

拟定增募资 6 亿元 乐凯胶片加码锂电光伏产业

乐凯胶片日前发布非公开发行 A 股股票预案。公司拟定增募资不超 6 亿元用于高性能锂离子电池 PE 隔膜产业化建设、太阳能电池背板等 5 个项目。

乐凯胶片从 2010 年开始不断转型,将主营业务重新定位为影像材料和新型高性能膜材料的制造。公司表示,此次非公开发行是公司推动战略转型的重大举措。高性能锂离子电池隔膜与高性能锂离子电池涂层改性隔膜产品将迅速投入市场,将实现相关产品国产化 and 系列化的战略布局。太阳能电池背板相关募集资金投资项目投产后,公司太阳能电池背板生产能力将进一步增强,国内市场占有率将进一步提高,进一步巩固乐凯胶片的行业地位。

推进锂电隔膜开发

根据预案,乐凯胶片拟向包括控股股东中国乐凯集团有限公司在内的不超过 10 名特定对象非公开发行不超过 7246.38 万股股票,发行价格不低于 8.28 元/股。募集资金总

额不超过 6 亿元,扣除发行费用后将用于高性能锂离子电池 PE 隔膜产业化建设项目、锂电隔膜涂布生产线一期项目、锂电隔膜涂布生产线二期项目、太阳能电池背板四期扩产项目 8 号、14 号、15 号生产线。

今年 3 月份,乐凯集团成功研制出面向电动汽车领域的高性能锂离子电池隔膜,填补了我国战略性新兴产业中新材料和新能源材料领域的空白。

此次建设的高性能锂离子电池 PE 隔膜产业化建设项目,拟以乐凯胶片作为投资主体进行投资建设,本次建设 1 条年产能为 4000 万平米的湿法分步双向拉伸的锂离子电池 PE 隔膜生产线。项目投资资金 30883 万元,该项目建成达产后,预计年均税前利润 5644 万元,财务内部收益率(所得税前)23%。

我国是全球主要锂离子电池生产国、出口国和消费国,2013 年国内隔膜需求量占到了全球的 50%。2014 年以来,随着新能源汽车的蓬勃发展,电池厂商对高性能隔膜的需求也不断增加。

乐凯胶片表示,项目建成投产之后,公司

将有力地推动高性能锂离子电池 PE 隔膜的国产化水平,为国家新能源动力汽车发展战略的实施,提供国产化的高性能锂离子电池 PE 隔膜材料及改性隔膜以替代进口产品。

加码太阳能电池背膜产业

乐凯胶片从 2008 年开始投资建设太阳能电池背膜生产线,截至 2012 年底已进行了三期的太阳能电池背膜生产线的投资。

但是,随着光伏产业从 2011 年开始持续低迷,产能严重过剩。乐凯胶片太阳能电池光伏组件背膜业务,也受到行业冲击。

从 2013 年下半年开始,光伏行业景气度开始回升,2014 年光伏产业链更是全面回暖。国家能源局近期提出将出台一系列分布式光伏扶持政策,强调坚持完成光伏 10GW 的年度增长目标。光伏板块 2014 年一季度实现了 38.62% 的高增速。

乐凯胶片此次定增募资加码太阳能电池背膜业务可谓正逢其时。公司此次拟建设太阳能电池背板四期扩产项目 8 号、14 号、15

号三条生产线,预计总投资约 1.84 亿元,年均税前利润为 2473 万元。项目达产后,将具备年产太阳能电池背板 1500 万平米生产能力。

近年来,全球光伏装机容量持续回升,拉动了太阳能背板的需求。2013 年,我国光伏年装机量仅为 11.8GW,未来几年,在国家政策的支持和引导下,光伏装机量预计将快速增长。而国内大型太阳能背板企业合计产能仅 12.4GW,供求存在缺口,未来有较大的进口产品替代空间,这为国内太阳能背板产业提供了广阔的成长空间。

2013 年全球光伏总需求量约为 37GW,对应太阳能电池背板需求约为 2.6 亿平方米。LUX 研究机构预测,2015 年全球光伏产业的需求量将达到 53.57GW,对应太阳能电池背板需求约 3.75 亿平方米。未来几年内,预计太阳能电池背板每年仍将以 20% 左右的速度增长,市场前景良好。

