

中国中车A+H上市再燃高铁热

“两车”样本拉动央企整合引擎

□本报记者 汪珺

5个月时间,8000亿市值,“中国中车”6月8日在上海证券交易所和香港联交所鸣锣上市,宣告这一世界最大轨道交通装备制造企业同步登陆A+H股,承载着中国高铁走向世界梦想的“巨型航母”在资本市场上正式扬帆远航。

自重组合并消息发布以来,“两车”股票就一路高歌。截至今年5月7日停牌,原中国南车涨幅为407.76%,原中国北车涨幅为364.81%,二者均远远跑赢同期上证综指。

业内人士认为,复牌后的中国中车,有望延续良好的资本市场表现,同时再度点燃轨道交通产业链一二级市场投资。正式启程开跑的中车,将代表中国高铁制造的最先进力量,在国际舞台上与外国制造业巨头同台竞技,并推进中国由“制造大国”向“制造强国”迈进。

中国中车整合的成功案例为推进国企改革、推进资源整合进行了积极探索,接下来中车还将面临内部人员、产能、文化整合融合等一系列新命题。中车的进一步整合能否再次树立样本?我们拭目以待。

轨道交通市值龙头

2014年12月31日,原中国南车和原中国北车正式发布公告启动合并。2015年6月3日,原中国南车公告,南北车合并换股实施工作已经完成,中国中车6月8日起复牌。

合并后的新公司中国中车总股本达272.88亿股,以停牌前最新股价计算,中国中车市值达8036亿元,不仅位列世界主流轨道交通设备制造商的市值龙头,也超过美国波音公司和通用汽车公司的市值之和。

谁将掌舵这一铁路“巨无霸”?随着6月1日中国中车第一届董事会的召开,中国中车新领导班子尘埃落定:原中国北车董事长崔殿国为中国中车第一届董事会董事长;原中国南车董事长郑昌泓、总裁刘化龙分别任中国中车副董事长;原北车总裁奚国华任中车总裁;原北车董秘谢纪龙任中车董秘。加上监事会成员,中国中车21名高管层成员中,11人来自于中国南车,10人来自于中国北车。

合并

新华社图片

业内人士指出,这一人事安排体现了对等合并,同时也体现了老将掌舵新中车的思路,这有利于未来中车内部重组整合过程中协调资源、推进改革。

中国证券报记者了解到,未来上市公司的办公地点将在原中国南车办公所在地——五棵松,而中车集团的办公地点则将在原中国北车办公所在地——方庄。随着中国中车新领导班子到位,南北车将率先着手集团层面整合,同时对各板块业务进行梳理,将整合稳步推进。

中国中车相关人士介绍,未来中国中车将形成以轨道交通装备为核心,新能源、新材料、金融与服务和其他新兴产业快速发展的产业格局。正式启程的中国中车,将通过巩固国内市场、开拓国际市场、优化资源配置、推进技术创新、拓展多元化业务、提升品牌影响等“六大措施”,努力建设成为以轨道交通装备为核心,跨国经营、全球领先的高端装备系统解决方案供应商。

加速“中国创造”转变

数据显示,全球高铁规划超过4.3万公里,在建高铁超过2.8万公里。仅东南亚市场轨交项目总投资规模就接近9800亿元,在亚

洲基建发展基金、金砖四国发展基金等多种金融投资的支持下,需求将快速释放。中车作为整车厂商将直接受益。

更为重要的是,中国中车的成立,不仅能强力加速中国轨道交通装备业由“中国制造”向“中国创造”的转变,还将有力推动中国高端装备业的产业升级,大力带动信息产业、电子工业、材料工业等相关产业链整体素质的提升,推进中国由“制造大国”向“制造强国”迈进。

华创证券分析师李佳指出,南北车整合为中车后有助于降低国内轨交制造业内耗,提升利润率水平;同时,合并有助于推进动车组标准化进程以及核心技术推广和国产化率的快速提升,对于未来中国轨道交通产品扩大海外市场份额有巨大帮助。

