

国发股份6.5亿 收购河南德宝100%股权

证券时报记者 张鑫文

此前公布购买资产暨关联交易预案的国发股份(600538)日前发布公告,公司根据上交所问询函要求,对此次发行股份购买资产暨关联交易预案等文件进行了补充和完善。国发股份股票今日复牌。

公告显示,国发股份将通过发行股份的方式购买北京德宝恒生贸易有限公司持有的河南德宝恒生医疗器械有限公司100%股权。河南德宝100%股权预估值约为6.5亿元,此次交易将全部采用发行股份的方式支付。此次发行股份购买资产的发行价格为10.31元/股,发行股份数量约为6304.56万股。

据了解,河南德宝在创新型医疗器械耗材的智慧供应链服务上深耕多年,主要为多家部队医院提供医疗器械耗材的智慧供应链服务,该公司与相关医院形成了相互信任的、良好的长期合作关系,积累了丰富的服务经验,形成独特的竞争优势。

截至2015年末,河南德宝总资产1.86亿元。其2014年度、2015年度分别实现营业收入2.91亿元、3.32亿元,净利润分别为1157.65万元和1812.63万元。根据收益法预估结果,河南德宝100%股权预估值约为6.5亿元,较其账面净资产预估值增值率为826.5%。根据业绩承诺,河南德宝2016年至2019年净利润分别不低于3600万元、5200万元、7200万元和9700万元。

国发股份表示,此次通过收购河南德宝100%的股权,公司可以将进入医疗器械耗材的智慧供应链服务领域,有利于推进公司产品结构转型,创造新的利润增长点。

在国发股份披露上述重大资产重组预案之后,上交所对方案提出了一些问询意见,国发股份对这些问题进行了答复,并据此对重组预案进行了一定的补充、修改。其中,上交所关注较多是河南德宝客户和收入来源高度集中、资产的估值及利润补偿承诺方面。

对于河南德宝客户和收入来源高度集中的问题,国发股份表示,河南德宝现有8家医院均集中于原济南军区联勤部河南分部所属医院,客户及收入集中情形较为明显。但经过多年的探索、实践,河南德宝的创新经营模式已经成熟。未来三至五年内,河南德宝将重点开拓特大城市重点医院、省级重点城市的中心医院以及二级以上城市整体区域性医院。2016年度,河南德宝计划在北京市、山东省范围内的数家医院实现突破。

而对于资产的估值及利润补偿承诺方面的问题,国发股份认为,河南德宝近两年净利润规模仍然偏小,历史业绩与本次交易对方北京德宝承诺业绩差异较大。但是,河南德宝的创新经营模式可复制性强,在新客户开拓方面不存在障碍。未来如果北京、山东等地区大型医院客户的签约得以实现,则销售收入及经营业绩在未来三至五年之内将出现较快增长。

天神娱乐控股子公司 曲线投资盛大游戏

见习记者 孙奕超

自从天神娱乐(002354)以借壳上市的方式登陆A股市场之后,该公司就从来没有缺少过新闻。关注天神娱乐的投资者应该还记得,就在去年11月2日,天神娱乐召开第三届董事会第十四次会议上,审议通过了《关于公司控股子公司参与投资设立产业基金的议案》,同意公司控股子公司乾坤瀚海与世纪华通(002602)全资子公司华通投资、乾盛誉曦和迈虎投资合作发起设立互联网产业基金。

根据天神娱乐在3月20日发布的公告,产业基金已完成工商相关手续,获得了绍兴市上虞区市场监督管理局颁发的营业执照。该产业基金的名称为世纪华通壹号(绍兴)互联网产业投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“华通壹号”)。

据天神娱乐介绍,根据转让协议的约定,华通壹号分别出资37360万元、71030万元和37360万元受让华通控股持有的砾华投资37360万元的普通合伙人财产份额、砾海投资71030万元的普通合伙人财产份额和砾天投资37360万元的普通合伙人财产份额。