公司表示,通过此次非公开发行,有利于提升公司的核心竞争力,加快公司的转型升级步伐,培育新的利润增长点,提升公司持续盈利能力,推动公司可持续发展。(欧阳春香)

森远股份募资 2.5 亿投公路养护项目

森远股份日前发布定增预案,公司拟向包括控股股东在内的四名特定投资者发行股票不超过 2632 万股,募集资金不超过 2.5 亿元,主要用于公司三大项目。其中 9500 万元用于新疆道路养护及除雪产品制造基地建设

公告显示,此次定增的发行价格为 9.50 元/股,公司现任董事长郭松森认购不超过 2240 万股,另外三名认购者为慧达投资、聚星投资、聚合投资。

记者注意到,森远股份是沥青路面再生技术解决方案的设备制造商,业务主要在沥青路面再生养护领域。其中,新疆道路养护及

除雪产品制造基地建设项目将以新疆生产基地为核心,建立辐射中亚、俄罗斯和蒙古的国际营销网络,满足新疆和中亚等国市场的需要。

森远股份表示,截至 2013 年 12 月 31 日,我国公路总里程数为 435.62 万公里,其中高速公路总里程数为 10.44 万公里。

经历了二十年的持续大规模公路建设后,我国公路网络已基本形成,大规模建设后必然带来繁重的养护任务,公路养护已由传统的“抢修时代”过渡到“全面养护时代”。森远股份将借此机遇从设备制造商向“产品+应用+服务”的综合提供商转变。

(金微)

“加减法”助推中兴通讯上半年净利增两倍

经历了 2012 年的阵痛,2013 年的休整之后,中兴通讯基本消化了前几年因为过度扩张遗留的相关后遗症。得益于收缩的减法和以国内市场为代表的 4G 订单复苏带来的加法,中兴通讯于日前修正 2014 年半年度业绩预告,新数据为上半年净利润同比增长 222%~270.96%。

走出低毛利率困局

日前,中兴通讯发布 2014 年半年度业绩预告修正公告称,2014 年上半年,由于持续加强合同盈利管理和费用控制,国际合同毛利率改善、国内 4G 系统项目营业收入占比上升,预计上半年归属于上市公司股东的净利

润为 10 亿~11.5 亿元,同比上升 222.57%~270.96%。

值得注意的是,上半年该公司净利润超过 200% 的大幅度提升,是基于 2013 年上半年中兴通讯净利润处在历史低位的现状。2011 年该公司大规模开拓海外市场,通过牺牲利润换取市场份额,导致 2013 年上半年,归属上市公司股东的净利润 3.1 亿元,这一数字在 2012 年上半年仅为 2.45 亿元。

中信建投研报分析认为,中兴通讯在 2011 年海外扩张时的低毛利率订单在 2012、2013 年已基本消化完成,历史包袱解除后,利润水平明显改善。同时这也得益于 2012 年后加强订单盈利能力管理,费用控制卓有成效。

4G 启动助推业绩

中兴通讯相关负责人透露,4G 启动是中兴通讯业绩向好的重要原因。今年上半年中国市场 4G 项目第一次招标中,中兴通讯在三大运营商中的份额分别为中移动的 26%,电信的 27%、联通的 42%。中移动二期招标中,中兴通讯份额达到 36%。4G 项目的顺利开展,给其下半年业绩带来了一定的利好,随着 FDD(频分双工)试商用牌照的发放,电信、联通有望追加 350 亿~400 亿元后期投资。

此外,日本、印度等亚太地区 4G 建设也正在提速,中兴通讯 4G 手机在海外的良好布局,都将有利于公司下一步业务的良性发展,

欧洲运营商的整合也为公司取得新突破提供了新的机遇。

终端手机方面,2014 年开始,中兴通讯终端事业部实施聚焦精品战略,停产 500 元以下的手机。

今年一季度连续发布“两弹一星”三款 LTE 手机,均是多模多频手机。公司在自研芯片方面也取得重要进展,目前已经能支持四模,五模终端,预计明年上市。

据公司介绍,今年中兴通讯 4G 终端预计将占终端产品的 40%。海外手机业务进展符合公司预期,处在良性轨道,尤其是美国市场表现良好,预付费市场位居第二。努比亚品牌渐渐树立,同时,公司与京东、苏宁、迪信通等电商的合作进展顺利。

