

百天调整定增方案 伯朗特火速开启外延增长序幕

证券时报记者 古志宽

一个月以前,当新三板二级市场也遭遇如A股一样的低迷之时,伯朗特(430394)实际控制人、董事长尹荣造以五年不减持的承诺,掀起了新三板公司保卫战序幕。在二级市场处于生死时刻的7月8日,伯朗特选择停牌筹划重大资产重组。

仅半个月过后,伯朗特就公布了其重大资产重组收购方案,拟以发行股份的方式,作价1.2亿收购同行深圳市华成工业控制有限公司,这距离该公司4月中旬披露定增融资方案不过百天,公司也由此拉开了其外延式扩张的序幕。

1.2亿并购完善产业链

据伯朗特日前披露的重组方案显示,公司拟以20元/股价格,向冷俊、汤勇等18名自然人(华成工控全体股东)发行股份600万股,作价1.2亿元收购华成工控100%股权。

据介绍,华成工控成立于2005年10月,是一家专注于工业控制领域专用电脑控制系统并集研发、生产、销售

于一体的国家高新技术企业,主要服务于各生产环节的自动化和塑料机械等行业,在注塑机专用机械手的控制方面居于国内垄断地位。

财务数据显示,截至2015年5月31日,华成工控资产总计3227.78万元,净资产为2516.23万元。2013年、2014年及2015年1-5月,华成工控分别实现营业收入2196万元、3502万元和1405万元,实现净利润分别为13.72万元、541.63万元和265.40万元。

伯朗特表示,华成工控整体注入伯朗特以后,公司资产规模进一步扩大,伯朗特的产业链趋于完整。通过此次并购,能够协同公司在向客户提供智能装备及自动化整体解决方案时进一步提升公司的综合竞争力。

弃定增保收购

新三板论坛注意到,就在伯朗特筹划上述重组收购的同时,公司本应该先进行的是定增融资。据公司4月13日披露定增方案,拟以每股30元~60元价格定增不超过350万股,募资不超过2.1亿元用于扩充公司流动资金、布局全球销售渠道、工业机器人研

发投入及产能。

那么公司此次定增为什么迟迟没有完成呢?“一方面是由于股东人数超过200人,需要证监会审核,定增批文的流程还没走完,另外一方面是由于新三板市场近两个月的持续低迷,发行股份或存在一定风险,这也是为什么优先选择进行重组并购。”尹荣造道出了此次弃定增保收购的直接原因。停牌前,伯朗特的二级市场做市价为21元。

此外,伯朗特此次收购发行股份的定价为每股20元,大大低于此前定增定价下限30元。尹荣造向新三板论坛解释,20元的定价其实并不比定增的定价低,此次收购发行的股份都是有锁定期并有业绩对赌条款的。最关键的是,通过此次收购,公司已把股价20元做到实处,为后续定增和资本运作都留下较大空间。

重组方案显示,此次发行股份购买资产设定了较长的锁定期(份六年解售),且约定了业绩“对赌”条款,即在2015年度~2017年度的承诺期内,华成工控的年度净利润将分别不低于800万元、1040万元和1352万元,此外须保证拥有正常经营运作的现金流。若净利润未能达标,则原股东有义

务进行利润补偿。

并购序幕才刚刚拉开

值得一提的是,作为伯朗特首单重大资产重组,公司这次停牌仅半个月时间,相比A股上市公司动辄三个月至半年及新三板公司数月的停牌重组,堪称神速。对此,尹荣造表示,交易双方都有做大做强欲望,因此很快就谈拢了。

据尹荣造透露,待华成工控正式并入伯朗特后,明年将会推动华成工控独立在新三板挂牌,作为伯朗特在机器人领域核心零部件的整合平台(软体),伯朗特作为本体和应用的整合平台(硬体),未来则将围绕智能制造领域,寻找好的并购标的,整合产业上下游资源,通过内生和外延扩张,将公司做大做强。

对于后续并购之路,尹荣造也分享了战略思路。参照一些A股上市公司案例,其将以个人名义,在外与资本方合作设立并购基金,寻找和培育适合伯朗特的并购标的,收购之后再装入挂牌公司。尹荣造透露,其以个人名义设立的金融公司日前已经注册完成。

华仁药业:牵手红塔创新利于主业互动

证券时报记者 谭锐

华仁药业(600110)日前接待了中金基金和中金公司的调研,随后发布的投资者关系管理报告预计,半年报净利润降37.93%至9.99%,而收购红塔创新投资股份有限公司,既不影响公司控制权也不构成借壳上市。

