

兜底效益显现 “PE+上市公司”模式持续高热

□本报记者 王荣

硅谷天堂刚刚公布的靓丽中报业绩为“PE+上市公司”模式注入兴奋剂,公司称,上半年净利润实现210倍的增长主要原因是因为公司“PE+上市公司”模式相关业务从今年开始陆续进入利润释放期,对公司净利润形成较大的积极影响。

根据中国证券报记者初步统计,自7月1日以来,不足40天的时间,已经有56家上市公司设立产业并购基金。如8月6日晚升达林业公告,公司将与山南大利通投资管理有限公司成立智能互联网家居产业并购基金。

“PE+上市公司”持续走热

2011-2012年,硅谷天堂开始进行“PE+上市公司”模式的试运行,到2013-2014年,其“PE+上市公司”模式逐步成熟,并形成一定规模。

硅谷天堂披露的半年报显示,2015年上半年,公司实现营业总收入8.19亿元,同

比增693.85%;净利润为6.81亿元,同比增21046.83%;基本每股收益0.5元,同比增7128.37%。

中国证券报记者初步统计发现,截至目前,硅谷天堂已经与30多家A股上市公司建立了“PE+上市公司”的业务关系。硅谷天堂称,公司“PE+上市公司”模式相关业务从今年开始陆续进入利润释放期,对公司净利润形成较大的积极影响。

从硅谷天堂开始,“PE+上市公司”模式不断高潮迭起。根据中国证券报记者初步统计,自7月1日以来,不足40天的时间,就有56家上市公司公告设立产业并购基金。

如九牧王8月3日晚公告称,公司全资子公司西藏工布江达县九盛投资有限责任公司与上海景辉投资管理中心(有限合伙)发起设立了上海景林九盛欣联股权投资中心(有限合伙),投资于互联网时尚生活相关项目。就在当天,上海景林九盛欣联股权投资中心(有限合伙)就宣布,与九牧王一起投资韩都衣舍,共投入金额1200万美元,占后者

5.9094%的股权。

上市公司开始兜底

上市公司可以为众多PE的项目提供退出通道,成为“PE+上市公司”模式的重要推手。

如博雅生物,因公司控股股东深圳市高特佳投资集团有限公司筹划的重大事项涉及公司重大资产重组,经公司董事会申请,公司股票自4月23日开始停牌。而此前的3月23日晚博雅生物公告称,公司拟与控股股东高特佳集团控制的子公司弘瑞投资及其他方,以有限合伙企业的形式共同设立医药产业并购基金。

又如蓝丰生化5月15日公告以发行股份及支付现金的方式收购方舟制药100%股权,金重投资基金、光谷博润生物医药基金、广州博润基金、博润创业基金、昆山高特佳基金、高特佳春华基金、高特佳银科基金、元心仁术创业投资基金等机构将因此获得退出机会。

今年以来,上市公司收购参设PE所投资的事件不在少数。4月14日晚,中南重工发布公告称,公司拟以26000万元的价格收购上海千易志诚文化传媒有限公司100%股权。事实上,千易志诚早在去年8月9日就获得了中南重工与中植资本管理有限公司所成立的中南文化基金5400万元的投资。

就上市公司而言,是否因为并购基金而获得优良资产则难以一概而论。以中南重工为例,成立不足两年的千易志诚经营情况一般。截至2014年12月31日,千易志诚的资产总额为7342.88万元,净资产为1108.29万元,主营业务收入1342.25万元,净利润只有808.39万元。

不过,千易志诚股东承诺,该公司2015年度、2016年度、2017年度归属于母公司所有者的净利润分别不低于2600万元、3380万元和4394万元。因任何原因导致千易志诚2015年至2017年任一年度的净利润未达到协议约定的承诺数,则常继红、吕威应以现金方式向中南重工予以补偿。

不忘初心 曲美更美

□本报记者 段国选 李香才

天道酬勤,更眷顾对事业始终执著热爱、不忘初心的追梦者。曲美股份董事长赵瑞海对家具业的醉心执著对此作了非常好的诠释:过去,赵瑞海凭借对家具的热爱,让一个小家具厂一路壮大,并于今年4月成功上市;今天的曲美股份正在演绎从“曲美家具”向“曲美家居”升级改造;未来将会有更多的家居体验馆出现,互联网销售模式等创新将使曲美股份的明天值得期待。

坚守设计

曲美股份的办公室坐落于北京市朝阳区望京北路,背靠望湖公园,闹中取静,让人怡然自得。办公区公共区域的座位全都是曲美股份自己的产品,在这里,你不会觉得是在工作,而更像是在自己家里。赵瑞海办公室的家具也是一样:衣帽架极具造型感但又让人不会感到一丝张扬,椅子的造型让你看到就会有想坐上去试试的冲动,那种包容会让你暂时忘却世事的喧嚣烦扰……

