

拟以5倍溢价收购实控人旗下资产 华神科技称有利于在合成生物领域加快布局

■本报记者 舒娅疆

华神科技拟收购博浩达相关事宜有了新进展。10月19日晚间,公司正式披露发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案),拟向四川远泓生物科技有限公司、成都博浩达生物科技有限公司发行股份购买四川博浩达生物科技有限公司(以下简称“博浩达”)100%股权,同时拟向包括成都远泓生物科技有限公司在内的不超过35名合格投资者发行股份募集配套资金。

值得一提的是,标的公司博浩达是华神科技实际控制人黄明良、欧阳萍夫妇旗下的资产。公告显示,标的资产评估的增值率高达524.09%。而华神科技此前已经历了数次定增方案流产,2022年的定增计划更是遭股东大会投票否决而终止,公司此番推出的定增方案也引发了新一轮争议,该交易最终能否获得投资者认可受到各方关注。

增值率为524.09%

华神科技的主营业务包括中西

成药、生物制药及大健康产品的研发、生产销售以及钢结构施工业务等。标的公司博浩达以合成生物技术为核心,专业从事肌醇产品相关业务,2021年度、2022年度和2023年1月份-5月份,博浩达实现的净利润分别为-2472.29万元、3466.78万元和3517.91万元。根据沃克森出具的《资产评估报告》,博浩达2023年至2026年的扣非归母净利润指标分别为8502.99万元、7000.55万元、6943.07万元和7374.26万元。

公告显示,经收益法评估,博浩达股东全部权益价值为7.93亿元,增值额为6.66亿元,增值率为524.09%。本次交易的发行股票价格为3.9元/股。

华神科技称,公司将发展健康产业作为未来拓展的方向和重点,致力于将公司打造成为涵盖现代中医药与合成生物为一体的国际创新医药健康产业集团。通过本次交易,公司将拓宽业务范围、拓展新的盈利增长点,有利于公司快速实现在合成生物领域的产业布局,提升盈利能力和发展潜力。

由于涉及溢价收购关联方资

产,此次披露的交易草案引起了不少争议。10月20日,华神科技股价低开低走,当日下跌8.42%,报收5元/股。

事实上,已经有投资者就此次交易表达了不满,称这是在股价5.46元(公司10月19日收盘价)的情况下以3.9元/股折价定向增发,还要用5倍溢价购买大股东手里的个人资产。还有投资者在网络平台上贴出了本次交易事项的投票决议流程称:“投票方法在此,期待方案再次被否,公司别老想自己的算盘了。”

不过,也有投资者对此次交易表示满意。一位长期跟踪华神科技的投资者向《证券日报》记者表示:“博浩达在肌醇领域具备领先优势,我从2022年就关注博浩达的发展,一直期待它能够被置入上市公司。这次交易与华神科技去年被股东大会否决的增发计划有所不同,博浩达是实控人手中较为优质的资产,我会投票赞成本次交易。”

溢价是否合理受关注

目前来看,华神科技本次交易

方案的争议点主要集中在关联方资产的溢价是否合理。此次交易是否真正有利于公司未来发展、对中小投资者是否公平等方面。

对此,《证券日报》记者10月20日致电华神科技董秘刁海雷,他表示:“收购博浩达将对上市公司现有生物合成板块形成业务补充,交易的顺利实施将对公司业务协同和战略发展带来有利影响。同时,按照相关业绩承诺,博浩达对公司的业绩增厚效果明显,也将有利于增强公司持续经营能力。”

对于此次标的资产的评估结果,刁海雷解释称,博浩达具备领先的技术优势,根据7.93亿元左右的评估价格来计算,标的资产所对应的市盈率相较于市场上的可比案例来说,并不算高,而此次评估也综合考虑了关联交易和未来的发展预期等多方面因素。“总体来说,此次收购将进一步强化公司主业,提升公司盈利能力和抗风险能力,并为公司未来更全面的战略发展打好基础。”

香颂资本董事沈明向《证券日报》记者分析表示:“并购交易不能从单一角度进行评价。所谓的高溢价

资产需要看其本身资质,如果标的资产的高科技含量较多而本身净资产又相对较低,确实可能存在溢价,其较为突出的收益也有望为股东带来价值提升。但如果标的资产本身资质较为普通,成长性、收益率都不高的话,这种资产获得高溢价就不合理,甚至不排除其中有利益输送的可能。因此,需要对标的资产的价值从多个方面综合考量和评价。”

数据显示,2021年度、2022年度和2023年1月份-5月份,博浩达实现的肌醇产品平均销售单价一路上涨,分别达到23.58元/千克、63.37元/千克和96.07元/千克。随着“年产10000吨肌醇生产线项目”一期及二期工程建设逐渐完成,博浩达的产能将得以释放。另一方面,华神科技在公告中也提示了本次交易中在产品销售价格波动风险、标的资产评估的相关风险、行业市场竞争加剧风险和业绩承诺无法实现的风险等。

