

## 神剑股份5亿元定增引34机构调研

证券时报记者 童璐

随着阿克苏诺贝尔和艾仕得等国际涂料巨头重点发展粉末涂料业务,上游的原材料供应商神剑股份(002361)也迎来新一轮发展良机。在环保升级的大背景下,这个曾被忽略的细分行业“隐形冠军”正受到资本市场的密切关注。

在行业前景向好和出口劲增的情况下,神剑股份于今年2月底抛出一份5.06亿元的定增方案,半年报显示,上半年共有6次机构投资者前来调研。随着10月底定增方案通过证监会审核,11月6日,包括复星凯雷、中植在内的34家机构投资者集体调研神剑股份。

### 海外出口劲增1.5倍

神剑股份董事长刘志坚表示,凭借进入阿克苏诺贝尔和艾仕得等著名企业产业链的优势,公司将进一步发

力海外市场;而在环保升级的机遇下,公司认为国内粉末涂料行业也将获得稳定发展。

神剑股份是国内最大、全球第二大的聚酯树脂生产商,目前产能为12万吨/年。聚酯树脂是一种用于制造粉末涂料的精细化工产品。自上市以来,神剑股份主营业务收入和主营业务利润几乎全部来源于粉末涂料专用聚酯树脂的生产与销售。

据神剑股份董秘李保才介绍,总部位于荷兰的阿克苏诺贝尔是全球最大的油漆和粉末涂料生产商,目前其所有在华工厂及部分国外工厂正使用神剑股份产品。公司产品也通过了另一个全球涂料巨头艾仕得的产品测试,艾仕得正准备采购神剑的产品。

目前,神剑股份产品主要出口中东及欧美市场。来自同花顺的数据显示,神剑股份今年前三季度营业收入9.59亿元,同比增长34.64%,其中出口业务收入同比劲增150%。

### 定增引机构密集调研

从去年开始,为治理雾霾等环保问题,中央和多地政府都出台政策限制溶剂型涂料发展,发展环保型的粉末涂料已成为大势所趋。

中国化工协会调查显示,2013年国内涂料工业总产值同比增长3.58%,增速放缓是10年来的最低值。与此同时,粉末涂料首次超越涂料总量的增长率,同比增长8.6%,相对应的聚酯树脂增长量超过12%。但较于欧美市场粉末涂料占比的平均水平,2013年国内粉末涂料在全部涂料中的占比仍然很低,而且应用领域主要聚焦在金属上。

刘志坚认为,国家环保政策的推进同样将促进大量中小聚酯树脂生产企业成本上扬,带来国内行业整合的加速。统计显示,国内从事聚酯树脂生产的企业约100家,其中1万吨以上企业有12家,市场集中度有提高的空间。

神剑股份预计,2016年国内粉末涂料专用聚酯树脂市场需求总量将超过67万吨。今年2月底,公司顺势推出了定向增发方案,拟发行不超过8645万股,募集资金5.06亿元用于建设5万吨/年聚酯树脂,并同时向上游的新戊二醇(NPG)领域纵向拓展,建设年产4万吨NPG项目,以加强原材料管控成本和产业协同。

10月29日,神剑股份5.06亿元的非公开发行股票项目获得证监会的核准批文。证券时报记者查阅发现,10月30日起即有机构登门拜访神剑股份。此次调研中,上市公司向来访机构介绍了公司及粉末涂料行业发展基本情况,政策所引发的行业整合加剧等现象。

一位不愿具名的上海券商研究员认为,考虑到阿克苏诺贝尔、艾仕得等国际巨头紧盯中国涂料市场蛋糕,在华布局卷钢、汽车和家具粉末涂料等新兴细分市场,加之环保升级的因素,国内聚酯树脂行业供应已经出现拐点。

## 中洲控股定增募资20亿 大股东全额认购

证券时报记者 水菁

中洲控股(000042)昨日公告其成都子公司拟以现金12.38亿元收购成都市银海湾房地产开发有限公司100%股权后,今日又发布了拟非公开发行股票预案。中洲控股本次拟发行17452万股,募集资金约为20亿元,将用于偿还金融机构借款,公司控股股东中洲地产将认购全部股份,公司股票将于今日复牌。