此次交易完成后,华通壹号持有砾华投资21.84%的普通合伙人财产份额,砾华投资主要从事投资管理活动,通过子公司TonSung Holdings Limited间接持有盛大游戏有限公司11.5%的股权。华通壹号持有砾海投资23.88%的普通合伙人财产份额,砾海投资主要从事投资管理活动,通过子公司上海海胜通投资有限公司间接持有盛大游戏20%的股权。华通壹号持有砾天投资21.84%的普通合伙人财产份额,砾天投资主要从事投资管理活动,通过子公司HuaSung Holdings Limited间接持有盛大游戏有限公司11.5%的股权。

三公司清退民生电子商务 民生加银接手

证券时报记者 童璐

三家上市公司拟转让股权的公告,让沉寂了一阵的明星互联网金融公司民生电商再回到公众视野。上周,东方集团、精达股份、民生控股三家上市公司同时公告,公司所持有的民生电子商务有限责任公司(下称“民生电子商务”)股权都将转让给民生加银资产管理有限公司(下称“民生加银资管”),退出民生电子商务。

在2013年闪耀登场的民生电商,曾经被市场赋予太多的期望。好不容易挤进去成为股东,获得和刘永好、郭广昌、史玉柱、卢志强等同桌议事的资格,并借此沾上大热的互联网金融概念,可如今却为何要放弃?

证券时报·莲花财经记者(ID:lianhuacaijing)多方了解获悉,早在去年,民生电商就已经通过存续分立的方式进行调整,成为民生电子商务和民生电商控股两家公司。本次除三家上市公司外,包括复星工业、南方希望、巨人投资等其他股东也将离开民生电子商务,由控股股东民生加银资管全资持有民生电子商务的股权,而民生加银资管则间接附属于民生银行。

上述调整隐含着双重含义:一是上述多家上市公司虽退出了民生电子商务,但目前仍通过民生电商控股参与互联网金融等业务,何况民生控股已经调整成为民生电商“群落”的核心;二是分立后的民生电子商务目前正进行股权大调整,致力于构建互联网金融新版图的民生电商能否崛起,可拭目以待。

股东仍参股民生控股

如果细读公告可知,上述退出的三家上市公司虽不再是民生电子商务股东,但都仍继续持有民生电商分立出的民生控股股权,其中东方集团甚至在去年7月表示拟以2.5亿元参与民生控股增资。

以精达股份为例,披露的信息显示,公司将其已实际缴出出资7080万元的股份份额(占标的公司3.93%股权)以8869.67万元的价格转让给民生加银。民生加银将在今年3月31日前将首期转让价款支付给上市公司,并在正式完成收购后支付剩余的全部股权转让款人民币6903万元。而东方集团和民生控股,都是以13530万元向民生加银转让6%的民生电子商务股权,实现股权转让收益2730万元。

如果按这次股权转让溢价来计

算,三家公司这两年大致获得了约年化11.2%的股权收益——略高于委托贷款利息。

本次公告中所指的“民生电商”股权,是指民生电子商务股权,而不含所持有的民生控股的股权。有民生电商相关人士表示,经过分立经调整后,目前公开场合所指代的民生电商,是民生电子商务和民生控股的整体,更多时候指代的是民生控股。

对于此次交易的背景和目的,三家上市公司均统一口径称,根据民生电商股东间的沟通,除民生加银外的股东拟将其持有的全部股权转让至民生加银,全部交易完成后民生加银将成为民生电商唯一股东。

精达股份相关负责人在接受证券时报记者采访时表示,转让上述股权,实现部分投资收益对公司可以改善现金流状况,进一步支持公司主营业务发展。他同时表示,公司目前仍持有民生控股3.93%的股份,此前和民生电商签订的战略合作关系也不会因股权变化而发生改变。

不过,能否顺利完成交易,还要看看在3月31日前获得包括史玉柱等在内的其他投资者的首肯。公告显示,本次交易是民生加银成为民生电商唯一股东的交易行为的一部分,如果民生电子商务其他股东不同意签署股权转让协议的,股权转让协议自动终止。

