

长园集团管理层暗战李嘉诚

证券时报记者 水青

长和投资对长园集团 600525 的减持,被外界解读为李嘉诚 东退西进”计划中的一部分,但却倒逼长园集团的董事长许晓文,带领长园集团的整个管理团队,开始了一场与资本之间的较量。

2009 年,担任长园集团 7 年董事长的许晓文,第二次接过了 福布斯最佳企业老板”的奖牌。对于这个奖项,许晓文非常看重,习惯身着 T 恤的他,在那天特意穿上了一套非常正式的西装,他意气风发接过奖牌的一霎那被镜头定格。

在面对各路媒体采访的时候,许晓文说:“也许最佳打工者才最适合我。”也许,这个最佳企业老板和最佳打工者之间的差距,在今年 10 月份才开始凸显出来, 并如此强烈。

1995 年,作为长和投资骨干的许晓文,被派往长园新材 长园集团曾用名 做总代理,彼时,公司债台高筑,亏损额高达 1500 万, 潜在亏损约 2000 万元,是科技园名副其实的第一亏损大户。在许晓文的果断决策下,公司明确了 “做一流的辐射功能材料供应商” 的战略定位,并仅用两年时间就扭亏为盈。

2002 年 12 月 2 日,长园新材在上交所挂牌上市。经过 11 年励精图治,公司在热缩材料领域稳稳占据了霸主地位,并将主业顺利拓展至电网设备领域,同时在产业投资领域的成功延伸也形成了其自身独特的业务发展格局。

公司以 29% 的净利润年复合增长率,跨过了 70 亿元的市值。作为战略投资者的长和投资也获得了丰厚回报,根据其减持及目前持有市值计算, 其投资回报已经超过了 118 倍。

2012 年,长园集团推出了可转债融资方案, 并且顺利获得证监会审核

通过。就在公司准备发行的时候,却因为长和投资一次不合时宜的减持,违背了其 “增持”承诺,而且最终造成了公司此次可转债的无疾而终。这也是公司股东的利益和公司经营发展第一次出现分歧。

2013 年,长和投资对长园集团的减持加速, 年内已经累计减持公司股份达到 15%,并表示未来还会进一步减持公司股份。

长和投资的退意昭然若揭,各路资本也闻风而动。一系列的问题如突然横过来的大山一样摆在了许晓文管理团队的面前: 未来的控股股东是否会认同长园的文化和经营理念? 长园的未来将走向何方? 这个磨合期有多长谁都不说准, 因为控股股东发生变化后企业大伤元气的案例比比皆是。

这个时候,运动员生涯练就的坚韧、浙江商人骨子里的精明以及多年行走资本圈的经验相互交织,激发了许晓文的想象力。

为稳定公司的控股权,延续公司已经形成的发展模式 and 战略,增发 1.5 亿股募集投资基金的方案被迫紧急出台,而管理层将可以认购其中 30% 的部分, 许晓文管理团队与资本之间的较量正式拉开帷幕。

这次定增,被投资界解读为巧妙地运用资金杠杆, 以 3.2 亿元撬动 14.8% 的股份。但管理层真金白银拿出的现金, 也更加坚定了市场对长园发展的信心。

就在一切似乎正向着平稳过渡的有利方向发展的时候, 二股东华润信托的态度却突然暧昧起来。市场分析认为, 华润信托对本次定增的认可程度对公司股权结构的最终走向仍然至关重要。

无论结果怎样, 许晓文管理团队与资本之间进行的这场战役无疑都将十分好看,也将成为管理层与股东 PK 的又一个经典案例。



长园集团股东会现场:右一为董事长许晓文

吴敏/摄

长园集团定增方案表决疑操作失误

昨日,长园集团 600525 临时股东大会审议了公司非公开发行 1.5 亿股募集流动资金的议案。

公告显示,除《关于公司向特定对象非公开发行股票方案的议案》中的 “朱分配利润安排” 一项未获得通过外,其它议案均获得通过,但从表决结果分析,此议案弃权票大大超过其它议案弃权票的情况,极有可能是网络投票中出现误操作造成的。

在昨日上午的会议现场, 证券时报记者随机采访了几位机构投资者, 他们表示, 看好公司未来的发展, 对公司管理层的能力有信心。三季报显示, 公司前十大流通股东中广发基金、招商基金及华夏基金等机构投资者共占据七个席位。由于公司目前持股较为分散, 因此, 重仓持股的基金就具有了较大的话语权。但根据

