

# 上市公司并购热潮持续升温

□本报记者 于萍

2015年并购热潮仍在延续。Wind资讯数据显示,年初至今,A股上市公司披露的并购事件共计793宗,交易总价值达到4852亿元。除行业上下游整合外,多元化战略及跨界并购也成为市场热点。互联网、信息科技、影视娱乐、教育等行业都是跨界并购的热门选择。

## 跨界并购交易活跃

今年以来,上市公司的跨界并购交易活跃,涉及互联网、信息科技、影视娱乐、教育等行业并购不断涌现。

根据中国证券报记者的统计,年初至今,上市公司涉及互联网行业的并购事件达到55宗,交易规模达到574亿元。不少非互联网主业的上市公司竞相“触网”。

新湖中宝4月18日公告称,全资子公司泰昌投资有限公司拟以5000万美元认购U51.COM INC.发行的优先股,每股价格为10.22美元,认购后的持股比例为14.29%。U51.COM INC.旗下的“51信用卡管家”是国内最大的信用卡互联网公司。新湖中宝认为,该项投资有利于公司进一步完善在互联网金融领域的布局。

此外,森马服饰、大湖股份、泰亚股份、齐心集团、大金重工等公司均披露了互联网相关的股权收购方案。

信息科技同样吸引了上市公司的投资目光。年初至今,共有52宗并购交易涉及信息科技标的收购,交易金额接近280亿元。张江高科在3月底公告,全资子公司上海张江浩成创业投资有限公司向上海众人科技有限公司增加投资,投资总额2666.67万元。众人科技是一家以安全技术为背景的高科技公司,开发了“码码密app”的公共安全wifi管理平台。

教育及影视娱乐市场的火爆也令上市公司竞相涌入。洪涛股份、威创股份等公司在今年加大在教育领域的投资。洪涛股份斥资超过2亿元收购了北京尚学跨考教育科技有限公司70%;威创股份则以5.2亿元收购红缨教育100%股权,公司凭此进军学前教育市场。万好万家、喜临门、中南重工等公司则通过股权收购在影视娱乐行业进行布局。

值得注意的是,不少公司选择跨界并购

的背后,是主营业务竞争激烈的现状。由于国内体育用品行业不佳,泰亚股份2014年出现亏损。大金重工2014年年报及2015年一季报扣非后的净利润也出现连续下滑。

业内人士认为,由于我国经济转型升级,一些传统周期性行业的主营业务失去了高增长的动力,而以互联网、信息科技为主的新兴产业则迎来快速发展期,这也促使资本向这些领域流动。预计未来上市公司涉及新兴产业的并购重组及转型浪潮仍将不断涌现。

## 产业整合持续推进

Wind数据显示,2015年披露的并购交易活动中,规模在10亿元以上的共有30宗,金额排在前列的并购活动仍以产业整合为主。

中国建筑3月25日公告,认购中国海外发展新发行股份和增资中国海外集团,认购新股金额不超过338亿元。这一交易规模是目前已披露的并购事件中金额最大的一宗。中国建筑认为,增资中国海外集团和认购中国海外发展新发行股份,是公司进行直营地产业务整合,做强做大公司地产业务的重要战略步骤;有利于公司加大“走出去”战略的实施力度,提升公司港澳地区融资投资平台的功能。

此外,桂冠电力、物产中大、杭钢股份、海南航空、白云山、华域汽车等公司均披露股权转让事宜,并以此提升主业经营能力。

统计显示,围绕主业进行收购的上市公司主要集中在房地产、钢铁、采掘、机械等行业。这些行业的2014年全年及2015年一季度的业绩表现均不尽如人意。产业整合及转型升级已经成为相关上市公司扭转经营困境的重要途径。

以钢铁行业为例,今年一季度,我国钢铁工业仍然面临着盈利难的考验,已披露一季度的上市钢企整体盈利同比下降了21%。3月工信部就《钢铁产业调整政策》公开征求意见,提出进一步组织结构优化调整,加快兼并重组步伐。

目前上市钢企正开启整合及转型之路。杭钢股份此前发布重大资产重组预案,公司将置出半山基地的主要钢铁资产,并置入宁波钢铁、紫光环保、再生资源和再生科技等公司股权。借助此次交易,杭钢股份将实现转型升级。此外,首钢股份、西宁特

钢、三钢闽光均因重大事项停牌。

## 政策助推并购升温

由市值管理所引发的并购热潮自2014年起不断升温,业内人士认为,在市值管理、“一带一路”等政策的推动下,2015年并购重组仍将是资本市场的热门话题。

2014年5月,国务院发布《关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》,共涉及积极稳妥推进股票发行注册制度、加快多层次资本市场建设等内容。“新国九条”中特别提出了“鼓励上市公司建立健全管理制度”,这也被业内解读为从本质上提升上市公司质量的核心环节。