(孟庆建)



袁仁国:中国企业的抱负与新动力

“亚洲的新未来:寻找和释放新的动力”——博鳌亚洲论坛 2014 年的主题,无疑是洞察经济时局后作出的趋势设问。

在整个世界经济版图中,我们所在的亚洲令人瞩目。过去 30 年,亚洲经济增长为全球发展贡献了将近一半的比例。无论是减贫还是就业率的提升,包括中国在内的亚洲新兴经济体的努力令人尊敬。

经济再平衡时,如何寻找新的成长力量?这是当下复杂的经济环境对亚洲各国、各地区提出的新命题。

2014 年,亚洲新兴经济体纷纷加大改革力度,中国、印度、印尼等均在大力推行新的改革议程。有识之士清楚,亚洲经济增长不可能像过去那样依靠外部推动,必须依靠内生动力实现增长。

在过去 20 年中,亚洲新兴经济体增长迅猛,创造了“亚洲奇迹”。自 1994 年以来,亚洲年均 GDP 复合增长率超过 5%、特别是近 10 年来,亚洲经济飞速发展,亚洲整体 GDP 年均复合增长率超过 9%,中国、印度等亚洲主要

经济体 GDP 年均复合增长率更是超过了 10%,引领全球的经济发展。

随着亚洲经济的快速发展,亚洲企业在全球的影响力显著提升。2013 年,已经有超过 180 家亚洲公司进入财富 500 强,亚洲公司逐步成为参与全球商业竞争中的重要力量。以茅台为例,我们不仅连年入选英国金融时报全球上市公司 500 强排行,并连续多年入选华通明略 Brand Z 全球品牌价值百强企业权威排行,排位甚至超过很多全球老牌的食品企业。

然而,随着世界经济的再平衡,外围市场需求低迷、制造业向发达经济体回流、劳动成本上升,亚洲原有的增长动力逐步削弱甚至衰竭。2014 年的亚洲和新兴经济体正处在改革的关键时期。

作为亚洲成长最快的企业之一,贵州茅台庆幸自己成长于这个时代。我曾在不同地方这样总结,茅台的成长,一是因为过去 30 多年中国经济高速增长带来的民众富裕与市场扩张,二是因为我们长期对产品质量近乎苛刻的要求,三是因为我们不断学习和导入

先进管理模式。

这应该是很多中国企业在过去 30 余年间迅速成长的内生性因素。

从各方数据看,2013 年,应该是中国企业经历较为困难的一年——世界经济持续低迷,市场调整持续震荡,行业遭遇前所未有的下行压力,市场发生了深刻的变化。

从小作坊成长为具有世界影响的中国民族精品,贵州茅台在长达半个多世纪的历程中,经历了无数的风雨和曲折。

我们不能忘记,茅台从作坊向工厂转型时,本地人甚至没有见过汽车,茅台镇也没有现代公路系统对外相连。那时,一瓶茅台酒从酒厂运到香港,可能需要两个月的时间。

茅台的先辈们就是从这样低的起点,迈开了中国国酒在工业时代走向世界的第一步。

回顾贵州茅台从早期工业化到今天迈向全球的历史进程,我们深刻体会到,不同背景下的危机挑战,是企业肌体强健的催化剂,也是行业成长的宝贵营养。

今天,贵州茅台所雇佣的员工在贵州、在中国获得成长空间,我们还在法国、在美国,在全球很多地方提供就业机会。

贵州茅台已经连续 8 年参与支持博鳌亚洲论坛的举办。作为全球重要的经济论坛,博鳌亚洲论坛的话题,对中国企业迈向世界具有很强的引导性。

亚洲,在过去半个多世纪的历程中,一直保有开放的良好传统。未来 10 年,包括中国企业在内的亚洲企业将在区域合作与发展中扮演越来越重要的角色。资本流动渠道的拓展、市场开放的空间扩大、文化交流的深入,再加上新技术的不断出现,给中国企业走向更广阔的市场空间提供了越来越多的可能。

过去 30 余年间,中国企业的成长从其他亚洲国家企业的经验中吸取了大量营养。这种互动,给 20 世纪末期亚洲新兴经济体的腾飞提供了宝贵的智慧源泉。我们高度重视与亚洲企业的交流学习机会,我也相信,中国企

