

拟换股吸收合并招商地产 招商局蛇口控股将整体上市

证券时报记者 周少杰

停牌五个多月的招商地产(000024),今日以48份公告文件揭开了这一“涉及无先例事项”重大资产重组的庐山真面目,大股东招商局蛇口控股拟吸收合并招商地产,从而实现整体上市。这一方案对招商地产来说“一箭三雕”:彻底解决B股问题,配套募资150亿元解渴资金之困,顺势推出员工持股计划。公司股票将继续停牌。

大股东整体上市

招商地产公告,招商局蛇口控股拟发行A股股份以换股吸收合并的方式吸收合并招商地产。招商局蛇口控股向除其自身外的所有参与换股的股东发行股票交换招商地产股票。换股吸收合并中,招商地产A股的换股比例为1:1.6008,即换股股东所持有的每股招商地产A股股票可以换得1.6008股招商局蛇口控股本次发行的A股股票,B股的换股比例则为1:1.2148。

与此同时,换股吸收合并将由招

商局轮船作为A股现金选择权的提供方,由招商局香港作为招商地产B股现金选择权的提供方,以现金收购招商地产异议股东要求售出的招商地产股票。招商地产A股现金选择权行使价格为24.11元/股,B股现金选择权行使价格为19.87港元/股。

换股吸收合并完成后,招商局蛇口控股将承继及承接招商地产的全部资产、负债、业务、人员、合同及其他一切权利与义务,招商地产终止上市并注销法人资格,招商局蛇口控股的股票将申请在深交所主板上市流通。

招商局蛇口控股定位于“中国卓越的城市综合开发和运营服务商”,以“再造新蛇口”和“前海蛇口自贸区建设运营”为核心业务,公司下属三大业务板块:园区开发与运营业务、社区开发与运营业务、邮轮产业建设与运营业务。

开创“B转A”新模式

目前,公布B股转A股方案的公司有东电B、新城B和阳晨B,均为纯B股公司,招商地产此举将开创既有A股也有B股的上市公司B转A新

模式。

根据安排,在换股吸收合并完成后,招商地产所有境内个人B股投资者若出售其因本次吸收合并而持有的招商局蛇口控股A股,将直接以人民币进行资金结算,不再转换成港元。境内个人B股投资者及部分境外个人B股投资者、境外机构B股投资者需开展资金账户开立、证券账户与银行账户关联等手续。

招商地产B股于1995年7月12日以介绍方式在新交所实现第二上市,截至2015年4月2日,新加坡B股股东共计349户,总共持有130万股招商局B。目前在新交所上市的招商局B将在此次换股吸收合并实施前于新交所先行退市,由新交所转托管至中国登记结算深圳分公司,才可参与本次换股吸收合并。

在转托管期结束后依然留在新交所的招商局B股东,招商地产将为其提供新加坡B股现金对价方案,由招商局香港或相关第三方以26.54港元/股的现金对价收购其所持有的仍在新交所上市的招商局B股份。转托管期结束后,招商地产将申请招商局B在新交所退市。

前海人寿举牌合肥百货、明星电力

证券时报记者 阮润生

继举牌万科、入主中炬高新之后,前海人寿又把目标指向了合肥百货和明星电力。上述两家公司今日公告,前海人寿通过集中竞价交易买入合肥百货3907.44万股,占合肥百货现有总股本的5.01%,另外首次增持明星电力至5.02%。

公告显示,前海人寿分两次买入合肥百货股份,买入成本合计约3.22亿元。对于明星电力,前海人寿于9月买入162595万股,买入成本约为1.82亿元。前海人寿表示,未来十二个月内不排除进一步增持上述公司股份的可能。

值得注意的是,上述两公司均为

国资企业。其中,作为安徽省唯一商业上市公司,合肥百货被寄予强烈的国企改革预期。3月5日,根据合肥市国资国企改革的整体部署,对合肥市国有资本营运机构进行调整,拟将公司二股东合肥泰泰控股集团有限公司持有的本公司1.13亿股(占总股本的14.58%)国有股份无偿划转给控股股东合肥市建设投资控股(集团)有限公司(下称“建设控股”)。目前尚未公告进展。截至6月30日,建设控股持股22.14%。

另外,此次前海人寿选择的举牌时间也有点微妙。合肥百货7月曾筹划资产收购,拟购买大金新百百货股

份有限公司股权或主要门店资产,但因双方对资产购买范围等条件未达成一致,故终止筹划,并承诺自7月14日起未来3个月内不再筹划此项资产购买。目前承诺最后期限也逐渐逼近。