投票结果分析, 关于未分配利润安排议案弃权票较多, 误操作的可能性较大。

自长园集团推出定向增发预案以来, 在管理层坚定增持的情况下, 长园集团第一、二大股东却竞相减持, 由此引发了市场的种种猜测, 也给公司未来的股权结构增添了几分变数。

公司副总裁倪昭华表示, 本次定增设立的股权投资基金, 有三年限售期, 而公司管理层将以现金认购其中不超过 30% 的部分, 充分说明了管理层对公司长远发展的信心。三年限售期满后, 基金持有人也将和公司管理层一样按照每年 25% 的比例解除限售。据透露, 有意认购该基金的投资者较多, 但公司管理层和创东方均认为, 认同长园集团的发展战略和经营理念是最重要的选择标准之一。(水青)

*ST大地重组落定 购入洪尧园林66%股权

并购标的对价为 3.96 亿元,如超额完成承诺利润则该对价相应调高

证券时报记者 李俊华
见习记者 卞岚

停牌 3 个多月的 *ST 大地 002200 昨日发布了重组报告书。公告显示,*ST 大地拟以现金和发行股份相结合的方式,以合计 3.96 亿元的价格收购洪尧园林 66% 股权。公司股票今日复牌。

方案显示,*ST 大地拟向自然人徐洪尧发行不超过 1234 万股股份购买其持有的洪尧园林 31% 股权,拟向自然人张国英发行不超过 1194 万股股份及支付 3000 万元现金购买其持有的洪尧园林 35% 股权,发行价格为每股 15.07 元。同时,为促使本次重组的顺利进行,*ST 大地将向控股股东云投集团发行不超过 876 万股股份配

套募集资金 1.32 亿元,其中 3000 万元将用于支付标的资产的现金对价部分, 剩余部分将用于补充上市公司流动资金。

资料显示, 洪尧园林在业内具有较高的知名度和影响力, 拥有城市园林绿化二级企业资质, 主要从事苗木种植与经营、园林景观设计、园林工程施工、园林养护等业务, 与世纪金源、万科、昆百大、中航地产和实力集团等多家全国性房地产领先企业或区域性房地产龙头企业建立了长期稳定的合作关系。

最近三年, 洪尧园林快速成长, 2011 年、2012 年、2013 年 1-6 月公司实现营业收入分别为 1.22 亿元、1.67 亿元、1.03 亿元, 实现归属于母公司所有者净利润分别为 1791 万元、3098

万元、2034 万元。与此同时, 公司工程施工业务盈利能力也较为稳定, 毛利率分别为 32.14%、37.52% 和 36.01%。盈利预测显示, 洪尧园林 2013 年-2015 年承诺净利润分别不低于 4500 万元、5850 万元和 7605 万元, 本次收购方案制定了对预测利润的补偿条款, 显示了洪尧园林优异的盈利能力和持续发展的信心。

此外, 交易双方还安排了对价调整方案。方案假设洪尧园林超额完成承诺利润, 并且在洪尧园林 2013 年、2014 年和 2015 年任何一年截至当期期末累计实现利润均不低于截至当期期末累计承诺利润的前提下, 若洪尧园林 2013 年、2014 年和 2015 年实际归属于母公司所有者的净利润合计在 2.34 亿元至 2.50 亿元, 则洪尧园林 100% 股权作价调整

为 6.92 亿元, 拟购买的 66% 股权的对应价格调整为 4.57 亿元; 若洪尧园林 2013 年、2014 年和 2015 年实际归属于母公司所有者的净利润合计不低于 2.5 亿元, 则洪尧园林 100% 股权作价调整为 7.5 亿元, 拟购买的 66% 股权的对应价格调整为 4.95 亿元。

*ST 大地表示, 园林绿化行业是具有广阔发展空间的朝阳行业, 通过本次交易, 不仅将有效提升公司盈利能力, 还将实现与洪尧园林之间的优势互补、资源共享, 有助于公司抢占园林绿化行业快速发展阶段的先机。

值得关注的是,*ST 大地本次重组是迈出产业并购的第一步, 未来公司将继续采取内生式成长与外延式发展的双重举措, 向西南地区园林绿化龙头企业的战略目标迈进。

上市公司加紧布局 LNG 产业链

证券时报记者 张奇

今年 A 股上市公司布局 LNG (液化天然气) 产业链的步伐愈加快速, 近日又有两家公司公布切入 LNG 产业链, 这是今年 A 股公司投资 LNG 领域的一个缩影。业内人士认为, 现阶段, 国内 LNG 产业已经全面启动, 产业正处于上升发展期, 将催生千亿规模设备市场, 上市公司也呈现群雄逐鹿 LNG 设备市场的现状。

