

## 拓日新能 拟推员工持股计划

拓日新能 002218 5月29日晚间公告,公司拟推第一期员工持股计划,参加持股计划的员工总人数共计75人,包含公司部分董事、监事、高级管理人员及核心骨干。员工持股计划的资金总额不超过966万元。

认购金额中,公司员工的自筹资金金额不超过322万;公司控股股东奥欣投资股份有限公司拟向员工持股计划提供借款支持,借款部分与自筹部分的比例为2:1。公司控股股东奥欣投资股份有限公司给予员工借款总额为644万,借款期限为员工持股计划的存续期。

员工持股计划涉及的标的股票数量约为121.05万股,以公司股票2016年5月24日的收盘价7.98元作为员工持股计划全部股票买入均价的假设前提下计算得出。其中,参加员工持股计划的董事和高级管理人员共计8人,占员工持股计划总份额的26.4%;其他人员共计67人,占员工持股计划总份额的73.6%。

员工持股计划所获标的股票的锁定期为,自标的股票全部登记过户至员工持股计划名下之日起计算,锁定期为12个月。(康股)

## 红太阳 今年将推出多个新产品

近日,证券时报记者随中国上市公司协会组织的“上门服务周”活动走访了部分江苏上市公司。其间,红太阳(000525)董事长杨寿海表示:今年公司将有数个产品上线,业绩可期。”

产业转型升级是红太阳2016年工作的重点工作,公司创建了四大环保农药上下游一体化产业链,拥有“基础原材料+中间体+原药+制剂+销售渠道”的全产业链优势。公司未来将做大做强吡啶啉碱链为中心,加快吡啶啉等产业链的产业化,推动L-草铵膦项目技术产业化进程,继续坚持专业全球化,立足核心产业,积极推动高毒农药的替代。

公司新产品VB3的市场关注较高。VB3,也称作维生素B3,被广泛添加在食品、医药、饲料等产品中,作为营养强化剂。杨寿海说:VB3有望在今年7月份正式投产。”

此外,红太阳农村云商市场正在开拓中,公司将利用自身农资连锁网络平台的优势,为农村提供全面的生产、生活类优质产品和服务,以及必要的金融服务,成为服务农村生产和生活的整体解决方案专家。杨寿海说:红太阳的农村云电商将依托于红太阳在全国各个县市的现有网点进行升级改造,推广成本较行业更低。”(杨丽花)

## 高通副总裁: 5G时代很快会来临

美国高通公司总裁德里克·阿伯利日前出席上海论坛时表示:移动行业遇到数据爆炸的挑战,需要进一步推动4G和LTE技术的发展,不过我们很快就会进入到5G时代。”

德里克·阿伯利说,移动行业取得成功的重要原因在于创新,而现在正是需要更多创新的时候。正是由于创新技术,使得现在的流量成本越来越低,消费者的消费越来越多。但是现在面临着更大的挑战,即数据爆炸的时代。

在过去十年时间里,移动行业主要的任务就是把人和人、人和物连接起来。现在世界各地共有74亿不同的移动终端联接在一起,未来这个数字将不断增加。德里克·阿伯利认为:

在接下来的十年时间里,肯定会在在这方面继续发力,同时我们需要把数十亿不同的物件和仪器连接到互联网上,这需要更多的创新,包括像数据中心以及其它领域的创新。”

高通非常重视对技术进行投资。市场调研机构IC Insights公布的数据显示,2015年高通的芯片研发投入为37亿美元,研发费用占销售总额的23.1%,仅次于英特尔,全球排名第二。德里克·阿伯利也坦言:对这些领域进行投资,风险非常大。一个技术在商业化之前,可能需要花到八到十年的时间,花数十亿美元的研发成本,而技术能否研发成功,能否商业化都存在不确定性。”

同时,他也指出,一旦创新技术可以去解决非常复杂的问题,也一定会形成新的业务模式。现在的移动行业的创新方向很多。德里克·阿伯利认为语言的传输是一个值得关注的方向,现在需要提供更强的运算能力。