中洲控股本次发行的发行价格为11.46元/股,中洲地产认购的股份从上市之日起36个月内不得转让。截至2014年9月30日,中洲地产直接持有中洲控股13798.21万股股份,持股比例为28.81%,非公开发行完成后,中洲地产持股比例将增加至47.82%。

资料显示,中洲地产营业收入主要来源于房地产开发、商业物业租赁及服务业务。目前,除中洲控股外,中洲地产及其控制的其他子公

司主要从事商业物业的租赁业务。2011年-2013年,中洲地产合并口径的营业收入分别为3615.62万元、4112.57万元及9.2亿元。自2013年11月起,中洲地产将中洲控股纳入合并报表范围,导致其营业收入大幅增长。

中洲控股表示,为切实履行逐步解决同业竞争问题的承诺,公司已在控股股东及实际控制人的支持与配合下,以自有资金11.5亿元收购中洲集团下属的惠州中洲投资持有的康威投资100%股权,中洲地产与惠州中洲投资合计持有的惠州中洲置业100%股权、惠州中洲投资持有的昊恒地产5%股权,该项交易已于2014年6月完成。

公告指出,中洲控股初步形成了以深圳及周边、成都、上海、大连等城市为中心的区域开发经营格局,酒店、物业经营和物业管理对房地产开发主业形成良好的支撑。未来拟以住宅地产开发为核心业务,精选优质资产持有运营为业务组合,充分发挥公司在珠三角、长三角和中西部地区的经营优势。

## 万科拟发行中票融资18亿偿还银行贷款

证券时报记者 胡志毅

万科A(000002)今日发布公告,称公司董事会同意向中国银行间市场交易商协会申请注册18亿元中期票据并发行。

公告显示,本次发行中期票据规模为18亿元,根据实际资金需求情况,在中国银行间市场交易商协会注册有效期内择机一次或分期发行。资金将全部用于偿还公司存量银行贷款,从而降低间接融资比例,改善融资

结构,进一步降低综合融资成本。发行对象为中国银行间债券市场的合格机构投资者,票据期限为3年。

此前的9月23日,万科曾公告称,董事会同意并提请股东大会授权公司发行不超过150亿元、期限最长不超过10年的债务融资工具。万科强调,本次拟提请的规模在150亿元以内的债务融资授权包括但不限于中票融资。

事实上,不仅是万科,在9月初市场传出中票融资放开的消息后不久,

就已经有超过10家A股上市房企发布中票融资计划。9月17日,金融街发布公告,拟发行不超过52亿元中期票据,期限5年或以上。随后,中南建设和富力地产也相继宣布发行中期票据融资。监管层放松中期票据融资后,仅富力地产、金融街、中南建设3家房企公布的融资计划合计达到158亿元。

万科2014年三季报显示,其资产负债率为79.58%。资料显示,今年1~8月,万科累计实现销售金额1294.7亿元,同比增长14.6%。值得注意的

是,万科回款只有700亿元,甚至不及去年同期,销售资金回笼比例只有54%,而中海地产上半年的资金回笼比例超75%。有市场人士告诉记者,目前来看,销售回款占万科资金来源超过一半,当销售回款放缓时,万科无疑需要其他融资渠道补充流动资金。

为了降低融资成本,早在2013年下半年,万科就设立了20亿美元的中期票据计划,5年期债券利率为4.5%。本次发行中期票据融资,无疑将有利于进一步降低万科的融资成本。

## 物产中大加大金融布局 3.9亿参股财通证券

证券时报记者 李小平

为落实公司发展战略,物产中大(600704)全资子公司浙江中大集团投资有限公司拟以2.98元/股的价格认购财通证券1.3亿股,合计出资约3.9亿元。

财通证券系一家成立于浙江杭州证券公司,现有股东25家。现阶段,该券商拥有证券营业部网点72家,主要分布在省内经济发达市及上海、北京、深圳、大连、重庆、南京等地。今年前6月,财通证券合并报表资产总额279.66亿元,归属于母公司的净资产

