

正和股份拟自筹资金收购马腾公司

定增募集资金到位后进行置换

□本报记者 王小伟 蒋文革

正和股份4月26日公告,将以自筹资金先行收购马腾公司95%股权,待本次非公开发行股票募集资金到位后,再用募集资金进行置换。值得注意的是,公告显示,定增过程中的风险将由大股东承担。

正和股份董秘樊辉接受中国证券报记者采访时表示,公司先期投入资金完成马腾公司股权的交割,既体现出大股东的资金实力和对上市公司业务平台的呵护,也表明了正和股份向油气领域转型的决心。随着转型的深入,公司专业团队的技术实力和较为娴熟的并购手段开始逐步凸显优势。

自筹资金先行收购

按照相关议案,公司以自筹资金先行支付全部或部分马腾公司股权收购款项,自筹资金来源包括:公司自有资金、银行借贷资金、公司间接控股股东香港中科石油天然气有限公司的借资,或公司直接控股股东广西正和实业集团有限公司的借资等。在本次非公开发行股票募集资金到位后,用募集资金进行置换。

马腾公司的主要资产是位于哈萨克斯坦滨里海盆地的三个在产油田区块。滨里海盆地是国际公认的油气富集而勘探开发程度较低的区域之一。樊辉表示,正和股份本次跨国并购马腾公司95%股权,是公司转型的里程碑式事件。按照原有规划,并购资金来源主要为二级市场的定向增发。2013年12月,正和股份发布定增预案,拟以6元/股发行5.2亿股,募资31.2亿元收购马腾公司95%股权。

公司在收购过程中需要获得境外审批与境内备案和核准。2014年2月,此项收购获得哈国竞争保护署批准,境外审批环节结束;此外,发改委、商务部、外汇管理等部门的国内备案与审批也顺利完成,除证监会的核准外,境内手续已全部完成。

按照收购协议,若正和股份在2014年6月1日之前未能完成对马腾公司95%股权的收购,且公司与马腾公司股东未就延长截止日期达成一致并修改该协议,本次收购存在不能如期完成的风险。为了尽快促成本次股权交割,保证马腾公司优质油田资产如期注入上市公司,正和股份拟以自筹资金先行收购马腾公司95%股权。

大股东承担风险

樊辉对记者透露,与国内其他民营企业所收购的海外油田不同,马腾公司的三个油田均已经进入稳产开发阶段。“作为成熟的开发区块,马腾油田每天开采获利高达30万美元。公司越早交割,越有利于财务并表和上市公司获利,同时为正和股份向油气产业转型奠定基础。”

对正和股份而言,先行筹资实现交割虽然有利于加快并购节奏,但将面临若干不确定性风险。一方面,先行完成对马腾公司95%股权收购之后,若中国证监会不予核准公司本次非公开发行股票,公司为收购马腾公司借入的资金将产生大额财务费用,从而对公司业绩产生负面影响;另一方面,若公司本次非公开发行股票未取得证监会核准,公司收购马腾公司的最终资金来源将为

自筹资金而不是非公开发行股票募集资金,由此公司收购马腾公司将构成重大资产重组。

对此,公司实际控制人HUI Ling(许玲)及香港中科石油天然气有限公司出具了《关于海南正和实业集团股份有限公司在本次非公开发行股票取得中国证券监督管理委员会核准后实施募集资金投资项目有关风险的承诺函》,对公司以自筹资金先行收购马腾公司股权产生的特定风险及损失进行补偿或承担。

“大股东担责成为公司自筹资金进行先行并购的关键点。”樊辉对此表示,“上市公司层面通过大股东担责成功实现了风险转移,这体现出大股东的资金实力和对上市公司业务平台的呵护。”

一方面,先行筹资完成交割可以提早锁定马腾石油的利润;另一方面,大股东主动担责又可以化解定增不确定性风险。由于对股价或将产生较大影响,按照上交所要求,正和股份将于28日停牌一天,举行投资者说明会,自发布投资者说明会相关情况后复牌交易。