根据预告,公司2015年1月1日至6月30日营业收入约为4.5亿元~5.7亿元,比上年同期上升约10.2%至39.59%;归属于上市公司股东的净利润约2000万元~2900万元,比上年同期下降约37.93%至9.99%。

业务上,2014年是公司腹腔镜业务布局年,2015年将显现2014年的开发成果。2011年2月,公司取得腹腔镜透析液药品注册批件,同年6月7日与卫生部医院管理研究所合作共同开展腹腔镜透析液培训、示范及推广项目。2012年7月产品上市,2012年、

2013年是产品工艺完善、体系搭建及销售队伍建立的过程,产品具备大规模上市条件,但中标区域太少限制了销售增长的速度。当前,公司腹透业务在供应链、研发、客服网络和营销方面已经做好了布局。截至一季度末,新增患者数量与2014年四季度相比增长24.94%,发货量同比增加192.5%。公司已中标区域达到北京、山东、甘肃、陕西、安徽、湖北、浙江、吉林、重庆、广东等15个省区。

早在今年5月,公司曾公告,拟以发行股份及支付现金方式购买云南红塔集团有限公司等9个交易对方持有的红塔创新投资股份有限公司100%股权。同时,拟向公司实际控制人梁福东先生控制的企业青岛创盈睿信投资管理中心(有限合伙)非公开发行股票募集5亿元配套资金。

公司透露,针对收购红塔创新投资股份有限公司的目的主要有5

个。第一,国内医药行业前景向好,但行业整体增速回落。第二,借助资本市场进行外延式发展,是公司实现行业整合和产业升级转型的战略选择。第三,红塔创投具备丰富的医药生物领域投资经验和医药行业股东背景,熟悉医药产业的发展动向,能够为公司产业升级转型提供必要的帮助。第四,红塔创投与公司具有良好的长期合作基础。第五,华仁药业熟悉创业投资行业,具备创业投资行业管理能力。

本次交易完成后,公司重大重组不构成红塔创新借壳上市。交易前,公司实际控制人梁福东控制公司股份2.80亿股,占发行前公司总股本的42.12%。交易完成后,股份占比变更为32.60%,云南中烟通过云南红塔集团和烟草兴云间接控制公司股份占发行后公司总股本的21.27%,梁福东控制的公司股份比例高于云

南中烟。交易完成后,梁福东仍为公司的实际控制人,本次交易不会导致上市公司控制权发生变化,亦不构成借壳上市。

截至2015年2月28日,红塔创新已累计完成41个项目的投资,累计投资金额11.01亿元。其中,已完全退出的项目共11个,目前仍持有投资项目共30个;30个在管项目中,已上市、新三板挂牌或在审的项目共计15个。全部投资项目综合IRR为32.57%。

公司称,未来发展坚持医药健康产业,红塔创新投资重点将向符合华仁药业战略发展方向的医药产业倾斜,华仁药业的医药主业将与红塔创新的投资业务形成良好的互动,发挥协同效应,增强公司的持续发展能力。

公司表示,当前重组进展顺利,目前正向国资管理部门上报履行审批备案程序,尚待上报中国证监会核准。

中铁二局涉嫌短线交易 被证监会立案调查

中铁二局(600528)今日公告,公司控股股东二局集团收到证监会发出的调查通知书,因二局集团涉嫌短线交易违法违规行为,证监会决定对二局集团立案调查。

据悉,4月17日至2015年5月25日期间,二局集团通过上交所集中竞价交易系统累计减持所持有的中铁二局累计1609.23万股,成交均价为24.95元/股,占总股本的1.1028%。其中,5月25日减持494.43万股,成交均价24.91元,但因工作人员操作失误(将“卖出”操作成“买入”),二局集团在卖出公司股票同时,又以均价25.7元/股买入公司股票50.48万股,导致短线交易。

证券法第四十七条规定,上市公司董事、监事、高级管理人员、持有上市公司股份5%以上的股东,将其持有的该公司的股票在买入后六个月内卖出,或者在卖出后六个月内又买入,由此所得收益归该公司所有,公司董事会应当收回其所得收益。中铁二局表示,由于二局集团该短线交易未产生收益(近6个月以来卖出均价为24.85元/股,买入均价为25.7元/股),因此不存在公司董事会收回其所得收益的情形。

公司表示,上次短线交易未在披露定期报告敏感期内,公司无影响证券价格重大信息,亦不存在因获悉内幕信息而交易公司股票情况。(岳薇)