目前,民生加银持有民生电子商务47.4%的股权,除上述三家已宣布退出的上市公司外,还包括上海复星工业、巨人投资、南方希望实业等八家持股比例在1.67%到6%不等的股东。

民生电商再度调整

有不愿具名的业内人士向证券时报记者分析,近年来民生电商效益不达预期,可能会成为各大股东乐于向民生加银出售所持股权,实现资金回笼的原因。而另一方面,他推测此举对民生电商整体可能也有益处:对于一个创业初期互联网企业来说,过于分散的股权和强大影响力的参股股东,难免会影响公司的经营。

事实上,如果不是三家上市公司的集中公告,民生电商的经营情况难以外界知晓。公告显示,民生电子商务目前注册资本18亿元,截至今年2月,资产总额为17.33亿元,负债总额1.07亿元,今年前2个月的营业收入为29.01万元,对应的净利润为亏损806.17万元。去年一整年,民生电子商务亏损了2320万元,营业收入也不到1个亿。

不过,如果考虑到分立新设的

民生电子商务

注册资本18亿元,截至今年2月,资产总额为17.33亿元,负债总额1.07亿元;2015年,民生电子商务亏损了2320万元,营业收入不到1个亿。



汪云鹏/制图 吴比较/制图

民生控股,情况应该会好些。去年3月,民生电商采用了派生分立方式,将除前海产业用地及相关资产和负债以外的其余资产、负债,包括全部附属机构及民生易贷、民生商城等业务板块资产重组新的公司,公司名称为“民生电商控股有限公司”。到了去年12月底,欧浦智网公告中的“民生电商”,所指代的已经是民生控股。

可能在民生电商内部人看来,“民生电子商务”和“民生控股”,仍是相互配合、不可分割的整体。现任民生电商董事长吴江涛称,他的规划中,民生电商的核心仍是金融,民生电商的顶层框架是以金融为主轴,衔接互联网和传统行业,并协助其快速构建金融应用场景。

目前尚无法确认民生控股分立一年来的经营情况。民生电商相关负责人向证券时报记者表示,去年进行存续分立后,两家公司的分工是:民生电子商务侧重公司基础性技术平台及设施的决策和搭建;民生电商控股将承担互联网版块、金融版块等业务发展职能,其中核心业务是金融。截至2016年3月,民生电商旗下P2P投融资平台民生易贷交易已经超过150亿。旗下电商类业务从单一在线商城扩展至O2O模式,网点超过2000家,总注册用户超过300万。此外,在资产证券化、第三方支付、众筹、征信等领域,民生电商也已落子布局。

刚从民生电商离职不久的一位民生电商创业元老对证券时报记者表示,可能外界对民生电商的期待太高了。如果考虑到它还在创业阶段,公司P2P业务全国居前而且没有坏账,加上电商平台对接了民生信用卡,整体还是不错的。“他在去年

下半年的调整中离开民生电商,开始了自主创业。

市场的不同态度,在上市公司中也有体现。东方集团去年7月底称,民生控股拟将注册资本由人民币12亿元增加至不超过人民币30亿元。考虑到民生控股是国内首家基于精准大数据并与商业银行资源结合的互联网金融企业,看好其互联网金融业务发展和线上线下业务的推进,拟以2.5亿自有资金参与增资,以期和东方集团业务产生协同效应。

而民生控股则在回答互动平台投资者追问时明确表示,民生电商成立时间还不长,还处于创业阶段,其他股东持股都比较分散,而公司仅持有其6%的股权。综合考虑各方面的因素,公司不会收购该公司,同时根据公司未来发展定位以及公司目前的资金状况,也不会参与民生控股的增资。

曾追过的民生电商概念

对于后续三家上市公司是否可能退出民生电商控股及对公司的影响,民生电商相关发言人向证券时报记者表示,本次出让民生电子商务是股东们根据自身战略规划,以及业务发展需要进行的股权方面的交易,民生电商独立运行,业务不会受到影响。至于后续股东们是否也考虑退出民生控股,目前民生控股和部分参股上市公司都表示,尚未接到在这方面的通知”。