上述特征颇为符合“宝能系”的胃口。此前,前海人寿已经举牌多家国资上市公司,特别是有过筹划重组经历的,则备受前海人寿青睐。其中,与合肥百货最为相似的便是中炬高新。今年4月,前海人寿举牌中炬高新,截至6月30日,前海人寿已经持股6.41%,位列第二大股东。在举牌一个月后,中炬高新开始停牌,大股东中山火炬集团筹划增持公司股权,并不排

中钢网实控人包揽三成交易 或为定增护盘

新三板论坛

市场低迷之际,大股东在二级市场出手护盘再正常不过。但当用于护盘的资金超过了同期股票交易额三成之后,还能说只是护盘这么简单么?在二级市场临近冰封之际,新三板便出现了这样“奇葩”一幕。日前,中钢网(831727)披露了其实控人姚红超增持公司股份的进展,2015年7月1日至2015年9月15日,姚红超陆续投入658.57万元增持了53.9万股公司股票,增持均价为12.22元/股,占公司总股本的1.497%。

完成增持后,姚红超持股为63.66%。新三板论坛经统计后发现,7月1日至9月15日这段时间内,中钢网累计成交股数仅有180.5万股,累计成交额约为2108万元。也就是说,姚红超这期间的增持资金占公司总成交额的比例超过了三成。

相比A股市场动辄上千万的大股东增持,658万元也许算不上什么,但在新三板日成交额不足5亿的当口,这笔托市资金却明显影响了中钢网的股价走势。

过去两个月,已成为做市标的的中钢网股价累计涨幅超过了20%,而

同期三板做市指数却下跌超过了6%。从7月8日最低点算起,至今中钢网股价反弹幅度更是超过了70%。在流动性匮乏的二级市场上,尽管只花了点小钱,中钢网大股东姚红超有望“办成大事”。

从中钢网近期一系列的举动来看,姚红超的“护盘”绝不仅仅是提升股价那么简单。就在本月15日,中钢网刚刚披露了其年内第二次融资方案,公司拟以每股12元至16元的价格,向董监高、做市商及合格投资者等发行不超过1000万股股票,融资额不超过1.6亿元。以此来看,用二级市场

的小钱撬动一级市场的大钱才是姚红超的初衷。

值得一提的是,在中钢网上一轮融资计划中,公司拟以12元/股的价格向天星创投投资、姚红超和在册股东定增600万股。可是,由于此前天星创投投资并未在指定缴款日前缴款,中钢网一直未发布发行情况报告书确认此次定增完成。

姚红超花小钱办大事的想法能如愿吗?市场静待中钢网第二轮融资结果给出答案。

9月17日,中钢网收于12.25元/股,下跌2.55%。(刘博文)

崔军逼宫如愿 “物美系”打响董事席位保卫战

私募大佬崔军经过连番增持,在三度要求召开临时股东大会之后,新华百货600785终于同意了。

新华百货今日公告,将于10月8日上午召开2015年第三次临时股东大会,股东大会召集人为监事会。会议审议议案共13项,与崔军早前提出的议案一致。其中,第一项议案为,提议上海宝银、上海兆赢与新华百货共同出资设立伯克希尔控股有限公司,注册资金10亿元注册地暂定为上海,经营范围暂定为“股权投资管理、投资管理、实业投资等”,拟注册资金10亿元,由上海宝银及上海兆赢合计出资5.1亿元,新华百货出资4.9亿元。

余下12项议案涉及解除当前董事会6名董事职务,包括郭徐伟、乔红兵、曲奎、邓军、梁庆和张凤琴;另外提请增选崔军、王敏、邹小丽、朱文君、王双双和张舒超为新华百货董事会董事,上述6名董事候选人,均在上海宝

银或上海兆赢任职。

对于第一项议案“设立伯克希尔控股有限公司”,上海宝银创赢投资管理有限公司及上海兆赢股权投资基金管理有限公司旗下基金需要回避表决。

公告指出,根据《公司章程》相关规定,新华百货董事会由9名董事组成(包括3名独立董事)。在9名董事会人数不变的前提下,必须按照一名董事被罢免,一名新当选董事补上的规则实施;否则如果当前董事会董事没有被罢免,即使崔军提名的候选人当选,也将视为与《公司章程》抵触而无效。

据了解,截至9月14日,崔军掌控的上海宝银及上海兆赢通过旗下基金共持有新华百货6768.95万股,占公司总股本的30%,与公司第一大股东物美控股及其一致行动人持股差距不到1%,“物美系”的大股东地位已岌岌可危。(康殷)

冠农股份控股大数据公司 新疆“互联网+农业”加速推进

新疆“互联网+”的产业推进计划正在落实到本地上市公司。冠农股份(600251)今日公告,董事会同意公司向浙江信维信息科技有限公司(下称“浙江信维”)增资6060万元,增资完成后,冠农股份将持股54.55%,正式控股这家大数据公司,国内老牌信息公司中经网数据则持有剩余的45.45%的股权。

