

海外并购劲刮“中国风”

高科技行业成热点

□本报记者 王荣

2月15日,均胜电子宣布定增募资超过86亿元,用于合并及增资美国KSS公司以及收购TS道恩的汽车信息板块业务;昆仑万维当日也宣布联合奇虎360组团要约收购挪威上市公司Opera。

根据Wind数据统计,截至2月16日,今年以来A股上市公司已经发起33个出境收购项目,金额达345.2亿元人民币。有预测称,2016年中国公司宣布的海外并购交易金额将比去年增长50%以上,保险、精密设备和消费行业将成投资热点。

估值差异+资源配置

从2015年四季度开始,出境并购就井喷,当季并购案例达84起,累计金额为11273.57亿元人民币,并购金额同比增加91.57%,环比增加60.65%。

2016年1月11日,昆仑万维宣布购买全球最大同性社交网络New Grindr LLC60%股份;1月20日,公司称将向美国新一代机器人公司Woobo投资80万美元,认购其总计242.86万股AA级系列优先股;2月15日,公司又宣布拟参与收购Opera。

“完善产业布局,全球布置资源”,是多数上市公司给出的跨境并购理由。均胜电子称,通过对KSS的收购,公司将进入汽车主被动安全领域,完善公司在汽车安全大类产品的布局;通过收购TS道恩的汽车信息板块业务,公司将增加智能导航、辅助驾驶和车载信息系统模块类产品。

华山资本合伙人王志伟认为,中国企业、中国资本的境外投资并购活动会愈来愈活跃,主要原因是中国已成为全球第二大经济体,中国资本“出海”的日趋活跃是这一现实的自然体现;中国产业转型、升级,也需要具有前瞻性的企业更积极参与到全球竞争中去。

对于上市公司而言,通过并购获得海外较低市盈率的优质业务,将提升公司业绩,同时可拉低较高的市盈率,吸引更多投资者介入。多数发起境外并购的A股公司估值水平较高,如均胜电子的市盈率为60倍,通过定向增发可较好地解决资金问题。

海外并购多以现金支付,国内企业的出境并购潮也给了众多基金参与的机会。如昆仑万维等收购Opera就获得了投资基金Golden Brick和Yonglian的资金支持。

瞄准高科技行业

统计发现,以纺织服装、家用电器等为代表的耐用消费品以及零售业、工业、能源等传统行业,最近几年的出境并购数量较少,如能源行业自2012年以后出境并购金额呈现出逐步下降走势。

有分析师指出,目前国家处于经济转型时期,传统行业相对过剩,但对新技术革命有所期待,信息技术、汽车零配件、医疗保健等行业成为国内资本出境并购的主要方向。

据统计,最近3年来,信息技术行业的出境并购案例保持高位,且案例数和并购金额逐年增加,2013年至2015年的并购数量分别为20起、54起和60起,并购金额分别为36.88亿元、584.08亿元以及422.33亿元。今年1月以来,信息技术领域的境外并购已有5起。其中并购金额最大的当属昆仑万维和360斥资12亿美元收购著名浏览器厂商Opera。

医疗保健行业也是出境并购的热点。交大昂立1月份公告称,公司及境外全资公司昂立国际投资拟综合运用二级市场购买、协议转让等方式陆续购买泰凌医药不超过29.99%股权。

王志伟指出,中国资本的海外投资并购有从自然资源、传统行业向高科技行业转移的趋势,体现出科技创新的重要性已日益成为人们的共识。信息技术、医药健康等新兴



IC图片

防范商誉风险

中国收购大军出动,境外并购标的估值也出现了不小的溢价。如KSS净资产账面价值为6188万美元,均胜电子给出的价格增值率约为1,388%;TS道恩的汽车信息板块业的净资产账面价值为9,455万欧元,均胜电子给出的价格增值率约为94%。又如昆仑万维等对Opera的收购

价也较公告日后的收盘价溢价53%。

大幅溢价带来商誉减值的风险。根据相关规定,商誉不做摊销处理,需在每年年度终了进行减值测试。若标的资产未来经营状况不达预期,则本次交易形成的商誉将存在较高减值风险。商誉减值将直接减少上市公司的当期利润,提请投资者注意商誉减值风险。

普华永道分析师指出,并购扩张与内生成长是企业发展壮大的主要方式。现阶段国内公司通过海外收购来获得技术、品牌和市场,但整合是关键,如何吸收新技术并产生化学反应,是一道重要功课。

