

民间资本热捧创业 浙企畅游IPO链条

证券时报记者 向南

走访浙江上市公司，有两点给记者留下深刻印象：一个是浙江企业对资金的渴求，另一个是不少公司都设立专门投资机构，进行行业并购、风险投资或者参与市场增发等。前者是自己投资，后者则是投资他人。浙企投资意识之强，在全国当属前列。

浙江企业一旦有钱在手，基本都会迅速利用，除了募项目，超募资金也能在很短时间找到用途。例如，宋城股份在融资之后，在全国布局复制“宋城千古情”取得成功；南都电源则将产业扩展到汽车动力电池等领域。不仅如此，不少公司首次公开发行（IPO）募资用完后，又会迅速启动新的融资计划。记者在浙江台州采访时发现，最近两年不少公司都有融资行动，形式有增发、配股、公司债等等。除了用于产能扩张，还涉及一些新项目。

在投资业务上，浙江企业同样开展较早，不少公司都有股权投资。由于从事实业，在选择投资机会时，浙企自身对行业的了解就成为一种优势。借助这种优势，浙江企业还不断尝试创新投资。以浙江龙盛为例，其投资的澳化股份已经上市，还有多家公司在准备之中。去年，浙江龙盛曾以收购股权并回售的方式将资金借给一家房企，近期公司公告获得股权处置收益1.19亿元。

这种投资风气在浙江早已深入人心。不仅是企业，在当地，人们也很习惯于依靠投资获得收入，而不仅仅是死守着薪水工资。在走访时，记者曾遇到一家上市公司高管，从该公司的财务报表上看，他的收入只有十多万元，然而，这位高管却丝毫不曾因此抱怨。问他何故，这位高管回答说，他在集团下属公司入股，有分红，这才是他的主要收入来源。

浙江龙盛的海外之路：将并购进行到底

证券时报记者 向南

常盛还记得2001年刚到浙江龙盛兼职时的情形。那时，公司还是典型的本土企业，员工都说上虞话。我是杭州的，还能听懂一半，如果是北方来的，那就一句也听不懂了。”

常盛是浙江龙盛的董事兼董秘。如今，在浙江龙盛的办公室通行的不仅有普通话，还有外语，而公司不但走向全国，还走向了世界。

开疆拓土两大利器：股权投资和并购

借助股权投资和并购，浙江龙盛给自己开辟出了一片广阔的天地。

多年来，这家公司一直在国内进行股权投资。截至2011年上半年，该公司私募股权投资累计达到5亿元，投资对象有依顿电子、云海通讯、东营陶瓷、锦州银行等。目前，该公司投资的澳化股份已经上市，这部分股权市值已达7.55亿元，而投资成本仅为1.43亿元。

这种强烈的投资意识，也为浙江龙盛的国际并购提供了练兵机会。

其实，早在2007年，浙江龙盛的PE投资就已跨出国界，2007年10月，浙江龙盛全资子公司桦盛有限公司与印度KIRI染料化工有限公司签署《股权认购协议》，桦盛公司认购后者股份111.89万股，投入金额1.29亿卢比，此后印度KIRI顺利上市。双方还成立了合资企业LonsenKiri公司，并于2009年7月20日正式投产。

常盛介绍说，投资印度KIRI并不太难，因为同属染料行业，彼此之间非常了解，他们找上门来，希望有同行投资，这对外界认可这家公司有好处。”

而正是这次跨国投资，为浙江龙盛今后收购德司达引来机会。德司达产品高端，平均价格卖到浙江龙盛的5倍-6倍，当时处于破产拍卖的境况，拍卖之后的资产无债务、法律、专利等风险。



上虞
台州

张常春/制图

在这样的风气之下，浙江自然也成为私募股权投资（PE）投资的热土。当地政府也乐于促成PE前来投资，认为PE资金是带动地方企业发展的空中加油机。在地方政府看来，PE一方面可以提供资金，另一方面也可以发挥专业优势，帮他们发掘有潜力的企业。

