

宁波“割草机” 海外“捡漏” 并购后体量或翻倍

A股“割草机”第一股又有大动作。

9月2日晚，大叶股份公告称，公司拟通过其全资子公司大叶润博，从AL-KO GmbH处以现金方式收购AL-KO Geräte GmbH（以下简称标的公司）100%股权。

根据协议，本次交易的股权价格为2000万欧元，折合人民币1.58亿元（按照2024年8月30日人民币汇率中间价1欧元比7.8807元人民币计算）。本次交易预计构成重大资产重组。

值得一提的是，本次交易采用“锁箱机制”进行定价（以2023年12月31日作为锁箱日或生效日，若未出现价值漏损，则公司股权收购价保持不变）。

财务数据显示，2023年，标的公司实现营业收入2.29亿欧元（折合人民币18.02亿元），净利润亏损459.42万欧元（折合人民币-3621万元）。

但今年上半年，标的公司快速“回血”，实现营业收入15029.96万欧元（折合人民币11.84亿元），净利润1005.96万欧元（折合人民币7926.96万元）。

1 捡了个“大漏”？

大叶股份是国内园林机械行业领先企业、割草机龙头企业，主要产品包括割草机、打草机、割灌机、扫雪机、梳草机等园林机械设备。而标的公司主要业务与之处于同行业，产品广泛应用于园林绿化的修剪、树叶清理、户外活动等领域。

本次交易完成后，大叶股份主营业务未发生实质性改变。不过，本次交易涉及标的资产最近一年营业收入占上市公司营业收入的比例达50%以上，且超过5000万元，预计构成重大资产重组。

公告显示，截至去年12月末，标的公司资产总额、资产净额、营收分别为12.54亿元、2.32亿元、18.02亿元，分别占大叶股份40.48%、28.29%、194.10%。对比可知，标的公司去年营收是大叶股份的近2倍。

在东方财富股吧，有投资者发

出“一点多亿收购一个半甚至两个大叶”的感言。

事实上，公告已给出了“答案”——2023年，标的公司实现营业收入2.29亿欧元（折合人民币18.02亿元），净利润-459.42万欧元（折合人民币-3621万元）；今年上半年，标的公司强势“回血”，实现营业收入15029.96万欧元，净利润1005.96万欧元。按照《股权出售及转让协议》签署日汇率计算，分别折合人民币11.84亿元、7926.96万元。

本次交易采用“锁箱机制”进行定价，以2023年12月31日作为锁箱日或生效日，若未出现价值漏损，则公司股权收购价保持不变。根据并购定价“锁箱机制”，大叶股份此举可谓捡了个“大漏”。

9月3日，集合竞价阶段，大叶股份股价应声涨停，收盘报收15.99元/股，大涨10.89%。

2 锚定欧洲市场

公告显示，标的公司在欧洲园林机械市场拥有本地化的生产制造基地及技术中心，能够快速响应客户需求。同时，在德国、奥地利、波兰等18个国家形成了独立销售主体，在欧洲、大洋洲等地占有稳定市场份额。

由此可见，全球化布局、本地化服务、市场客群是大叶股份本次收购的“关键”原因。

本次收购完成后，大叶股份在欧洲园林机械市场将拥有本地生产制造基地及技术中心，能够快速响应客户需求，加速海外市场开拓；可利用标的公司的品牌及销售渠道，提高产品市场渗透率，增强自有品牌影响力，助力大叶股份市场开拓、提升全球市场的竞争力。

海外是大叶股份的“主战场”。目前，大叶股份设立了大叶欧洲、大叶北美等境外子公司，不断完善国际营销网络，通过“MO-VOX”“GREEN MACHINE”等自主品牌，以及租用“Murray”“Snapper”等国际知名品牌进行品牌销售；在美国建有海外仓，在泰国已建生产基地，墨西哥工厂按计划有序建设中。

财报显示，上半年，大叶股份实现营业收入10.98亿元，同比增长

48.93%；归母净利润5295.13万元，同比增长317.46%；外销收入占营收的比重达98.59%。而内销客户主要是国际园林机械品牌生产商在境内设立的企业，采购大叶股份的产品主要销往境外市场。

