

上市公司热点回

# 买5.26%股权得10%表决权 百度入股汉得信息踏上A股布局路

■本报记者 施露

受让汉得信息股权后,百度在A股的布局开始明朗。

3月1日晚间,汉得信息发布公告称,公司控股股东、实际控制人陈迪清和范建震合计拟转让约4666万股无限售流通股(合计占公司总股本5.26%),受让方为北京百度网讯科技有限公司(以下简称“百度”),根据公告,陈迪清、范建震为一致行动人。

上述股权转让完成后,汉得信息实际控制人陈迪清、范建震合计持股占总股本的15.77%。在受让股权的同时,陈迪清、范建震同时将其持有的占公司股本总额为5%的股权所对应的表决权不可撤销地委托给百度行使。

“汉得信息为创业板公司,根据规定,创业板公司不能被‘借壳’。去年以来,不少创业板上市公司通过转让少数股权外加多数表决权的方式,将公司的‘实控权’转让,这种现象也被业内人士称为‘租壳’。”一位证券律师对《证券日报》记者表示。

## 实控人去意明显

在此次转让股份之前,汉得信息原实控人陈迪清、范建震便不断在减持上市公司股权,去意明显。

2018年7月17日,汉得信息披露了《关于控股股东、实际控制人及一致行动人股份减持计划预披露的公告》。彼时,陈迪清、范建震拟2018年8月9日至2019年2月8日减持其持有的汉得信息合计不超过5000万股(占公司总股本不超过5.73%)。

2018年9月份,陈迪清、范建震分别于两次通过大宗交易方式,合计减持汉得信息2800万股,占当时公司总股本的3.21%。

上述减持完成后,陈迪清、范建震合计持有的上市公司流通股股份数为1.86亿股,占上市公司总股本的



21.38%,其中限售股约1.6亿股,占上市公司总股本的18.44%,无限售股数为2564万股,占上市公司总股本的2.94%。

另据公告显示,截至股权转让协议签署之日,陈迪清累计质押6777万股,范建震累计质押公司股份6777万股,二者累计共质押1.35亿股,占二者所持有股份总数的72.5%,质押比例较高。

公告显示,汉得信息两位控股股东陈迪清、范建震的待售股份的购买价款均为人民币2.75亿元,转让价款合计5.496亿元。转让方还承诺,将前述转让款的80%用于缓解股权质押的压力。

“多余近5%表决权转让给百度,可能是因限售股尚未解禁不方便转让的缘故,后期有可能上市公司实控人会进一步转让,所以百度提前锁定了表决权。此前亦有上市公司按照此种方法去‘租壳’,来打破创业板不让借壳的限

制。”上述律师表示。

《证券日报》记者就股权转让后事宜及表决权委托等事宜发邮件给汉得信息证券部,但截至发稿,未能收到回复。

## 百度A股布局迈开步伐

在阿里、腾讯等纷纷将旗下细分业务瞄准A股市场后,此番收购汉得信息股权,百度也迈出了实质性一步。

此前,阿里、腾讯皆在A股市场上脚步稍微缓慢,在入股汉得信息之前,在A股并未有大动作。

此次受让股权后,百度拥有的上市公司表决权将达到10.26%,其在公司内部话语权也将仅次于控股股东。

分析人士认为,如果接下来汉得信息实控人股权解禁,不排除百度会进一步扩大收购股权的比例。

而从汉得信息在二级市场的表现来看,春节前最后一个交易日至今,其股价已经上涨了18%。

汉得信息在公告中表示,此次引入百度作为战略投资者,能够有效地优化公司股份分布和治理结构,同时,借助于双方在股权层面的深度合作,公司将有望在市场开拓能力、技术支持、服务创新等方面获得强有力的支持,以迅速提升公司在企业数字化领域的竞争能力。

“公司控股股东、实际控制人通过本次协议转让引入百度作为战略投资者,能够有效优化公司股份分布和治理结构。通过双方在股权层面的深度合作,以及战略合作,公司有望在市场开拓能力、技术支持、服务创新等方面获得强有力的支持,以迅速提升公司在企业数字化领域的竞争能力。”汉得信息在公告中称。

# 金字火腿去年8月以来原材料以进口为主 今年将持续扩大新零售渠道

■本报记者 周瑶 见习记者 吴文婧

2月28日,金字火腿发布业绩快报,报告显示,2018年公司预计实现营业收入4.19亿元,同比增长12.47%,火腿及肉制品业务预计盈利4200万元。

近日,金字火腿董事长王启辉在接受《证券日报》记者采访时表示,公司目前的战略方向是聚焦肉制品,稳步发展火腿及火腿制品,快速发展香肠等传统肉制品,同时将继续扩大新零售渠道的发展,打造肉制品品牌消费品。