在采访中，眼下困扰温州的高利贷危机也成为记者关注的一个问题。众人皆知浙江民间借贷利率高，却很少有人深究为何如此。事实上，从创业的角度来看，如果不是这个地方存在机会，如果不是因为这里人们对成功的渴望，当地的民间借贷不会如此发达，利率也不会如此之高。当地创业气氛浓厚，成功者信心高涨，希望不断追加投资将公司做大，暂时失利者也希望再搏一把，这在很大程度上也成为驱动民间高利贷的一个“驱动力”。

记者近期采访过一位企业家，他曾经借过3分利，即月息3%，当时他

一心想的就是将企业做大——多数浙商都有这样的情怀，借过3分利而仍能赚到钱者，在乎的是资金使用效率，将资金的效用最大化。在顺境时，这种做法可能帮助企业抓住机会快速发展，但在行业环境不好时，资金链则容易出问题。

但换一个角度来说，正是这种为了高收益敢于冒风险的民间资金，为创业者提供了腾飞的第一个助推器。现在，这种助推器正变得越来越专业，从天使投资者到风险投资（VC），再到PE，浙江早已形成完整的投资链条。浙江省金融办副主任包纯田说，浙江正式统计出来的这部分资金有200多亿元，但实际上可能高达800亿元，以5000万元投资一家公司来算，可以促进400多家企业的发展”。

如能并购德司达，浙江龙盛不仅可以扩充产品线，还可借机进入欧洲市场。

常盛说，当中介机构普华永道询问浙江龙盛对收购德司达有无兴趣时，KIRI其实早已向浙江龙盛表达过要收购德司达的想法。KIRI早在2010年1月下旬就表示需要浙江龙盛帮助，浙江龙盛当天就决定参与此次并购，并在5天内将材料准备完毕，当月31日与新加坡KIRI控股有限公司签订《可转换债券认购协议》。几天后，即经由印度KIRI公司分两次完成了对德司达的收购。

财技练习小试牛刀：可转债一展身手

在并购中使用可转债的方式，在中国企业中鲜有听闻。常盛告诉记者，这也是被反垄断申报等境外并购程序逼出来的。如果直接采用股权收购方式，许多国家都要进行反垄断申报，股权收购需要反垄断审查结束之后才可以进行，这样一来最快也需要数月时间。以本次收购为例，就需要在葡萄牙、土耳其、巴西和中国4个国家进行反垄断审查。正因此，常盛提出了可转债方案，有效规避了反垄断审查风险，立刻就得到了KIRI的赞同。

并购中的一个细节让常盛很感慨，

印度公司在国际合作和并购中的经验要远远领先于中国公司。”常盛说，不不仅是语言，还有财务、法律方面，印度公司都是跟国际接轨的。与龙盛合作的印度KIRI公司老板毕业于哈佛大学，所学专业即为并购，极具国际视野。

当然，浙江龙盛的国际并购经历也并不总是一帆风顺。其中，语言问题就是难过的一关。常盛给记者讲述了一个细节：有次工作期间，一名外籍工作人员突然气呼呼地走掉了，原因就是翻译表达有误。为了解决语言关，该公司将德司达的总部搬迁到了新加坡，并决定多聘请华人工作。

中国不少公司海外并购往往以失败告终，原因之一就在于人力资源方面。不过，对德司达工作人员的安置问题，在当初拍卖之初就已约定，德国的3家工厂，计划关闭1家，另外两家转移到印度。在采购方面，浙江龙盛成立了浙江德司达公司。因为德司达面向全球采购的原料、半成品、成品绝大部分是在中国订购的，中国的采购量占60%，印度的采购量占逾30%，此举可以帮德司达节省开支。并购后，德司达今年上半年销售收入达2.94亿欧元，并实现了扭亏为盈。

“照这样下去，我们迟早会债转股。”对于下一步，常盛早已成竹在胸。



浙江龙盛厂区。

本报资料图

观点 | Point |

◆正是这种为了高收益敢于冒风险的民间资金，为创业者提供了腾飞的第一个助推器。现在，这种助推器正变得越来越专业，从天使投资者到VC，再到PE，浙江早已形成完整的投资链条。