就是在这样的一间办公室,在我们采访之前,赵瑞海刚刚接待了一位意大利的设计师。“其实我对意大利的设计师一直是比较抵触的,我不太喜欢他们那种张扬。意大利的设计师喜欢挑战极限,工艺的极限,力学的极限,材料、视觉的极限。”沉静柔和的赵瑞海笑眯眯地说,“一把椅子本来三条腿儿挺稳的,他会考虑怎么能设计成两条腿儿。”

“我喜欢家具,喜欢把大家的家装扮起来,让大家回家感到舒服。”就是这样一种理念,让赵瑞海一干就是20多年。

最早追溯到1993年成立的建华家具厂,于2015年4月22日登陆上海证券交易所挂牌上市。那天起,上市公司群体中多了一个美丽的名字“曲美股份”。在随后举办的“不忘初心——曲美上市答谢酒会”上,赵瑞海深情回望故去的岁月,畅谈曲美对家具行业的热爱,他说,未来10年曲美将专注于用设计创造生活。在赵瑞海看来,曲美股份二十几年来之所以能稳健发展,赢得客户,赢得市场美誉,就是因为曲美股份始终坚持设计这一内在基因,坚守设计这一核心价值观。

正是对设计的这种坚守,让曲美收获了多项荣誉:曲美股份家具产品多次获得“中国创新设计红星奖”;2014年2月,公司产品“豌豆公主”休闲椅和“乐山居”沙发被誉为设计界“奥斯卡”的德国“IF产品设计奖”。曲美股份还是国内首家引进国际设计师的家具企业,已有30多位设计师在曲美国际设计中心设计了20多个系列的产品。

赵瑞海给中国证券报记者展示前面那位意大利设计师的一本厚厚的作品集,一边展示一边轻柔地说:“我带他去了国家博物馆,去了故宫,我跟他说,请用一个西方人的视角畅想一下中国未来的家具是什么样的。”这就是赵瑞海,对设计坚守,但又兼容并蓄,探寻家具业世界潮流的中国表达。



曲美股份董事长
赵瑞海

回归家庭

“老百姓买家具最早是功能性的需要,比如买一张床用来睡觉,买一把椅子因为你需要有地方坐着,满足最基本层面的需求。随着生活水平提高,这种需求开始从物质层面到精神层面,家具就变成一种文化需要了,需要表达主人的个性、修养、气质。”和赵瑞海交谈,你会发现,他不仅是一个成功的企业家,更是一个对生活有着深切体悟的智者。“人最终还是要回归家庭生活,这样生活才会变得更加真实,不会躁动。我们的发展也在跟随这个趋势,不光是卖家具,而是帮助客户解决生活方案,倡导一种生活方式。”赵瑞海摊开手,平静但肯定地说,“家具最终要向家居转型。”

“在酒店永远没有在家里住着舒服。在酒店坐在一把椅子上,坐久了会累,为什么呢?因为酒店的家具不够人性化。而我们要做的是在家里用的家具。”提到“家”,赵瑞海自然地笑了,这是赵瑞海对曲美股份的定位,也是他对家具的理解。也正是这种独到的理解,让曲美家具显得更加沉静,更加内敛。

近年来,曲美股份逐步开始由家具制造企业向家居整体解决方案供应商升级。2013

年,公司正式提出家居一体化和O2O营销模式的发展战略,扩大公司销售家居产品的覆盖面,实现线下实体销售与线上营销平台的互动结合,试图为消费者提供一站式的便捷购买服务。2014年,公司启动以北京亚运村店为起点的第四代店面形象升级方案,带动“曲美家具”向“曲美家居”升级改造。新店面形象将陆续在全国推广。

“我们会把传统的销售网络逐渐改成家居体验馆。目前已经改了十几个,看來还是很成功的,促进了销售额增长。我们计划今年把一般的店面都改成家居体验馆。”赵瑞海对向家居的转型格外重视,他向记者展示了在微信上建立的家居体验馆沟通群,他加入这个群,通过实时沟通,希望能对该项业务亲自指导。

“我们在筹划一个3D线上体验平台,筹划两年多了,如果顺利的话,最近就将会上线。在这个平台上,消费者可以自由设计、呼叫线下体验、下订单,我们通过这个平台还能提供售后服务。”赵瑞海有声有色地描述他的想法,他对这个平台寄予厚望,他希望这个平台推出后能整合曲美股份所有线下的资源。

