



中恒集团拟斥 30 亿“掘金”生物医药

日前中恒集团抛出了重大投资方案,拟在南宁斥资 30 亿开发生物医药产业基地。

6 月 20 日,中恒集团控股孙公司南宁中恒投资有限公司(下称“南宁中恒”)与南宁经济技术开发区管委会在广西南宁签署《项目入区意向协议书》。根据协议,南宁中恒通过招拍挂程序在南宁经济技术开发区范围内取得工业用地 1000 亩,投资建设生物医药产业基地、食品生产基地、研发基地及相关产业、配套项目,项目总投资 30 亿元,其中固定资产投资达 270 万元/亩,包括对土地、厂房、设备投资。

另据当地媒体报道,中恒(南宁)生物医药产业基地项目建成后,将统筹南宁市生物医药产业资源,构建一条高端人才集聚、创新企业“扎根”的医药产业链,进而带动生物科技、医药健康及其他相关产业的发展。

作为以中药制造业为主导产业的上市公司,中恒集团近年来发展迅速,成功研发了冻干粉针剂、胶囊剂等 11 大类中药剂型 217 个品种,拥有药品注册证 309 个。公司 2012 年实现营业收入 19.45 亿元,同比增长 69.11%,其中制药板块实现营业收入 17.25 亿元,同比增长 80.70%;实现净利润 7.13 亿元,同比增长 90.25%。其中制药板块实现净利润 4.3 亿元,同比增长 23.88%。

在此背景下,中恒集团本次在南宁的大手笔投资亦可理解为:在有序地剥离房地产业务后,中恒集团更加专注于主业。

(上证)

并购宁波光明眼科医院 爱尔眼科挺进浙江市场

记者日前从爱尔眼科获悉,公司已通过公开竞拍的方式,以自有资金 3759 万元,受让宁波光明眼科医院及其舟山分院 100% 产权。这是该公司首次收购国有改制医院。爱尔眼科董秘吴士君表示,通过上述交易,公司实现了在浙江省的网络点布局。据悉,因宁波光明医院资产为国有资产,必须通过宁波市产权交易中心公开挂牌竞拍的方式出让。爱尔眼科竞买成功后,6 月 24 日与宁波市江北卫生投资管理中心签署了产权转让合同。

资料显示,宁波光明眼科医院创建于 1952 年,是当地为数不多的能够开展全眼科手术的大型专业眼科医院,2012 年实现营业收入 4000 余万元,其医院规模、手术量及技术实力均居宁波眼科前列,在宁波乃至浙东地区享有较高知名度和美誉度。

爱尔眼科年初曾因商业房产租售价格居高不下而停止杭州医院项目。这次通过收购对一直想进入的浙江市场来了个“回马枪”。

吴士君表示,通过收购宁波光明医院,公司在浙江省的网点布局得以实现。“公司一直重视浙江市场的潜力。为提高募集资金使用效率,去年底公司对原计划用于杭州医院项目的募集资金用途进行了变更,但此次受让宁波光明眼科医院产权,使公司得以在浙江省经济中心城市宁波率先开局。”

宁波是浙江省第二大城市,常住人口 800 多万,经济总量与人口数量与杭州市基本相当。“据公司测算,宁波的人口数量与年龄分布、眼科疾病系谱的变化、医保报销程度以及人均收入水平等,均足以支撑 5 到 6 亿元以上的眼科医疗市场。”吴士君表示,“爱尔眼科看好宁波光明医院所拥有的眼科资源长远战略价值。在输入爱尔的管理体系、品牌与技术优势后,宁波光明医院将得到更好的发展。同时,上海、南京、宁波等三家医院将逐步发挥协同作用,互为支撑,共同提高公司在长三角市场的市场占有率和品牌影响力。”

(赵碧君)

上海莱士 18 亿收购邦和药业成血制品龙头

在终止对竞争对手中国生物的股权收购后不到一个月,上海莱士便立即展开另一宗收购,以提升自身的“造血”功能。

上海莱士日前披露,该公司计划发行 9365.24 万股,向大股东科瑞天诚以及其他交易方收购邦和药业 100% 股权,同时向另一大股东莱士中国发行 2600 万股,获取近 5 亿元现金用于邦和药业未来发展,以及补充公司的营运资金。

