

科伦药业总经理辞职 80后“少东家”接任

见习记者 唐强

9月8日,科伦药业(002422)召开第五届董事会第四次会议,并审议通过了多项人事变动议案。证券时报记者注意到,为科伦药业效力了12年的资深总经理程志鹏将全身而退,而上市公司实控人刘革新之子则将接任此大位,正式登上第一线舞台。

刘思川登台

证券时报记者注意到,程志鹏因个人原因申请辞去科伦药业董事、总经理职务,并同时辞去子公司成都青山利康药业有限公司董事职务,辞职后不再担任公司任何职务。资料显示,程志鹏先后任职于四川省抗菌素工业研究所、四川奇力制药有限公司,从事新药研究与开发;1996年起任科伦药业董事、副总经理;2003年起任公司总经理;2015年获国家科学技术进步二等奖。

但在程志鹏辞职后,科伦药业迅速敲定了新任总经理的人选,经该公司董事会提名委员会提名,聘任刘思川担任上市公司总经理一职。需要特别指出的是,1984年出生的刘思川并非“外人”,其父正是科伦药业实际控制人刘革新。2007年,刘思川进入科伦药业担任董事长助理,2009年6月起任该公司董事,2012年7月起任副总经理,目前持有科伦药业股票625万股。

除此之外,王晶翼被提名为董事候选人,该议案尚需提交股东大会审议。据悉,王晶翼曾任齐鲁制药有限公司集团副总经理和药物研究院院长,负责公司药物研发工作,近年来三次荣获国家科技进步二等奖。2012年11月起,王晶翼任科伦药业副总经理、研究院院长、科伦药业首席科学家,现持有科伦药业12万股。

股东会延期

回看8月27日,科伦药业当日午间曾发布公告,近期A股股票市场大幅震荡,公司股价下跌幅度较大。为使公司股价与公司价值相匹配,科伦药业拟以自有资金回购公司股份,以表明公司对于未来发展坚定的信心。

根据公告,科伦药业拟通过集中竞价交易的方式回购公司股份,回购资金总额不超过10亿元,回购价格不超过13.90元/股。值得一提的是,回购的效果的确立竿见影,科伦药业当日午后刚开盘,其股价便直线拉升至涨停板。

针对上述公告,此前科伦药业特别拟定,9月14日召开2015年第二次临时股东大会,对回购等事项进行投票表决。

但面对最新人事变动状况,科伦药业实控人刘革新提议,决定将《关于选举非独立董事的议案》和《关于公司对全资子公司以债转股方式增加注册资本的议案》两项议案作为新增议案提交临时股东大会进行审议,因而该次股东大会将延迟于9月16日召开。

神开股份实际控制人变更 业祥投资入主

证券时报记者 赖少华

神开股份(002278)今日公告,上海业祥投资管理有限公司拟通过股权转让和表决权委托方式成为公司控股股东,业祥投资实际控制人施建兴将成为公司的实际控制人。公司股票今日复牌。

公告显示,公司控股股东顾正、李芳英、袁建新、王祥伟及自然人股东高湘、郑帼芳、丁文华与业祥投资签署了股份转让协议。协议约定,出让方将其持有的合计2937.7047万股公司股份转让给业祥投资,占公司总股本的8.072%。

此外,顾正、高湘、袁建新、王祥伟同时将剩余股份中合计5460万股股份对应的表决权委托给业祥投资行使,占公司总股本的15.004%。本次权益变动完成后,业祥投资持有上市公司8.072%的股份,同时拥有15.004%股份对应的表决权,在上市公司中拥有权益的股份达到23.076%。

权益变动书显示,业祥投资控股股东为上海快鹿投资(集团)有限公司,快鹿投资是上海市知名民营企业,是集高端制造业、国际贸易、互联网金融、影视投资等行业于一体大型企业集团。近年来,快鹿投资迅速在以上海、北京为核心地区的范围内发展壮大,目前拥有16个控股子公司。

对于此次入主,业祥投资表示,未来条件成熟时,其将利用上市公司平台对优质资产进行有效整合,从而增强上市公司的盈利能力。同时在未来十二个月,业祥投资将在合适的时机继续受让上述15.004%表决权对应的股份。

继去年底定增方案到期失效后——

东方集团定增加码 募资87亿进军房地产

证券时报记者 李雪峰

继去年底涉资49.96亿元的定增方案到期失效后,东方集团(600811)再度抛出加码版再融资方案,融资规模提高74.84%。

东方集团今日披露,拟以8.77元/股的价格向包括间接控股股东东方集团投资控股有限公司在内的不超过10名投资者定增9.96亿股,合计募资约87.35亿元。其中,东方集团将动用18.6亿元增资持股99.92%的子公司东方集团商业投资,后者再收购第三方西藏华镭投资所持国开东方城镇发展投资37.5%股权。交易完成后,东方集团将通过东方集团商业投资间接持有国开东方城镇发展投资78.4%股