德里克·阿伯利认为,现在只是移动行业的入门阶段。未来有更多的事情要做,现在移动行业可以占到中国GDP的3%,到2020年可以占到4.7%。”(杨丽花)

# 深交所问询美的集团巨额海外并购 要求补充披露定价依据及融资安排

证券时报记者 李映泉

美的集团 000333 收到深交所针对公司要约收购库卡集团报告书发来重组问询函。深交所针对本次收购标的、交易方式、定价依据等方面提出多项问题,并要求公司在6月7日前予以回复。

此前,美的集团在收购报告书中提出,拟通过境外全资子公司MECCA以现金方式全面要约收购库卡集团的股份,最低意图持股比例达到30%以上。若库卡集团除MECCA以外的其他股东全部接受要约,要约收购价格为每股115欧元,收购总价约为292亿欧元。

不过,按照标的公司库卡集团与其执行委员会成员签订的聘用协议,当新股东收购库卡集团至拥有30%投票权时,执行委员会成员有权在3个月内提出终止聘用协议,而库卡集团需要支付给该执行委员会成员一定的补偿金。不仅如此,当新股东收购库卡集团至拥有30%投票权时,库卡集团债权人可要求库卡集团提前偿还相关贷款。深交所请美的集团分析并说明上述事宜对收购库卡集团的影响。

另一方面,根据报告书,库卡集团在汽车制造领域库卡机器人的市场份额在全球和欧洲均为第一,在一般工业领域机器人的市场份额为欧洲前三名,在系统解决方案的市场份额美国排名第一,欧洲排名第二。

深交所要求公司评估本次收购是否会影响库卡集团客户的业务合作意向,是否会对库卡集团业绩产生不利影响。

在交易方案上,本次收购总价约为292亿欧元,收购资金主要来源于银团借款和自有资金。

深交所要求公司披露具体的融资安排,以及是否存在不能及时取得并购借款导致的风险,并分析借款所产生的财务费用及对公司经营业绩的影响。针对每股115欧元的交易作价,深交所要求公司详细披露定价依据,包括库卡集团品牌、技术水平、市场稀缺性等情况,同时说明交易标的与上市公司现有业务是否存在显著量化的协同效应。

此外,如公司或库卡集团在德国披露了与本次收购事项相关的公告,深交所要求公司在境内同步履行信息披露义务。



IC/供图

# “爱美不和”又升级 爱康国宾三度起诉美年健康

证券时报记者 张寿文

资本市场每天都在上演各种纷争,地产界有“宝万之争”,体检界有“爱美不和”。

美年健康 002044 和美股挂牌公司爱康国宾(KANG.O)的感情破裂“要回溯到2015年8月,爱康国宾董事长张黎刚联合私募基金“方源资本”以17.8美元/ADS的报价对爱康国宾发起私有化要约。

而当时刚刚借壳“江苏三友”的美年健康也抛出了橄榄枝,宣布以22美元/ADS发起私有化要约,这个价格相较张黎刚发起的价格溢价23.6%。

张黎刚马上启动“毒丸计划”进行阻击。

2015年12月15日,美年宣布再次提价,将收购要约价格提升至23.5美元/ADS。

2016年1月5日,爱康国宾宣布此前由公司董事长张黎刚牵头组成的私有化财团加入了新成员,包括阿里巴巴、中国人寿等6家机构。1月6日,美年再度发出收购要约,将收购价格提升至25美元/

ADS,比张黎刚买方团提议价格溢价约40.4%。

## 三度起诉

2月24日,爱康国宾发布公告称,爱康国宾对美年大健康原管理人员牟元茂、美年大健康产业(集团)有限公司、美年大健康产业控股股份有限公司、广州美年医疗门诊部有限公司、广州市美年大健康医疗科技有限公司侵犯商业秘密行为提起了民事诉讼,要求赔偿所有损失5000万元。