公告称,本次交易包含发行股份购买资产和向特定对象募集配套资金两部分。其中,在定增收购资产方面,上海莱士拟向特定对象科瑞天诚、新疆华建、傅建平、肖湘阳发行股份 9365.24 万股,用于收购邦和药业 100% 股权,定增价格为 19.22 元/股,这也意味着,邦和药业交易价格高达 18 亿元。收购完成后,邦和药业将成为公司全资子公司。

与此同时,上海莱士拟向莱士中国非公开发行股份 2600 万股,募集配套资金近 5 亿元,用于邦和药业的持续发展,以及补充公司的营运资金。莱士中国将以现金认购本次非公开发行的 A 股股票。

据悉,与上海莱士一样,邦和药业也是一家血液制品公司。目前能生产人血白蛋白、静注人免疫球蛋白、人免疫球蛋白和乙型肝炎免疫球蛋白 4 个品种,共 9 个规格的产品。对于此次交易,上海莱士称,期望借助资本市场的平台,通过行业整合进一步增强自己在血液制品行业中的市场地位,提高市场占有率。

上海莱士则可同时生产人血白蛋白、人免疫球蛋白和凝血因子三大类产品,拥有 7 个品种,共 23 个规格产品的药品生产批准文号,产品结构丰富。邦和药业成为其全资子公司后,公司年投浆量将由目前的 355 吨增至 475 吨,一跃而成为国内血液制品龙头企业之一。

(冯尧 刘晓明)

■袁跃

2011 年 1 月 13 日,在北京石景山钢铁主流程停产仪式上,首钢获赠“功勋首钢”纪念牌。当日首钢北京石景山钢铁主流程停产仪式举行。

从 2005 年至今,经过八年的运行与磨合,对搬迁后的首钢,首钢股份总会会计师张凤文对其后发优势不容置疑。事实上,首钢通过搬迁调整实施了产业结构调整和技术升级。在搬迁中首钢发挥长材等建筑用钢材优势的同时,花大力气研发和生产高附加值、高技术含量的高端板材产品,目前可以确认的是首钢已经成为一个从长材占绝对主力的公司,变为高端板材的“新锐”。

上下游拓展

当前资源显然已经成为当今钢铁业竞争的制高点,谁拥有资源谁就拥有支撑长远发展的马力。

以山西、陕西、新疆煤矿板块为平台,首钢集团近年来不断延伸产业链,扩大生产规模。建设山西煤矿坑口 120 万吨高档喷吹精煤选煤厂;推进山西临汾煤矿、陕西吴堡煤矿、新疆哈密煤矿、西沟煤矿、澳洲煤矿项目,形成资源优势互补、协同发展的煤炭资源格局。

作为首钢集团的上市公司,首钢股份为了进一步整合上游资源,2007 年以 5000 万元持有了贵州松河煤业 35% 的股权,与盘江股份并列第一大股东,进行煤矿的投资。松河煤业探明煤炭储量 5.5 亿吨,松河煤业 2011 年生产原煤 86.82 万吨。为了降低采购成本,促成贵州省项目优质资源配置,获取炼钢上游的优质煤炭资源,首钢股份控股孙公司贵州首黔公司于 2009 年收购杨山煤矿,收购两年

在行业巅峰期搬迁,如今又恰逢行业低谷期,多重劫难之下,坚韧的首钢通过边搬迁边转型,将这一致命性打击转化为后发优势。

首钢财务管理背后之道 大破大立



间累计生产原煤 26.58 万吨。经多方协调努力,对矿区内的合法矿山进行收购、整合和重组,依法获得矿权,力主形成煤、钢、电一体化循环经济工业基地。张凤文介绍,整合更多的矿产资源是为了给钢铁主业发展提供资源保障,未来将继续整合上下游产业链,发挥矿产资源的支柱产业优势,挖掘其巨大的潜在市场价值和盈利空间。