权,实现并表控制。

此外,东方集团将使用47.5亿元募集资金投入房地产领域,包括北京丰台区青龙湖文化会都核心区B、C地块土地一级开发项目及丰台区王佐镇魏各庄A01、A02地块公建混合住宅项目。至于扣除发行费用之后的剩余20亿元募集资金,东方集团将用于还贷。

上述增发完成后,东方集团总股本将从现有的16.67亿股增至26.63亿股,不过本次增发方案设计较为精妙,如此大规模的增发并未稀释东方集团实际控制人张宏伟的控股比例。其精妙之处在于,东方投控承诺将以现金方式认购东方集团此番增发股份总数的28.5%,即2.84亿股。

目前张宏伟直接持有东方集团0.52%股份,并通过东方集团实业持有东方集团27.98%股份,合计为28.5%。增发实施后,张宏伟及东方集团实业所持东方集团股权将被稀释,若加上东方投控参与增发的股份,张宏伟依然间接控制东方集团28.5%股权,持股比例保持不变。

不过,东方集团前十大股东中其他股东将发生重大变化。按照东方集团今年中报所披露的股东数据,该公司第二大股东张正委持股比例仅为0.91%,即东方集团控股股东之外的投资者持股极为分散,本次参与东方集团定增的投资者极有可能全部取代东方集团前十大股东中第2位至第10位。

回溯前一次增发,2013年12

拿什么实现“三年翻一番,五年翻两番”发展愿景——

新大陆:以核心技术拥抱产业转型

证券时报记者 朱中伟

这是一家有故事的企业。

1994年生产出国内首台自主知识产权POS机;2005年,推出了国内首张二维码电子票;2010年发布全球首颗“二维码中国芯”。从无到有的创业过程中,公司多次迎来习近平、温家宝等国家领导人的莅临指导。

近日,由深交所、福建上市公司协会共同组织的“践行中国梦·走进上市公司”活动就带领一百余名机构及个人投资者走进了这家位于福州的上市公司新大陆。

在“互联网+”的疆土上,传统IT技术厂商又将如何开拓“新大陆”?履新不久的总裁刘清涛、董秘王栋等高管从经营战略、业务聚焦、转型变革等角度回答了投资者提问,并提出了“三年翻一番,五年翻两番”的发展愿景。

掌握核心技术

从成立初期凭借一款POS机具打开局面到介入移动通信、智慧高速等信息领域,刘清涛认为新大陆成功之处在于所进入的每一领域,都是从研发起步,通过掌握核心技术及专利,进而保障了在细分领域能够做到行业前列。

1994年之时,新大陆推出国内首台自主知识产权的POS机具。当时的支付设备主要依靠国外进口,每台价格都要上万元。新大陆产品推出时只需几千元,而目前已降至数百元价格。在传统POS机具行业,新大陆常年保持国内前三的市场地位。

今年上半年公司推出YPOS新品,成功将市场价格拉低至400-600元区间。该价位上竞争对手陷入亏本,而新大陆却依然可保持之前的毛利率,从而使其市占率快速提升,达到了国内第一。

王栋认为,正是由于新大陆在支付领域的不断创新才使得国内企业能够低成本地实现支付等相关业务的开展。

1999年,新大陆开始涉足二维码业务。2004年,公司二维码引擎研发成功;2005年7月,新大陆创新成果“二维码图像处理技术”达到国际领先水平,智能移动数据采集器填补了国内空白;2007年,公司开始“条码解码芯片研发”项目,2010年新大陆发布全球首颗“二维码中国芯”;2012年,第二代“二维码中国芯”发布,涵盖主流二维码和全部通用一维码功能,并成功实现量产。

王栋介绍,全球五家具二维码自主知识产权的企业中,目前国内新大陆独此一家,围绕二维码的专利公司有两百多项。

可以说,长期来对核心知识产权的重视成为公司应对市场风云变幻的秘诀。近期资本市场的

大幅波动同样引起了新大陆高管的关注。

刘清涛说,前一天的董事会开到晚上十一点,经济环境的剧变大家也很纠结,但讨论下来还是认为虽然新大陆与整个国内经济都面临结构调整和产业升级,但非常庆幸的是公司所处都是朝阳行业,未来的成长空间还非常大。

首先,新大陆经营非常稳健。“大家可以看到我们的收入、利润、现金流各项财务指标都在增长。资金也很充裕,账上一直都有5亿~10亿元现金。目前这个时代现金流非常重要的,有现金才能去做并购和重组。”刘清涛说。