大叶股份称，北美客户2023年去库存顺利，公司新产品深受北美终端消费者青睐，从而促使客户需求增加，公司营业收入有较大幅度提升。

目前，北美市场的不俗表现，更加凸显大叶股份锚定欧洲市场的决心。通过本次交易，大叶股份将快速完善欧洲市场本地化服务布局。

公开资料显示，标的公司与Stihl、Iseki、Bunnings、Bauhaus、OBI等知名跨国集团或商超建立了长期稳固的合作关系。而大叶股份欧洲区域的深度合作客户有富世华、翠丰集团、安达屋等。

在今年投资者关系活动中，大叶股份称，公司战略仍是以深度绑定大品牌、大客户、大商超为主，将持续拓宽产品线，提供更优产品方案，帮助客户做产品线升级迭代。

大叶股份表示，除研发共享、采购与生产、销售互补外，本次交易还将加强自有品牌、产品矩阵等方面的竞争力。 记者 张恒

全国首单 宁波推出 专利有效实施保险

9月4日，鄞州区市场监督管理局（知识产权局）联合人保财险宁波分公司，签约全国首单专利有效实施保险，为浙江亨德清洗科技有限公司、宁波亨尔盾科技发展有限公司双方提供风险保障。该险种是在宁波市市场监督管理局（知识产权局）指导下，由宁波市知识产权保险运营服务中心牵头创新的一款针对“专利有效实施”的保险产品。

该保险将专利许可信用保险、专利被侵权保险、增值服务三者有机结合，与传统专利保险产品相比，具有专业性强、风险覆盖面广等优势，将有效保护专利权益，降低专利实施过程中的各种风险。保单涵盖专利许可费用保障、专利风险保障两部分。其中，专利风险保障保险费每年每件800元至1600元不等，累计赔偿限额最高可达20万元。

以本次参与保险的双方来说，专利许可方浙江亨德清洗科技有限公司是全国商用洗碗机领域的头部企业，在专利自行实施的情况下，通过授权许可，实现了专利价值的最大化，扩大企业收益，保证知识产权交易的有效性与安全性。而此次专利的被许可方宁波亨尔盾科技发展有限公司是一家新成立不久的小微企业，技术较薄弱，通过此次专利转化，能够帮助企业解决技术难题，提升行业竞争力。

“有了这一份保险，让我们专利许可方吃了一颗‘定心丸’，能更加放心地实现专利价值最大化，增加企业收益。”浙江亨德清洗科技有限公司董事长陈勇说。

据专业人士介绍，通俗地讲，专利许可方如果转让专利后，被许可方因为各种原因无法及时支付款项，由此产生的直接经济损失以及调查费用、法律费用、附加物证费用等其他费用都在保障范围之内。而被许可方一旦发现专利存在有效性、实用性、稳定性等问题，也可以获得保障，确保被许可专利的价值。此项保险有效缓解了因授权方或被授权方信用问题带来的不稳定性，增强了专利许可交易的安全性。

除了上述两项主要保险责任外，专利有效实施保险服务涉及的增值服务由第三方专利代理机构宁波辰晖专利代理事务所提供，可为被保险人提供全面的风险管理方案，包括但不限于专利转化服务、国内外侵权规避服务、商业秘密保护的指导服务等。

宁波辰晖专利代理事务所负责人俞雄飞表示，专利实施许可合同不同于一般的民商合同，有其专业上的特殊性，专业代理人协助许可方和被许可方签订《专利实施许可合同》，明确了双方权责，并按法定程序进行备案登记。这种事先提供的增值服务，可以保障每件专利的有效实施，降低实施过程中的风险，突出了“保险+服务”的特色。

据了解，鄞州是全国首批“国家知识产权强县建设示范县”。今年前7个月，鄞州区新增商标有效注册量3536件、专利授权5787件。其中，发明专利1330件，同比增加58.15%；有效发明专利拥有量10444件，同比增加18.75%。总量居全市第一。

记者 毛雷君 通讯员 周瑾