并购重组带来股价快速飙涨,令越来越多的上市公司“垂涎”。继海南航空抛出拟定增募资240亿元加码主业后,东方航空于4月23日晚间发布高达150亿元的定增预案,其中120亿元用于购买23架飞机项目,剩余30亿元用于偿还金融机构贷款。受此影响,东方航空复牌后股价涨停。

金丰投资也在4月23日晚发布公告称,公司重大资产重组事项获得中国证监会有条件通过,绿地即将实现整体上市。4月24日,金丰投资复牌后便一字涨停。

此外,“一带一路”以及一系列服务性税收措施,为中国企业海外并购提供契机。根据普华永道的预测,“一带一路”将为中企海外并购市场带来四大变化,包括投资重心区域转移、投资重点行业转移、资金融通方式转移以及国企民企角色转移。

“中亚、东欧、东南亚、北非等发展中国家将代替北美、西欧发达国家成为海外并购的新热点,而高铁、电力、通信、工程机械、汽车和飞机制造以及电子装配加工也将吸引大量资金的投入。”普华永道中国企业在并购服务部合伙人郭伟表示,丝路基金、亚投行及金砖银行将为中国企业“走出去”提供更多元化的配套融资服务。在“一带一路”新形势下,将形成国企的大型基建项目为先导,民企的制造业项目随后跟进的格局。

## 一季度海外并购创新高

□本报记者 于萍

普华永道最新发布的数据显示,一季度中国大陆企业海外并购交易数量和交易金额均创历史新高,交易金额同比上升36%达到202亿美元,交易数量同比增加33%达77宗。普华永道预计,中国大陆企业的海外并购交易活动增长趋势在2015年仍将延续。

统计显示,2014年中国大陆企业海外并购交易数量较前一年增长了近三分之一,达到创纪录的246宗。同时,海外并购交易金额达到550亿美元,仅次于2012年579亿美元的历史峰值。

“中国企业的海外并购十分活跃,北美和欧洲等成熟市场仍然是中国大陆企业海外并购的最重要目的地,这两个市场尤其符合中国民营企业的投资需求。”普华永道中国企业并购服务部合伙人郭伟表示,2014年中国大陆企业对亚洲其他国家的并购数量达到57宗,仅次于北美和欧洲,同比增长90%,这反映

了中国企业在生产基地以及市场开发转移至新兴市场的战略需求。

“调查显示,民营企业在积极寻找技术、IP和品牌购买机会,将其引入中国,并更多寻求多元化投资机会。”郭伟指出,2014年民营企业海外并购活动专注于高科技、电信和零售等行业,民营企业海外并购交易金额在各行业(除消费品)均显著增长。与此同时,国有企业也积极涉足非资源类的其他行业,投资行业更为多元化。

值得注意的是,上市公司是海外并购活动的主力军。根据普华永道的统计,2014年上市公司海外并购交易数量占比达55%,中国主板和香港上市企业交易数量占上市公司海外并购交易总数达71%。上市公司的海外并购交易平均金额远大于非上市公司。

“并购流程简化、股市估值提升,是促使上市公司积极进行海外并购的动因。”郭伟认为,未来将有更多上市公司参与到海外并购活动中。

## 林劲峰:徽酒集团未来3年实现IPO

□本报记者 王锦

在安徽白酒市场竞争日趋激烈的背景下,投资过茅台、西凤等酒企的盈信投资集团股份有限公司正在推进其控股的徽酒集团股份有限公司的IPO计划。就此,中国证券报记者专访了盈信投资集团股份有限公司、徽酒集团股份有限公司董事长林劲峰。

## 引入投资人 未来3年IPO

中国证券报:2009年,安徽双轮酒业改制,盈信投资集团入主,徽酒集团和双轮酒业有何关系?徽酒集团的股东构成情况怎样?有无增资扩股或引入新的投资人计划?

林劲峰:徽酒集团是一个控股平台,“平台化、产业化、集团化”是主要经营策略,将全资控股双轮酒业、高炉实业有限公司、徽酒集团文化传播有限公司、徽酒集团电子商务有限公司、徽酒集团年份酒营销公司、徽酒集团迎客松营销公司、徽酒集团保健白酒营销公司、预调鸡尾酒营销公司、徽酒集团定制酒营销有限公司、红酒洋酒进口啤酒代理公司等多个子公司。

此前,盈信集团持有徽酒集团92%股份,中国发酵工业研究院持有1%股份,中高层员工持有7%股份。本次通过增资扩股引入了新的融资方,新增的私募共向徽酒集团增资逾3亿元,持股比例约为50%,原股东持股份额同比例下降,盈信集团仍为控股股东。目前这部分融资已经基本确定,徽酒集团还在考虑引入安徽、江苏省内一些有影响力的战略投资者。

中国证券报:目前安徽省内已经有古井贡酒、金种子酒两家白酒上市公司,迎驾贡酒IPO也已过会,包括正在积极推动IPO的口子窖,安徽白酒市场竞争非常激烈,在此背景下,徽酒集团的战略定位是什么?



