

鄂尔多斯拟定增募资29亿 发行债券募资15亿

证券时报记者 岳薇

鄂尔多斯 600295)7月13日晚间发布非公开发行股票预案和债券发行预案,分别拟募资不超过29亿元和15亿元,公司股票于7月14日开市起复牌。

非公开发行股票预案显示,鄂尔多斯拟以不低于6.95元股的价格向不超过10名特定投资者发行股票不超过4.17亿股,募集资金总额不超过29亿元,用于营销渠道拓展及品牌升级建设项目(6亿元);研发生产体系升级建设项目(9亿元)以及信息化系统升级建设项目(4亿元)。

据了解,这是鄂尔多斯自1995年上市以来,第三次对外募集资金。公司仅在1997年和2001年分别增发一次B股和A股,募集资金总额分别为5159万美元和13.44亿元,公司的业务发展和资本开支所需资金主要依靠自身的盈利积累和债务融资来满足,导致公司近三年的资产负债率平均水平超过68%。

鄂尔多斯此次拟通过“营销渠道拓展及品牌升级建设项目”,依据公司品牌战略在一二线城市核心商圈新建直营店并在海外增设店铺,加大电子商务的投入,加强品牌建设,提升各品牌知名度和影响力。

而“研发生产体系升级建设项目”则着重于引进先进的研发生产设备,增强设计研发实力和柔性生产能力,补强生产流程的相对薄弱环节,为多品牌的同步运营提供重要的技术支持和产品供应保障。另一募投项目“信息化系统升级建设项目”则通过引进先进的信息技术,提升公司整个业务流程的控制力和管理水平。

此外,鄂尔多斯拟发行债券票面总额不超过15亿元(含15亿元),本次发行债券后累计公司债券余额不超过本次发行债券前公司最近一期末净资产的40%。公司表示,本次债券募集资金扣除发行费用后拟用于满足公司生产经营需要,调整债务结构,补充流动资金和/或项目投资等合法合规用途。

美年健康2719万美元 收购美兆体检

证券时报记者 张蓓文

美年健康(002044)7月13日晚间发布公告称,公司下属境外全资子公司美健有限公司拟以2719.14万美元收购境外实体新健康控股有限公司100%股权,从而间接控制北京美兆健康体检中心有限公司及上海美兆门诊部有限公司。

资料显示,美兆健康体检集团是一家拥有专利自动化、国际级专业的体检机构。1988年,第一家诊所成立于台湾,发展至今,与美国BU-PA、日本PL并列世界三大高端体检机构。美兆也是较早进入中国的国际体检品牌。北京美兆健康体检中心2003年开业,是美兆集团在大陆地区的第一家旗舰店,更是目前国内屈指可数的大型现代化、自动化健康体检机构。

星期六投资3.7亿控股两时尚媒体

公司计划打造FIP生态圈,利用时尚网红等实现流量汇集,并对消费进行引流变现

证券时报记者 李映泉

星期六(002291)日前披露,将投资3.7亿元控股时尚锋迅和北京时欣两大时尚媒体平台。

公司董秘何建锋介绍,这一收购与公司计划推行的“FIP”(时尚IP)战略密切相关,公司将通过收购,逐步打造时尚IP生态圈,利用时下最热门的时尚网红等FIP,实现流量汇集,并对消费进行引流变现。

看重用户、内容及运营能力

星期六披露的交易方案显示,公司拟以发行股份和支付现金相结合的方式分别作价2.94亿元和7700万元收购时尚锋迅80%股权以及北京时欣70%股权。与此同时,公司拟以不低于11.47元股的价格向不超过10名特定投资者非公开发行股票募集配套资金不超过1.95亿元,用于支付现金对价以及中介机构费用和其他相关费用。

据介绍,时尚锋迅主要经营Onlylady女人志平台,Onlylady成立于2002年,是国内较早一批进入时尚媒体传播领域的互联网网站,主要产品和服务为时尚生活方式和资讯的创造与传播业务。北京时欣主要运营Kimiss闺蜜网平台,闺蜜网创建于2007年,目前拥有国内最具影响力的美妆产品库和美妆互动社区。