在标的资产发展前景向好和相关风险并存的情况下,投资者对华神科技此次推出的定增交易是否“买账”,将在11月份召开的股东大会投票表决中见分晓。

贵州茅台前三季度营收破千亿元大关 “茅台”贡献屡创新高

■本报记者 冯雨瑶

10月20日晚间,贵州茅台发布三季报。数据显示,公司前三季度实现营业收入1032.68亿元,同比增长18.48%;归属于上市公司股东的净利润为528.76亿元,同比增长19.09%。其中,第三季度实现营业收入336.92亿元,同比增长14.04%;归属于上市公司股东的净利润为168.96亿元,同比增长15.68%。

贵州茅台2023年全年的经营目标为营业收入较上年度增长15%左右。目前来看,公司前三季度营收首次突破千亿元大关,营收增速已超年度目标增速。

“贵州茅台第三季度增速较前两季度有所放缓,可能是公司在主动调控,确保可持续稳健增长。从近年来贵州茅台的业绩表现来看,均能超额实现年度业绩目标,今年前三季度营收增速已超18%,有望超额完成全年15%的业绩增速目标。”武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向《证券日报》记者表示。

财报数据显示,按产品划分,前三季度茅台酒实现营收872.70亿元,系列酒实现营收155.94亿元;按销售渠道划分,前三季直销实现营收462.07亿元,批发实现营收566.57亿元;按地区划分,国内实现营收998.80亿元,国外实现营收29.84亿元。

值得一提的是,作为贵州茅台旗下的数字化营销平台,“i茅台”对收入的贡献屡创新高。数据显示,前三季度公司通过“i茅台”实现酒类不含税收入148.71亿元。

今年以来,贵州茅台在产品多元化布局、走向海外方面持续发力。今年9月份,贵州茅台与瑞幸、德美联名推出“酱香拿铁”咖啡、“茅小凌”酒心巧克力,引发广泛关注,成为一大现象级营销事件。在此基础上,贵州茅台“喝、吃、品、饮、带”产品矩阵布局顺利完成。

而在出海方面,贵州茅台董事长丁雄军日前表示,未来茅台的国际化要在产品、价格、渠道、文化传播上实现“一国一策”。在产品线上,要围绕国际市场需求,以多样化产品供给,满足国际市场多元化、个性化消费需求。

他提出了三条路径:一要打好“茅台酱香、股份出品”和“茅台家族、集团出品”两张王牌,推动茅台酒、酱香系列酒、保健酒、葡萄酒、蓝莓酒等多个美酒品牌组成抱团之势出海,丰富国际市场产品选择;二要探索在海外布局茅台冰淇淋、咖啡、巧克力等美食产品,培育国外消费者茅台味蕾初体验;三要做好茅台老酒的国际市场,加强收藏、鉴藏和拍卖引导,进一步规范茅台老酒国际市场。

天安新材前三季度净利同比增超3倍 未来将进一步向泛家居战略转型

■本报记者 丁蓉

10月20日晚间,天安新材披露2023年三季报,公司前三季度实现营业收入22.28亿元,同比增长14.26%;实现归母净利润7497.05万元,同比增长302.58%。

天安新材相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“公司围绕泛家居产业链拓展产品品类和产业布局,未来将进一步向泛家居战略转型。”

天安新材主要产品有建筑陶瓷、家居装饰饰面材料、汽车内饰饰面材料、防火板、薄膜及人造革等。公司收购鹿牌公司和瑞欣装饰后,打通了泛家居产业链,推动公司从材料供应商升级为综合服务商。

在销售渠道建设上,天安新材加大了终端客户的开发力度。公司通过持续的招商、育商,扩充了全国经销门店,同时,公司聚焦家装零售、整装和工程三个主要渠道,加强家装零售渠道的销售转换,加大与整装公司合作的黏性,拓宽单体工程项目资源,从而扩大销售网络覆盖。此外,公司重点建设了新媒体传播矩阵,拓宽触达用户的方式,持续加强消费者的认知,引导终端销售。

“公司在手订单较为充足,对所处行业及未来发展充满信心。”天安新材在接受机构调研时表示:“在终端应用领域,公司将主要通过鹿牌、天汇建材分别切入家装领域和工装领域,并以终端整装需求带动对前端饰面材料以及门、墙、地、顶、柜、防火板、建筑陶瓷等产品的销售提量,全面构建材料端技术领先、产业链闭环融合、各业务板块关联度极强的泛家居生态圈。”