徽酒集团董事长 林劲峰

何应对激烈竞争?

林劲峰:徽酒集团也有上市计划,希望2015年能够在A股市场实现IPO上市。

2014年,徽酒集团销售额突破8亿元,净利润达到了4000万元,赢得了改制后的首个财年盈利。预计2015年销售额突破10亿元,净利润将翻倍。2015年是徽酒集团成立的元年,更是徽酒集团“十年战略规划”扬帆起航的第一年。我们希望2018年销售额突破20亿元,十年内销售额突破100亿元,成为安徽白酒的领军企业。

## 扩产品品类 拓全国市场

中国证券报:目前公司的核心主打产品是什么?未来对于产品结构有何规划?

林劲峰:目前旗下双轮酒业主要经营

市场为主,未来有无向全国市场扩张的打算?在市场拓展方面有何计划?

林劲峰:目前公司产品以安徽和江苏省场为主,省外尤其是苏南市场表现不错。白酒产品未来重点发展仍是以区域市场为主;但一些新的品类则定位为全国市场,包括预调鸡尾酒、小酒等将均是全国发展的战略品牌。为提升渠道商利润,未来也将拓展包括红酒、洋酒、啤酒在内的进口酒代理业务。徽酒集团各个子公司都由独立的团队运作,给予充分的自主权。

## 尚未见底 伺机并购

中国证券报:有观点认为白酒行业已经见底,上市公司一季报也显示业绩正在回暖,对白酒行业的发展如何?

林劲峰:盈信集团对于以白酒为代表的消费品行业非常关注,2003年倾囊投资贵州茅台并持有至今,目前市值已经超过10亿元;2007年,成为西凤酒第二大股东,持有其10%股份;2009年,全资收购安徽双轮酒业;2014年,合资成立合肥普莱斯白酒供应链管理公司;2015年,与白酒业巨头成立中国国际酒业管理有限公司,拟适时进行白酒行业的整合并购。

但我对白酒行业的判断是白酒行业尚未见底,当前的回暖和复苏只是假象,明年将可能会更严寒,酒企也需要有充分的准备。

中国证券报:去年曾有市场传言洋河将收购双轮酒业,徽酒集团对于并购持何种态度?

林劲峰:对于双轮酒业的被收购传言,我的态度是盈信集团不会出售一股高炉酒厂的股票,还要对徽酒集团的市场地位做持续的投资。

未来并购也是徽酒集团快速发展的翅膀之一,但并购的关键是时机的选择,目前尚不是最好时机,徽酒集团将耐心等待白酒行业的并购机遇。

□本报记者 刘兴龙

4月28日晚,豫园商城发布公告,拟非公开发行股票不超过72098.05万股,发行价格不低于13.87元/股,募集资金的总额为不超过100亿元,扣除发行费用后将全部用于黄金珠宝全产业链互联网平台,以及补充流动资金。

## 豫园商城拟投100亿元打造黄金珠宝互联网平台

豫园商城介绍,在黄金珠宝需求旺盛、行业面临发展瓶颈、互联网大数据迅猛发展的背景下,公司着力发展旗下优势的黄金珠宝产业。作为产业链中的核心品牌,公司投资搭建黄金珠宝全产业链互联网平台,在品牌优势、线下门店优势、融资渠道优势的基础上,做到线上线下结合,扩宽客户渠道,提升产业链整体效率,

提高公司综合竞争力,进一步增强旗下品牌“老庙黄金”和“亚一珠宝”的知名度和影响力。

黄金珠宝全产业链互联网平台采用“互联网+”的模式重构黄金珠宝业,在产业链的产品设计、加工和销售环节分别搭建对应的设计平台、工商管理展示平台、O2O销售平台,并将全产业链的信息在数

据中心进行整合,从而打破传统产业中各环节彼此之间相互封闭的状态,实现各环节的信息流通;此外,该平台中还加入全产业链金融支持平台,提供供应链金融服务,增强上下游企业融资能力,提升产业链整体效率。黄金珠宝全产业链互联网平台的建设将实现行业商流、物流、资金流、信息流的高效整合。

## 业绩未达预期触发大股东双重补偿

### \*ST中毅详解未来发展战略

□本报记者 徐金忠

4月28日晚间,\*ST中毅披露2015年一季报,仅实现利润274.5万元,业绩继续承压。公司前一日发布的年报显示,2014年实现归属于母公司股东净利润9995.36万元,没有达到此前的利润承诺,触发了第一大股东大申集团双重补偿机制。为摆脱经营困境,公司发布了未来发展战略、经营计划等,并详细描述了具体的并购及并购标的的选择等。