南风股份等三公司 实控人违规减持遭立案调查

南风股份(600004)、金力泰(600225)、摩恩电气(002451)今日分别公告,公司实际控制人收到中国证监会《调查通知书》,因涉嫌违规减持遭立案调查。

调查通知书显示,南风股份控股股东暨实际控制人之一的杨子江的减持行为涉嫌违反证券法律法规,中国证监会决定对其进行立案调查。据了解,南风股份控股股东暨实际控制人杨泽文和杨子江于2014年9月3日至2015年3月11日期间分别减持了所持公司股票1100万股和800万股,二人累计减持1900万股,占公司总股本的7.46%。其中,杨子江在卖出公司股票达到5%时,未及及时停止买卖并履行权益变动的披露义务。

金力泰控股股东、实际控制人吴国政也因前期减持公司股份的行为涉嫌违反证券法律法规,被立案调查。金力泰表示,在调查期间吴国政将积极配合中国证券监督管理委员会的调查工作,公司将严格按照监管要求履行信息披露义务。目前公司生产经营情况正常,未受到相关影响。

摩恩电气控股股东及实际控制人向泽鸿也同样被立案调查。公司表示,调查期间,向泽鸿将积极配合中国证监会监督管理委员会的调查工作,严格按照监管要求履行信息披露义务。公司称,目前公司生产经营情况一切正常,本次调查是针对控股股东减持行为的专项核查,不会对公司的正常经营活动产生重大影响。(于德江)

杭氧股份收购制氧资产

杭氧股份(002430)今日公告,公司已与山西立恒钢铁集团股份有限公司、宁波保税区乾鼎股权投资管理有限公司三方达成协议:将由公司与乾鼎投资合作共同出资在山西曲沃县立恒钢铁厂区内成立一家气体公司山西杭氧乾鼎气体有限公司,并由山西杭氧来实施立恒钢铁制氧资产收购项目,为山西立恒钢铁集团股份有限公司提供供气服务。

山西杭氧将实施立恒钢铁制氧资产收购项目,为山西立恒钢铁集团股份有限公司提供供气服务。预计该项目总投资35300万元,杭氧股份将以自有资金和融资方式解决。

杭氧股份表示,项目的实施对扩大气体业务范围、完成国内区域性布局均具有积极意义,符合公司进一步扩大工业气体业务的发展战略。(翁健)

金正大“农商1号”强势上线 开启“互联网+农业”发展新模式

7月16日,金正大(002470)“为改变而来,“农商1号”农资电商领航上线”发布会在北京钓鱼台国宾馆隆重召开。“农商1号”由财政部和农业部直属两大基金——中国农业产业发展基金有限公司和现代种业发展基金有限公司,联合中国东方资产管理股份有限公司、北京京粮鑫牛润源股权投资基金、江苏谷丰农业投资基金及中国复合肥领导品牌——金正大公司共同组建。一期投资20亿,因为众多国家队的参与,“农商1号”也被誉为中国农业电商的“国家队”。发布会上“农商1号”还与京东、中化化肥、晋煤集团、瓮福集团、六国化工等国内实力企业,以及美国硼砂集团、以色列瑞沃乐斯等世界知名农资企业签署协议成为战略合作伙伴。

7月20日,金正大公司与合作方中国农业产业发展基金有限公司、东富和通(天津)股权投资基金合伙企业(有限合伙)、现代种业发展基金有限公司、江苏谷丰农业投资基金(有限合伙)、北京京粮鑫牛润源股权投资基金(有限合伙)共同投资12亿元人民币,用于“农商1号”电子商务平台的运营。其中金正大出资4亿元,占股33.34%,为第一大股东。

农资电商尚处蓝海 金正大优势明显

数据显示,目前中国包括种子、肥料、农业机械等在内的农资市场大概1.5万亿左右,其中肥料8000亿左右。但由于中国目前的农资产品普遍采用多渠道销售形式,从厂家到省级、市级代理商再到县级代理,再到零售商再到农户,层层加价,例如一吨肥料到农民手中加价40%—50%是正常的。因此,农资电商的发展可使广大农民直接受益,不仅必要,而且迫切。

随着互联网的发展和普及,近年来,我国的电子商务得到飞速发展,几乎已经渗透到各行各业,也形成了一批像阿里、京东这样的电商巨头。但在农资行业中,无论是生产企业还是流通企业目前对电商的理解和参与度都相对较低,电商巨头也无法在农资电商领域形成影响,可以说农资电商在我国还处于相对空白期,目前还没有一家有影响力的大型农资电商平台。

实际上,农资电商落后于普通电商,阿里、京东这样的电商巨头也无法占领农资电商市场,有其深刻的原因。专业人士认为,和普通电商不一样,农资电商有较高的门槛,一方面,农资电商对专业技术服务要求很高,随着科学种田越来越普