事实上,电商和互联网金融市场高速发展的这几年来,含着金汤匙出生的民生电商似乎一直处于调整时期。先是首任总经理、前银监会官员尹龙闪电离职的人事大动荡,再到调整分立成为民生电子商务和民生控股2家公司,再到传出民生控股拟从12亿元增资到30亿元,加上此次准备清退民生电子商务的其他参股股东,由民生加银资管完全

掌控民生电子商务,曾被认为是国内最大金融服务电商、银行系电商代表的民生电商变动不断。

但这不影响民生电商概念在A股兴风作浪。就在去年12月16日,欧浦智网宣布与民生电商(控股)签订战略合作协议,双方将就供应链金融开展全方位业务合作,包括华泰证券在内的多家券商为此给出了“买入”评级,认为将有利于欧浦的平台大金融发展提速。次日,欧浦早盘即宣告涨停。

若将时针拨至更早期的2013~2014年,“民生电商”更是上市公司争相佩戴的耀眼明珠。早在2013年8月初,包括史玉柱、刘永好在内的民生银行7家主要非国有股东单位将联合发起民生电商的消息一经传出,多家媒体随即梳理出相关概念股。当年8月7日,民生控股(000416.SZ)中午发布澄清公告称,公司大股东拟参与筹建民生电商,尚无将此部分股权注入上市公司的计划。8月24日,东方集团宣布通过控股子公司参与成立民生电商,持股6%。

到了2014年1月,民生控股从大股东手中接过民生电商6%的股权,从此,是否会继续增持“民生电商”等和民生电商相关的问题,变成了民生控股投资者交流中常面对的问题。受益于大股东特华投资的帮助,精达股份也以1.18亿元的对价获取了民生电商3.93%的股权,并在2014年4月和民生电商建立了战略合作关系——这也被视为主营漆包线业务的精达股份转型中的重要一步。

除了和欧浦钢网战略合作以外,民生电商与东方集团、万科等也多次联手,分别推出了互联网金融+房地产的民生e房;互联网+农业的“五常大米”等众筹理财项目。另外,复星医药、新希望等,也曾被认为是“民生电商”概念。

周群飞:走自动化是蓝思永远不变的路线

证券时报记者 朱筱珊

3月18日,对于蓝思科技董事长周群飞来说是个特殊的日子。18岁来深圳打工,23岁在宝安区带领团队创业,33岁注册了深圳蓝思科技公司,36岁将蓝思从深圳迁移到湖南浏阳,并成为全球手机玻璃盖板女王,45岁带领蓝思登陆资本市场。从打工到开小作坊,她逐渐成为服务于全球主要消费电子品牌商的国际性企业的过程中,周群飞认为从开始创业到现在,人生四个阶段的关键词分别是:学习、坚持、创新和商誉。面对大客户依赖和大股东侵害小股东权益的问题,周群飞在现场表示,未来蓝思科技也会向中低端市场倾斜。同时,自己也根本不存在去侵害小股东牟取私利的动机。

坚持创业之路

18岁的周群飞从湖南来到深圳。开启了一边打工一边学习的经历。在1993年开始创业前的阶段,周群飞认为“学习”是这一阶段的关键词。

“我第一站选择了南山。我记得我来的那天晚上,我背着被子,还提了一个水桶,下着毛毛雨,然后我在南山医院那里下来,我要去深圳大学找不到,没有路灯,我一脚踩在一个稻田里,深深的淤泥,我一辈子都忘不了。”周群飞说,初期艰难的经历让她倍加珍惜现在。

进了南山区的小工厂,她白天上班,晚上去深大学习。在一边学、一边做、一边带徒弟的环境下,她自学掌握了玻璃后加工的技术。后来,因为管理层之间的矛盾,她带着南山区3个同事跟着原来的老板开始新的工厂建设。

