

世茂集团董事局主席许世坛：

“世茂与福晟不存在谁收购谁，是1+1>2”

■本报记者 施露

“这不是并购，是1+1大于2的合作，目前世茂没有现金流方面的问题，双方未来整合的重点应该是企业文化，预计合作细则3月份落地。”1月13日晚，针对世茂集团与福晟集团的最新动态，世茂集团董事局主席许世坛在福州长乐机场接受《证券日报》记者采访时称。

这个在国内富豪排行榜上赫赫有名的“许氏公子”，行事风格低调，候机的时候并没有诸多人员簇拥陪同，见到《证券日报》记者等一行媒体，第一时间换完名片递过来一句话：“来，坐下喝茶聊。”

与发布会现场的严肃端庄不同，许世坛细致地描绘了世茂福晟未来的蓝图：“这项合作从开始到现在进行了一个月左右，目前新平台股东和持股出资比例还没确定，未来会按照规则严格披露。”

在1月13日下午举办的世茂、福晟战略合作发布会上，许世坛在发言时称：“世茂与福晟不存在谁收购谁，是‘1+1>2’的全方位战略合作，合作不限于房地产开发，还包括物业管理、旧城改造甚至商业办公等。我们将建立一个新平台叫‘世茂·福晟品牌’。未来合作的项目都会放在这个平台。”

这场由世茂控股，AMC入局，民营房企接受资源整合的战略合作，拉开了房地产行业整合大潮的序幕，也折射出时代变迁和行



王琳/制图

业变革。

成立世茂福晟新平台

世茂集团这个在前几年颇为低调的A+H上市地产集团，2019年反其道而行之，通过大规模并购，成为地产行业又一个“白衣骑士”。

在1月13日于福州举办的世茂福晟战略合作发布会上，宣布成立新平台，会后，许世坛、福晟集团董事长潘伟明、世茂海峡发展公司董事长吕翼等接受了媒体采访。

“实际上福晟旧改项目利润是很高的，这是世茂薄弱部分。世茂有一万多亿平方米的土地储备，在全国前十的开发商里差不多排第8

位。世茂的旧改规模接近1000亿元，若加上福晟的4000亿元，我们可能就排到第5名左右，补了世茂很大的短板。”许世坛称。

根据潘伟明的描述，福晟在大湾区有大量旧改项目，面积接近1000万平方米，其中深圳前海的一个旧改项目，面积就达150万平方米。就在发布会的前一天，潘伟明还在旧改谈判现场，见了2000多名村民，摆了200多桌的宴会席，场面比过年还热闹。

新平台成立后，将并入世茂海峡公司，由吕翼操盘。

“世茂福晟由世茂海峡主导，今年预计完成300亿元销售目标，以后到500亿元甚至1000亿元，权益都算在吕翼分管的世茂海峡公司，吕董去年

(尚未与福晟达成合作前)完成了900亿元销售指标，算上世茂福晟接下来应该超过1000亿元，这种规模确实是中国最大的地区公司。”许世坛表示。

可想而知的是，随着世茂福晟并入世茂海峡公司，世茂集团旗下的A+H股平台，净资产和利润也会随之水涨船高。

对于新平台未来对上市公司的影响，许世坛在接受《证券日报》记者采访时称：“世茂是新平台操盘方，我们对新平台是控股的，持股占比较高，金融机构信达和东方资产只占很小的一部分，预计具体的合作细则会在3月份落地，新平台未来对A股世茂股份和港股世茂房地产都有影响，大部分旧改项目并入A股，一小部分商业并入H股。”

对于网传的世茂福晟平台持股比例和出资金额，许世坛对《证券日报》记者给予否认，他表示：“我们目前还没有具体的数字出来，现在还有很多工作在尽调环节，未来上市公司层面会严格履行披露义务。”

世茂早已储备好“弹药”

此番世茂和福晟的合作，属于福建省龙头房企的强强联合。

“世茂和福晟此次合作将以世茂福晟的新平台进行，此后福晟在全国的项目，名字前面都要冠以‘世茂’二字了。世茂将全面接管福晟，进行代建和品牌输出。世茂福晟将由以世茂海峡董事长吕翼为首的新团队来全面掌管。”许世坛称。