及,农业生产者购买种子、肥料等农资产品后,需要配套专业的技术指导,而一般电商平台不具备这样的能力;其次,在物流方面,尤其是农资中的肥料、农机等,运输相对不便,不可能和邮政、快递那样运作,因此物流配送也是普通电商的短板;再次,农资电商的客户很大一部分是年龄较大的农民,互联网和智能终端在他们当中普及率并不高,网上支付意识较弱,也是阻碍电商巨头进入农资电商领域的一个重要原因。

作为中国复合肥领导品牌,金正大在发展农资电商方面有着天然的优势。在技术服务方面,金正大在全国拥有500个农化服务队,2015年又拟斥资5.8亿元建设包括一个总部农化服务中心和100个区域农化服务中心,建成集测土配方施肥、套餐肥配送、种肥同播、水肥一体化、信息服务等为一体的农化服务网络体系;配送网络方面,目前拥有3000余家一级经销商,10万余家二级经销商,与中国邮政等密切合作,建立了覆盖面最广、规模最大的全国性营销和配送网络体系,涵盖全国25个省,建立健全县、镇、村三级邮政“三农”服务站6万多个,建立130多个“中国邮政—金大地专业镇(村)”,是目前中国邮政最大的肥料合作企业。

“农商1号”的第二大投资方,中国农业产业发展基金管理人、信达资本管理有限公司副总经理李硕表示,在农村领域去做农资电商,一定要有线下起步的基础,最核心的是要看线下的服务能力和配送能力,否则互联网的优势就体现不出来。我们也调查了许多公司,觉得金正大在这些方面有着天然优势,另外金正大的管理团队也非常务实、可信,因此,金正大就成了我们合作的首选。

发起万众创业项目 助“农商1号”引流

做电商平台,流量是关键。利用金正大强大的品牌影响力和完善的渠道网络,“农商1号”在引入流量方面也有着独特的优势。第一,在广大农村存在一大批认同金正大品牌、对金正大品牌忠诚度较高的消费者,“农商1号”完全可以通过各种方式,将这一部分消费者引入到线上;第二,“农商1号”还可利用战略合作伙伴(包括中国邮政、京东等电商合作企业)的渠道引入流量,因为这些合作方本身在全国就有很多会员,可以把整个体系打通,为今后“农商1号”引流提供便利。

更重要的是,针对互联网在农民中普及率不高问题,金正大计划通过招募创业

者的方式在各村建立服务站,为农民提供咨询服务,吸引会员,帮助农民解决在电商平台购物的技术等问题。

“农商1号”已经启动“最美创业在家乡”的创业项目,该项目计划招募一万个专职创业者和十万兼职创业者,主要招募人群包括大学生、一些返乡农民工、种植大户等,通过建立一种有吸引力的长期回报机制吸引创业者在自己的家乡建立“农商1号”村级服务站,利用他们在当地的人脉引导村民成为“农商1号”的会员,使他们的乡亲能够真正体会到“农商1号”所带来的优质产品、服务和价格上的实惠,进而将广大农业生产者发展成为“农商1号”的忠实会员和消费者。

目标远大 “农商1号”做的不仅是农资

“农商1号”目前上线商品主要包括国内外各大品牌的化肥、种子、农药和农机具,并组合了肥料套餐、种植套餐,为农民提供高效种植方案。虽然农资行业有万亿市场规模,但这并不足以满足“农商1号”的胃口。

依据公司战略,做农资电商只是第一步,未来的“农商1号”不仅仅是做农资,它还要成为联接农村和城市的商业纽带。

一方面,除农资产品外,农村人口对物美价廉的百货产品也需求巨大,在吸引足够多的农村会员后,“农商1号”完全可以将农民所需要的物美价廉的百货商品放到电商平台,吸引农村人群购买;另一方面,城市居民对农村原生态的水果、蔬菜、家禽等农牧产品有着庞大的需求,农民可将自家的这些产品放到“农商1号”电商平台,吸引城市人群购买,从而为“农商1号”吸引大量的城市会员。

在发展足够的城市会员后,“农商1号”还将在电商平台上销售种植花卉、家庭园艺等需要的肥料等产品,并提供种植方案等技术指导和服务。这也将是一个庞大的市场。

除此之外,在发展足够会员的基础上,“农商1号”还将大力发展农村金融,为种植大户、村站、渠道合作伙伴提供全方位金融服务。例如,种植大户每年需要购买的农资较多,资金垫付比较大,因此他们对金融服务的需求比较强烈;另外,金正大的一些渠道合作方对金融服务的需求也比较迫切。未来“农商1号”将根据这些会员的特殊需求,制定具有针对性的金融解决方案,逐步将农村金融做强做大。

(余雨君)(CIS)