其次,最重要是新大陆具有的强大创新基因,“要做就做国内没有,要做就做国际一流”,这个信条贯穿创业至今二十余年,使得公司从单一的产品提供商进化到如今的IT综合服务提供商。

O2O热潮引领者

二维码在各行业中的应用当下可谓铺天盖地,而短短数年前提起二维码,大家都很陌生。

新大陆1999年成立了自动识别公司,早在16年前就成为国内第一批,准确地说是第一个投入该领域的企业。”刘清涛说。2005年新大陆又推出了国内首张二维码电子票,此举为今天的O2O热潮奠定了基础。

二维码技术的原理就是把信

息通过编码和加密后储存在二维码标签上,形成一个纵横交错的图案,然后通过识读设备译码后再还原为原始信息。经过近十年的研发培育,新大陆在2009年就已成全国唯一掌握自主核心技术的二维码制造商,并且达到了全球领先水平。

目前新大陆在二维码识别领域属于全产业链布局,从芯片到引擎、扫描枪,再到各个行业的解决方案,都是行业的领军厂商。从标准来看,新大陆是参与央行制定二维码支付相关标准规范的唯一一家设备供应商,其在设备终端的市场占有率也排名第一。

“大家都说一流企业做标准,其实关于二维码的标准都是由新大陆主导的,我们现在有两个标准已正式成为了国家的行业标准,此外还有两个标准正在起草中。”刘清涛介绍。

从运营看,新大陆旗下的上海翼码公司已成为全国最大的二维码O2O交易平台。目前约有十几万商户通过该平台进行O2O运营,每年的交易额流水在200亿元以上。

此外,在移动支付、互联网支付领域,新大陆在国内也是遥遥领先。新大陆控股的亚大通讯主要为金融企业及第三方支付机构提供维护及营运服务,目前其服务的商户数已经达到15万户。

大家比较熟悉的互联网BAT三巨头、拉卡拉等厂商,90%的技术

月份,东方集团拟向汇富东方系列资产管理计划及华夏资本东方系列资产管理计划等8家发行对象增发9.1亿股,募资49.96亿元,主要用于建设现代农业产业化项目及偿还银行贷款。彼时,东方集团所募资金依然聚焦农业主业,拟在传统粮油购销业务基础上进行产业链拓深,进军现代农业产业化项目。此外,发行对象大量运用分级资产管理计划,且最终受张宏伟实际控制,因此若方案得以实施,张宏伟持股比例仅为0.91%,即东方集团控股股东之外的投资者持股极为分散,本次参与东方集团定增的投资者极有可能全部取代东方集团前十大股东中第2位至第10位。

回溯前一次增发,2013年12月份,东方集团拟向汇富东方系列资产管理计划及华夏资本东方系列资产管理计划等8家发行对象增发9.1亿股,募资49.96亿元,主要用于建设现代农业产业化项目及偿还银行贷款。彼时,东方集团所募资金依然聚焦农业主业,拟在传统粮油购销业务基础上进行产业链拓深,进军现代农业产业化项目。此外,发行对象大量运用分级资产管理计划,且最终受张宏伟实际控制,因此若方案得以实施,张宏伟持股比例仅为0.91%,即东方集团控股股东之外的投资者持股极为分散,本次参与东方集团定增的投资者极有可能全部取代东方集团前十大股东中第2位至第10位。

相比该定增计划,东方集团今

日抛出的增发方案则呈现出明显的转型迹象。除直接投入47.5亿元用于房地产领域外,东方集团拟收购的国开东方城镇发展投资系“以房地产一级开发建设、房地产二级开发建设为主”的新型城镇化开发城市综合运营商”。东方集团预计,新型城镇化将推动房地产行业,前述房地产项目将会对公司业绩产生积极影响,但并未具体测算。

近年来,东方集团营收呈现下滑趋势,公司2013年营收规模为82.24亿元,去年则降至57.56亿元,今年上半年为28.26亿元,同比下滑6.83%。

另外,东方集团传统的粮油购销业务毛利率常年维持在4%以内,今年上半年则降至1.66%,经营压力及财务压力由此可见一斑。

产品方案都是新大陆提供的。不仅是产品创新还是市占率,我们都有比较优势。”刘清涛说,同时做二维码及支付的,目前也是独有新大陆一家。

外延式扩张提速

新大陆目前的主业包括了识别、支付、云计算及智慧高速四个板块。刘清涛说,这样一个结构还是有些分散,未来希望进一步聚焦在识别和支付业务上,其他业务提供技术及资源支撑。