该笔交易完成后,浙江信维将成为新疆农业类上市公司所控股的第一家大数据公司,新疆的农业信息化工作正在逐步落地。

据增资公告,本次交易冠农股份以货币资金向浙江信维增资6060万元,增资完成后,浙江信维注册资本变更为1.1亿元,该公司也将成为冠农股份的控股子公司。

资料显示,浙江信维成立于2011年6月,彼时是中经网的全资子公司,主营业务为信息管理及信息安全系统和数据及通信技术开发等。截至2015年6月30日,浙江信维经审计的资产总额1.86亿元,今年上半年营业收入7680万元,净利润为-1163万元。

对于此次增资,冠农股份设定了几条规划意见。本次交易完成后,中经网将协同公司尽其合理努力地调配可

利用资源,引入与产业园区相关的大型优质企业,支持促进产业园的建设;中经网将利用其在信息技术应用和信息资源服务方面的长期积累,与冠农股份专项投资联盟强大的投融资渠道和企业运作经验有机结合,在农业大数据应用、高端农产品等领域,投资建设若干信息技术服务骨干企业。

冠农股份的本次交易,也成为新疆加快“互联网+”,特别是农业信息化工作的重点体现。

众所周知,新疆农产品资源丰富,是全国最大的绿色食品基地。如何让新疆的资源优势转换成经济优势,已成为地方管理者的思考重点。2015年7月底,新疆生产建设兵团常委会议研究部署经济工作,将加快南疆师团发展和积极探索“互联网+”等新兴产业和新商业模式作为未来工作的重点。

据悉,今年以来,新疆本地的“互联网+农业”工作推进迅速。今年6月,天山网络与新疆红杏生态农业签约共建互联网信息平台;阿里巴巴与自治区政府签署开展的农产品网上外销平台建设项,今年也已经在新疆各地正式推进;新疆农村信用社今年也与全国棉花交易市场合作为新疆棉农市场融资。(蒙湘林)

兴民钢圈车联网业务 引多家机构关注

近日,兴民钢圈(002355)的车联网业务引起多家机构关注,自8月底公司公告收购武汉英泰斯特公司以来,先后有十余家机构到英泰斯特公司调研。公司车联网业务的竞争优势,以及是否具备可持续发展能力,成为机构共同关注的话题。

8月底,兴民钢圈发布公告,拟使用现金获得武汉英泰斯特公司51%的股权,其中2.54亿元用于收购原股东转让的46%股权,同时向该公司增资2764万元。英泰斯特主要从事前装的车辆远程监控、测试与管理的软硬件生产制造,未来将沿着车联网以及智能汽车领域深度发展。

兴民钢圈董秘崔祺和介绍,控股英泰斯特之后,公司将在维持现有钢圈业务的同时,两条腿走路,在车联网以及智能汽车领域深入发展,未来将逐渐全面转型车联网领域。

英泰斯特方面介绍,公司面向新能源汽车厂家,提供“车载终端+基础数据平台+车联网应用软件”的完整方案,非常适合整车厂家的需求。该方案中的各个产品均为英泰斯特自主开发,这种模式在全国尚属首例。

技术方面,英泰斯特车联网系统国内领先,为开放式的系统架构,具备长期生命力。系统中的硬件及基础数据平

台都在向平台化发展,可扩充性强。

市场方面,英泰斯特是国内新能源汽车市场占有率最高的企业,公司客户包括北汽新能源、长安新能源、华晨、上汽、沃特玛、盟固利、中通客车、金龙客车、济南公交等30余家,均为行业内非常有代表性的企业。英泰斯特为客户提供均为软硬件集成一体化的信息化系统,随着客户的高速发展,英泰斯特也可得到长期、快速、可持续的发展。

此外,公司在新能源车辆上建立的车联网技术,将会为后续扩展到传统车车联网打下基础。在车载终端及inCOM基础数据平台上,公司均进行了平台化规划,将来进行业务扩充时,积累的技术和产品可以复用到传统车车联网市场,扩充成本较低。同时,英泰斯特车联网系统还可低成本扩充至车联网后装市场。目前,公司正在尝试进入政府车联网数据平台、新能源分时分租赁应用、智能充电桩信息管理、新能源物流信息化管理等容量较大的新市场。

据公告,英泰斯特总资产5217万元,2014年营业收入4173万元,净利润1601万元。公司承诺2015-2017年的净利润合计达到9000万元,若无法完成将以股权形式给予补偿。英泰斯特预计,其2015年净利润将达到3000万元以上。(崔晓丽)