◆在浙江省绍兴市下属的上虞，企业已经不满足于靠自身积累慢慢发展，其发起的并购已经从国内走向国际。“上市在其中起到不可磨灭的作用。”浙江龙盛董事会秘书常盛表示，上市本身对企业就是一次大练兵。

◆浙江省金融办副主任包纯田认为，正是背靠资本市场，台州企业才敢于在技术升级、引入先进设备上大做文章。“很多企业在引入风险投资后，就会马上添置先进设备。以企业募资8亿元计算，企业很愿意拿出1亿元去冒险，从事前沿技术研发。”

上虞：上市企业内并外购 资本市场提供练兵场

证券时报记者 向南 张震

在浙江省绍兴市下属的上虞，企业已经不满足于靠自身积累慢慢发展，其发起的并购已经从国内走向国际。浙江龙盛就是其中的急先锋。

浙江龙盛2010年初以可转债的独特方式成功介入世界染料巨头德司达，也成为浙江民企国际化的开路先锋。

倒闭之前的德司达是全球最大的染料供应商，约占全球21%的市场份额，在全球12个国家拥有18家工厂，拥有1800多项专利，2008年销售收入约8亿欧元。2008年金融危机爆发后，德司达陷入流动性不足的困境，资金链断裂。2009年9月28日，德司达德国公司破产。浙江龙盛和印度KIRI公司一起，以1.1亿欧元收购了德司达破产之后的资产。

上市在其中起到不可磨灭的作用。”在谈到这次并购时，浙江龙盛董事会秘书常盛表示，上市本身对企业就是一次大练兵，上市后，企业对资本运作的认识更清晰了，也积累了经验。这次能够在国际并购上一展身手，与企业上市后采取的规范化运作以及积累的投资经验密不可分。

这次收购对浙江龙盛意义非凡。”上虞市金融办主任朱鑫海表示，这标志着这家公司从国内第一真正开始走向全球市场，成为国际化公司。

和浙江龙盛同处一镇的闰土股份，今年也展开了国际并购，公司以750万美元增资约克夏控股，取得后者60%的股权。闰土股份董事长阮加根在4月份举行的2010年度

台州：背靠资本市场 上市企业敢冒风险拼升级

证券时报记者 向南 张震

2011年，被台州市定为再融资年。对此，台州市金融工作办公室副主任林仙云这样阐释：“十二五”期间要推动企业充分利用好资本市场，估计今年融资金额可达50亿元。”事实上，台州市的诸多上市企业也正在为此奋斗。

在六大膜类产业中，公司将拥有4个。”南洋科技总经理助理邵奕兴表示。而在首次公开募股（IPO）上市前，南洋科技只涉及其中一类，即电容器专用电子薄膜。新增的是太阳能电池背材膜、锂离子电池隔膜、光学薄膜精密涂布项目，“只有水处理膜和医用膜还没有涉及。”邵奕兴表示。

邵奕兴同时为南洋科技控股子公司浙江泰洋锂电池材料股份有限公司董事长、总经理，该公司负责实施南洋科技的锂电池隔膜项目。锂电池隔膜技术与电容薄膜技术有很多共通性，作为国内电容薄膜的龙头企业，南洋科技在涉足锂电池隔膜领域时也有一定的优势。据了解，国内锂电池隔膜市场需求在1.3亿平方米，国内供给缺口也很大。

网上业绩说明会上表示，公司投资约克夏意在拓展海外市场，实现优势互补，发挥约克夏的品牌和海外销售优势，促进公司在海外市场发展。不仅是在国际上展开并购，闰土股份还使用超募资金进行国内并购。今年5月10日，该公司就以1.49亿元收购了江苏明盛化工有限公司70%的股权。