技术革命

伴随着首钢北京石景山的停产仪式落下帷幕,钢铁行业的形势也陷入一片萎靡之中。2012 年全国共产钢 7.16 亿吨,同比增长 3.1%,与 2011 年相比增幅回落 5.8 个百分点,是近几年增长最少的一年,全行业中重点大中型企业盈亏相抵后,利润只有 15.8 亿元,同比减少

公司和北京汽车投资有限公司共同出资于 2008 年设立,注册资本 26 亿元,实收资本 234729.45 万元。首钢冷轧专注于汽车、家电等提供高档冷轧板材、板材深加工产品和副产品、物流配送以及技术研发、技术咨询服务。

在国内家电企业的合作上,首钢冷轧公司家电板已经占领了国内家电板的高端领域,与海尔、格力、美的等国内知名企业建立了稳定良好的战略合作关系。

首钢京唐公司成立于 2005 年,作为首钢搬迁调整的一部分,旨在进行钢铁工业结构调整,提升产业竞争能力。

在吸收国际、国内先进钢铁厂经验的基础上,京唐公司通过深入研究和不断优化,从原料场、焦化、烧结、炼铁、炼钢、热轧、冷轧到成品码头,实现了紧密衔接,一气呵成,最大限度地缩短物流运距,做到布局合理、流程紧凑顺畅。张凤文进一步介绍,京唐公司首次在大高炉转炉界面采用自主集成的“一罐到底”技术,在世界上第一个采用了铁水罐加盖保温技术,从高炉到炼钢的运输距离只有 900 米,铁水直接通过管道流到炼钢炉,从转炉到热轧实现了工艺零距离衔接,从 1580 毫米热轧成品库到 1700 毫米冷轧原料库仅隔一条马路,大大减少了工艺连接设备,缩短了物料运输距离,工序间距离压缩到了最小。原料场选择了离码头最近的区域,而成品库则直接设在了成品码头的后方陆域,最大限度地减少了原料进厂和成品发送的运输距离,降低了运营成本。

释放管理优势

在战略转型的同时,如何做强“软实力”也是首钢的重要目标之一。

据张凤文介绍,在广泛借鉴和吸收

国内外先进管理经验的基础上,集团上下全部采用现代化管理方法和手段,形成了具有首钢特色的“结构扁平、机构简约、运行高效、控制闭环”的管理体系。“这就实现了适应大型钢铁联合企业连续化、高效化、自动化的生产特点和新工艺流程对管理的内在要求。”

虽然不能一味依靠成本来解决问题,但是在当前的形势之下,全面成本管理仍是王道之一。

2013 年,在低成本生产高端产品、生产经营方针之下,首钢股份加强与宝钢、韩国浦项制铁等一流企业对标,在开展工艺技术攻关的同时,进一步降低运行成本。张凤文表示,在当前钢铁市场不确定性因素多、经济环境仍然十分艰难的情况下,需要增强忧患意识,切实加大降本工作力度。“我们动员每一名职工都积极行动起来,并建立健全完善的经济核算系统和行之有效的激励机制,及时优化、调整考核指标体系,实行成本分级归口管理,逐级下达,层层分解,将指标落实到各部门、作业区、班组和各个岗位,做到全流程、全系统、各环节都要精打细算,从降本增效、提质增效、新品增效、减损增效、服务增效各方面推进增收节支。”

而现在面对钢铁产能过剩,张凤文认为,成本管理不能一成不变,财务管理必须结合风险管理,抛弃小财务,让全员参与大成本管理,真实反映每一个操作流程。“不脱离一线以及各个流程管理,财务人员从销售、生产、经营,甚至人力成本都要全程参与监督,做好降本增效的管理参谋,激励全员参与,合力打造自身优势。”在张凤文看来,虽然钢铁行业面临诸多困难,但绝不是夕阳产业,面对新的发展机遇,相信度过战略重塑期的首钢后发优势最终将会全面释放。

天齐锂业定增拟打造锂王国 创走出去收购新模式

历时超过半年,天齐集团最终以文非尔德为平台,引入非关联财务投资人中投旗下子公司立德,一举击败全球锂行业巨头洛克伍德,成功取得泰利森 100% 的权益,一次蛇吞象式的经典收购变成现实,此举助力控股孙公司天齐锂业避免了可能存在的运营风险。