美年健康相关负责人对媒体表示,目前是美年参与爱康国宾私有化进程的关键时期,爱康国宾此刻提起诉讼有炒作嫌疑,公司保留对恶意歪曲事实的行为行使追诉的权利。

3月10日,爱康国宾发布公开声明,宣布实名举报美年大健康未经反垄断审查违法收购慈铭体检,违反《反垄断法》。不过,有反垄断专家认为,专业体检机构和医院共同存在于体检市场,一家体检机构存在垄断的可能性几

乎为零。

5月23日,美年健康复牌当日,爱康国宾再次举办发布会称,得到来自美年健康内部人士的匿名举报,美年大健康下属全资软件公司美东软件的总经理王海峰是在从爱康离职后带走源代码,几个月后高度相似的软件被用于美年健康的体检中心。

爱康国宾以侵害其健康体检软件系统著作权的行为提起了民事诉讼,要求赔偿损失5300万元,并要求美年大健康旗下近200家体检中心和圣嘉门诊部停止使用并删除涉嫌侵权软件,同时,要求相关被告登报消除影响、赔礼道歉。

美年健康于当晚发布声明称,公司所使用的体检软件系统是该公司自主研发,并于2011年进行了软件著作权登记。爱康国宾这一诉讼并无依据,且极其荒唐可笑”。美年方面将坚决应诉,并提起商业诋毁反诉。

值得注意的是,爱康国宾三次发起诉讼的时间恰好与美年健康收购爱康重要时间节点大致重合。

美年健康曾在公告中称:自我司参与竞购爱康国宾私有化的买方团后,爱康国宾在三个月内已连续三次在收购关键时点,以及美年健康公告复牌的第一天以召开新闻发布会的形式,通过其制造的所谓诉讼、举报事宜散布不实言论、滥用诉讼、恶意中伤抹黑我司、误导公众等不正当竞争行为,企图诋毁、破坏和干扰我的商业信誉和正常商业活动,以达到其阻挠和破坏收购的目的。”

## 私有化为何这么难

私有化回归之路究其本质,是买方团对标的公司的价值再发掘过程。分析人士认为,美年健康多次报价均高于张黎刚给出的价格,可见美年在收购事宜上态度坚决。

实质上,美年健康针对爱康国宾发出私有化要约,是两家私有化买方团对爱康国宾所持有的5377万股普通股(占比83.3%)的收购竞争。根据美年健康25美元/ADS的报价,买方团要拿出大约17亿美

元,相当于110亿元人民币。美年健康的报价,至少比张黎刚方面的报价高出56亿元。

一位熟悉美年健康的人士向记者表示:25美元/ADS是美年报价的起点,公司是基于整合后发挥协同效应的基础上报价的。”

也就是说,目前爱康的压力非常大,张黎刚买方团想按每股25美元/ADS以下私有化根本不可能。

环顾资本市场,私有化回归之路不顺并非个案。分析人士指出,这次不管美年能否成功收购爱康,美年从发起要约开始,就已经占据主动。如果美年健康最终收购成功,美年能收购一家行业领先的公司,完成对国内体检平台的整合,这笔买卖非常划算。

这件事的意义可能不仅仅限于这个交易本身,对目前正在私有化和有私有化计划的中概股来说都会产生一些影响,为了防止半路杀出程咬金,已经公布私有化的是不是也得考虑尽快把私有化做完?计划私有化的中概股公司在出价的时候是不是也得考虑给原股东一个合理的价格?有投资界人士这样表示。

# 南都电源陈博:开创商用储能新纪元

证券时报记者 周少杰

我们现阶段正准备在杭州设立储能电站运营总部,在项目落地设立地方运营平台或分、子公司,打造以分布式储能为核心的智慧能源网络。”在接受证券时报记者采访时,南都电源总裁陈博表示,公司“投资+运营”的储能系统商用化模式已进入加速拓展期。