## 严把产品质量安全关

“自2018年8月份以来,金字火腿的原材料采购均以进口原料为主,投入加工的猪肉原料主要来自于西班牙、加拿大等国家,以确保原料的安全。”王启辉告诉记者,“公司采购原料猪肉均来自于优质合规的供应商,且每批到厂猪肉都必须按照国家规定严格查验相关检验检疫证明后实施入厂检验,确认合格后才将原料入库并允许投料用于生产”。

王启辉强调,向社会提供安全优质的产品,是食品生产企业应当和必须承担的责任,金字火腿一直把保证产品的质量作为重中之重。

据了解,金字火腿对产品制定了严格的标准,并按照ISO质量管理体系进行管理,在加工生产过程中,要求员工按规定做好产品生产记录,批次溯源等食品安全管理工作,确保对各个环节尤其是关键控制点的全面监督。产品在批准出厂前,同样需要按照国家规定做好出厂检验工作。

当记者询问公司原料进口猪肉的价格情况时,王启辉坦言:“从目前的报价上来看,部分进口猪肉价格略有上升,但由于国外猪肉原料供应充足,选择余地较大,对于加工企业影响有限。并且公司有自己的大型冷冻库,会在价格合适的时候增加储备,从而合理控制公司的原料成本。”

## 聚焦发展肉制品抢抓新零售

根据中商产业研究院发布的公开

资料,我国是世界上生产肉类和消费肉类第一大国,数据显示,2017年全国肉类产量突破1600万吨。随着冷链物流体系不断完善,传统肉制品加工方式与现代生产相结合,行业规模将有望进一步提升。

王启辉向记者介绍,目前我国的肉制品消费以鲜肉消费为主,肉制品的消费量只占17%,而从全世界来看,肉制品占肉类的消费比例约在45%以上,发达国家的肉制品消费比例更是高达70%以上。

“我国的肉制品行业还有很大的发展空间,市场规模会越来越大。”王启辉提到,“在全国,香肠的市场规模在几十亿元,产业集中度很低,规模化品牌很少。凭借金字火腿现有的品牌、技术、渠道、资金,这对于我们而言将是一个机会。”

记者了解到,2018年金字火腿引进了德国等进口设备,投资建设了万吨香肠现代化智能生产线,推出了西班牙猪肉香肠、伊比利亚黑猪肉香肠、藏香猪肉香肠等新产品。

在王启辉看来,随着线上线下融合,生鲜电商、社交电商、会员分销等零售渠道不断发展,产品应用场景不断丰富、更加贴近消费者,金字火腿必须抓住新零售为肉制品行业的发展带来的机会,积极进行新零售模式的探索。

据悉,2018年来金字火腿已与盒马鲜生、京东7Fresh、小米有品、环球捕手等热门电商平台达成合作。2018年11月份,公司与闺蜜MALL平台实现合作后仅用了2个月时间,金字火腿西班牙猪肉香肠在该平台上的销售额就已超过千万元。同时,公司尝试会员分销模式,推出了子品牌金字优品,发展分销体系,并与各大微商团队进行了合作。

王启辉表示,目前金字火腿在电商平台累计合作共60多家,2019年目标新增60家,新零售渠道合作方共3家,2019年目标新增大型新零售平台10家。公司将持续扩大新零售渠道的发展,促进线上线下融合,依靠数据和发挥产品研发优势,开发受消费者青睐的新产品,开拓适销平台。

# “火线”补发三封承诺函 梅安森否认借壳上市

■本报记者 王鹤 见习记者 许鑫雄

为求重组顺利,梅安森近日紧急连补三封承诺函以此否认借壳上市,证明其公司不存在实控人变更可能。

此前,梅安森收购伟岸测器的重组预案,因存在变相借壳上市的可能性遭到了深交所问询,并引起了广泛关注。

2月28日晚间,梅安森公告了回复函,《证券日报》记者从中发现,在该回复函中,伟岸测器的持股股东即本次交易对手方补充了《关于不存在一致行动的承诺函》,同时杨劲松、唐田、诚瑞通鑫为此专门分别出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》,梅安森实控人马焰也补充了《关于维持上市公司控制权稳定的承诺函》。

《证券日报》记者发现,在此前1月30日发布的预案中,并没有这三封承诺函的影子,而在最新的预案中进行补充。相关人士对此表示,“(上市公司)大部分情况都是这样,被问询后才事后补充,在出具了承诺函后,基本没有了借

壳的可能。”

具体来看,根据此前预案,梅安森拟向杨劲松、唐田、诚瑞通鑫等除梅安森中太以外的所有伟岸测器股东发行股份及支付现金,购买其合计持有伟岸测器87.9016%的股权,并向不超过5名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金。