我们已经提出了三年翻一番,五年翻两番的目标,未来不仅希望能扩大国内领先程度,也要争取在国际市场上排名前列。”刘清涛说,要实现这个目标,采取的方法与原来不太一样了。新大陆二十年历史上更多是内生式增长,一条腿走路,现在非常明确要两条腿走路,既要内生式发展也要外延式扩张。

近年来,新大陆扩张速度明显加快。4月份,新大陆对自动识别子公司进行增资。6月底,新大陆增资深圳民德。该公司专注自动识别领域,具备较强的技术研发、产品生产和市场销售能力。通过增资,新大陆将与民德形成互补关系,快速推动识别业务的发展。

7月份,新大陆又收购了江苏智联天地55%股权。该公司重点打造快递行业移动智能终端、物流行业应用软件 and 移动互联网业务(电

商ERP)三大产品体系,其基于安卓系统的新一代快速移动智能终端在市场上处于领先地位。

当前快递行业正处于快速成长期,数据不断沉淀,对智联的收购不仅可以拉动新大陆二维码识读模组、MPOS等产品的销售,还可以与新大陆的二维码O2O营销业务产生业务协同,拓展移动互联网入口。

大家可以看到短短半年时间我们的扩张速度,这说明了公司发展路径的重要变化。通过对外并购及内生式增长两种手段,新大陆未来的发展会有很大的变化。”刘清涛说,包括斑马支付在内的一些国外厂商目前在国内的市场占有率还很高,下一步新大陆三家子公司肯定会拧成一股绳,全方位地从这些外企手中抢占市场份额。

此外,海外业务也将成为新的重点。新大陆目前在美洲、欧洲及台湾都已经有了布局和销量,但国际业务目前一年的收入也只要一亿左右。刘清涛说,新大陆的海外业务战略已经明确,不仅是要把产品销售到海外、建设自己的海外公司,下一步也将寻求合适机会对海外的合作厂商进行并购。

从国内企业到国际企业的过程挑战很大,但我们相信通过自身努力及与国外合作伙伴的合作及并购手段,新大陆在国际化业务领域也将有一个快速的扩张。未来三至五年间,新大陆将完成这样的转型,届时从业态、商业模式到财务指标都会有一个很大的变化。”刘清涛说。

新大陆未来将淡出地产业务

证券时报记者 朱中伟

投资者:新大陆的地产业务今后如何定位?

王栋:实际上新大陆并没有把地产板块作为一个业务领域看待,目前的地产业务有其历史背景。新大陆刚入驻马尾科技园的时候,周边还很荒凉,政府为了支持企业留住核心人才,规划了其中一块土地用于商品房建设,公司内部员工可享受一定折扣。

该土地经过开发已逐渐对外销售,一方面对吸引核心骨干起到了重要作用,另一方面通过对外销售也提供了充裕现金流,今年上半年预计能实现5.9亿元左右收入。这部分资金回笼后将用于主业的并购重组,项目结束后公司会完全退出地产板块。

投资者:近期央行发布的网络支付征求意见稿并未将二维码支付纳入规范范畴,公司如何看待?

王栋:公司首先不能代表央行

表态。不过大家可以观察到,不管是阿里还是腾讯,都在大规模做二维码支付的推广,央行也不再像去年采取封杀的态度。从陆续出台的各项文件中,公司推断未来的趋势首先是反对,其次规范肯定是早晚的事情。

投资者:公司在市值管理方面有何计划?

王栋:市值很重要,但一旦去管理市值就等于操纵股价,市值应该是水到渠成的一个过程。

在股市系统性风险面前,单个企业价值微不足道。当然,在上市公司价值已明显低估情况下,公司董监高愿意用真金白银进行增持。例如,公司高管原承诺增持不低于1亿元股票,而目前的资产管理计划是2亿规模,充分说明了公司非常看好公司未来。

投资者:公司有无与BAT互联网巨头的资本融合计划?

王栋:目前为止新大陆与BAT公司还是深度合作合作关系。如果

企业自身价值很大,很多人都会争相投资,我们也是持开放态度。不建议大家把心思花在投机性事件上,公司会把精力花在构建自身核心竞争力上。

投资者:国家近期对互联网金融监管力度不断加大,公司如何看待?

刘清涛:我们认为,国家首先是鼓励创新的,创新在前,监管在后,并且监管也是一种适度、规范的监管,这种监管对互联网金融的发展是更大的利好。

投资者:公司如何看待中国经济结构的调整及近期股市波动?

刘清涛:改革开放30多年中我们经历过类似的危机,例如1998年、2008年的金融危机甚至比今天还要严峻,但无论国家还是企业都实现了平稳过渡。

虽然世界经济形势充满不确定