48.37亿元,实现营业收入13.23亿元,归属于母公司的净利润2.76亿元。此次认购价值增值率为10.63%。

财通证券此次增资扩股前,物产中大并非该公司的股东。此次认购完成后,物产中大占财通证券总股本的4.64%。据悉,物产中大做大金融板块的意图较为强烈。今年8月,物产中大发起设立了温州金融资产交易中心。

目前,该公司旗下已拥有期货、租赁、典当等金融业务。物产中大认为,此次认购有助于丰富公司金融资产的项目储备,有利于公司金融产业的壮大发展。

## 阳普医疗五大业务并举 在研产品想象空间大

证券时报记者 李雪峰

深交所组织的“践行中国梦·走进上市公司”活动近期来到了阳普医疗(600030),超过130名来自各地的投资者与阳普医疗董事长邓冠华、董秘郑桂华等高管进行了面对面的交流。同时,投资者还参观了阳普医疗位于广州开发区总部的产品展厅,对阳普医疗有了更直观的了解。

### 不仅仅是采血管

阳普医疗2009年凭借医用采血管上市,在真空采血管系统领域,公司目前在全球位列前三,但公司并非只有真空采血管这一项产品。”郑桂华向记者介绍。

资料显示,阳普医疗、超图软件等8家公司是创业板第二批上市公司,也是8家企业中为数不多的业绩逐年增长的公司,净利润年均复合增长率超过20%。

目前,阳普医疗在维持真空采血管系统领导者地位的同时,已成功研发并生产出微生物拭子、医院智能采血管管理系统、全自动真空采血管脱盖机、直乙肠镜、PM2.5口罩、POCT系列产品、尿液检测系列产品、静脉留置针、麻醉包等临床检验实验室与临床护理领域共五大业务类系列产品。

按照阳普医疗的规划,未来公司将加快研发并推出血栓弹力图仪、全自动血库系统、上转换荧光系统技术平台、室内空气净化系统等多种产品。据邓冠华透露,阳普医疗拥有诸多想象空间较大的在研产品。

邓冠华向记者介绍,上述产品实际上形成了5个层面的产品战略,最外围的战略便是呼吸道健康管理产品,公司为此也成立了健康事业部,旨在切入大健康领域。医疗终究只是服务于病人,但这个世界上总是正常人比病人多,所以与其卖点东西给病人,不如卖点东西给没有生病的人或者是不想生病的人,这是我们的健康事业部的一个

初步的想法。”邓冠华说。记者注意到,以邓冠华为代表的阳普医疗高层对在创业板上市所带来的机遇有颇多感触。上市5年以来,阳普医疗获欧盟认证的产品从上市前的4个增至18个,公司采血管及采血针分别于2010年、2013年获得美国FDA认证。

通过上市5年以来的发展,阳普医疗与国际巨头之间的差距在慢慢变小,我们要勇敢地去做第一。”邓冠华指出。

今年3月份,阳普医疗还分别在香港、美国设立了全资子公司,公司管理层希望借此逐渐从中国走向世界,进一步提升公司国际形象。

### 不惧外资竞争

近年来,医疗领域屡现并购高潮,包括对医疗机构及大健康领域的涉足,特别是随着非医疗资本对医疗产业的跨界并购,整个医疗行业竞争程度日趋

激烈。于是有投资者问到,假如境外医疗机构或医疗产品大规模进入国内,阳普医疗是否做好了应对的准备?阳普医疗最不怕的就是外国人,我们就是打外国公司起家的。”邓冠华说。

当证券时报记者问及外延式并购及移动医疗等问题时,邓冠华指出,并购不仅仅是旨在增加企业的“盘子”及并表利润,其目的应该是提升公司核心竞争力。

在参与市场竞争的时候,阳普医疗奉行的原则是,选择最有利于提升公司竞争力的资产进行并购,而不是为了拉抬股价。”邓冠华表示,如果无法将并购的企业变成公司合力,最好放弃并购。