海外并购能力凸显

正和股份新一届管理层上任以来,积极推进向油气业务转型。公司管理团队在国内外石油项目管理运营和跨国并购整合两方面均有丰富的运作经验。随着转型的深入,公司收购马腾公司95%股权看作公司工作的重中之重。

据悉,若本次收购成功,公司将在稳定现有产量的基础上,通过应用系统的增产手段,提升马腾公司的原油产量。未来一段时间,公司仍将以海外尤其是中亚地区的石油勘探开发业务作为核心业

务,同时也将着力拓展包括北美地区在内的其他海外地区的合作机会。

同时,公司未来业务扩展正紧锣密鼓地布局和实施。记者获悉,正和股份1个月前在上海自贸区成立上海油洸公司,作为与海外石油合作项目的孵化器,主要负责正和股份海外项目投资期、过渡期和整合期的相关工作。除本次收购马腾石油,上海油洸日前在收购NCP公司75%股份中同样运用了较高的并购技巧。

根据正和股份4月8日发布的公告,全资子公司上海油洸与MTA签署框架协议,拟以3750万美元收购其哈萨克斯坦全资子公司NCP公司75%已发行股份,并与MTA共同为NCP未来勘探提供贷款融资。其中,MTA将3750万美元资金贷款给NCP,上海油洸后续将根据勘探的进展陆续帮助NCP公司筹集1.425亿美元贷款。这也意味着,正和股份本次的并购款将全部用于并购标的NCP公司的业务发展。

“实际上这是一种交易结构的创新,”樊辉对此表示,“确保了合作双方对于NCP项目的一致利益和高度投入,为双方在下一步勘探和开发过程中紧密合作奠定了坚实的资金基础。”

公开资料显示,NCP与马腾油田同属哈萨克斯坦滨里海盆地,拥有近10000平方公里的五个区块内勘探石油的权利,资源量高达约15亿吨。

此外,记者还从正和股份获悉,上海油洸发起设立能源产业基金的工作正在有序开展,公司和上海油洸的投资并购团队正在继续积极拓展中亚地区和北美地区等海外油气富集区域的优质项目来源。

五粮液一季度净利下滑27%

五粮液28日公布的2014年一季度业绩显示,公司今年一季度实现净利润为26.19亿元,同比下滑27.79%。

受宏观大环境影响,白酒行业2013年遭遇增长逆境,多年来利润持续高速增长势头受到遏制。数据显示,2013年白酒全行业利润总额同比降低1.9%。

市场分析人士指出,在多重因素导致行业发展增速放缓的情况下,行业产能结构性过剩问题日益凸显.综合来看,白酒行业整体回升时机仍未到来,但茅台、五粮液等龙头的季节性消费习性依然明显,全年销售量有望阶段性提升。(郭力方)

“今世缘”预披露招股书申报稿

4月24日,江苏今世缘酒业股份有限公司在证监会网站预披露IPO招股书(申报稿),公司拟发行不超过5180万股,募集资金将主要投向包括酿酒机械化及酒质提升技改工程、信息化建设及科技创新、营销网络建设三大项目,拟投入募集资金9.31亿元。

据了解,今世缘酒业是江苏省内第二大白酒企业,拥有“国缘”、“今世缘”、“高沟”三个白酒品牌,高、中、低档产品线齐全。今世缘酒业产品占江苏市场10%以上份额。

2013年上半年财务数据显示,与A股13家白酒上市企业相比,今世缘酒业营业收入和净利润指标均位居中游,净资产收益率排第2名。

作为区域酒企,推进全国化市场战略成为今世缘酒业的重要目标。此次公司IPO募投项目中,对全国营销网络的布局是重要内容之一。今世缘酒业称,新的营销网点可以有效补充现有营销网点,还将为公司创建O2O营销模式打下基础。(王锦)

