

中国电子加速资产整合 深桑达A拟斥资数十亿收购中国系统

宁波港定增募资112亿元 上港集团拟掷37亿元襄助

◎记者 李兴彩 ◎编辑 祝建华

宁波港1月21日晚披露定增预案,公司将向控股股东宁波舟山港集团、上港集团非公开发行股份(发行的定价基准日为发行期首日)合计不超过26.35亿股(锁定期36个月),募集资金112.15亿元。扣除发行费用后,募集资金净额将用于码头建设、泊位改造、资产购置,以及补充流动资金与偿还银行借款。

对于本次定增目的,宁波港表示,一是加强长三角区域经营实力,巩固公司市场领先地位;二是引入上港集团战略合作,优化整合长三角区域港口资源,实现港口集团协同发展;三是改善资产负债结构,减轻财务成本。

上港集团承诺认购,本次认购非公开发行股票数量为宁波港本次发行后总股本的5%,认购金额不超过37亿元。但若因宁波港股价上涨导致按37亿元的认购比例不足前述5%,则按37亿元认购所对应实际比例的股份。

资料显示,上港集团成立于1988年10月,实控人为上海市国资委,是目前我国最大的港口类上市公司,也是全球最大的港口公司之一。上港集团表示,虽然其与宁波港均主要从事港口相关业务,但本次发行不会导致宁波港与上港集团及其控制的下属企业产生同业竞争或潜在同业竞争。

宁波港此次募投项目颇为优质。比如,梅山港区6号至10号集装箱码头工程项目投资总额82.61亿元,拟投入募资46.08亿元,预计税后内部收益率为8.09%;穿山港区中宅矿二期项目投资总额14.72亿元,拟投入募资10.44亿元,该项目预计税后内部收益率为9.01%。

“疫情概念股”异动 多家上市公司公告澄清

◎记者 张雪 ◎编辑 祝建华

疫情牵动人心,不仅坊间出现争抢口罩、抢购药品的情景,资本市场的生物疫苗、抗生素等领域公司股价也普遍上涨,“口罩概念股”水涨船高。1月21日晚,不少上市公司纷纷公告澄清。

东北制药、海王生物均公告表示,公司未发现近期公共传媒报道了可能或已经对公司股票交易价格产生较大影响的未公开重大信息;公司留意到近期“新型冠状病毒感染的肺炎”相关媒体报道,目前公司暂无特定针对新型冠状病毒的产品研发和生产。

江苏吴中中表示,盐酸阿比多尔片为公司全资子公司江苏吴中医药集团有限公司(下称“医药集团”)在产在产品之一。该产品为预防和治疗流行性感冒药,通过抑制流感病毒脂膜与宿主细胞的融合而阻断病毒的复制,目前尚无证据表明该产品对新出现的“新型冠状病毒”有疗效。

就近日有关报道公司涉及“口罩概念”的情况,龙头股份澄清称,2003年非典期间,公司曾受上海市政府委托,出于公益目的短期生产口罩产品。但非典过后,相关产品就停止生产。目前,公司没有生产口罩业务,也没有生产口罩必须的生产许可证。“口罩生产”传闻给公司股价造成巨大影响,该传闻的内容不属实,结论不成立,误导了投资者。

江南高纤公告称,公司主要产品复合短纤维不直接用于口罩,不会对公司经营业绩产生重大影响。除此之外,公司未发现其他对公司股票交易价格可能产生重大影响的媒体报道或市场传闻。

硕世生物1月14日曾公告称,公司开发了新型冠状病毒核酸检测试剂盒以及冠状病毒通用型核酸检测试剂盒。此后,硕世生物股价连续上涨,1月21日盘中涨停,最终收报94.00元,上涨19.59%。

对此,硕世生物21日晚间发布股价异动公告声明,针对武汉新型冠状病毒引发的肺炎疫情,公司基于荧光PCR的技术于1月13开发了新型冠状病毒核酸检测试剂盒及冠状病毒通用型核酸检测试剂盒,上述产品仅用于对新型冠状病毒及其他冠状病毒的检测,不用于治疗。上述产品仅为科研类产品,无须取得产品注册证。上述产品不会对公司当期收入及利润产生影响,也不构成新的业务,不会对公司未来经营成果产生较大影响。