“现在有一些企业都在抢互联网入口,

引入流量。我们的理念不一样,我们要把事情真的做好,用曲美的强项,用互联网思维,还有我们对产业的认识。家具产业骗不了人,必须要把产品做好,需要你对生活的感知能力。”在创新的过程中,赵瑞海始终坚守产品的品质。

对于一个企业来说,规模的扩大,盈利的提升,往往成为追求的首要目标。而对于赵瑞海来说,他更加看中的则是责任。“想新开门店很容易,但是我们对于门店城市和位置的选择是比较苛刻的,不能说想在哪里开就开,我们要对经销商负责任。”正是出于这种对经销商负责任的态度,赵瑞海刚刚拒绝了一个经销商新开门店的请求,因为他并不看好那个新开店的位置。

社会责任

北京市顺义区彩祥东路11号院,这是曲美股份在顺义区一处厂区的地址。在这里,办公室主任刘喜松对中国证券报记者介绍了曲美股份的生产模式:“我们采用的是订单式生产方式,现在大多数家具企业都是这种方式。我们给经销商安装了我们自主研发的一套ERP管理系统,客户通过经销商下订单后,订单随时能发到工厂,工厂收到订单就能马上开始生产。一般来说,人造板类家具的生产周期是9天,实木类家具25天。”

刘喜松在顺义工厂工作已经6年,最开始做过数据员、制图员,现在他是顺义工厂办公室主任,同时兼任工厂总经理助理的职位。“订单生产的好处很多,能降低库存风险,还有就是能提高物流系统的工作效率。”

“不要因为我砸了大家的饭碗,顾客的不满意就是我们的责任!”这是油工车间墙上的一条标语,标语结尾的感叹号随时提醒着每一个员工。

曲美股份从上世纪九十年代便开始ERP系统的研发工作,赵瑞海坦言,在ERP上下了很多功夫,研发一直在推进。他多年的努力效果开始显现,这套系统实现了公司内部信息数据传输和数据资源共享,使生产销售、经营管理和客户服务形成有机整体,实现了生产经营的自动化、流程化和标准化,从而提高了工作效率和服务质量。

在追求效益的同时,赵瑞海也非常注重在环保方面的投入,不忘践行社会责任。曲美股份是国内较早使用水性漆的家具企业之一,也是目前行业内为数不多的全面使用水性漆的家具企业之一。“水性漆是用水做稀释剂,没有有机溶剂,VOC(挥发性有机化合物)排放量是油性漆的十分之一。”在面漆喷涂线旁,刘喜松对中国证券报记者介绍了水性漆的优点。在一台自动喷面漆机一旁,一个水桶回收了流出来的漆,经过过滤、调稀后,这些漆仍然可以继续使用。

家具喷漆和打磨过程中会产生粉尘和有害气体,曲美股份购置了尾气和粉尘处理设备,有害尾气和粉尘经过这些设备处理后排放到大气中,减排效果非常明显。

“新三板”动态

主业快速增长

明德生物中报业绩翻倍

□本报记者 傅嘉

明德生物(430591)8月6日晚发布半年报。上半年,公司实现收入4280.53万元,同比增长94.68%;实现扣非净利润1807.48万元,同比增长155.43%。体外诊断产品仍是公司主要收入来源,上半年体外诊断试剂实现收入3958万元,占营业收入的绝大部分。

明德生物主要从事体外诊断产品的研发、生产和销售,主要产品包含免疫定量分析仪、20余种配套试剂,检测项目包括临床常见的心血管疾病、感染性疾病、内分泌代谢性疾病、健康体检、慢性病长期监测、围产期监测等。基于POCT类产品的特点,公司诊断试剂临床应用方便、快捷、高效,多数都能在15分钟内获取检验结果。

海润传播具五大成长空间

□本报记者 蒋洁琼

海润传播(833168)8月6日在北京进行新三板挂牌路演。公司董事长潘洋表示,公司致力于打造一体整合型广告传媒企业,未来业绩可能有五大增长空间。

他介绍,通过销售模式转变拓展市场和业务范围,公司将积极拓展老客户的业务范围,并组建销售团队,主动开拓市场;继续挖掘“媒体发布”模块的营收增长空间,今年上半年公司媒体发布收入已经较去年全年增长4倍以上;发力拓展全国市场,即将成立北京公司,并在北京设立影视基地、新媒体基地等多家机构,以搭建有效的跨区域营收平台;开启“互联网+传统媒体”新传媒模式,通过对“为你读诗”公众号进行项目包装及媒体资源整合与推广等手段,迎接新媒体业务爆发式增长;助力企业挂牌上市,提供包括挂牌或上市前后的品牌包装策划推广、相关信息咨询指导、路演推介等服务。