太和投资总监王亮告诉记者, 部分主营低迷的公司切入 LNG 产业链, 除了与该产业链有部分相关的业务外, 在上游获得资源的能力也是考验未来盈利能力的一大关键。

环保行业的三聚环保和沥青行业的宝利沥青与 LNG 行业相关性并不强, 但都不约而同地在本周二公告投资 LNG 产业链。

据三聚环保相关人士介绍, 公司从原来单纯能源净化剂种的销售转向下游的 LNG 生产、销售及配套服务。主要是因为公司拥有先进的焦炉煤气的深度净化技术, 此次项目公司采用甲烷化生产 LNG 技术, 直接通过焦炉煤气生产天然气, 将公司现有成熟的能源净化产品及成套工艺技术、工程化技术和配套服务技术运用到该项目中。

宝利沥青则是与西安华通新能源股份有限公司就双方合作经营

湖北省荆门市屈家岭管理区、湖北省嘉鱼县高铁岭镇、湖北省嘉鱼县潘家湾镇、陕西省华县的城镇天然气业务签订了《合作框架协议》。

据悉, 西安华通在国内八省(区) 共拥有 65 个燃气项目。宝利沥青证券部人员告诉记者, 西安华通在上述合作区域拥有在从事天然气经营的独家特许经营权, 这才是两家公司合作的根本, 上游资源不受限, 利润率才不会得到上游提价的挤压。

今年进入 LNG 行业的远不止这两家公司。升达林业上月底称拟在贵州镇远县投资建设年产 40 万吨清洁能源项目, 而这也是公司在广安市天然气项目战略; 由于经营业绩不佳, 安彩高科的股东大会 10 月底也批准了首发募集资金 2.72 亿元用于日处理 50 万立方米天然气液化化工厂项目。

因主营业务低迷或看好 LNG 市场前景的并非只有安彩高科, 拥有天然气管网资源的金鸿能源也将携 6 亿元进军 LNG 船用市场。此外, 防水材料及施工建设商东方雨虹与新奥集团签订合作协议, 拟在特立尼达和多巴哥共和国共同投资车船用 LNG 和 CNG 项目, 以及天然气的进出口业务。

除跨行业公司外, 国内大型天然气公司也都频繁加码 LNG 产业链, 如何攫取更大的利益是上市公司接下来需要应对的。

大输液巨头并购终止 行业混战依旧

证券时报记者 李雪峰

一起来自于大输液行业两大巨头科伦药业与利君国际之间的并购, 将这个行业再度呈现于公众视野, 不过由于交易未获香港证监会的批复, 科伦药业遂终止收购利君国际。

据了解, 科伦药业收购失利并不会影响大输液领域集中度的逐步提升, 在国际大输液集中度普遍高达 80% 以上及国内新版 GMP (药品生产质量管理规范) 大限将至的背景下, 以科伦药业、华润双鹤、利君国际、华仁药业、西南药业等为代表的大输液企业仍将通过混战形成进一步寡头垄断局面。

事实上, 目前科伦药业、华润双鹤及利君国际已垄断了国内 50% 的大输液市场份额, 较 2006 年前后约提升一倍。其中科伦药业主要控制西南、华南市场, 而华润双鹤及利君国际旗下的石家庄四药厂在华北地区则更有优势, 三方一度形成了南北对峙的局面。

按照原计划, 收购利君国际后, 科伦药业将与之强强联合, 业务范围将迅速扩充至华北区域, 而对于

整个大输液行业来说, 科伦药业与利君国际的联手将加快该领域集中度的提升速度。而并购终止, 客观上为中小输液企业制造了喘息的空间。

在国际市场上, 美国百特公司市场份额超过八成, 欧洲则被费森尤斯卡比等少数公司瓜分, 日本大冢公司则拥有国内 50% 以上的份额。目前科伦药业、华润双鹤等国内大输液巨头正在复制百特等企业的兼并之路, 然而国内大输液领域仍然面临严重的产能过剩。据测算, 国内大输液总产能超过需求的 40%, 而至少 30% 的产能来自于中小企业, 更为关键的是, 部分企业并不符合新版 GMP 的要求。

一位券商研究员对记者表示, 正因为科伦药业、华润双鹤等企业并不能完全掌控国内大输液市场, 故难以形成统一的行业联盟, 加上该行业进入壁垒并不高, 无秩序的乱战也就不可避免。 “一方面是自身洗牌, 如加快兼并, 另一方面是政策洗牌, 如新版 GMP 与 GSP (药品经营质量管理规范) 对生产、销售不规范的大输液企业形成了严重的考验, 理论上这些企业如果不能通过认证, 都会被淘汰出局。”