世茂海峡是世茂集团2019年进行并购事宜的主体。在此前收下泰禾、粤泰公司地产项目时，世茂海峡都冲在前面。

对于福晟资产包，许世坛毫不吝啬溢美之词。“福晟现在有1000多亿元的资产(可售货值)，还有上百亿元的商业以及福建六建，这些可售资产不能用收购资金来衡量。这些旧改项目在现金流和负债上不会‘拖累’世茂，很多项目福晟已经沉淀了5年-6年，我们现在进去是很好的时机。”

“福晟之前的问题可能是短期的流动性的问题，就是它短期债需要换成长期的债，贵的债要换成便宜的债，我们会配合金融机构一起做这个事，这不是说需要多少钱，更重要的是这个品牌做好。”许世坛在接受采访时称。

一个需要补充的事实是，无论是发布会现场还是采访结束后，许世坛脸上始终是晴天。

对于世茂集团而言，与福晟集团合作，后者资产包中核心地区旧改项目是重要稀缺资源。福晟的资产包到重价值几何，世茂需要投入多少财力，成为关注的核心。

世茂福晟战略合作当天，现场来了诸多银行、AMC等金融机构。《证券日报》记者从相关渠道了解到，世茂此前已经获得了多家金融机构授信。“我们跟世茂合作，资金上已经到放款阶段了，第一阶段的资金已经到位，金额接近百亿元，未来还会继续。”某金融机构负责人告诉《证券日报》记者。

ST亚星重组预案出炉 拟置入力诺集团医药业务谋求转型

■本报见习记者 王僮

历经近半个月的停牌筹划，1月13日晚间，ST亚星重组预案出炉。因全面停产而发展前景存在极大不确定性的ST亚星，借“壳资源”谋求业务转型。山东大型民营企业力诺集团旗下医药板块两家公司宏济堂和科源制药，拟置入上市公司，成为上市公司的全资子公司。ST亚星方面表示，希望借此切入医药健康领域，改善陷入不利局面的经营状况。

全面停产 ST亚星急需业务转型

根据1月13日晚间公司披露的重组预案，本次交易包括重大资产置换、发行股份购买资产以及募集配套资金三大部分。

其中，ST亚星拟将截至评估基准日2020年1月31日的全部资产及负债作为拟置出资产，与力诺投资持有的宏济堂48.99%股权等值部分进行置换。同时，拟置入力诺集团旗下医药健康板块两大公司宏济堂

100%股权和科源制药100%股权。拟置入资产和拟置出资产的交易价格差额由ST亚星以发行股份的方式向上述两家标的公司的全体股东购买。交易完成以后，宏济堂和科源制药将成为ST亚星的全资子公司。此外，ST亚星拟向神州姜蓉非公开发行股份募集配套资金，募资扣除相关费用后，拟全部用于补充流动资金。

《证券日报》记者从公司方面了解到，本次交易拟置出资产和拟置入资产交易价格尚未最终确定，预计将达到《重组管理办法》规定的重大资产重组标准，构成重大资产重组。同时，本次交易构成重组上市。本次交易前，ST亚星无实际控制人。本次交易完成后，ST亚星的控股股东变更为力诺投资，上市公司的实际控制人变更为高元坤。

资料显示，本次交易前，ST亚星主要从事氯化聚乙烯、烧碱、ADC发泡剂、水合肼等化学产品的生产及销售。然而，近年来公司所处行业竞争日趋激烈，随着国家环保政策日趋严格，公司生产成本控制压力不断加

大，对冲了部分市场竞争优势。

特别是在2019年10月31日，公司生产厂区实施搬迁关停后，公司方面认为，如要恢复生产，须强力推进新厂区建设和生产线搬迁重建，但受到建设资金到位情况、项目建设难度程度等因素制约，不仅有较长建设期，且过程中还要面临复杂的行业环境、激烈的市场化竞争、政策性搬迁停工等多重背景影响，将为公司未来发展前景产生很大的不确定性。

公司此前曾披露的用于迁入新址后的3.3亿元的定增募资项目，也基于上述考量于本次交易前正式宣告终止。

“公司业务急需转型，因此拟进行本次交易，引入具有较强盈利能力和持续经营能力的医药健康类资产。”公司表示，如本次交易顺利完成，ST亚星将转型为一家制药企业，将上市公司原有增长乏力、未来发展前景不明的业务整体置出，同时将医药健康类业务资产注入上市公司，实现上市公司主营业务的转型，改善上市公司的经营状况，增强公