目前,天齐锂业欲通过定向增发的方式向控股股东天齐集团购买其间接持有的文非尔德 65% 的权益(文非尔德持有泰利森 100% 的权益)和天齐矿业 100% 的股权。一旦增发成功,这将有利于充分发挥泰利森的资源优势和天齐锂业的加工技术优势,完善产业链,提高公司的整体盈利能力、抗风险能力和国际影响力。

拦截式收购

天齐集团通过子公司文非尔德收购泰利森是在洛克伍德公开要约收购背景下实施的拦截式收购。

据公开信息显示,中国市场对进口锂精矿的依存度远高于钢铁行业对进口铁矿石的依存度,国际锂资源市场四大供应商泰利森、SQM、洛克伍德和 FMC 合计占有全球 90% 以上的市场份额。其中,除泰利森从固体矿石提炼开发外,其他三大供应商均从盐湖进行提炼,而泰利森目前也是天齐锂业生产所需主要原材料——锂精矿的唯一供应商。

2012 年 8 月 23 日,天齐锂业竞争对手洛克伍德宣布拟以每股 6.50 加元的价格现金收购泰利森 100% 的股权。由于洛克伍德与天齐锂业同为锂产品供应商,若泰利森成为洛克伍德的全资子公司,天齐锂业的锂精矿供应可能受到不利影响。

此后,自 2012 年 9 月起,天齐集团通过文非尔德在加拿大多伦多证券市场实施拦截收购。2012 年 12 月 6 日,文非尔德与泰利森董事会签署协议,拟以每股 7.50 加元的价格收购泰利森剩余 80.01% 的股权。

2 月 27 日,天齐锂业公告称,文非尔德就收购泰利森一事与中投子公司立德达成协议,立德承诺为文非尔德提供约 3 亿加元的股本,以换取文非尔德 35% 的权益,而该笔资金将用于文非尔德全面收购泰利森。3 月 26 日,文非尔德代理人与泰利森原股权持有人代理人签署《股权大宗交易转让证明》,至此文非尔德拥有泰利森 100% 的权益。

对于此次收购,阔思律师事务所合伙人斯蒂芬妮·戴维森以及特别顾问丽兹·奈特表示,天齐集团在此次收购中所表现出的专注性和纪律性,表明了他们对成事必由之路的持续领悟;通过对洛

克伍德的报价进行拦截性报价,天齐集团表现出对并购活动有着机敏的领悟能力;而借助协议安排提出对泰利森的协议收购,天齐集团表现出一种快节奏且执行相当专业。阔思律师事务所拥有 150 年以上历史,是澳大利亚最古老的律师事务所之一,在外资投资澳大利亚境内资源领域方面颇有研究,并曾为大量的交易提供法律服务。

发挥协同效应

6 月 8 日,天齐锂业发布定向增发公告表示,本次非公开发行股票数量不超过 1.70 亿股,发行价格不低于 24.60 元/股,在扣除发行费用后的资金净额将用于向天齐集团购买文非尔德 65% 的股权和天齐矿业 100% 的股权,股权转让金额为合计不超过 37.88 亿元。

泰利森为全球最大的固体锂矿生产商,占全球锂辉石矿供应量的 2/3,占全球锂资源(包括锂辉石、盐湖提锂产品)市场部 30% 的市场份额。其中,泰利森化学级锂精矿主要销售市场在中国,并占有领导地位,而化学级锂精矿产品的终端市场主要用于日常使用的电池、电动汽车和其他能量存储等,预计在未来的几年内,市场对于电池方面的锂产品需求将得到较大的增长,化学级锂精矿的销量也会随之增长。

天齐锂业未来的发展愿景是成为全球领先的锂资源和锂盐跨国经营企业集团,目前已经拥有成熟的锂辉石深加工技术和工艺能力,在国内拥有领先优势。在此次收购完成后,天齐锂业将拥有年产 74 万吨锂精矿和 2 万吨矿石提锂的生产能力,两者均为全球最大规模,优质资源与低成本加工结合的协同效应将帮助公司顺利步入国际锂行业巨头的行列。

(中资)