卧龙电气也是当地开展并购较早的公司，如今，并购的效果已开始显现：2005年卧龙电气收购银川变压器厂时该厂销售收入仅3000余万元，2010年则达到4.86亿元，净利润的增速超过300%。

和闰土股份同样在去年上市的亚厦股份，近期接连展开了一系列并购：以1.26亿元收购上海蓝天房屋装饰工程有限公司60%股权，看重的是其在机场、地铁装修领域的优势；以3500万元收购成都恒基装饰工程有限公司60%股权，看重的是其在当地政府、医院领域的优势。值得一提的是，上述两项收购资金皆来自于超募资金；而且，被收购的两家企业对于亚厦股份都有盈利

承诺。

其中，成都恒基股东承诺，自股权交割日至2013年12月31日经审计所确认扣除非经常性损益后的净利润合计不低于5383.9万元，其中归属于亚厦股份的净利润合计不低于3230.34万元，如未达到则需向亚厦股份补偿。以此计算，亚厦股份到2013年就基本可以收回购买成都恒基的股权成本。

上海蓝天股东则承诺，自股权交割日至2013年12月31日之间经审计所确认扣除非经常性损益后的净利润合计不低于人民币1.53亿元，其中归属于亚厦股份的净利润合计不低于人民币9207万元。如未达到则需向亚厦股份补偿。

亚厦股份董事长丁欣欣表示，收购的这两家公司均可和亚厦股份实现优势互补、合作共赢。而之所以能够并购行业尖兵，丁欣欣认为，这和公司上市有关，除了资金支持方面，上市让公司美誉度提高，而且作为定期披露信息的公众公司，收购对象对公司的管理制度、财务状况和发展前景都比较看好。



本报资料图

邵奕兴表示，该项目设备将在四季度初到位，明年一季度计划投产。

南洋科技之所以能够在短时间内迅速扩充产品线，与上市让其实现了资金规模的扩张密不可分。该公司于去年4月IPO募资5.1亿元，其中募集资金项目投资总额为1.64亿元，超募资金3.13亿元，为公司实现高科技膜产业发展战略提供了有力的资金后盾。去年6月份，公司即使用其中的2.1亿元投资建设了年产2.5万吨的太阳能电池背材膜项目。挂牌上市1年后，南洋科技又推出增发融资方案，公司计划募资不超过7.4亿元，用于年产2万吨光学级聚酯薄膜项目及年产5000吨电容器用聚酯薄膜项目。不过，由于近期证券市场低迷，南洋科技股价下跌，公司下调了增发价格。

同在台州市椒江区的水晶光电，今年4月份也通过了增发方案，公司计划募资6.6亿元，投资“精密光电薄膜元器件项目”、“蓝宝石LED衬底项目”和“研发中心建设项目”。

水晶光电董事长林敏表示，公司以前只关注一个产品，比如滤光片，虽然占有率很高，但市场规模太小；现在，公司关注一个产业而

不仅仅是某个产品，比如蓝宝石衬底材料。之所以能够如此，林敏表示，这和公司在光学仪器上多年的技术积累以及在半导体材料上的技术储备有关，“两者有相通性”。水晶光电一直注重产品研发，林敏表示，公司已经为未来市场做了不少技术准备，比如备受关注的微投产品，这种产品能够以小体积投射出大面积画面，可以解决当前电子产品便携性与易读性之间的矛盾。

浙江省金融办副主任包纯田认为，正是背靠资本市场，企业才敢在技术升级、引入先进设备上大做文章。民营企业很现实，有很多企业在引入风险投资后，就会马上添置先进设备。以企业募资8亿元计算，企业很愿意拿出1亿元去冒险，从事前沿技术研发，因为即使输掉也不会伤筋动骨。”

正是这种技术储备和设备更新，为未来业绩增长打下了坚实基础。包纯田曾经在2003年、2004年调研一家业绩不佳的上市公司，公司董事长信心满满地告诉他，公司未来业绩一定会很好，因为我们已经花了1个亿做研发，投产后就很快能见到效益。”后来，这家公司果然业绩不错。