近年来,泛家居战略成为行业发展趋势,居然之家、红星美凯龙、天安新材等家装、装饰材料公司纷纷着力布局。电子商务研究中心特约研究员解筱文在接受《证券日报》记者采访时表示:“目前我国家装和装饰材料市场格局相对分散、竞争激烈。在泛家居趋势下,行业集中度将逐步提高。同时,随着消费升级和家居家装模式的创新,行业增长潜力巨大。”

智帆海岸机构首席顾问梁振鹏向《证券日报》记者表示:“未来,大型家装公司和装饰材料供应商将更加重视整体解决方案的提供,一些小型家装公司和装饰材料供应商可能需要通过提升产品质量、服务水平和创新能力来保持竞争力。同时,泛家居趋势也将促进家居行业与互联网、智能科技的融合。”

本版主编 陈炜 责编 吕东 制作 董春云
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

机床“国家队”推进资源整合 沈阳机床拟收购关联方资产

■本报记者 李勇

停牌数日后,10月19日晚间,沈阳机床公布《发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》(以下简称《预案》)。10月20日,公司股票复牌交易,当日以涨停报收。

《预案》显示,沈阳机床拟以发行股份的方式,购买中国通用技术(集团)控股有限责任公司(以下简称“通用技术集团”)旗下的沈阳机床中捷友谊厂有限公司(以下简称“中捷友谊厂”)100%股权、沈阳中捷航空航天机床有限公司(以下简称“中捷航空航天”)100%股权以及天津市天锻压力机有限公司(以下简称“天津天锻”)78.45%股权,并同步募集配套资金。

中企资本联盟主席杜猛认为,此举对促进我国机床装备制造业资源整合、振兴东北老工业基地、推动行业高质量发展,都具有重大战略意义。

资料显示,通用技术集团是中央企业中唯一将机床作为主责主业的国有重要骨干企业,也是我国机床行业响当当的“国家队”代表。

2019年,通用技术集团作为战略投资人,通过参与破产重整成为沈阳机床控股股东。因通用技术集团实际控制的部分机床行业资产和业务,与沈阳机床存在部分业务重合的情形。为避免同业竞争,彼时通用技术集团曾承诺,要在5年内,结合企业实际情况以及所处行业特点与发展状况,妥善解决部分业务重合的同业竞争问题。

此次沈阳机床筹划的资产收购,被市场看作是履行当初所做的承诺。沈阳机床也在相关公告中表示,本次交易是通用技术集团落实前述承诺的重要举措,有利于解决通用技术集团内部部分同业竞争问题,有效维护公司及公司中小股东的合法权益。

“通用技术集团入主以来,沈阳机床债务危机全面化解,历史遗留问题得以出清,经营质量不断改善,特别是2022年度,沈阳机床经营业绩实现扭亏。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,经营质量的全面提升,为沈阳机床此次推进重大资产重组创造了更为有利的时机和条件。

中国企业改革与发展研究会研究员吴刚梁认为,沈阳机床拟收购关联方资产,主要是控股股东优化国有资本布局结构,整合内部资源,形成合力,防止内部同质化竞争,实现资产板块的归属清晰。

据公告,此次拟购入的资产中,中捷友谊厂主要从事中高端数控切削机床的加工制造,以及提供柔性自动化产线的成套解决方案,具备主轴箱体、滑枕、床身等机床核心部件的生产能力。中捷航空航天主要针对航空航天行业特点和要求,已形成桥

式五轴加工中心、龙门五轴加工中心、立式五轴加工中心、卧式五轴加工中心、柔性自动化加工生产线、数字化装配生产线的六大产品系列。天津天锻主营液压机的研发、生产制造和销售,主要产品为数控重型压机及其成套生产线装备。

对于此次拟收购资产,沈阳机床在公告中表示,公司现有产品以流量型机床为主,本次交易有助于公司形成完整的产品矩阵,突出高端数控机床制造能力,并增强智能制造、高端生产线及装配生产线整体解决能力,促进公司机床产业链更加自主可控。

国内咨询机构Co-Found智库研究负责人张新原认为,沈阳机床的此次资产收购,将进一步增强公司在机床行业的产品线和技术能力。通过整合关联方资产,沈阳机床可以优化资源配置,提高生产效率和经济规模,实现成本控制和业务协

同效应。同时,此次收购还将加强沈阳机床在航空航天、军工和汽车等领域的市场竞争力,拓展新的业务增长点,进一步提升公司的盈利能力和市场地位。

具体来看,沈阳机床本次发行股份购买资产的发行价格为5.86元/股。因相关审计、评估工作尚未完成,此次交易最终价格尚未确定。此次所募集配套资金拟在支付重组相关费用后用于上市公司或标的公司符合相关行业政策的项目建设、上市公司或标的公司补充流动资金和偿还债务等。对于此次资产收购,长江证券在近日发布的一份研究报告中认为,沈阳机床筹划重组,或开启新一轮深化国有机床企业改革新征程。