也就是说,如果此次交易完成,梅安森目前实控人马焰持股比例将由29.89%降至19.78%,而交易对方杨劲松、唐田持股比例均为8.92%,并列梅安森第二大股东。杨劲松、唐田、诚瑞通鑫为此专门分别出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》,于2018年1月份解除。如果此次交易完成后两人再次签署一致行动协议,并参与配套募资的认购,只要二人认购的配套资金对应股份比例超过1.94%,或在交易完成后继续增持梅安森合计1.94%的股份,即可超过马焰成为第一大股东,梅安森的控制权就会变更,形成实质上的变相借壳上市。

因此,问询函中,深交所着重要求

梅安森补充披露交易完成后,各交易对手方之间是否存在一致行动或委托表决的安排,是否构成一致行动人。杨劲松、唐田签署及解除一致行动协议的背景及原因,以及交易对手方是否将参与本次交易募集配套资金的认购,是否有增持公司股票的计划。

在回复函中,梅安森表示,为进一步明确本次交易完成后交易对手方在上市公司层面的非一致行动关系,伟岸测器的所有持股股东即交易对手方,分别出具了《关于不存在一致行动的承诺函》。同时杨劲松、唐田、诚瑞通鑫在《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》中承诺,不会以任何直接或间接的方式参与本次募集配套资金的认购,在本次交易完成后60个月内,也不会以任何方式直接或间接增持上市公司股份。

梅安森实控人马焰也在《关于维持上市公司控制权稳定的承诺函》中承诺,在本次交易完成后60个月内,不会主动放弃上市公司控制权,也不会以任何

方式直接或间接协助或促使任何第三方谋求上市公司控制权。

根据梅安森发布的2018年业绩快报显示,去年梅安森实现营业总收入2.31亿元,同比下降19.75%;实现利润总额1505.88万元,同比下降61.38%;归属于上市公司股东的净利润1058.05万元,同比下降74.82%。

市场人士认为,对于经营业绩还在不断下滑中的梅安森,此次重组成功的需求十分迫切。

对此,香颂资本执行董事沈萌解释,“也许是因为交易对手双方自己认为自己不具有关联一致行动的可能性,就认为别人也会这么认为,不过也可能是原本想以模糊手法蒙混过关。不过,是不是构成借壳,仍然还要看实际运作中是否发生实际控制权转移。”

《证券日报》记者就“为何梅安森之前没有想到可能存在的这种情况,从而事先出具承诺函避免交易所问询的发生?”等问题向梅安森发送了采访函,但截至发稿,梅安森暂未回复。

财经“数”读

# 金运激光去年扭亏 深耕智能设备制造打造新兴增长点

■本报见习记者 李万晨

2月28日,金运激光公布年报称,2018年,公司实现营业收入2.1亿元,较上年同期增加15.05%;实现归属于母公司所有者的净利润714.20万元;经营活动产生的现金流量净额2970.30万元,较上年同期增加7606.62%。

公司董事会秘书李丹接受《证券日报》记者采访时表示:“公司在2018年困难的经济形势下公司经营情况平稳且实现扭亏,是由于发挥了设备制造方面的技术沉淀优势和对新数字技术应用探索的经验积累,并将激光板块业务在保持业务规模的情况下进行了产品的结构调整和技术创新升级,同时进行了商业智能设备的迭代开发和项目应用。虽然公司这几年沿着数字化技术应用做了很多项目开发,但经过探索后,公司的定位越来越清晰即围绕数字化技术做产品的行业应用。”

## 高端数字激光装备制造业务板块深耕

“不考虑减值等会计因素,公司主营业务收入在2017年和2018年保持了稳定且有所增长,一方面,工业智能激光业务的产品结构向高附加值转变,产品功能向智能化转变,服务向售前、中、后全过程转变;另一方面,商业智能无人零售终端也在加快推进,目前的转变待条件成熟就是未来的发展空间。”李丹对《证券日报》记者介绍。

《证券日报》记者注意到,公司财务数据里占营收比重较大的板块为激光装备制造业务,实现主营收入1.79亿元,占总营收的84.21%。

激光装备制造业务板块中,公司主推“高端数字激光金属管材切割设备”和“高端数字激光柔性材料激光裁床”两款明星产品。“公司在激光应用的细分行业实现领先水平,就要不断地为满足市场需求、客户要求去创新,加强开发柔性产品满足定制化的市场。由于金运激光是个具有创新基因的企业,产品升级快且一直紧贴市场。”李丹说。