双管齐下 中航投资产业布局再打组合拳

在推进定增夯实做大公司非银行金融之际,中航投资又亮出系列资本运作方案,在市场期待的 3D 投资水落石出的同时,公司还宣布收购大股东旗下的生物医药资产。

鉴于收购资产评估工作完成,中航投资日前发布了修订版的非公开发行方案,对投资项目具体金额进行了调整。公司同时披露,全资子公司中航投资有限将对天地激光进行增资,公司将进一步分享 3D 技术的快速发展,与此同时,公司专营新兴战略产业投资的平台——中航新兴产业投资有限公司,将向大股东中航工业收购铁岭药业 100% 股权,进军生物制药领域。

增资天地激光 加码 3D 打印产业

2013 年 5 月末,北京航空航天大学

举行了一个关于 3D 打印和激光成型技术的高端闭门会议,会议除了对有关 3D 打印和激光快速成型的最新成果进行品鉴外,还包括进一步推动激光快速成型技术大规模产业化应用的构想和安排。当时中航投资董事长孟祥泰应邀参会,引起了市场对中航投资将布局 3D 打印的种种猜测。

时隔不到一个月的时间,中航投资就给了市场答案。根据日前公告,公司将通过全资子公司中航投资控股有限公司(下称“中航投资有限”)向参股公司中航天地激光科技有限公司单方面增资 1011.68 万元。

本次增资完成及天地激光全部认缴出资到位后,中航投资有限直接持有天地激光 13.74% 股权,并通过中航(沈阳)高新科技有限公司间接持有天地激光 5.53% 的股权(按照持股比例套算),合计持有天地激光 19.16% 的股权。

根据中航投资公告内容测算,中航投资有限将成为天地激光第三大股东。有业内人士表示,中航投资此次加大对天地激光的投资将更好地分享 3D 打印这一革命性技术快速发展的成果,未来有望成为中航投资新的利润增长点,“中航投资在天地激光的实质性决定权很可能高于其 19.16% 的持股比例。”

5 月底在京举行的首届全球 3D 打印大会上,中国 3D 打印技术产业联盟秘书长罗军透露,中国力争 3 年时间内将 3D 打印市场规模扩增至 100 亿元,而天地激光所拥有的激光快速成型技术作为全球 3D 打印最尖端的技术,未来在飞机零部件等高端运用领域具有广阔的市场空间。

据航空业专家透露,以激光快速成型技术生产的飞机零部件未来在大型运输机等高端装备运用中的单架采购量都可能突破 1 亿元,由此可见激光快速成

型技术未来的市场规模和利润空间将十分惊人。

记者从相关渠道了解到,中航投资此次增资将加快天地激光位于北京市昌平区区内业已成型的生产基地建设,由此加速激光快速成型技术的产业化应用,而中航投资有望从天地激光这一快速发展中获得巨额收益。

收购铁岭药业 进军生物制药领域

根据中航投资恢复上市后的战略规划,公司将围绕金融控股、航空产业投资和新兴战略产业投资三大业务领域发展。此前,中航投资已经通过旗下专营新兴战略产业投资的平台——中航新兴产业投资有限公司(下称“中航新兴投资”),收购宁夏中联达生物科技有限公司并为其控股股东,进军干细胞行业。

此次公司又将涉足生物制药产业。中航投资日前公告,全资子公司中航新兴投资将从中航工业收购中航(铁岭)药业有限公司 100% 股权,转让价格确定为 7415.20 万元。据公告介绍,经审计,截至 2012 年 12 月 31 日,中航(铁岭)药业有限公司总资产 6993.56 万元,主营业务收入 5387.47 万元,净利润 993.07 万元。

中航投资表示,中航铁岭药业作为全国原料药龙头企业,在药用大豆油、中链甘油三酯等产品竞争优势明显,已成为国内品牌企业。

中航铁岭药业凭借出色的研发、营销能力和可靠稳定产品质量与外资原研药厂相抗衡,其产品具备较强的市场竞争力。通过此次收购,公司将进入生物制药行业,将有利于公司优化产业布局,并培育新的利润增长点。

(张海英 郎振)