在何建锋看来,收购时尚锋迅



资料图

和北京时欣与公司的转型战略密不可分。我们看重的一方面是两大媒体社区背后的海量用户以及通过众多时尚达人所能覆盖的庞大粉丝群,另一方面则是收购标的所具备的时尚内容制作能力以及时尚达人的孵化运营能力。”何建锋说。

Onlylady用户覆盖人数超过2230万,其中大量是高学历、高收入、高消费的女性用户。艾瑞报告统计,其50%用户平均月收入5千以上,69%的平均家庭收入达到1万元以上。这群用户是奢侈品消费人群,同时也是重度的网购用户。超过四成的用户每月网购消费超过

2000元,这群用户对于UGC内容及专家达人的推荐更加信任。

据介绍,闺蜜网拥有国内最大的美妆产品数据库和200多万的美妆注册用户。闺蜜网用户每天至少访问一次,占61%,广告对闺蜜网的用户有深度影响。

从内容资源来看,Onlylady拥有优秀的编辑团队的原创能力,核心成员来自新浪、凤凰、腾讯等网站,以及时尚集团、康迪纳仕集团等知名时尚媒体。另外,Onlylady目前合作的时尚领域专家老师及知名达人超过百人。而闺蜜网以“美妆消费首选决策入口”作为定位,每日产生近

长城动漫将彻底剥离焦化业务 转型动漫文化企业

证券时报记者 岳薇

正在推进重大资产重组全力朝动漫文化领域转型的长城动漫000835)7月13日晚间公布了转型的第二步,公司拟通过公开挂牌方式出售所持圣达焦化99.8%股权。交易完成后,长城动漫将完全退出焦化行业,彻底转型为动漫文化企业。

据资产出售预案,圣达焦化99.8%股权对应的价值为1.64亿元,最终交易价格及交易对方以在深交所公开挂牌结果为准。长城动

漫表示,为提高处置效率,在首次拍卖转让未能征集到符合条件的意向受让方时,公司可在不低于前述评估值70%的范围内逐次降价进行拍卖处置。

圣达焦化主要从事原煤采选、焦炭及其系列产品、石灰生产线对外租赁等经营业务。近年来,在国家产业结构调整的背景下,焦化行业产能严重过剩,受制于下游行业需求不足,圣达焦化业绩持续严重亏损。圣达焦化2015年度和2016年1~5月分别亏损3983.05万元和1.16亿元,对长城动漫业绩造成了

较大的不利影响。目前,圣达焦化旗下60万吨焦炭生产线及其附属生产系统已经停止生产。

本次出售圣达焦化股权后,长城动漫可将持续严重亏损的焦化资产彻底剥离。其实,自2014年长城集团入主长城动漫以来,公司已通过现金收购的形式并购了7家动漫产业公司,逐步从焦化企业转型为文化企业,初步形成了涵盖动漫设计、制作、动漫游戏、创意旅游和玩具销售等动漫业务。2016年6月30日,长城动漫发布了拟收购灵境科技和迷你世界100%股权的重大资

产重组预案,拟进一步丰富完善动漫文化产业链。

据长城动漫7月13日晚间发布的上述收购草案修订稿,灵境科技和迷你世界100%股权的交易价格分别为5.08亿元和2亿元,两公司的评估增值率分别为410.85%、23569.6%。

资料显示,灵境科技是一家从事多媒体展示与数字体验的高新科技企业,以基于虚拟现实技术的多媒体展示及数字体验产品和综合解决方案为核心,重点服务于博物馆、科技馆、规划馆、文化主题公园、旅

游景点等应用领域。而迷你世界是按照真实社会建造的微缩版城市,专为青少年提供职业体验的素质教育基地。长城动漫表示,并购完成后,通过在迷你世界建造以公司动漫原创形象为主题的动漫主题乐园可有效延伸公司动漫原创形象受众群体,强化动漫原创形象黏性。