京东携手獐子岛做生鲜O2O

4月26日,京东集团与獐子岛签署战略合作框架协议,双方将在生鲜领域展开O2O深度整合。5月中旬,獐子岛的海鲜产品将在京东平台售卖。

京东首席物流规划师侯毅介绍,京东与獐子岛合作打造的生鲜O2O,并非简单的源头商品采购,而是通过互联网技术进行上下游采购整合,充分利用线上和线下的全渠道销售通路和零售商高效低成本的物流体系,建立起服务与成本最佳平衡的生鲜扁平化供应链模式。

分析人士指出,短期内京东平台上的便利店销售渠道销量有限,不会对獐子岛的业绩产生重大影响,但表明公司拥抱互联网的开始.獐子岛董事长吴厚刚表示,与京东战略合作,有利于升级獐子岛的营销渠道,促进活鲜产品向标准化商品转型,打造以互联网技术为核心的O2O消费者服务平台,实现獐子岛“由食材企业向食品企业”加速转型。侯毅介绍,京东生鲜O2O将按照国际化标准,建立起生鲜和蔬果采购标准,建立供应链的全程可追溯控制体系。(王荣)

联手巨潮资管 新亚制程拟前海设投资公司

新亚制程公告称,公司拟于深圳市前海地区与上海巨潮资产管理有限公司(简称“巨潮资管”)共同出资设立深圳市巨潮嵘坤投资管理有限公司,注册资本为人民币2000万元,双方各出资1000万元,各占巨潮嵘坤50%股权。

根据公告,新设立公司的业务范围为股权、债权及证券投资、投资管理、投资咨询等。公司表示,本次投资是公司依托资本市场平台,促进金融与主营业务融合发展,推动经营模式创新的重要举措之一。通过与巨潮资管合资设立投资管理公司,公司可以借力社会资源,进一步优化公司产业布局,有效发掘投资机会,创新商业盈利模式,提高和巩固公司在行业内的地位,壮大公司实力,提升公司形象。

公司同时表示,巨潮嵘坤将秉承较高标准进行项目选择、项目决策等,但在运作过程中仍不能排除市场、利率、宏观经济等方面带来的不确定性,无法完全规避投资风险。(郭力方)

中金黄金一季度业绩环比上升

中金黄金今年一季报实现营业收入79.17亿元,同比增长4.41%;归属于上市公司股东的净利润1.30亿元,同比下降66.15%,但环比2013年四季度上升约151%。

根据公司测算,报告期内黄金和铜价格较上年同期分别下降71.59元/克和6388元/吨.公司加强对生产过程控制,销售和管理费用分别较上年同期下降2%和4%,部分抵消了价格下跌对公司利润的影响。一季度冶炼企业扭亏为盈,后期经营情况将进一步好转。2014年,中金黄金将继续开展“降本增效”,进一步提升经营管理水平。(王婷)

万科推广室内PM2.5解决方案

由万科倡议、以中城联盟为核心,联合包括海尔、格力在内的20多家设备厂商和研发机构的“除霾行动”4月26日在南京举行发布会,将针对室内PM2.5污染提供系统解决方案,明年将在万科等中城联盟企业中大范围应用。

万科集团总裁郁亮表示,健康的环境是构成好房子的最重要因素。“室外空气改善是庞大的系统工程,但改善室内空气质量,是我们力所能及的范围。”

中城联盟是各主要城市多家品牌开发商组成的行业策略联盟,其成员包括万科、建业、万通、华远等60余家开发商。万科建筑研究中心负责人介绍,新一代技术体系能保证引入室内的空气中PM2.5含量小于35μg/m³,达到国家标准中规定的一类环境功能区对空气质量的要求。

由于采用了全产业链协同研发,设备供应商在设计阶段,就针对性能、使用寿命、噪声控制、安装要求等制定了高等级的标准,配合以万科为代表的开发商的装修交付战略,省去了客户自行安装调试的成本。

中城联盟将与设备厂商在5月份启动相关产品的试制生产,下半年开始样机测试,除霾系统预计今年可面世,万科等中城联盟企业在2015年将尝试大规模应用。(张昊)