司的持续盈利能力和发展潜力。

力诺集团医药板块借壳上市

一方面ST亚星急需业务转型，另一方面济南最大的民营企业力诺集团也有将其旗下资产证券化的战略规划，于是双方一拍即合。通过本次交易，力诺集团的医药板块公司——“老字号”宏济堂和原料药供应商科源制药，将实现重组上市，与A股市场对接。

公开资料显示，科源制药、宏济堂控股股东力诺控股系力诺集团旗下资产，力诺集团直接持有力诺控股94.37%的股权，通过山东力诺物流有限公司间接持有力诺控股1.97%的股权，合计持有力诺控股96.34%的股权。

品牌创办于1907年的宏济堂，主要从事麝香酮、中成药、蒙脱石原料药和阿胶等中药、保健品的研发、生产与销售，拥有较为丰富的产品体系。近十余年来，宏济堂发展势头较好，2018年被评为中国医药工业百强；科源制药则主要从事化学

原料药、成品药及医药化工中间体的研发、生产和销售业务，目前所销售的化学原料药主要用于糖尿病类、心血管类等各类制剂的生产。

预案披露的未经审计财务数据显示，2019年度，宏济堂实现营业收入4.67亿元，同比下降9.37%，实现净利润8386.15万元，同比增长80.91%；科源制药2019年度实现营业收入3.12亿元，同比增长10.1%，实现净利润为4874.7万元，同比增长16%。

公司方面表示，如宏济堂和科源制药成功实现重组上市，在资本市场的帮助下，其在规范运作、融资渠道、品牌影响力、人才引进等方面将不断优化改进，重点拓展市场开拓能力、科技研发能力、成本控制能力等，有助于增厚上市公司收入及利润，提升资产质量，实现上市公司股东利益最大化。

值得一提的是，上述2家标的公司中，科源制药目前仍在新三板挂牌交易，宏济堂此前也曾挂牌新三板，后于2017年摘牌。2018年12月份，科源制药曾与兴业证券签署IPO辅导协议。

和晶科技实控人欲2.39亿元转让控制权

公司董秘称教育产业一直是侧重板块

■本报见习记者 李亚男

在筹划股权转让事项不满半月后，和晶科技控制权转让协议终于落地。

1月13日晚间，和晶科技公告称，控股股东、实控人陈柏林当天与公司第二大股东荆州慧和股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“荆州慧和”)签署《荆州慧和股权投资合伙企业(有限合伙)与陈柏林将其持有的公司股份转让协议》，陈柏林将其持有的公司2950万股股份转让给荆州慧和，转让价格2.39亿元。

在权益变动完成后，和晶科技的控股股东变更为荆州慧和。此前实控人、控股股东陈柏林因个人债务纠纷，其所持公司股份遭全部冻结。公司董事会秘书陈瑶在接受《证券日报》记者采访时表示，“本次股权转让事项与陈柏林个人债务纠纷无关，一年多以前公司曾筹划过公司控股权转让事项。”

控股股东存在未决纠纷

记者注意到，此次2950万股股份的转让价格为2.39亿元，折合每

股价格为8.1元。相较于1月10日公司股票收盘价5.93元/股，溢价36.59%。1月14日，和晶科技开盘即涨停，报收6.84元/股。

陈瑶告诉记者，“荆州慧和能够溢价购买公司股权，对于公司未来的发展是存在信心的，本质上也可认可了公司的价值。”

对于此次控制权转让事项，荆州慧和在公告中表示，实施本次权益变动的目的为获得和晶科技的控制权。但对于实施股权转让的原因，陈柏林并未在公告中说明。

不过，公开资料显示，2019年11月28日晚间，陈柏林被上海市第二中级人民法院列入失信被执行人并出具了《限制消费令》。主要系陈柏林未能按期履行个人债务纠纷事宜《裁决书》的相关给付义务。

提及上述债务纠纷，陈瑶表示，此次控制权转让与其债务纠纷并无关系。

记者了解到，陈柏林资金紧张一事早有端倪。2018年4月12日，陈柏林与荆州慧和签署了《股份质押借款协议》，陈柏林拟将其持有的3663.4万股公司股份(占公司总股本的8.16%)质押给荆州慧和，作为