业内人士预计,随着中国中车的复牌,A股市场高铁概念热有望再度燃起,而轨交产业链整车尤其是后市场核心零部件公司将最先受益。

目前A股市场高铁概念股较多。从细分子行业来看,包括:铁路施工商及材料供应商:中国中铁、中铁二局、中国铁建、隧道股份等;铁路运输企业:铁龙物流、大秦铁路、广深铁路等;铁路整车:北方创业、中国中

华泰证券将联手红杉资本推出二期产业并购基金

□本报记者 李巍

华泰证券日前与红杉资本签署战略合作协议,双方将在投资和投行项目、产业研究、信息共享等方面进行全方位战略合作,同时红杉资本管理团队将与华泰证券旗下华泰瑞联并购基金管理公司合作并发起设立产业并购基金。

华泰瑞联并购基金于2014年4月由华泰

证券发起设立,聚焦于大健康、大消费、高端制造和TMT产业,围绕行业龙头,借助华泰证券资本实力和投行业务优势,以“投行+投资”方式,推动产业龙头进行产业链整合,为客户提供一揽子、全周期综合金融服务。目前,华泰瑞联并购基金第一期10亿元人民币已基本投资完毕,投资的众信旅游、美年大健康项目均深刻体现华泰瑞联并购基金的投资理念和定位,取得了投资速度和业绩的双赢。

分析人士指出,华泰证券和红杉资本此

次的战略合作将实现优势互补。华泰证券可强化红杉资本在国内投行业务领域及A股市场上的影响力和渗透力,红杉资本则可以给华泰证券导人其在TMT等新兴行业内的投资项目、投资经验以及全球渠道。这样优势互补的强强合作,将促进金融资本全方位服务新兴产业的各个发展阶段,可以推动优秀企业利用境内外两个市场进行资源配置,树立金融资本服务实体经济的新典范。

瀚华金控拟公开发行公司债

□本报记者 王小伟

中国证监会核准,可面向一般投资者公开发行的公司债券。其主要目的在于进一步改善公司债务结构、拓宽融资渠道、满足资金需求。作为主要从事担保及小贷业务的普惠金融服务集团,瀚华金控此次获得核准,反映出监管部门对服务中小微企业的泛金融机构的支持,通过推动它们引入资本市场资金,从而发挥其破解中小微企业融资难、融资贵问题的生力军作用。

瀚华金控此次发行的公司债券期限五年,募集资金将重点用于公司小贷业务发展。瀚华金控此前分别获得中诚信证和上海新世

纪两家资信评估投资服务有限公司主体信用“AAA+”评级。在业内人士看来,这将有利于瀚华金控获得较优惠的公司债利率。

瀚华金控之所以积极创新屡开行业之先河,与其担保及小贷的主营业务特点密切相关。与银行可以吸储并放贷不同,受法规约束,小贷公司的融资渠道一直受限。突破资本瓶颈,成为担保及小贷企业发展壮大的关键所在。去年的H股上市,成为瀚华金控打开各种融资渠道的一把关键钥匙。此后,短短近一年的时间里,瀚华金控已经在融资渠道的多元化发展上取得了长足进步。如今在H股上市一周年之际,瀚华金控首次公开发行公司

定增募资8亿元 国瓷材料拟投先进陶瓷材料项目

□本报记者 李香才

国瓷材料6月7日晚发布非公开发行股票预案,公司计划以36.42元/股的价格向张曦、庄丽、上证国瓷1号定向计划等共计3名特定对象非公开发行的股票数量不超过2196.6万股,预计募集资金总额不超过8亿元,扣除发行费用后拟用于年产3500吨纳米级复合氧化锆材料项目、年产5000吨高纯超细氧化铝材料项目和研究中心

升级项目。公司股票将于6月8日开市起复牌。

先进陶瓷材料是最重要的无机非金属材料之一,通常采用高纯、超细原料,通过组成和结构设计并采用精确的化学计量和新型制备技术制成。通过对原材料、结构设计、制备和生产过程等进行精心设计,可以生产出众多具有独特性能的先进陶瓷材料。先进陶瓷材料优异的力学性能和电学、光学、磁学、声学等特性使其广泛应用于航天、航空、核能、