李鹏岩认为,沈阳机床的此次收购,即是服务“制造强国”战略的必然要求,践行由“大”向“强”的产业升级的具体举措,同时也是企业自身高质量发展的现实需要。

共建“一带一路”上市公司系列报道

打通“一带一路”信息航道 中国移动实现“中巴经济走廊项目”通讯信号全覆盖

■本报记者 李乔宇

2013年,“一带一路”标杆性项目中巴经济走廊正式启动建设。十年间,中巴经济走廊框架下一批能源、交通、基建项目相继落地,为中巴两国之间的贸易往来打开了新局面。在此期间,“中国信号”同样朝着巴基斯坦的方向持续延伸。

“前往巴基斯坦投资的中资企业大都集中在能源及交通基础设施领域,这些领域的特点注定了企业项目多在偏远地区开展,通信服务的不便为项目的信息化带来重重困难。”中国移动位于巴基斯坦的子公司中国移动辛姆巴科公司(以下简称“辛姆巴科公司”)相关工作人员告诉《证券日报》记者,通过积极探索、克服挑战,辛姆巴科公司已经能够让中国信号100%覆盖中巴经济走廊项目。

这是中国移动积极融入“一带一路”“数字丝绸之路”建设的一个缩影。截至2023年10月份,中国移动的国际传输总带宽超过138.56T,拥有超80条海陆缆,海外POP点超过232个,全球网络资源能力覆盖70多个共建“一带一路”国家。

实现通讯信号全覆盖

“中资企业投资的项目大多处于偏远地区,基站建设难度远远大于城市和平原地区。”上述辛姆巴科公司工作人员介绍,以默拉直流输电

项目为例,该项目是中巴经济走廊框架下的优先实施项目,包括默亚里和拉合尔两个变电站的施工。辛姆巴科公司急人之急,仅用时20天,就提前完成两个基站交付。

多元化的网络通信解决方案在共建“一带一路”国家崭露头角。为了应对部分施工条件恶劣且时间紧迫的项目,辛姆巴科公司为部分企业打造了移动式基站,解决项目现场网络与通信问题。

“我们通过成本极高的卫星传输方式,在短短10天内让中国移动4G信号覆盖瓜达尔港,让瓜达尔港不再是远方牵挂的孤岛;通过油机供电的方式,仅用一周时间,为地处沙漠、传输资源缺乏的塔尔露天煤矿完成信号覆盖……”谈及辛姆巴科公司取得的成就,上述工作人员如数家珍。

如今,辛姆巴科公司已经建成了巴基斯坦覆盖最广、质量最好、体验最佳的4G网络,服务着291家企业在巴中资企业、1.1万在巴中国公民,以及4700万巴基斯坦客户,让通讯信号100%成功覆盖中巴经济走廊项目。

助力企业数字化转型

此外,辛姆巴科公司依托中国移动的通信网络服务能力,积极推动中国方案向巴基斯坦延伸,以信息技术服务“一带一路”和中巴经济走廊项目建设。通过聚焦巴基



斯坦的教育和医疗,辛姆巴科公司打造了“新希望”企业社会责任项目,助力巴基斯坦数字化转型,实现科技共赢。目前,项目累计覆盖15个城市,约1000万人。

同时,辛姆巴科公司还为行业客户提供了先进的行业解决方案,包括基于4G网络的物联网平台、智能路由、一键对讲、轨迹跟踪等。截至目前,辛姆巴科公司直接和间接创造就业岗位10万余个,在改善社会民生、消除数字鸿沟方面做出突出贡献。

中国移动集团相关工作人员

告诉记者,中国移动持续加大“走出去”步伐,助力共建国家企业数字化转型,赋能千行百业,积极推动中国方案、中国能力海外延伸,通过提供丰富的行业解决方案,打造信息通信企业能力出海的中国方案,满足共建国家企业数字化发展需求,累计服务超3000家企业,为“一带一路”建设注入新内涵,输出具有中国特色、中国优势的数字化产品、能力、方案。

截至2023年10月18日,中国移动在新加坡等热点区域布局数据中心资源,IDC机架从无到有总数

已达万余架,资源能力显著提升;算网能力布局持续提速,持续扩容CMNET国际出口带宽,创新打造CMIN2精品互联网,主要节点全球访问性能行业领先,构建CMICN云专网,连接全球主要云服务商节点,云网融合能力持续提升。

未来,中国移动将加快推动算力网络等新型信息基础设施海外延伸,积极融入“数字丝绸之路”建设进程,持续加大“走出去”步伐,不断拓宽“国际信息航道”,充分发挥我国5G领先优势,输出“中国方案”。