农发集团拟受让27%股权 金鹰股份实控人将易主

◎记者 李少鹏 ◎编辑 祝建华

金鹰股份21日晚公告,公司于1月21日收到控股股东金鹰集团通知,金鹰集团与浙江省农发集团签署《股权转让意向书》,拟向农发集团转让其持有的部分公司股票,共计9847.4万股(占总股本的27%)。若股份转让实施完成,农发集团将持有公司27%的股份,成为公司控股股东,公司实际控制人将由傅国定变更为浙江省国资委。据公告,本次交易的转让价格不高于8.5元/股,交易完成后,金鹰集团持有公司股份为7869.94万股,占公司总股本的21.58%。

公告显示,本次交易分三步走。首先,农发集团协议收购金鹰集团持有的公司8753.24万股股份(占总股本的24%);其次,金鹰集团需出具放弃其所持有的公司6%股份的投票表决权的承诺函或声明函,放弃后金鹰集团的投票表决权为18.58%;最后,在24%股份完成过户交割满6个月,农发集团将通过大宗交易等方式收购剩余3%股份。该笔股份交割完成后,农发集团将持有公司27%的股份,金鹰集团放弃6%股份投票表决权的承诺也将随即失效。

双方还约定,农发集团及浙江省国资委正式取得金鹰股份的实际控制人地位后,金鹰股份董事长将继续由傅国定担任,非因法定情形,任期1年内保持不变。



◎记者 王子霖 ◎编辑 全泽源

中国电子产业集团(下称“中国电子”)正积极把优质资产注入旗下上市公司平台,最新案例是深桑达A。

21日晚间,中国电子旗下上市公司深桑达A发布公告,拟以发行股份的方式向包括中国电子在内的15名对象购买中国电子系统技术有限公司(下称“中国系统”)96.7186%股权。交易完成后,主营业务横跨高科技工程服务、现代化数字城市建设和智慧供热三大板块的中国系统将登陆A股。

2019年,中国电子混改成绩斐然,旗下海洋信息科学研究院公司、圣达电子两公司纳入国家第四批混改试点,并在年内以39亿元入股了国内网络安全行业的重要公司奇安信。本次重组也意味着中国电子数字城市业务进行专业化整合的正式启动。

由于中国系统的审计和评估尚未完成,本次收购总价以及业绩承诺等核心数据暂未披露。不过根据公告,上市公司已经敲定发行股份购买资产的价格为每股11.36元,并拟向不超10名对象发行股份募集配套资金。

记者注意到,中国系统曾在2019年12月进行一轮增资,并将注册资本由5亿元增至7亿元。彼时,中国系统以2018年12月31日为基准日,采用收益法确定的股东全部权益价值为49.98亿元。经查,该次增资引入了中电金投、中电海河基金、瑞达集团以及工银投资四名投资者。据深桑达A披露,截至预案签署日,前述总金额20亿元的增资已通过中国系统股东会决议,各方已出资到位,

正在履行工商变更程序。

有意思的是,深桑达A本次并未收购中国系统的全部股份。经比对,持股3.2814%的湖南万建房地产开发有限公司成为“钉子户”。为何?据了解,湖南万建房地产开发有限公司2016年7月在中国系统改制为有限责任公司时成为公司股东,但公司股权目前被司法冻结,因此无法完成股权变更。同时,万建房地产的股权冻结也影响到了中国系统20亿元增资的办理进度。

公告显示,中国系统旗下有25家子公司,2017年、2018年和2019年1月至9月分别实现营业收入135.31亿元、194.75亿元和193.21亿元,净利润分别为3.14亿元、4.24亿元和4.92亿元。但由于部分中国系统的子公司并非全资,公司2017年、2018年和2019年1月至9月的归母净利润仅为1.36亿元、1.65亿元和1.58亿元。

据了解,高科技工程板块为中国系统的传统主营业务板块,主要面向集成电路、平板显示、生物医药等领域提供工业建筑及洁净室工程系统服务;现代数字城市板块以自主研发的应用软件产品为核心,为现代数字城市建设提供治理和运营的综合服务;智慧供热板块提供城市供热服务。