西部牧业拟联手兵团拓展肉牛业务

继婴幼儿奶粉业务取得进展后,肉牛业务将成为西部牧业另一个盈利增长点。

西部牧业拟与新疆生产建设兵团农六师国有资产经营有限公司(下称“农六师国资公司”)共同投资设立合资公司,负责在新疆生产建设兵团农六师共青团农场五连投资建设 2000 头肉牛育肥场建设项目。

根据公告称,拟设立的公司注册资金 1000 万元,其中西部牧业出资 600 万元,占比 60%;农六师国资公司出资 400 元,占比 40%。

西部牧业表示,近年来,国家有关部门和新疆及兵团均制定政策措施,鼓励各地大力发展良种肉牛繁育和养殖。项目将新建肉牛育肥场一个,存栏肉牛 2000 头,年出栏肉牛 6000 头。项目建设期一年,自 2013 年 6 月至 2014 年 5 月。据测算,项目正常年销售收入 8064 万元,年均利润总额 547.81 万元。

记者还了解到,西部牧业现有多个子

公司和规模化养殖场,有规模化牧草基地和青贮颗粒(块)加工线,同时还有一万头高产奶牛,有肉品分割加工企业。因此,继成为新疆第一家获得婴幼儿配方奶粉生产许可证的乳制品生产企业后,西部牧业要进一步发展,就要充分发挥利用原有良种繁育和养殖技术及肉制品加工条件,向未来市场需求旺盛、科技水平要求高的优质高档肉牛养殖方面发展。

广发证券认为,近年来,国内能繁母



新建百万吨复合肥项目 新都化工强攻北方市场

新都化工正加快进入北方市场的步伐。公司日前披露,拟在山东省德州市平原县投资建设注册资本 1 亿元的全资子公司“嘉施利(平原)化肥有限公司”,投资建设 100 万吨/年的新型复合肥项目。

根据公告,嘉施利平原公司复合肥项目将分两期建设,其中一期建设 80 万吨/年新型复合肥项目,二期建设一套 20 万吨/年硝基高塔水溶复合肥生产计项目,新都化工拟以自有货币资金投入 33000 万元。据披露,一期建成投产后预计年实现销售收入 14 亿元,净利润约 7100 万元;二期建成投产后,二期预计共实现年销售收入 18 亿元,净利润约

9000 万元。目前,新都化工已与山东省平原县政府签订了相关《投资合同书》。

新都化工表示,设立嘉施利平原公司建设复合肥项目,主要是考虑到山东省是农业大省,而平原县地理位置优越,是全国著名的粮食生产基地县,同时项目选址周围有丰富的原料供应源,有利于公司进一步拓展和深耕山东市场,辐射北方市场,扩大企业生产规模和市场占有率。

事实上,在此之前,新都化工已经迈开了在北方核心肥料消费区域进行产能布局的脚步。

今年 3 月 30 日,公司曾披露,拟自

有资金或自筹资金在河南省商丘市宁陵县投资设立全资子公司“嘉施利(宁陵)化肥有限公司”,投资建设年产 80 万吨新型复合肥项目,预计固定资产和土地投资额 2.4 亿元,建成后公司年实现销售收入 14 亿元,净利润约 7700 万元。

若按照公司预计数额,河南项目和山东项目建成后,则合计可实现年销售收入 32 亿元,净利润约 16700 万元。而 2012 年全年新都化工营业收入为 34.24 亿元,净利润 12240.54 万元。

新都化工有关人士向记者表示,这两大项目的投资一方面是为了实现公司产能和市场在北方核心肥料消费区域布

局的战略,另一方面,也是公司产品结构调整的重要步骤。

根据公开资料,新都化工 2011 年上市前复合肥产能为 153 万吨,加上目前已经投产试车运行的募集资金项目 60 万吨硝基复合肥,以及公司已实施的湖北宣城 30 万吨/年氯化缓控释复合肥项目,目前公司已合计拥有复合肥产能 243 万吨,待河南、山东两个项目合计新增 180 万吨产能建成,不仅公司复合肥产能将快速扩张到 400 万吨以上,而且产品结构将转向以硝基复合肥为重

点,届时,公司的营收规模、产品竞争力和盈利能力都有望实现较大提升。

(田立民)