永大集团预计上半年业绩大幅下滑

永大集团预计2014年1-6月归属于上市公司股东的净利润在1034万与1572万元之间,同比大幅下滑21%-48%。公司主营业务大幅度萎缩,经营情况继续恶化。

一季报显示,公司实现营业收入1991万元,同比下降29.6%;归属于上市公司股东的净利润409万元,同比下降14.92%;扣除非经常性损益的净利润383万元,同比下降22.5%。根据合并利润表,公司一季度财务费用为-640万元,资产减值损失是-115万元,若扣除公司因募集资金而产生的利息收入,以及资产减值损失冲回的部分,公司或已陷入亏损状态。

从一季报和公司对上半年的预计看,公司业绩仍在加速下滑。有行业分析人士表示,永磁开关的客户群主要集中在钢铁、煤炭等传统周期性行业,铁路、房地产等新行业客户即便有增量,但规模不会大。鉴于公司募投项目停滞不前,短期内难以扭转不利的经营局面。(徐光)

建行一季度净利增一成

不良贷款率1.02%

□本报记者 陈莹莹

建设银行28日公布的2014年一季度业绩报告显示,该行今年一季度归属于上市公司股东净利润为6578亿元,同比增长1041%。截至3月末,该行按照贷款五级分类划分,不良贷款余额为908亿元,较上年末增加5亿元;不良贷款率1.02%,较上年末上升0.03个

百分点。拨备覆盖率为260.21%,较上年末降低8.01个百分点。存贷比率为69.38%。

3月末,建行资本充足率13.50%,一级资本充足率11.11%,核心一级资本充足率11.11%。较上年末该行资本充足率、一级资本充足率、核心一级资本充足率分别上升0.16、0.36和0.36个百分点。报告期末,建行资产总额16.1万亿元,较上年末增加

7782亿元,增长5.07%;客户贷款和垫款总额8.92万亿元,较上年末增加3310亿元,增长3.85%。其中,境内公司类贷款5.61万亿元,个人贷款2.55万亿元,票据贴现852亿元;海外和子公司贷款6598亿元。

报告期末,建行负债总额14.99万亿元,较上年末增加7048亿元,增长4.93%。客户存款12.8万亿元,较上年末增加6355

亿元,增长5.20%。其中,境内定期存款5.8万亿元,活期存款6.74万亿元;海外和子公司存款3076亿元。报告期内,该行利息净收入1032亿元,较上年同期增长11.80%。年化平均资产回报率1.67%,年化加权平均净资产收益率23.89%,净利息收益率为2.81%。其中,手续费及佣金净收入321亿元,较上年同期增长11.17%。

瑞泰科技发力节能耐材

素,再加上公司近三年投资力度大,公司银行贷款居高不下,资金成本高企,贷款利息侵蚀了公司大部分利润;公司经营管理团队以科研院所的科技人员为班底,科研型人才居多,市场型人才不足,导致市场嗅觉不够灵敏,风险管控能力不足。“这正是瑞泰科技近两年效益下滑的主要原因。”

曾大凡告诉中国证券报记者,公司服务的是产能过剩行业,市场总容量已趋饱和。产能过剩必将迫使企业转型升级,这样就对上游产品的技术提升提出了新的要求。这种情况下谁有更快的反应能力,谁就能抢到蛋糕。这取决于技术储备、产品覆盖、客户资源等。产能过剩带来行业的重组,使得行业集中度提高,更多的大型企业出现。这些企业的集中采购将提高准入门槛,具有竞争力的供应商将更有优势。

曾大凡介绍,未来的高温耐材市场会更加看重节能环保型产品,在这方面占领优势就占据了市场的制高点。2013年3月工信部颁布了“促进耐火材料产业健康可持续发展的若干意见”,强调严格控制耐