其中,中国系统工业建筑及洁净室工程系统由子公司中电二公司、中电三公司、中电四公司和中电建设运营,先后为京东方、华星光电、SK海力士半导体(中国)有限公司、中国疾病预防控制中心、江苏华美热电公司等国内知名企业和机构提供服务。

深桑达A表示,中国系统将在交易完成后成为控股子公司,上市公司也将成为高科技工程服务领域的领先企业。

致精英——友邦上海高净值中心揭幕 开启友邦新百年新征程

2020年1月21日,友邦保险有限公司上海分公司(以下简称友邦上海)宣布,位于上海星荟中心的“友邦上海高净值中心”正式揭幕,重磅开启友邦新百年新征程的澎湃篇章。该中心的启用标志着友邦上海将进一步打造高净值客户需求驱动的保障体系,践行尊贵、私密、专业的服务宗旨,致力于满足高净值客户家庭事业的全方位需求。同时,该中心也是友邦上海持续提升营销员整体竞争力的又一重要举措,诠释了友邦保险高净值业务“精英服务精英”的品牌价值内涵。友邦中国首席执行官张晓宇先生、友邦上海总经理蔡伟兵先生、友邦中国首席客户官姜利民先生、友邦中国首席多元渠道官李谦先生共同为友邦上海高净值中心揭幕剪彩。

深耕高净值市场 “医疗+保险”打造友邦健康生态圈

招商银行和贝恩公司联合发布的《2019中国私人财富报告》显示,2018年中国可投资资产在1000万元以上的高净值人群数量达到197万人,2016~2018年年均复合增长率12%。2019年底,上海的高净值人群数量已然突破10万人。对于高净值人群而言,费用不再是首要关注的问题,他们更多地会考虑医院设施、医生专业能力、就诊和治疗速度等,他们迫切需要快速而高效的医疗支持,以确保疾病对工作和家庭的影响降到最低。保障范围广泛、医院选择自由灵活、保险服务专业且国际化的医疗保障逐渐成为高净值人群的选择。与此同时,随着富裕人群的壮大,客户对医疗健康服务的品质、体验和效果提出了更高的要求,医疗服务供需不平衡成为亟需解决的重要课题。

在精准洞悉高端人群的需求后,友邦保险针对高净值市场推出了《友邦传世无忧II高端医疗保险》,为高净值人群开辟了一条通往优质医疗资源的快速通道,包括最高800万保障额度、续保年龄可达99岁的超宽投保范围、覆盖友邦签约的海内外优质医疗机构、高效的高端医疗险直付理赔服务,更有专业直属服务团队提供一站式健康管理服务,让被保险人能够专注于自己的事业,享受生活,再无后顾之忧。

友邦中国首席执行官张晓宇先生表示,“致精英”是友邦中国打造的高端保险品牌,友邦保险针对高净值的财务需求从财富创造和增值,延伸至“财富保障与传承”。在大健康浪潮的推动和政策红利的引导下,商业保险无疑将在社会保障体系中扮演愈发重要的角色。而友邦中国已搭建起高净值专属产品体系和医疗网络健康管理平台,从千万保额的“传世”系列产品,到高端医疗险所涵盖的优质医疗资源和健康相关服务,形成“医疗+保险”的健康生态圈。

同时,友邦中国已领先推出私人健康顾问服务(Personal Health Advisor,简称PHA),友邦中国的黑钻客户,即年缴保费超过300万元及以上的客户配备资深专业的PHA,解答健康方面的疑问,打造个性化、高效、专业、持续的私人健康顾问服务,成为客户名副其实的“健康管理伙伴”。

友邦中国首席执行官张晓宇先生表示:我们为高净值客户提供每年最高800万的医疗保障,保障服务涵盖门诊、住院、手术和后期家庭护理等多个方面,并且延伸至康复治疗和放疗等长期治疗项目,全程呵护客户健康。我们依托近700家友邦直签的优质医疗机构,其中上海150家,同样涵盖海内外直付医疗机构,为客户提供优质医疗资源安排,切实保障客户在病痛中时能够获得及时、有效、高质量的帮助。