王志伟指出,海外投资的活跃和多样性是好事,是企业家和投资人战略前瞻性、自信心的体现。但面对这一新趋势要头脑清醒,要保持独立判断,不跟风,不做“傻钱”。对企业投资人来说,在投资前就要设计完整的投后整合计划,充分考虑整合的难度。赢得投资固然令人兴奋,但完成整合才是成功的关键。需要寻找适合自己的目标,有些企业在当地由于种种原因貌似传统,但可能在中国具有很好的市场前景或产业链配合度,非常适合作为收购对象。同时,还要注意经济周期、行业周期的影响。除了商业方面的考量,也要充分了解、理解当地的法律、政策、文化方面对交易执行和收购后整合的影响。

三友化工 去年净利润下降约13%

□本报记者 欧阳春香

三友化工2月16日晚发布业绩快报,公司2015年度实现营业总收入136.95亿元,同比增长7.87%;归属于上市公司股东的净利润4.13亿元,同比下降13.37%;基本每股收益0.22元。

公司表示,收入增长主要得益于两方面:随着供应格局的改善、环保政策影响,粘胶短纤市场较2014年有所回暖,公司主导产品粘胶短纤量价齐涨;青海五彩碱业自2014年7月正式投产以来运行平稳,2015年正常经营期长于2014年,营业收入同比增加。

净利润同比减少主要由于以下因素造成:受市场因素影响,公司产品纯碱、PVC、熔剂灰石价格较同期下降;受人民币持续贬值因素影响,公司汇兑损失同比大幅增加;主导产品销量增加的同时,销售费用同比增加,职工薪酬及技术开发费同比增加。

深天地A拟55亿元收购 两互联网医疗企业

□本报记者 王维波

2月16日晚,深天地A发布公告称,公司拟以发行股份及支付现金的方式购买杜建国等17名自然人及七大二小等6家企业持有的友德医、赢医通100%股权。

其中,上市公司将以发行股份方式向交易对方杜建国等17名自然人及七大二小等6家企业支付交易作价的80%,以现金方式向上述交易对方支付交易作价的20%。经交易双方协商一致,友德医100%股权整体作价金额为200,000万元,赢医通100%股权整体作价金额为350,000万元。

本次交易发行股份购买资产的价格确定为20.55元/股,上市公司拟向友德医、赢医通股东和华旗瑞吉及其他认购方合计发行股份不超过481,751,812股。本次交易完成之后,深天地A将持有友德医、赢医通100%的股权。

本次非公开发行股票募集配套资金的发行价格同样为20.55元/股,上市公司拟向华旗瑞吉及其他认购方非公开发行股票募集配套资金,募集配套资金总额不超过550,000万元,其中110,000万元用于向杜建国等17名自然人及七大二小等6家企业支付本次交易现金对价,剩余部分扣除本次交易中介费用后用于投资建设健康云数据中心、投资建设网络医院线下服务点、收购(托管)医院并投资医院基础设施建设等项目。

资料显示,友德医的业务主要是搭建了“医疗机构与患者”之间的网络医院平台,满足患者通过互联网问诊的需求,合作医院的执业医师可直接通过网络医院平台为患者开具处方单和检验检查单,为友德医会员提供线上健康管理服务。赢医通的主营业务是为友德医会员提供线下体检服务和线下健康管理服务,为网络医院合作伙伴提供药品统购服务等。

中天科技 中标2.4亿元海缆项目

□本报记者 欧阳春香

中天科技2月16日晚公告,公司近日收到华能招标有限公司关于“华能如东八仙角海上风电场300MW工程110千伏海缆及其附件”和“华能如东八仙角海上风电场300MW工程35kV海缆及其附件”项目中标通知书,确认公司为此次招标项目的中标人,中标金额为2.4亿元。

公告称,华能如东海上风电场300MW工程是国内继珠海桂山风电、中广核如东风电三芯110kV海缆,三峡响水三芯220kV海缆工程后的又一标志性海上风电工程,也是目前国内最大的海缆项目。根据公告,中天科技将于2016年交付中标产品,执行完毕此次中标项目。

中天科技表示,此次项目实施有利于进一步提升和巩固公司在国内外海上风电等三芯超高压海缆产品市场的品牌影响力和市场占有量。

弘高创意 拟10转15股并派现

□本报记者 蒋洁琼

弘高创意2月16日晚公告称,公司控股股东提议向全体股东每十股转增15股,并派现1.5元。

根据公告,公司控股股东北京弘高慧目投资股份有限公司称,基于对公司未来发展的预期和信心,结合公司2015年经营盈利情况和资本公积余额情况,为积极回报股东,与所有股东分享公司发展的经营成果,增强流动性,向公司提议2015年度利润分配及资本公积金转增股本的议案为:向全体股东每十股转增15股,并派现1.5元。分配总额以公司未来实施分配方案时股权登记日的总股本为基数,合计派息6191.01万元(含税),合计资本公积金转增股本6.19亿元。