火材料总量,大力推进节能减排、淘汰落后和兼并重组,发展循环经济,保护生态环境等。

目前瑞泰科技已掌握了环境友好碱性耐火材料、余热发电专用捣打料、垃圾焚烧炉用高强度耐磨浇注料等多个符合国家节能减排、循环经济政策的高端耐火材料专利技术,先后设立了熔铸耐火材料、余热发电专用耐火材料、环境友好耐火材料等多个成果产业化基地。

据了解,水泥熟料中铬离子含量标准有望推出。该标准推出后,占据目前水泥行业耐火材料近半数市场的含铬材料将会被替代。此外,单位GDP能耗标准也将会进一步提高,高温炉窑耐火材料对降低能耗至关重要,标准的提高对于公司来说将是重大利好。

经营模式转型

曾大凡介绍,2014年瑞泰科技将从以前重投资转向轻投入重资源整合,同时倡导绩效文化和数字化管理;公司将适时处置一些低效资产,进一步优化现有产业布局,提高资产收益率;推动瑞泰科技从单

百度小米突击入股猎豹移动

□本报记者 王荣

就在猎豹移动上市前夜,百度和小米突击入股.猎豹4月26日更新的招股说明书显示,引入了百度、小米作为基石投资者,两者将分别获得2000万美元A类普通股。

“看中的是猎豹在移动安全领域的优势及成长性。”知情人士如此解释.猎豹的收入在过去两年以每年超过120%的速度增长,2013年实现营收7.499亿元,同比增长160.4%。

突击入股

猎豹移动拟在纽约证券交易所发行1200万股ADS,发行价区间为12.50至14.50美元/ADS,最高融资金额为3亿美元。而4月26日更新招股说明书则透露出巨

头的身影。继腾讯成为公司第二大股东之后,百度和小米将作为公司基石投资人。

按照产业发展规律,在移动互联网时代,安全领域依然占据系统最底层,再往上走才是社交、浏览器等。分析人士指出,在移动安全这块必争之地,腾讯旗下有电脑管家和手机管家,百度也发布了手机安全卫士。

而猎豹移动的高速增长有些另类.猎豹移动原名金山网络,自金山软件分拆而来,与巨头相比算是小公司。资料显示,猎豹移动2013年营收为7.499亿元,同比增长160.5%;净利润为6200万元,同比增长530%。过去两年公司的营收增速均在120%以上。

目前猎豹移动旗下主要产品包括猎豹清理大师、金山电池医生、猎豹安全浏览器、新毒霸“悟空”等。其中,猎豹清理

大师是核心产品,今年3月的月活跃用户为1.399亿,平均日活跃用户高达7290万,在全球30多个国家免费工具榜排名第一。

分析猎豹移动的收入来源,在线营销广告、在线游戏增值服务和互联网安全服务为三大主要收入来源。2013年,这三项服务营收分别为6.123亿元、8.3155万元和5.419.1万元,营收占比分别为81.7%、11.1%和7.2%。

海外市场发力

“海外市场是一片蓝海。”猎豹移动人士曾对中国证券报记者解释公司从巨头竞争中突围的原因。该人士介绍,2012年9月猎豹清理大师首次在海外市场推广,随后这款产品出现了爆发式成长。

数据显示,截至2014年3月底,猎豹移动海外月活跃用户约有2.14亿,占比达

63%,较去年年底提升了十二个百分点。

在猎豹所有工具产品中,猎豹清理大师类似于“火车头”,积累的海量用户逐渐延伸至移动安全、浏览器、桌面锁屏,再到应用分发、系统优化等。未来猎豹移动主要通过移动应用分发和游戏联运、广告等业务盈利。

猎豹移动正加强手游业务,从2012年第三季度开始发布游戏,截至2013年12月31日,有超过400个游戏在游戏中心运营,其中大部分为联营模式。一年间猎豹移动的手游收入提升了5倍多,收入占比自3.22%提升至15.6%。

此外,基于云计算数据分析引擎,猎豹搭建了网址导航页、个性化推荐引擎、游戏中心、移动APP商店、Kingmobl移动广告网络等平台。