“精英服务精英”,品质服务触达高净值人群需求核心

友邦上海高净值中心选址北外滩,可俯瞰苏州河与黄浦江交汇处,并与陆家嘴隔江相望。该中心以“家”为主题概念,融入特有的上海海派文化,以“申”“海”“滬”“浦”“江”“滩”六个字命名中心的功能区域。今后,该中心将成为友邦上海各类高端沙龙的举办地。同时,也将成为友邦上海卓越营销员持续开拓市场的“引力场”。

作为率先将营销员制度引入中国的百年险企,友邦中国立足市场环境和客户需求,始终走在行业发展的前列,坚持营销员品质与发展之路。在行业转型升级的关键时刻,友邦中国基于“新五年计划”推出创新的渠道建设方案,开启友邦营销员3.0时代,将卓越营销员的标准转移到客户价值上来,再度定义营销员在服务和陪伴客户中的新角色。面对不断更迭的行业形势,友邦保险认为营销员仍将是推动行业转型前行的至关重要的渠道,并通过推进规模增员精英化、经营管理系统化、销售顾问专业化、客户服务标准化、作业平台数字化的“五化”策略,巩固卓越营销员渠道的优势,抓住发展机遇从而实现产能的提升。

专业是友邦的立身之本,通过标准化客户开拓体系和营销员服务标准评级,友邦不断完善销售体系,建立服务标准。面向数字化机遇,友邦近年先后推出了包括支持团队管理的Master Planner工具、基于微信端的7x24小时在线客服机器人“友邦小友”等数字工具,结合先期推行的爱投保、赢家拓客、爱服务等数字化平台工具加速布局保险科技,助力科技赋能业务,持续优化客户服务体验。

友邦保险有限公司上海分公司总经理蔡伟兵先生表示:友邦上海是友邦中国体系内,第一家实行高净值分层管理体系的分公司,拥有友邦中国第一个高净值陪访团队。我们向营销员提供了除了保险本身,更多金融、健康、法律、税务和管理方面的培训并卓有成效,我们已经打造出了一支更高素质、现代化、极具服务意识的精英营销员团队,为行业人才提供更大的发展空间,真正做到“精英服务精英”,为高净值客户提供更高品质和价值的服务。

作为百年险企,友邦始终关注所处时代及市场分层客户的需求变化,致力于为他们提供顺应潮流、符合期待的高品质解决方案。站在新百年起点之上,友邦保险将继续坚守保障本质,锐意创新,不断完善、升级健康生态圈的产品与服务,助力更多家庭畅享“健康长久好生活”。

(CIS)



问询一针见血不许忽悠 两公司止步科创板“二问”

◎林淦 ◎编辑 全泽源

有进有退。1月21日晚,科创板赛道迎来开普云、紫晶存储、华润微电子三家公司注册生效、冲过终点,亦有宏晟光电、禾信仪器两家广东企业撤回材料、止步“二问”。公告显示,宏晟光电与禾信仪器的保荐机构分别于当日提交了关于撤回公司科创板IPO文件的申请,上交所决定终止对其审核。

有意思的是,这两位“广东老乡”不仅闯关状态同日变更为“终止”,其科创板申请也是同于2019年6月27日获上交所受理。不过,从各自收到的问询“试卷”来看,“共进退”的缘分背后,似各有各的待解难题。

宏晟光电:前后矛盾咋回事?

招股书申报稿显示,宏晟光电是一家专业从事光纤器件研发、生产和销售的高新技术企业,产品涉及光纤传像、光纤通信和光纤传感等领域。其中,公司生产的光纤传像器件应用于我国各型号微光像增强器中;光纤通信器件被广泛应用于4G/5G基站、通信网络骨干网、数据中心等通信设备和系统中;小型化光纤传感器则被广泛应用于制造光纤陀螺、光纤水听器精密设备。

宏晟光电介绍称,公司还是多家科研院所和企业的光纤器件供应商,与Lumentum、II-VI、Photonis、Katod、华为、中兴等企业均建立了业务合作关系。“优秀供应商”、“重点供应商”或“优选供方”……宏晟光电在自述中连用数个标签,以佐证其在下游客户中的优势地位。