发挥整合效应 宁波舟山港见证“大港速度”

□本报记者 高晓娟 浙江报道

2015年,宁波舟山港集装箱成功突破“2000万”,排名首次超过香港,跃居全球港口第四位。

自2015年9月底实现母公司整合之后,宁波港股份有限公司整合浙江省内另一重要港口舟山港股份有限公司又迈出实质性的一步。2016年1月27日,宁波港发布资产收购预案,拟以8.16元/股的价格,非公开发行不超过3.69亿股,作价30.12亿元,收购控股股东宁波舟山港集团持有的舟山港85%股权。通过整合省内港口资源消除小区域竞争之后,浙江省政府给宁波舟山港集团的定位已提升至建设世界上最大现代化港口宏伟目标。

在全球航运市场一片低迷的严峻形势下,宁波舟山港为什么能逆流而上?宁波港为什么突然收购拟上市公司舟山港?作为世界大港,如何走出去?带着这些问题,中国证券报记者近日专访了宁波舟山港集团董事长、宁波港股份有限公司董事长宋越舜。

对接国家战略

中国证券报:宁波舟山港集装箱吞吐量突

破2000万标箱,在经济一片疲软的背景下,宁波舟山港何以再创新高,又将如何迎来新的发展机遇?

宋越舜:2015年,我们与船公司特别是“四大联盟”合作,提升“最大船”箱量。“四大联盟”箱量占全港总箱量的比重达70%以上,成为超越“2000万”的主要“引擎”。同时,依托自身服务优势,拓展沿海水中转业务。此外,拓展其他箱源,包括内支线,完善内贸中转网络体系等。

今年,在“丝绸之路经济带”上,宁波舟山港将进一步加快海铁联运示范区建设,开辟更多班列;在“21世纪海上丝绸之路”上,宁波舟山港将扎实推进港航合作;在长江经济带上,宁波舟山港将积极推进浙江江海联运服务中心建设,将港口打造成对接长江经济带的新桥头堡和长江的物流新通道。

中国证券报:宁波舟山港和省内其他港口以及长三角、沿海等兄弟港口,将如何合作与竞争?

宋越舜:浙江省正在加快推进港口资源整合,宁波舟山港作为龙头,促进与省内其他海港、无水港、内河港的协调发展,放大“1+1>2”的整合效应。与此同时,宁波舟山港将进一步加强与其他长三角及沿海港口的港港合作,通过开辟更多

的沿海及长江内支线,加强港口间的业务往来。

市场竞争永远存在,但应摒弃简单的“零和”思维。宁波舟山港与兄弟港口间的竞争,将进一步向差异化方向发展。宁波舟山港是货物吞吐量世界第一大港,未来宁波舟山港集团将以码头经营为核心,以港口物流和资本经营发展为重点,提高发展质量。

顶层设计 市场选择

中国证券报:宁波舟山港在“国际化”方面有什么举措?

宋越舜:宁波舟山港拥有集装箱国际航线230多条,与全球100多个国家和地区的600多个港口有贸易往来,成为了名副其实的国际枢纽港。我们在码头运营上已与马士基、地中海航运等国际航运巨头以及香港和记黄埔、东方海外等境外港航企业建立了战略合作关系,进一步增强了港口的国际化程度。此外,我们实施“走出去”战略,向海外输出经营管理服务。沙特利雅得无水港项目是我们成功开拓的第一个海外项目。未来,我们将引进来与走出去相结合,与国际码头运营商、物流服务商、航运巨头等合作,在“一带一路”沿线国家和地区布点并取得实质性突破。

中国证券报:宁波舟山港在运输、物流、中转等方面,如何融入物联网、大数据为代表的“互联网+”?

宋越舜:我们提出了“打造智慧港”的目标。在生产运输方面,加强“生产业务协同管控系统”的深度开发。在物流服务方面,建设高效的物流服务信息平台,构建电子商务网。此外,继续夯实IT运行环境基础,研究大数据、云计算等新技术应用。

中国证券报:宁波港股份有限公司正在筹划发行股份购买资产的方式收购舟山港股份,从资本市场角度看有何重大意义?

宋越舜:这是宁波港自IPO以来在资本市场上的一次重要里程碑,是宁波港利用资本市场实现外延式发展的有益尝试,必将对公司未来发展产生深远影响。2015年10月20日起,宁波港股份开始筹划发行股份购买舟山港股份资产,标志着宁波舟山港实现了以资产为纽带的实质性一体化。这也是对国家鼓励上市公司并购重组的积极响应。本次重大资产重组完成后,宁波舟山港将正式进入中国资本市场,和现在相比,未来的上市公司优质资源更多、成长空间更大、发展前景更好,我也相信市场会给宁波舟山港一个好的定位。