电子、通讯、医疗等多个领域。纳米级复合氧化锆材料和高纯超细氧化铝材料均属于先进陶瓷材料,应用领域广泛,市场前景广阔。

国瓷材料目前已形成电子陶瓷材料、喷墨打印用陶瓷墨水、纳米级复合氧化锆材料以及高纯超细氧化铝材料等四大业务单元。但目前氧化锆系列和氧化铝系列产品占公司主营业务收入的比例较低,具有较大的增长潜力。本次募投项目建成后,公司纳米级复合

氧化锆材料和高纯超细氧化铝材料生产能力将得到大幅提升,这将有利于巩固公司在高端陶瓷材料领域的市场地位。

公司员工将通过上海证券—国瓷1号定向资产管理计划认购本次非公开发行的股票,这将有利于提高员工的凝聚力和公司竞争力,实现股东、公司和员工利益的一致,充分调动员工的积极性和创造性,推动公司发展目标的实现。

攀钢钒钛拟出售两家投资公司

□本报记者 李香才

人均均为鞍钢集团公司,为同一实际控制人控制的企业,本次交易构成关联交易。公司股票将于6月8日上午开市起复牌。

本次拟出售的澳大利亚公司和香港公司均为投资公司。澳大利亚公司主要资产为持有的卡拉拉矿业有限公司52.16%股权,香港公司主要资产为持有的金达必金属有限公司35.89%股权,金达必的主要资产为持有的卡拉拉47.84%股权。截至目前,澳大利亚公司和

卡拉拉不存在占用攀钢钒钛资金的情况,攀钢钒钛也未对澳大利亚公司和卡拉拉提供任何担保、财务资助。

香港公司和卡拉拉2014年分别亏损13.45亿元和45.65亿元。攀钢钒钛称,香港公司2014年亏损主要原因是:卡拉拉2014年度计提资产减值准备等,影响香港公司2014年亏损82904.10万元;卡拉拉减值导致香港公司对金达必的长期股权投资计提减值准备

51584.03万元。卡拉拉2014年大额亏损,主要是因国际铁矿价格大幅下跌,磁铁矿项目计提资产减值准备432543.20万元影响所致。

攀钢钒钛称,按2015年3月31日未经审计的数据计算,本次出售股权,预计将减少公司合并报表资产总额人民币198.50亿元,将减少公司合并报表负债总额人民币185.33亿元。本次出售股权的损益目前尚无法预计,将根据后续的资产评估和审计的结果予以确定。

上风高科 中标华龙一号风机项目

上风高科6月7日晚公告,根据中国核电工程有限公司发出的中标通知书,上风高科已被确定为中国核电工程有限公司福建福清核电厂项目5、6号机组核岛风机设备的中标方,中标金额为2190.7920万元。

公告称,福建福清5、6号机组是“华龙一号”三代核电技术的示范机组。“华龙一号”是未来我国核电发展的重点技术路线以及核电走出国门的主打机型。中标该项目将对公司核电风机业务产生积极影响。项目中标金额为2190.7920万元,占2014年风机业务收入的5.31%。本次中标对公司未来经营业绩存在积极的影响,合同的履行不影响公司经营独立性。(李香才)

博晖创新 拟收购美国Advion公司

博晖创新6月7日晚公告称,公司拟收购美国Advion公司100%股权并已签署最终股权转让协议,双方将尽快办理股权交割手续。

根据公告,通过本次收购,博晖创新将借助Advion公司的技术和人才优势进入质谱分析行业,打造公司新的检测技术平台。公司计划重点围绕医学诊断领域开发适用的质谱分析仪器。此次收购的达成有助于博晖创新引进Advion公司技术及研发人才,为其质谱仪器的开发奠定技术及人才储备,推动公司质谱类产品的研究开发工作;此次收购的达成还有助于双方营销渠道互补,博晖创新将获得Advion公司拥有的北美及欧洲销售网络和众多知名客户,后者客户名单中不乏世界顶尖研究机构和大型制药企业,而Advion公司也将通过博晖创新快速进入中国市场。