在金属材料激光应用方面,金运激光以“光纤激光切割机”为突破口,聚焦1500瓦和2500瓦光纤激光切割机的应用市场。在健身器材、钢制家具等行业均取得了大批量销售

# 90家大型煤企实现利润1563亿元 仍有22家煤企负债超千亿元

■本报记者 李春莲

《证券日报》记者了解到,3月1日,中国煤炭工业协会召开新闻发布会发布2018年煤炭行业发展年度报告(以下简称报告)。

报告称,回顾2018年煤炭行业改革发展,煤炭供给侧结构性改革深入推进,煤炭开发布局进一步优化、产业结构调整转型升级步伐加快,煤炭市场化改革稳步推进。

根据中国煤炭协会副会长姜智敏介绍,2018年,中国煤炭市场供需实现基本平衡,煤炭价格在合理区间波动,行业效益持续好转。2018年动力煤中长期合同价格稳定在绿色区间,全年均价558.5元/吨,现货价格总体水平保持平衡。

受益于煤价维持高位,煤炭行业效益持续好转。

报告显示,2018年全国规模以上煤炭企业主营收入为2.27万亿元,同比增长5.5%;实现利润2888.2亿元,同比增长5.2%。协会统计的90家大型企业的利润总额(含非煤)为1563亿元,同比增长26.7%。

《证券日报》记者此前根据数据统计,截至2月26日,有超过八成的上市煤企2018年实现业绩预喜。

此外,协会统计的90家大型企业应收账款(含非煤)1754.48亿元,同比下降22.7%;规模以上煤炭企业资产负债率65.7%,同比下降2个百分点。2003年到2017年15年间,规模以上煤炭企业累计投资4.46万亿,收益仅2.67万亿元。

中煤协副秘书长张宏在会上表示,尽管2018年规模以上煤炭企业资产负债率同比下降2个百分点,但依然高达65.7%。其中,煤炭企

突破;而在柔性材料激光应用方面,金运激光以明星产品“工业柔性材料激光裁床”为产品重点,激光裁床产品广泛应用于工业面料、户外用品、汽车飞机等工业领域,实现了国际国内集团客户的批量销售。

“新产品面世以后得到市场欢迎。这种高附加值设备有利于节约成本提高效率,推向市场即被接受实现销售,营收将逐步增长。公司客户较为优良,特别是国外客户的往来结算比较好,此外,公司也加大了回款管理,控制财务风险。”李丹介绍。

## 布局智能零售终端 打造新兴增长点

“商业智能应用就体现在布局无人零售终端业务,商业智能设备可为多个行业客户提供综合解决方案。目前首个应用是为IP衍生品线下销售提供新的商业模式,智能硬件是推广IP及IP衍生品的载体和线下渠道,将三维数字技术应用到IP及IP衍生品的推广和销售领域。”李丹说。

具体而言,从硬件产品方面,金运激光进行了4次大的迭代升级,开发出适合多种商业场景的IP无人零售主题机(具有美陈和互动效果)、IP盲盒机、IP礼盒机等。在设备应用特点上,金运激光率先在行业内应用区块链技术开发出具有分布式记账功能的共享智能零售终端和共享记账个人终端,并已形成标准化、模块化,为今后各类智能终端应用区块链技术实现分布式记账共建共享提供技术支持。在无人零售终端上,金运激光还采用了物联网IOT通讯平台,预留5G接口提高设备的数据传输可靠性,节省了传输资源,更便于维护、支付及出货流程的统一配置,以此提高设备容错率和稳定性。

在软件开发上,金运激光开发了设备监控预警平台——“上帝之眼”系统,以及策略平台系统,能监控设备的运行及订单状态,合理安排补货人的行动轨迹,对收集到的用户大数据进行分析,集合策略平台进行精准促销。

“商业智能是金运激光打造的新利润增长点,未来会坚定地开拓。目前,公司的定位清晰,其实现方式会在基于内生发展的前提下,以达到业务协同和市场带动为目标围绕上下游或周边做资源整合,利用外延使公司规模和价值得以逐步扩张。”李丹解释。

业负债1000亿元以上的企业14家,负债2000亿元的企业8家。煤炭企业的财务成本较高,是导致高负债率的因素之一。

值得一提的是,全国煤矿数量大幅减少,大型现代化煤矿成为煤炭生产主体。2018年底,全国煤矿数量减少至5800处左右,平均产能提高到92万吨/年左右。前8家大型企业原煤产量14.9亿吨,占全国的40.5%,同比提升0.2%。

企业兼并重组有序推进,贵州省重组成立盘江煤电集团,打造以煤电为龙头骨干的全产业链集团,提升有效供给,强化电煤保障,推动转型升级。华润电力公司煤炭转让国际公司。辽宁省战略重组省内9家能源国企,组建辽宁省能源集团,着力推动煤炭、电力、煤电电热循环经济、新能源、现代金融和高端制造集聚协同发展。

对于2019年煤炭行业的发展形势,报告称,2019年,我国煤炭消费预计将保持基本平稳,增量不大;国内煤炭产能释放加快,主要煤炭铁路运输通道能力增加,煤炭供应能力将进一步增加,全国煤炭市场供需也将逐步向宽松方向转变。

欢迎关注  
公司零距离

