不倦,始终耕耘着主战场,2012年—2014年公司营业收入增长率分别为14.38%、38.65%、69.73%,实现业绩的快速增长。

在保持飞速发展的同时,佳讯飞鸿将逐渐实现由智能指挥调度向智慧指挥调度产业链转型,近年来公司布局铁路传感网络,通过收购航通智能切入发展空间巨大的海关物联网领域,通过投资臻迪智能涉足全世界都看好的无人机领域,紧跟行业技术发展,募投LTE宽带无线指挥调度系统项目等,均率先抢占布局智慧指挥调度的全产业链的行业先机。

佳讯飞鸿未来之路怎么走?公司如何考虑此次增发?带着疑问,我们对佳讯飞鸿董事长林菁进行了专访。

## 步入成长快车道

指挥调度系统行业龙头佳讯飞鸿,产品广泛应用于国庆60周年阅兵、奥运安保、“神六”升空、“神七”飞天、“嫦娥一号”发射、“天宫一号/神舟八号”对接通信保障、“神九”载人交会对接通信、“神十”通信保障等国家重大事件及工程,并为青藏铁路、大秦铁路及沪宁高铁等国家重点铁路建

设项目提供了重要通信保障。

看到如今的佳讯飞鸿,谁会想到这家国内领先的指挥调度与控制系统提供商起步于北京交通大学一间20多平方米的教研室,在林菁的带领下,佳讯飞鸿的发展及扩张可用“飞速”来形容,从创业之初的5个人发展到今日的近千名员工,注册资本由50万到1.26亿元,总资产达到13.66亿元。对于佳讯飞鸿的成功,林菁并没有将功劳归于自己,他将佳讯飞鸿的快速发展原因归纳为几个方面:

第一,国家产业政策利好的激励。自成立以来,佳讯飞鸿在铁路、高铁、城市轨道交通、国防、能源及一些政府主导行业深耕细作,考虑到国家对上述行业的投入均为全球最大,且未来几年保持持续增长,佳讯飞鸿整体的业务有望实现较快的自然增长。

第二,随着TMT技术的发展成熟,智能指挥调度逐渐向智慧指挥调度演进。先前由人完成的工作变成由无人智能系统、传感器等智能感知系统替代完成,智慧指挥系统这个链条上传递的不再仅仅是人与人的信息,还包括人与物、物与人的信息,所以市场空间迅速开拓。提早布局有助于佳讯飞鸿从一个平台型智能调度指挥提供商发展为链条型的智慧调度产业链提供商。

伴随技术的进步,智慧指挥调度的全产业链的前端、中间网络传输及后端

市场空间进一步拓宽:在原指挥调度领域,主要传递人与人之间的信息,前端感知由人完成,随着物联网的发展,人的动作被传感单元、视频和监控等替代,有助于实现智能化系统快速发现、精准传递,原来传统的由人完成的工作也由无人系统替代,使公司原来市场空间大大拓展。

在中间网络传输,产业信息由语音为主变为语音、数据、图像同传的信息,传输单元也由有线到无线,窄带到宽带,随着LTE等4G技术的成熟使得行业用户的需求得到满足,也使得他们产生出新的需求。

在后端,随着大数据积累增加、数据趋势的分析应用广泛,数据模型的建立,原指挥调度的核心——相当于人脑的决策单元,也从原来的领导或者专家凭权限来指挥,逐渐变为更加科学、精准的基于大数据的决策。

第三,资本市场支持。在大数据、云计算、无人系统刚刚起步,产业技术逐步成熟的阶段,公司通过内生外延相结合,借助资本力量整合技术,形成满足客户需求解决方案,同时从解决方案提供到全面运营服务转型,增加客户粘性和竞争优势。

同时在中国、美国、日本等国寻找优秀合作伙伴对新技术进行提前战略布局,当技术成熟或者产业应用迅速展开时,适时与上市公司协作,为上市公司创造丰厚收益。

关于佳讯飞鸿的成功,林菁还格外强调快速变现能力的作用,他认为,多年来公司专注于特定行业,不仅非常了解客户需求,而且能不断挖掘新的客户需求,通过每年均占销售收入10%以上的研发投入,参与多项国家重大科研专项,始终保持技术同行业领先水平,有能力将先进的技术运用与客户需求融合,满足不断增长的客户需要。

## 增发加码 智慧指挥调度产业链

“综合考虑时间节点、抢占产业布局先机及外部环境等因素,我们认为目前定增募资基于LTE的宽带无线指挥调度系统项目,加码臻迪科技涉足无人机市场,有助于完善智慧指挥调度产业链布局,且切实可行。”林菁说道。

从行业发展的角度来看,目前国内现有无线指挥调度系统落后于公网发展,无法适应行业用户需求,LTE宽带无线指挥调度技术的迅速发展,不仅带来更多需求,也会激发原来不能满足的新需求。市场未来将迎来爆炸性增长,据公司预测,在工业领域的宽带无线需求将超1500亿,佳讯有望享受行业高速发展红利。

公司目前已经和华为成功开通了第一条基于中国大铁的LTE重载铁路无线指挥调度系统,并获得了全

球创新大奖,与华为、鼎桥、西门子等几家国际知名公司,共同成为LTE全球联盟的执委。

此次增资的臻迪是国内专业的无人系统生产和服务提供商,拥有包括小型旋翼、固定翼以及无人直升机等全系列产品、多项飞行控制系统及挂载系统软件著作权,并在Tab1大数据可视化、虚拟仿真等领域有一定技术实力,目前已经在电力、航天航空、汽车制造等细分市场形成较强竞争优势,潜力巨大。

“佳讯不是做无人机,即便我们加码无人机市场,也是建立在未来我们希望用无人机这项技术,为我们的最终行业用户提供感知行业数据的触角,为行业数据分析以及数据服务提供应用,这是我们唯一的核心目的。”林菁补充道。

他表示,公司加码无人(无人机、机器人)系统及未来可能的物联网其他技术,是为了能把产品技术向纵深方向发展,而通过收购切入海关信息化领域,是希望通过基于工业互联网拓展横向市场。未来公司的目标是,不管是通过外延收购还是自身发展,都会将更多的横向行业应用,纳入到佳讯的体系中。公司从战略发展的角度考虑,围绕行业用户的需求,为客户提供更精准的产品及服务,提高客户运营效率、产品品质,降低客户成本,形成强有力的客户黏性。

## 享受国防红利 公司业绩有望爆发

随着中国经济实力的增强,国防装备水平越发显现出短板效应,强大的国防实力是保障国内和平发展的前提条件,我国的国防支出面临“补偿性发展”的机遇。测算发现,我国国防电子与通信系统市场规模将达到人民币200亿元以上。

考虑到佳讯飞鸿是第一批拿到相关资质的民营企业,有长达接近二十年的民参军经验,公司近年将在国防市场发力,未来两年可能会有较大动作,在未来的营收中,有望实现来自国防领域的收入与交通领域的收入齐头并进。

据国泰君安研究报告显示,预计“金关二期”市场规模将达50亿元,作为该市场龙头的航通智能,有望在2012—2019年间获得年均2.5亿元的订单。同时全军装备会议要求大力提升信息化装备水平,对指挥调度系统的需求有望爆发。

目前佳讯飞鸿在无人机、云调度、感知采集平台上的布局已具有相当前瞻性,且铁路、国防、石化和电力行业的布局已有广度,在智慧指挥调度领域产业链的布局步伐不会就此停止。

(苏夏) (CIS)