## 业绩不达预期

尽管业绩不达预期,2014年\*ST中毅扭亏为盈,有望“脱帽摘星”。公司董事会审议通过申请公司股票撤销退市风险警示的议案。

在公司股改、重组时,第一大股东大申集团承诺,上市公司2014年度实现的净利润不低于2.6亿元,否则大申集团将予以现金补足和向A股流通股股东追送股票双重补偿,并在公司2014年股东大会结束后2个月内实施完毕。为此,大申集团将付出1.6亿元现金及1081万股股票的“代价”。

此外,\*ST中毅近期在资本市场也是“磕磕碰碰”。4月23日,公司公告,终止非公开发行A股股票事项。这距离\*ST中毅公告筹划非公开发行股票仅两周时间。终止筹划的原因是“未能就相关事宜与机构投资者达成一致意见,部分机构投资者最终放弃本次非公开发行认购”。

此前,公司在2月10日披露了《关于收购江西立成景观建设有限公司51%股权的议案》。公司其时认为,这项涉及

金额1.63亿元的收购不构成重大资产重组。但第二天公司就收到了上交所监管函,要求公司复查说明本次交易是否为重大资产重组。2月12日,公司复查认定上述交易属重大资产重组。原定于3月9日召开的临时股东大会取消,收购江西立成的议案也需重新审议。

## 促进转型发展

为急于摆脱困境,公司详细披露了发展战略、经营计划等。

在发展战略部分,公司称,2015年将推动园林产业发展与上市公司资本市场对接,利用上市公司融资平台,采用多种方式,并购、重组具有优质资源的园林企业,并采用PPP合作模式向生态园林、环境修复、环保产业等创新型产业方面转型发展。

公司在经营计划则提出,盘活中毅达苗木资源,并购优质园林企业,采用PPP模式提升业绩等。公司称,将选定具备一级园林资质(含设计资质、市政资质)、拥有一定规模的苗圃(1000亩以上)、有稳定的利润增长点及长期合作资源、核心领导人为中年左右(不宜超50岁)并具有创新精神、年利润2000万元至1亿元之间、轻资产的优质园林企业,进行考察、洽谈。公司表示,将成立并购基金,对目标收购对象进行控股型收购,可采取“现金+股票”的方式先收51%,后收49%两步走的方式,巧妙组织交易方案,实现低成本收购。

此外,根据公司公告,收购江西立成的事项并未最终终止,后续是否还有机会只能拭目以待。

## 浙江医药 辅酶Q10诉讼案终审胜诉

□本报记者 刘兴龙

4月28日晚,浙江医药发布公告称,历时4年多的辅酶Q10产品诉讼案终于有了结论,德国法院终审判决浙江医药胜诉,日本Kaneka公司撤回了专利侵权案诉讼的上诉。

早在2010年10月,日本Kaneka公司在德国起诉浙江医药侵犯其有关辅酶Q10的产品专利,浙江医药于2010年11月应诉,并同时反诉其专利无效。2012年3月德国法院驳回了日本Kaneka公司诉讼

公司的专利侵权案,判决浙江医药辅酶Q10生产工艺没有侵犯日本Kaneka公司相关专利。

2015年4月8日,德国Dusseldorf高级地区法院确认了专利无效案的第一次口头审理,裁定日本Kaneka公司的辅酶Q10专利与诉讼相关的权利要求无效,此为终审判决。

## 索菲亚探讨经销商持股计划

□本报记者 黎宇文

索菲亚4月28日晚间公告,拟探讨经销商持股机制。日前收到部分经销商的持股意向函,拟与相关专业管理机构签订管理协议。对此,公司将与相关经销商商讨具体细节,并分析该持股计划的可行性。

数据显示,截至2014年12月31日,公司拥有经销商800多家,经销商专卖店1450余家。公司表示,未来将坚持“经销商专卖店”为主的销售模式,强化经销商专卖店销售网络的建设。

业内人士分析,实施经销商持股计划有利于提高公司对销售网络的控制力,发挥经销商专卖店销售网络的核心作用。根据公告,本次经销商持股计划所持有的股

票总数累积不超过公司总股本的5%,每家经销商所获股

票总数累积不超过公司总股本的1%。

公司总经理柯建生表示,未来,索菲亚将把“定制家”的概念做得更深,前端将延伸至空气净化、地暖等产业,后端将延伸至家居软装饰,如桌布、窗帘等产业,把“定制家”的全套整合起来。同时积极参与互联网转型,洽谈线上线下的合作。