本次交易中,灵境科技2016年~2018年承诺实现净利润不低于3500万元、4375万元和5468.75万元;迷你世界2016年~2018年承诺实现净利润不低于1700万元、2210万元和2873万元。

山东路桥:做强做优路桥主业 积极开拓养护新蓝海

近日,山东路桥000498)迎来了三

波机构调研,其中不乏中万宏源、海通证券、东吴证券等知名券商研究员,以及王亚伟旗下千合资本、清水源、天弘基金、博时基金、前海人寿等20多家机构。此次,机构主要围绕公司非公开发行相关事宜,以及目前公司经营情况、未来的发展规划等展开提问。

山东路桥成立于1948年,于2012年通过壳壳*ST丹化登陆A股市场,历经60多年的风雨,公司建设足迹遍布全国二十几个省市自治区,同时承建了尼泊尔、巴基斯坦、东帝汶、阿尔及利亚、安哥拉、越南等海外建设项目。

近年来,公司紧紧抓住“一带一路”战略机遇期,努力向产业链两端延伸,积极打造路桥工程施工、路桥养护施工、建筑施工、市政施工、设备制造、铁路施工等板块。做强做优路桥主业,全面开发铁路、市政、建筑、养护、隧道等市场,在巩固现存市场的基础上,不断拓展国内乃至海外市场。山东高速公路建设的提速及养护施工的广阔空间,将为山东路桥打开一片新的蓝海。

值得投资者关注的是,公司未来有望通过收购兼并实现转型升级,主要考虑,第一,借助资质互补企业进入新的市场,如港口、航运、铁路等企业;第二,向西北和西南挺进,形成辐射中亚及东南亚的海外布局;第三,通过上下游的股权投资,打通全产业链;第四,收购具备自

身核心竞争力的高技术企业。

定增提高分红比 组建海外拓展平台

此次山东路桥定增事宜途径波折,针对中小股东质疑,公司于7月2日调整了非公开发行股票预案。一方面,调整方案提高了现金分红比例,公司最近三年以现金方式累计分配的利润在最近三年实现的年均可分配利润占比由前预案的不少于30%调整为此次方案的35%。对此,山东路桥董秘管士广在交流会上表示,“公司还存在未弥补亏损,不符合分红条件,此前不分红实属无奈。2017年底之前公司将具备实现分红条件”。

另一方面,此次增发价格不低于定价基准日前20个交易日价格5.49元/股,而不是通常采用的5.27元股九折均价,大股东充分让利投资者,保护投资者利益。

另外,关于大股东此前承诺的注入外经公司事宜,山东路桥将与外经公司共同组建海外合资公司,并由山东路桥持有66.67%股权控股,此前,山东高速公路集团董事长孙亮就表示,作为国有独资企业的山东高速集团,“十三五”期间,希望把集团海外业务比重由原来的8%,提升到35%以上,将国际板块打造为集团业务板块的半壁江山,加快向世界

500强迈进。山东路桥以海外公司为海外拓展平台,符合集团的整体发展战略,也为本身业务的发展打开海外市场,未来值得期待。

具备完成订单能力 入股施工一体化受追捧

按照山东路桥在新签订单中的实际所占金额保守计算,2016年公司新签订单约170亿元,为2015年收入的2倍之多,创下历史峰值,且接单频率和额度均大超过往年历史,2016年和2017年带来稳定业绩增量。新签大单包括泰东高速第一、第三标段,淮日高速第三标段、济青北线第二、第六标段,山东高速养护维修工程,六盘水建养一体化等。

今年新签订单创下历史峰值,得益于山东路桥在主业深耕细作,及控股股东山东高速集团的鼎力支持,也受益全国及山东高速公路建设步伐加快。”山东路桥副董事长兼总经理周新波表示,到2020年,全国高速公路将新增通车里程4.6万公里,高速公路通车里程将达16.9万公里,增长率为37%。山东省高速公路通车里程将在目前5348公里基础上,增加到7600公里,基本实现县县通高速,山东高速集团在山东高速公路建设中的地位首屈一指,自然成为山东高速公路建设提速的最大受益