据了解,2014年,海润传播收入为5,015,125.77元,较2013年增长560.43%,业务构成主要包括活动承办、品牌管理、媒体发布,营收占比分别为46%、42%和12%。

拓展血糖监测市场

通化东宝拟认购台湾药企股权

□本报记者 汪珺

通化东宝8月6日晚公告,公司拟出资约合人民币22390万元,认购台湾上市药企华广生技股份有限公司1200万股私募发行普通股,约占华广生技已发行股权17.79%。交易完成后,公司将成为华广生技第一大股东,同时成为华广生技所有血糖监测产品的大陆唯一独家之授权经销商。

华广生技成立于2003年4月,其所投产品为糖尿病患者居家使用的血糖检测仪与试片。华广生技选择台湾作为研发及生产基地,以欧美及大陆地区为主要市场。其目前核心技术为电化学式血糖检测仪与试纸片,已于2003年10月完成居家医疗用的抛弃式血糖测试片产品实验室试产,目前多项产品正在申请专利。

2014年,通化东宝曾经借助公司的销售网络推广华广生技的专利产品舒胰伴侶GM260系列血糖仪,目的是通过胰岛素及血糖仪的协同销售效应扩大公司胰岛素产品的市场占有率。2014年度公司销售华广生技生产的血糖仪及试纸合计涉及金额约1869万元。

通化东宝正在筹划非公开发行A股股票事项,拟将部分募集资金用于本次对外投资收购华广生技私募股权事项。公司称,若非公开发行A股股票不能成功实施,公司将自筹资金认购华广生技17.79%私募股权。

上海建工联合体 预中标85亿元PPP项目

□本报记者 徐金忠

8月6日晚,上海建工发布对外投资公告称,近日,公司与上海锐懿资产管理有限公司组成联合体参与温州市瓯江口新区一期市政工程PPP项目的投标,经技术资信及商务报价评比,综合评分排名第一,为该项目第一中标候选人(尚在公示期)。

公告显示,联合体将与招标方就本项目签订投资建设协议,并共同出资组建项目公司(联合体占股95%,政府投资人占股5%)投资建设该项目。上海建工为联合体的牵头人和该项目的施工总承包单位。

该PPP项目预计投资金额为人民币85.3360亿元。其中,项目公司资本金为25.60亿元。在项目公司资本金中,上海建工拟出资6.08亿元。该项目的工程内容包括瓯江口新区一期14.72平方公里以内的道路、桥梁等所有市政基础设施项目。项目建设期为72个月,绿化工程缺陷责任期36个月,其他工程缺陷责任期24个月,市政工程使用服务购买期为12年,预计于2015年10月开工。项目采取向政府招标人收取市政工程使用服务费的方式退出。市政工程使用服务费的价款由工程费、前期费、资金占用费和项目管理费组成。

上海建工方面表示,近年来,中央出台一系列政策文件,鼓励政府和社会资本采取PPP模式开展合作,加强城市基础设施建设,提供公共服务产品。本次项目的实施将有利于探索并积累PPP模式下的项目实施经验以及产业基金投融资经验,为公司基础设施投资业务的可持续、规模化发展打下良好基础。

紫金矿业拟要约收购澳黄金公司

□本报记者 汪珺

紫金矿业8月6日晚公告,公司下属全资子公司诺顿金田有限公司(以下简称“诺顿金田”)将以现金每股0.10澳元的代价,全面要约收购紫金矿业尚未拥有的所有Phoenix Gold Limited(简称“凤凰黄金”)已发行股份。本次收购的总代价约为4500万澳元,折合人民币约2.05亿元。

诺顿金田已于8月6日将收购者陈述书递

交予澳大利亚证券与投资委员会。本次要约日期为2015年8月20日,将于2015年9月21日下午7时正(东澳大利亚标准时间)结束。截至该公告日,诺顿金田及其联系人持有凤凰黄金17.94%的相关权益。

凤凰黄金是一家澳大利亚证券交易所上市的黄金勘探公司,核心资产是位于西澳大利亚Kalgoorlie附近的超过600平方公里的多个矿权。根据凤凰黄金近期公告,凤凰黄金拥有JORC标准的资源量为:

价23.5%。

紫金矿业高管近期曾公开表示,将继续收购金矿以提高其金矿组合质量,在过去一年已达成10亿美元收购交易的基础上继续扩张。紫金矿业今年5月曾斥资7.1亿美元在巴布亚新几内亚和刚果民主共和国收购金矿股权。对于此次收购,紫金矿业在公告中称,这继续贯彻了公司巩固发展西澳大利亚地区黄金项目的策略,增加公司的黄金资源储备。