博晖创新总经理卢信群表示:“博晖创新将全面资助Advion公司的科研项目,以加强其已有的市场地位,同时促进Advion公司的产品在中国市场的销售能力。Advion公司在北美及欧洲拥有的销售网络和众多知名客户将进一步促进博晖创新国际化步伐的加快,其生命科学的学术关注点与博晖创新的传统主营业务及临床试验十分契合。”(戴小河)

得润电子 拟收购意大利汽车电子公司

得润电子6月7日晚公告,公司拟以现金5682万欧元的初步购买价格收购Meta-Fin S.p.A. 所持有的Meta System S.p.A.(以下简称“Meta”)60%股权。交易完成后,Meta-Fin S.p.A.仍将持有Meta40%股权。得润电子本次收购将以全资子公司得润电子(香港)有限公司在卢森堡设立的全资子公司为交易主体。

Meta目前业务分布于汽车电子的核心领域:汽车功率控制及电动汽车车载充电模块;安全和告警传感器和控制单元,包括前后感应雷达、车内微波监控、防盗及倾斜告警器等;车联网模块,用于对车辆行驶数据收集和追踪。主要客户为欧洲中高端的汽车整车厂,包括BMW、Daimler 奔驰、大众集团(VW和Skoda)、菲亚特集团(FCA)、标致雪铁龙集团(PSA),以及部分一线汽车零部件供应商。

做大做强汽车产业是得润电子长期的发展战略。得润电子表示,通过收购Meta,可获取与公司主营业务相关的汽车电子技术和成熟产品与系统解决方案,以及全球领先汽车品牌的核心供货资格;借助Meta现有平台,可吸收先进的科技研发能力,不断开发新产品,延伸公司现有的产品线,进入欧洲主流的汽车电子与核心零部件供应市场,建立向全球市场供货的能力和业务水平;通过双方优势资源的优化整合与共享,可迅速将Meta现有成熟的产品和服务应用于中国市场。(李香才)

科华生物 股票期权激励计划落地

科华生物6月6日公布第一期股票期权激励计划方案,拟向激励对象授予股票期权总数410万份,约占计划签署时公司股本总额的0.8%,激励对象覆盖公司高级管理人员及核心业务骨干共计146人。

本次股票期权激励计划首次授予369万份,预留41万份,股票期权的行权价格为公司此次停牌前的收盘价50.93元。计划有效期最长不超过60个月,在满足行权条件的前提下,分三期行权。以2014年度经营业绩为基准,公司未来三年的营业收入复合增长率不低于11.74%,扣除股权激励成本摊销后的净利润复合增长率不低于9.10%。

科华生物自去年引进方源资本成为第一大股东以来,先后完成了新一届董事会、监事会的组建,引进优秀专业人士加盟,充实公司管理团队。并于今年4月向方源资本完成定向增发,募资超过3亿元充实公司资金实力。公司近来已经对原有经营业务进行了梳理调整,收购了上海科华企业发展有限公司等原有四家控股子公司的小股东股权,变更为全资企业;出售非核心业务上海科华检验医学产品有限公司股权,集聚优势资源,专注诊断试剂医疗检验仪器等优势领域,加大新品研发力度。同时,对已有的市场开拓、渠道管理、营销策略等进一步优化。在加大主业经营的基础上,坚持内生增长和外延并购同时发展的战略,积极布局IVD领域,巩固公司在体外检测诊断试剂领域的龙头地位。(黄淑慧)

金螳螂拟加大电商投入

6月7日,金螳螂董事长倪林接受中国证券报记者采访时表示,尽管公司旗下电商板块目前仍处于亏损状态,但公司依旧准备投入充足资金以推动其发展,包括今年投资旗下“家装e站”5亿元人民币进行营销,未来电商板块将持续对上市公司业绩产生正面影响。

一年前,金螳螂联手家装e站成立金螳螂电商。截至目前,其业务已覆盖全国近500个城市的线下体验及完整施工、售后服务。按照规划,金螳螂针对家装e站的目标是今年在全国建立50个中心仓、2000个城市分站,实现50亿元的营收目标,到2017年达到1000亿元。(官平)