关于移动医疗,邓冠华则坦言,他本人经常在思考这一领域,但阳普医疗短期内并不会介入移动医疗领域。过早介入移动医疗可能会变成先烈,而我们希望做先驱,不想做先烈。”邓冠华说,阳普医疗还小,经不起折腾,我们就先干既有的五块业务。”

## 伊利股份:大格局成就大未来

——员工持股计划(草案)点评

在当代社会,视员工尤其是骨干核心员工为事业伙伴,使其伴随公司共同成长已经成为企业人力资源发展的共识。企业善待员工,员工真诚回报企业;员工真诚付出,企业才有发展的原动力,股东财富增值、社会价值等才会随之而来。

员工持股计划作为一种体现企业对员工成长重视的重要工具,对于公司业务发展、推动公司治理等均有重要意义。

近日伊利股份(600887)就在公告其亮丽三季报(扣非后净利增长91%)的同时推出员工持股计划(草案),草案一经推出,备受资本市场广泛关注及热烈

讨论,成为诸多员工持股计划中的热门话题之一。

### 多赢的员工持股计划

伊利近两年业绩大幅增长,员工收入也随之大幅增长。为提升员工后续工作的能动性,该计划在混改和员工持股计划政策大背景下推出,将部分现金奖励改为股权激励。

伊利首期员工的持股计划资金来源本质就是其本应有的合法薪酬奖励,其计算方式则是按照去年扣非后净利润的增长额的一定比例。基于此,该计

划本质上依然属于管理费用项,是员工收益期权。

对于股东来讲,伊利实施员工持股计划,首期参与对象达317人,未来预计将有更多中层骨干加盟,它使得管理层与中小股东利益趋向一致,价值取向于全体股东价值最大化。

对于持股员工来说,他们一方面享受着公司效益提升带来的投资收益,包括股价价差和分红收益,有利于活跃资本市场;另一方面则使得管理层更专注于伊利的长期共同发展,有利于提高员工的稳定性与主动性。

对于伊利而言,十期滚动运行的持

股计划,能有助于提高员工的劳动干劲和热情,从而挖掘其内部长期成长的原动力,提高公司的凝聚力和市场竞争力。

### 管理层的大视野 成就大未来

在国际乳业势力加大对中国乳业市场布局、国内市场竞争日益加剧的大背景下,伊利能逐步成长为全球乳业10强中唯一的亚洲企业,与董事长潘刚的洞悉大势、锐意进取是分不开的。

伊利洞察到乳业发展大势,预见到行业传统的“大投入、大产出”粗放增

长模式难以为继,公司通过追求质的增长、注重软实力提升从而形成了提高费用使用效率、提升企业盈利能力的“双提”式复合型增长模式。2009-2013年扣非后净利润从5.34亿元增长到22亿元,复合增速高达42%,而期间费用率从2009年的31.7%下降到22.8%,ROE则从2009年的20.8%提升至2013年的27.2%。

伊利在经营好国内市场的同时,也开展了国际化的“全球织网”工程,迈出了一步步扎实的全球化之旅。伊利在美洲、大洋洲和欧洲都有布点,与乳业巨头DFA、斯嘉达、生命科学顶尖学府瓦赫宁根大学、全球著名质量认证机构

等都有着密切联系。这一全球织网的战略格局,或依托资源,或基于技术,或者着眼质量体系,都助力伊利在全球健康食品链条的控制力和影响力的全面加强。

在新时代,企业只有大的格局,才能成就大的未来。无论是复合型增长模式,还是全球织网工程的建设,都离不开事业型合作伙伴的加入,员工持股计划则是公司在全球范围内引才、留才、育才的重要方式,有利于实现伊利的大未来:成为世界一流的健康食品集团。

(深圳市怀新企业投资顾问有限公司)(CIS)