3.44亿元借款的担保，借款用途主要为解除已质押的上市公司股份。

此后的公告显示，截至2018年4月17日，陈柏林持有和晶科技9680.63万股股份，占公司总股本的21.56%，其中已累计质押股份9506.4万股，占陈柏林持有公司股份总数的98.20%，占公司股份总数的21.18%。

最新公告显示，陈柏林持有的和晶科技全部7435.63万股股份100%质押给荆州慧和，此外，因个人债务纠纷，其持有的公司全部股份被冻结。

一位不愿具名的律师告诉《证券日报》记者，“在解除质押前不能转让股权，但经出质人与质权人协商同意的除外。冻结期间亦无法转让，需要解除冻结后方可转让。经质押登记的质权有优先受偿权，享有担保物权的债权人对冻结股权的处置结果才有优先受偿权。”

和晶科技方面也表示，荆州慧和作为相关债权人以及质权人，其对陈柏林所持公司股份的处置结果享有优先受偿权，后续如果法院以公开拍卖的方式强制执行陈柏林所持公司股票，不排除荆州慧和以法律法规允许的方式行使其债

权及质权。

“招商系”二度筹划控股

2018年3月份，和晶科技曾发布《关于重大事项停牌的公告》，陈柏林、邱小斌等6位股东拟向荆州慧和或其关联方转让22%股份。若股权转让完成，荆州慧和将成为上市公司第一大股东，公司实际控制权或将发生变更。

不过，上述事项未能进行，最终交易方案将股权转让比例调整为12%，荆州慧和作为战略投资者成为上市公司二股东。

资料显示，荆州慧和的普通合伙人为深圳市招商慧合股权投资管理有限公司(系招商局资本投资有限责任公司，以下简称“招商资本”)旗下的基金管理公司，具有丰富的项目资源和投资管理经验。招商资本系驻港央企招商局集团的全资二级子公司，专门从事另类投资与资产管理，是招商局集团投资业务的管理与发展平台。

同时，荆州慧和的单一有限合伙人深圳国调招商并购股权投资基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“国调招商”)，系招商资本旗下的

股权投资基金合伙企业。

“招商资本作为招商局集团的全资二级子公司，也在积极推动自身资源的整合，有助于提升上市公司的业务拓展能力和资金实力，增强上市公司竞争实力，提升上市公司价值。”陈瑶说道。

值得一提的是，国调招商虽然对荆州慧和具有实际控制力，但其自身并不存在实际控制人，故荆州慧和并不存在实际控制人。因此，在荆州慧和成为公司控股股东后，和晶科技亦将不存在实际控制人。

记者注意到，早在2018年6月7日陈柏林辞去公司董事长、总经理职务后，“招商系”冯洪涛就成为了上市公司董事长。

荆州慧和作为战略投资者成为公司二股东时，公告曾提到，荆州慧和将在战略、资本、管理等多方面为和晶科技的发展提供支持，尤其关注双方在教育产业方面的合作空间。

荆州慧和作为新控股股东入主后，上市公司的发展战略是否会发生变化?陈瑶表示，“教育产业一直是公司有所侧重的板块，同时传统制造产业的产业迭代升级也会在未來同时进行。”

三一国际行政总裁戚建：积极拥抱并推进智能化升级

■本报记者 李勇

“以使命和价值观为基石，积极拥抱并推进智能化升级。”岁末年初，三一国际行政总裁戚建在接受《证券日报》记者采访时表示。站在新时代的起点，戚建还对公司所处行业前景进行了展望，并就三一国际未来的战略规划以及成长逻辑与记者进行了深入的交流。

“要把工程机械做到世界最好”

一段时间以来，三一集团及旗下香港上市公司三一国际取得的成绩有目共睹。就在不久前，《财富》杂志公布的2019年最受赞赏中国公司排名中，三一集团位列第二名。

公开披露的数据显示，2019年前三季度，三一国际实现营业收入43.6亿元，同比增长29.2%，实现净利润7.9亿元，同比大幅增长54.6%。兴业证券日前发布的一份研究报告显示，预计三一国际2019全年将持续保持第二季度增长趋势，给予公司“买入”评级，并将目标价上调至5.78港元。得益于经营业绩的大幅提升，三一国际在资本市场备受关注，2019年公司股价稳步上涨。东方财富Choice金融终端数据显示，截至2019年12月31日，三一国际收于4.26港元/股，较2018年底收盘价上涨68.27%。