在刚刚落下帷幕的第六届国际储能大会上,南都电源(G00068)获得2016年度中国储能产业最具影响力企业”、2016年度中国储能产业最佳系统集成解决方案供应商”两项大奖;陈博则获得了2016年度中国储能产业最具影响力人物”奖项。

## 储能商用化元年

2016年,将是储能商用化的元年。”陈博称,储能+储能+智能”

是未来能源互联网的发展方向,储能是实现能源互联、双向流动、电网柔性的一个至关重要的环节。

陈博认为,储能的价值贯穿电力系统的发电、输配电和用电环节,广泛应用于可再生能源并网,分布式发电与微网、电网侧调峰/调频,配网侧的电力辅助服务,用户侧的分布式储能,以及重要部门和设施的应急备用电源。

根据CNESA统计,截至2015年底,全球累计运行储能项目(含抽水蓄能、压缩空气和储热)327个,装机规模946.8MW。2010年至2015年累计装机规模的年复合增长率18%,2010年至2015年累计项目数量的年复合增长率40%。

与此同时,中国近几年也积极发展储能项目,2013年全国储能项目累计装机总容量为58.2MW,2014年则为93.7MW,到了2015年底,全国储能项目累计装机总容量已发展到105.5MW。

尽管数字喜人,但应该看到,过去几年国家储能项目以示范工程为主,储能商用化进程缓慢,最主要原因是经济性问题,不赚钱的项目没有多少企业愿意做。”陈博认为,由于处于发展初期,储能商用化仍面临着储能成本偏高、电力交易市场不健全、储能技术路线不成熟、缺乏储能价格激励政策等挑战。

陈博建议,政府对储能产业给予价格激励补贴优惠(如减税、初装补贴和电价补贴等),并制定储能产业中长期发展规划、配套的管理规则和技术标准、贷款优惠和税收减免等,明确储能产业利益分配机制,鼓励发电商、电网公司、用户端和第三方储能企业等投资主体共同投资储能产业。

## 投资+运营模式破局

针对储能产业面临的诸多挑战,南都电源2015年推出“投资+

运营”的商用模式,为工业用户提供削峰填谷及需求侧响应、电能质量改善等节能解决方案,实现在没有补贴情况下的商业化应用。

早在2008年,我们就已开始储能电池及系统集成技术研发,直到去年才拿出来做成了商用化项目,这要得益于我们的技术实力及国家启动的“新电改”。”陈博表示,在现行电力市场体系下,南都电源的储能系统在用户侧已经具备了商用化规模推广的经济性。

2016年初至今,南都电源签署了多个用户侧商用储能电站项目,不但作为投资方投资储能电站所需储能电池及相关系统设备,还负责电站整体运营。而就在本次国际储能大会期间,南都电源就签约了数个商用储能电站项目合作协议。

这标志着公司储能系统商用化模式的逐步落地,将为公司未来在该领域多种商业模式下的规模发展奠定基础。”陈博说。

陈博介绍,南都电源在行业内创新的系统解决方案及“投资+运营”储能商用化模式,可实现谷时充电蓄能、峰时放电供能及智慧用能管理,不但能够为客户节约峰谷电费差价,更能够进行负荷与发电预测、能量调度,使用户的用电负荷趋于均衡,实现电能的精细化管理与优化。

未来我们还会考虑金融模式合作。”陈博透露,公司去年启动的再融资中有5亿元将会用于储能电站建设运营,公司前期先以自有资金进行建设,未来会考虑与其他金融方案的结合。目前投资方兴趣强烈,整体投资需求较强。

陈博介绍,南都电源储能方案服务的企业多为大型企业、央企等优质客户,项目运营收益情况较好,运营方及资金方都可以获得稳定收益。我国政府高度重视储能产业,不断出台相关政策,鼓励该领域的技术进步与发展,未来随着国家相关政策及补贴落地,将加速储能商用进程,推动储能产业发展。