者。”

我们是具备按质按量完成好订单的能力的,“面对投资者的质疑,山东路桥副董事长兼总经理周新波坚定表示,山东路桥的品牌、资质、技术、管理及人员优势自然不用多说,在人才储备方面,公司目前在职工工超过6500人,仅2016年新近毕业生达到240人,多为名校毕业,公司注重新进人才的培养,毕业生经过几年的历练和培养已经逐渐成长为项目骨干。另外,高速公路建设是具有规模效应的,一套人马可以完成更多里程。”

提及项目建设模式、收益及融资能力问题,山东路桥副董事长兼总经理周新波继续说,目前,山东路桥主要采用的项目建设模式为PPP模式和入股施工一体化模式。目前公司PPP项目布局主要在福建、贵州、云南,特别是四川,东山政府跟我们合作的意愿较强,目前已经有3个项目了。常规的人股施工一体化模式,公司自有资金参与比例保持在25%~30%”,相比PPP模式10%的自有资金投入,无形中提高了企业的进入门槛。

山东路桥总会计师王爱国表示,采用入股施工一体化模式,公司收益来源于投资回报及施工利润两部分,一方面,公司通过股权投资方式投资入股项目公司,获得投资回报,回报率以市场同期贷款利率,三年还本金,另一方面,公司签订工程施工合同,赚取施工利润。此次定增募投的两个项目泰东路及青龙路均采用

入股施工一体化模式,两项目收益可观,利润率在20%以上。未来山东路桥的融资将通过传统的发公司债券、中期票据、股权投资以及表外融资来完成,目前公司银行授信在百亿以上,2016年4月份已经注册完成了10亿元公司债,融资能力完全不用担心。”

畅享再生养护市场蓝海

除了路桥工程施工业务,路桥养护施工业务是公司的一个重要看点,2015年公司路桥养护施工业务实现收入12.91亿元,同比增长12.52%,此块业务占全年总收入的17.40%。

从养护业务的市场空间来看,目前中国的公路拥有量已经成为全球第一,随着国内以高速公路为骨架的干线公路网络基本形成,主要干道逐步进入养护期,现有的大规模公路里程开始释放养护需求。公路养护市场高速增长,以公路升级改造和日常保养维护为主的路桥养护施工市场空间扩大。当前,交通运输部积极推广废旧路面材料的循环利用技术,“绿色再生养护”已经成为公路养护的重要发展方向。华创证券研究表明,根据交通运输部《国家公路网规划2013年-2030年》,我国97%的国道、省道及县乡道将进行升级改造,公路养护设备+服务市场规模2000亿。

山东路桥主要通过二级子公司路桥养

护公司等开展路桥养护施工业务,路桥养护公司成立于2007年6月,具备资质、技术和设备优势,能自主研发和生产适用于国内路面养护的热再生和冷再生专用设备,具有一定的先发优势。

近年来,公司致力于拓展省内外养护业务,巩固山东市场,扩大内蒙古、云南、福建、四川等区域养护市场,目前主要承担山东省内京台高速、京沪高速、青银高速、潍莱高速、枣临高速、烟台高速等以及四川、云南、湖北、湖南、河南等多条高速公路的养护维修。高速公路综合养护里程已达2600公里,年施工能力达20亿。

细心的投资者会发现,此次定增募资的参与方包括“齐鲁投资”,该公司为齐鲁发展集团旗下子公司,背靠齐鲁交通发展集团有限公司,该集团公司运营管理山东高速公路3247公里,占山东省高速公路通车里程的65%,在山东高速公路发展上起到举足轻重的作用,但齐鲁交通发展集团并不具有高速公路的养护能力,此次齐鲁投资与山东路桥的合作,也为后续山东省内的高速公路养护业务打开一片蓝海。

此外,省外市场也不容忽视,目前省外有几个项目正在谈,后续将于省外公司进行股权合作,进一步打开高速公路养护业务的广阔市场。”山东路桥副董事长兼总经理周新波说到。

(苏夏)(CIS)