“这些成绩的取得，源于我们对自身使命和价值有着充分共识，那就是要把工程机械做到世界最好。”戚建告诉《证券日报》记者，“如果一家公司的目标是让社会变得更美好，就会得到很多帮助。作为经营者，我们要以产品、业务和对人类的贡献，来获得朋友、同胞、社会乃至海外客户的认可。我们任何一个子公司，只要能把自己的产品做到世界先进水平，就是为人类做出贡献。”

“自动化升级带来广阔空间”

在行业高景气度带动下，三一国际近年来经营业绩表现抢眼。对于未来发展，戚建认为，从行业角度来讲，自动化及智能化升级还将面临广阔成长空间。煤炭机械方面，随着逐渐取消煤炭工人夜班制等安全条例、政策的不断推出和落实，煤炭开采继续向机械化换人、自动化减人、智能化无人演变。煤炭企业需要购置更多的智能化开采设备，以实现生产过程向少人化和无人化转变。

“这种政策上的良性引导，将为煤矿行业带来巨大的设备升级替换空间。”戚建判断，加上每年巨大的煤炭需求量而催生的煤机设备更新需求，预计将带动整个行业带来难得的发展机会。

港口机械方面，戚建认为码头装卸设备的大型化和自动化趋势，可以帮助公司更好的抵御周期性。

据戚建介绍，自2018年超大型集装箱船交付量创新纪录以来，2019年全球前十大集装箱航运公司又有数十艘、合计近百万TEU的船舶交付，其中包括多艘最大载箱量可达2.3万TEU的超大型集装箱船。目前，岸边桥吊的高度和吊臂长度已成为制约超大型集装箱船停靠的主要因素。

“改善的最便捷途径就是码头营运商投资订购更大的岸桥。此外，为解决码头装卸效率低、人工成本高等问题，很多大型码头均推出了新建和改造自动化码头计划。”戚建表示，“通过远程自动控制、自主装卸、全面感知、远程监控和智能管理，可使装卸效率大幅提升。这些将会在国内外全球范围内为公司的物流装备业务提供稳定的增长机会。”

《证券日报》记者从三一国际了解到，随着多年累积的技术、市场、品牌及售后优势逐渐显现，公司不断有新产品下线量产并投入运营。煤炭机械板块的掘进机远程智能控制技术就已成功实现超视距截割作业，SKT90S宽体车在矿山领域也迅速得到推广应用，行业首创的纯水液压支架已通过神华集团验收。物流装备板块，公司相继推出的电动堆高机、电动抓钢(料)机、二代电动集卡、无人电动集卡等全新绿色节能产品也得到了市场的认可。

据戚建介绍，2019年，在三一国际积极拓展下，公司海外市场销售取得重大进展。矿山装备在乌克兰、印度及印尼等国际市场实现重大突破；公司还实现向马来西亚旗下的美国港口及印度集装箱公司交付正面吊，向墨西哥客户交付重叉等产品。

“未来，我们更加有信心，实现市场份额向三一国际的进一步集中，促进市场竞争格局进一步改变。”戚建表示。

“努力成为智能制造先行者”

“过去我们讲‘创建一流企业、造就一流人才、做出一流贡献、品质改变世界’，现在我们讲‘成为智能制造的先驱’，这是目前我们的基本共识。”戚建告诉《证券日报》记者，“今后，公司会积极拥抱并推进智能化升级，努力向新兴产业方向延伸，改善业务结构，利用处在快速成长期的业务来保证业绩获得稳定增长。”

戚建表示，公司已与三一集团联合成立了三一机器人科技有限公司，可以充分借助三一集团的技术优势，帮助三一国际加快在感知、分析、自主决策及自动控制等智能化领域实现快速突破，加快矿山装备及物流装备板块智能化、无人化、电动化的产品升级推新。

戚建表示，“与时代同行，推动行业技术的进步，努力成为智能制造的先行者，把数字化技术运用到经营的各个环节中去，充分地、发自内心地去拥抱数字化，理解数字化，才能成为中国制造业的一张名片。”