之后发生的一件事情决定了周群飞在未来创办蓝思科技中的管理思维。当时,工厂的老板来自香港,并不信任大陆人作为管理者。于是,他在工厂内安排了大量的亲戚。种种摩擦和沟通未果的情况下,周群飞离开了原来的老板,和自己的哥哥姐姐等家人一起创办了蓝思科技。不过,她表示,家人并未在公司中任职,因为“我不会做一个对公司不忠对家人不孝的人。”

1993年3月18日,周群飞和姐姐、姐夫、哥哥、嫂子,还有几个堂

姐妹一起,用她攒下来的2万港币开始了创业之路。这一过程的关键在于“坚持就是胜利。”

1997年亚洲金融危机,周群飞说,很多客人一毛钱、两毛钱一片的加工费都付不起。很多老板直接离开,把设备打折卖给周群飞。之后,蓝思引入了ISO9000认证,将标准与国际接轨。“这20年间,钟表以及手机市场等很多电子产品市场,我们中国制造业都经历了大浪淘沙的过程,成千上万个家庭作坊和中小型企业都因资金短缺、技术落后等多种因素被市场残酷淘汰了,我想我当时就是有这股魄力,就是要标准化,就是要国际化。”

2001年,正是蓝思科技率先应用玻璃面板替代了传统的有机玻璃,从此让手机行业掀起了一场手机玻璃的革命。2002年国内的第一玻璃触屏手机款TCL3188问世了,销量爆增。再之后,在历经种种困难后,蓝思科技成为摩托罗拉的中国独家供应商。摩托罗拉的V3一系列的产品都热卖。

“作为中国人,我很自豪,我们手机里面很多零部件都是被外

国人给掌控了,唯一这片玻璃的保护屏是我们中国人掌控着。”周群飞说完这句话后,会场响起了热烈的掌声。

2006年,周群飞考虑将工厂从深圳迁到家乡湖南。搬回老家湖南后,蓝思科技开始真正的腾飞:从钟表玻璃到视窗玻璃,实现了玻璃应用领域的创新。从2D、到2.5D、3D,实现了工艺技术上的创新;从普通玻璃到蓝宝石、陶瓷材料,实现了原材料上的创新;从旧的仿形加工,到新的全自动设备,开创了行业规模化发展的全新里程。创新成为这一阶段制胜的关键点。

走自动化是蓝思永远不变的路线

周群飞结束了两个小时的演讲。在第二个问答的环节,面对一般都认为股权比例过高的公司容易出现控股股东侵犯小股东利益的问题,周群飞表示,自己非常享受工作,也完全“不缺钱”,根本不存在去侵害小股东牟取私利的动机。同时,当地证监局对公司的检查细致、到位,公司的管理规范,没有发生类似问题的土壤。最为重要

的是,蓝思科技是她一手打造的企业,她为之倾注了几乎全部的精力,公司就像她的孩子一样。

“既然有苹果吃,谁又不想吃呢?”面对“大客户依赖”的问题,周群飞则透露:蓝思科技长期以来的定位便是中高端市场,在这一市场里的占有率相当高,产能自然会向其倾斜。加之这一市场有其特殊性,比如三星,许多国际品牌的产品都是通过三星来采购触控的整体配件的,蓝思的玻璃当然也要先发至三星,可这并不意味着蓝思仅仅是三星的配套。当然,周群飞表示,每一个品牌都有它辉煌的时代,也有它衰落的时候。所以蓝思是跟每一个国际国内品牌都有非常紧密的配合,然后根据品牌的经营情况,对蓝思的销售份额做一个调整。蓝思之前定位是中高端,现在也会朝着中低端发展,增加市场占有率。

此外,在面对现在制造业进行产业升级,很多企业都在推“黑灯工厂”,包括机器换人的问题时,周群飞表示,蓝思科技投入在很多工序都已经自动化了,并且公司会用最低的成本来实现“黑灯工厂”,不去多花公司的一分钱。“走自动化是蓝思永远不变的路线。”她说。