对此,“一问”要求公司说明其在客户中具体高端产品的实际应用情况,是否属于核心组件,是否具有不可替代性。“二问”则直言,公司需采取浅白易懂的语言,平实、客观描述产品的先进性情况,修改夸大的表述。

而在公司的主要客户及收入确认事项上,监管通过层层问询,剥离出诸多前后矛盾之处。

根据一轮问询回复,公司表示,所有交付的货物均由买方在交给买方后90日内或根据情况合理的更长期限内任何时间进行最终检验,这与招股书中以货物离境时点作为收入确认时间存在不一致。此外,供应商管理库存(VMI)模式下,公司客户武汉汉光迅及无锡德科利的期末库存金额,亦与公司披露的发出商品明细数据存在差异。

除了前后矛盾说不清,还有稀里糊涂没披露。监管在“二问”中指出,2018年和2019年上半年,宏晟光电计入财务费用的现金折扣金额为26.15万元和20.94万元,但招股说明书并未披露相关事项;且公司向Gamesman销售的产品为玻璃纤维柱而非招股说明书披露的光纤面板。

在此基础上,宏晟光电被要求列示报告期各期第四季度收入确认的明细构成,包括客户名称、销售内容、验收条款、订单签订日期、发货日期、签收日期、收入确认日期等,以进一步分析公司是否存在提前确认收入的情形。

禾信仪器:上市标准够不够?

招股书申报稿显示,禾信仪器一直专业从事质谱仪的研发、生产和销售,主要向客户提供质谱仪及相关技术服务。据称,公司是国内质谱仪领域可进行正向开发的少数企业之一。

闯关科创板,够格吗?“复试”开卷第一问,即直指禾信仪器是否满足上市条件。从财务上来看,禾信仪器2016年至2018年及2019年上半年的营收分别为9170.71万元、1.03亿元、1.35亿元和3987.57万元,扣非后归母净利润分别为21.72万元、-292.02万元、1307.30万元和-2562万元。

比照公司选用的第一套上市标准,即“预计市值不低于10亿元,最近两年净利润均为正且累计净利润不低于5000万元,或预计市值不低于10亿元,最近一年净利润为正且营业收入不低于1亿元”。若需满足10亿市值,所对应的静态市盈率为76.49倍,相较行业平均市盈率溢价30.98%。而禾信仪器招股书中给出的11.01亿元估值,对应市盈率较行业平均的溢价幅度则高达43.84%。

“二问”要求公司解释,以“科创板市盈率普遍存在溢价来说明公司预计市值可达10亿元”的论证过程是否符合逻辑,并进一步分析在市盈率估值法下得出11.01亿元(对应市盈率84倍)的依据及合理性。

此外,公司2019年上半年出现较大亏损。监管要求公司补充提供经审计的2019年盈利预测,据此说明去年全年业绩能否满足上市条件中有关收入和净利润的要求,并逐项说明盈利预测中主要科目的确定依据和主要假设参数情况。

在“一问”答卷中,禾信仪器坦言,境外知名行业巨头在质谱仪串联方面已实现技术突破并成功实现产业化应用,质谱仪向小型化、便携式趋势不断发展。而公司当前产品尚未在串联质谱仪领域实现突破,在质谱仪小型化、便携式方面尚处于起步阶段。

尽管难以比肩国外巨头,但公司表示自身仍处于国内领先水平,其激光光源质谱分辨率提升技术总体技术成果已达到国际先进水平。对此,二轮问询要求公司列表比较同行业国内外公司的关键指标情况,对其披露的具有自主知识产权的核心技术所达到的技术水平和地位,分别提供依据或出处。此外,“复试试卷”还要求公司逐条说明是否符合《上交所科创板股票发行上市审核问答》第10问的规定。

资深投行人士表示:“以信息披露为核心,要求监管通过问询来严把上市公司入口关,这也是设立科创板并试点注册制的一项重要要求。从实践操作来看,确实存在个别企业因科技含量不足、核心技术不突出、财务不达标等情况,在问询环节就被‘问倒’,从而选择主动撤材料。但也不能简单认为所有半途而返的企业都在质地上存在问题,也不乏一些公司是出于对自身战略和发展方向上的重新布局。”