多氟多六氟磷酸锂二期项目公告投产 产能跃居全球第一

多氟多(002407)昨日发布了年产2000吨六氟磷酸锂项目二期年产1000吨投产的公告。依据公告,公司使用超募资金12,476万元实施的“年产2000吨六氟磷酸锂及配套产品项目”二期“年产1000吨六氟磷酸锂及配套氟化锂生产线”已于近日全面建成,产品质量及生产能力达到设计要求,项目自公告之日起全面投产。随着六氟磷酸锂二期1000吨项目投产,多氟多六氟磷酸锂产能已经达到2200吨/年,位居全球第一。

六氟磷酸锂是电解液的核心材料,占电解液总成本的50%左右,而电解液是锂离子电池必需的关键材料之一,在电池正负极之间起到传导电子的作用,电解液的品质优劣对于锂电

池的性能有着重要影响。之前,全球六氟磷酸锂核心技术主要被日本少数几个企业所垄断,包括森田化学、关东申化以及中央硝子。

相比之下,我国六氟磷酸锂技术起步较晚,2000年之后,以天津化学研究设计院、比亚迪为代表的科研院所率先进行了技术研究,并申请了多项专利。后来,天津化学研究设计院将研究成果转让给天津金牛,实现了我国六氟磷酸锂的规模化生产。但由于天津金牛的产品质量达不到高端要求,多为自用,不对外销售,其他电解液厂商仍需大量依赖从日本进口六氟磷酸锂。

2007年以后,以多氟多为代表的企业进行了六氟磷酸锂产品的技术

攻关,并取得了重大突破。2010年上市以后,凭借资金优势,多氟多加快了六氟磷酸锂产业化步伐,于2011年实现了六氟磷酸锂的小规模生产(200吨)。之后,多氟多又使用超募资金启动了“年产2000吨六氟磷酸锂及配套产品项目”,该项目目前已全部投产,无论是生产规模还是技术水平都位居世界前列。

值得一提的是,多氟多此次投产的年产2000吨六氟磷酸锂项目主要技术来源于公司承担的“锂离子电池全产业链电解质开发”课题成果,该课题为国家863计划;六氟磷酸锂项目产业化也获得国家相关部委的大力支持,体现了国家部委对多氟多六氟磷酸锂技术和研发实力的肯定,也体现了国家层面

对我国六氟磷酸锂及相关产业的支持态度。

据了解,相对于国内外其他竞争对手,多氟多在六氟磷酸锂领域有着明显的成本和技术优势。在成本方面,多氟多拥有从萤石——高纯氢氟酸——氟化锂——六氟磷酸锂——锂电池完整产业链,六氟磷酸锂主要原材料无水氢氟酸、氟化锂等均能自产,极大地降低了公司六氟磷酸锂的生产成本,由于生产成本相对较低,公司2012年六氟磷酸锂产品的毛利率水平达到60%,远高于行业平均水平;在技术方面,公司是氟化锂和无水氢氟酸领域国家标准制定的主持者,国内15%的六氟磷酸锂专利由多氟多持有,是国内单一最大的专利持有方。

凭借其突出的成本和技术优势,公司的六氟磷酸锂产品已经做到全球性价比最高,杉杉、比亚迪等国内知名客户均为其用户,目前,国内主要13家锂电池生产企业均已成为公司客户。此外,国际上也已进入日韩供应链,未来有望占领全球1/3以上的市场份额。

有市场分析人士认为,在氟化盐市场仍处于底部的情况下,多氟多年产2000吨六氟磷酸锂项目的全部投产,为公司未来两年的业绩增长增添了新动力,该项目对公司的业绩贡献将在2014年集中爆发。2012年,多氟多生产和销售六氟磷酸锂600吨左右,实现营业收入1.21亿元,贡献毛利7648万元(毛利率超过60%),占公司全部毛利的29%。

然而,随着产能的持续扩张,国内六氟磷酸锂行业也面临着短期产能过剩的问题,产品单价持续下滑(目前的价格已经降到12万元/吨左右),因此,多氟多的六氟磷酸锂产品很难再维持去年60%以上的毛利率水平。

对此,有分析人士认为,多氟多因六氟磷酸锂毛利率下降导致的利润减少完全能够通过销量的增加得以补偿,未来,即使六氟磷酸锂价格降到10万元/吨,在其他竞争对手微利甚至无利可图的情况下,多氟多仍然有可能凭借其突出的产业链成本优势获得较高的毛利水平,主要原因是随着公司六氟磷酸锂销售量的增加,其单位成本也在降低。

(于德强)