业在亚洲合作与成长中,将有更多上乘表现。我们需要不断培养国际视野,不断获得智慧的营养。

回顾历史,我们曾经遇到的波折,也许不亚于今天。每一次大的危机之后,给中国企业都会带来一次脱胎换骨的阵痛。历史是我们成长的最好教材。我们历经这样多的曲折,定会汲取更多的营养。

越是危机时代,越需要中国品牌领军企业们携手共进,解决我们发展中遇到的共同问题,只要我们进一步坚持行业自信、品牌自信、发展自信、市场自信、营销自信、质量自信、价值自信,进一步增强责任意识、忧患意识、创新意识、担当意识、开放意识、发展意识、抱团意识,就一定能一起把“中国制造”在世界上的影响力做大。

从既往发展的经验看,每一次行业转型都给茅台带来了新的发展机遇,也给茅台的成长提供了无穷动力——与之前不同在于,我们今天是把国际一线酒类企业作为改革的对比纬度。在不同时候,我总是提醒同事,要随时看到茅台与国际顶尖酒类企业之间存在的差距。

以 2013 财年数据为例,全球酒业巨头帝亚吉欧实现净销售额约 1125.3 亿人民币,为贵州茅台的 4.2 倍,保乐力加集团销售额约 720 亿人民币,是贵州茅台的 2.7 倍;在品牌影响力方面,帝亚吉欧和保乐力加均拥有众多的世界顶级品牌,帝亚吉欧拥有 100 个世界顶级酒类品牌中的 14 个,而保乐力加旗下重点品牌就有近 30 个——贵州茅台的品牌则相对单一。

这些差距,是我们随时都需修正的短板。纵观全球商业社会,没有一个行业总是一帆风顺而不经历任何风雨。问题的关键是,企业的志向与战略,不应被暂时的雾霾所遮蔽,就像理想可以改变个人命运,抱负与志向同样可以成为企业成长的力量源泉。

(华文根据袁仁国发言整理)



华数传媒 增资上海银润 布局上游内容产业

在国家大力支持文化产业发展的背景下,华数传媒拟以 2.5 亿元投资上海银润传媒广告有限公司(下称“上海银润”)布局上游内容产业。作为国内知名传媒影视公司,上海银润曾被誉为“华谊兄弟第二”,且一直有着上市预期。

华数传媒公告,公司全资子公司华数传媒网络有限公司(下称“传媒网络”)与上海银润签署战略合作框架协议,双方拟通过平台、业务、资源及技术的全方位紧密合



作,充分利用双方资源优势,共同提升各自市场竞争力。

根据协议,在资本层面,双方共同推进上海银润的增资扩股和新投资者引进工作,传媒网络拟投入不超过 2.5 亿元资金参与上海银润的增资扩股;双方同意在其进行原创影视内容等综合应用体系的布局 and 并购中,另一方同步进行资本参与,共同拓展文化传媒产业链上下游;在业务层面,双方将依托各自在原创内容、用户渠道、市场影响力等方面的资源和优势在另一方推进相关业务时予以支持。

不容忽视的是,框架协议中有一条为“未来双方将选择合适时机、采用合适方式,共同推进上海银润与资本市场的对接。”

对于此次增资行为,华数传媒表示,为实现以视频为核心的新媒体产业链垂直一体化发展,打造以内容为核心的综合娱乐平台,公司需要布局上游内容产业,同时,影视产业发展处于快速阶段,通过投资优秀影视制作公司,公司可分享影视剧制作行业的成长机会。

(上证)

斥资 5 亿 收购汉恩互联 金刚玻璃切入 移动互联广告

金刚玻璃日前发布公告称,公司拟以发行股份及支付现金方式收购南京汉恩数字互联文化有限公司 100% 股权,并拟募集配套资金用于现金对价。

方案显示,公司拟以 5.06 亿元收购汉恩互联 100% 股权,其中现金支付 2.63 亿元,剩余 2.43 亿元以发行股份支付,发行价格 7.23 元/股。同时,公司配套融资 1.68 亿元用以此次收购的现金支付。

汉恩互联的主业为通过“多媒体互动数字展示+移动运营”线上线下为客户提供立体的广告宣传。汉恩互联早期为包括迪士尼、美国哥伦比亚影业、法国第 13 电视台、美国暴雪公司等全球娱乐传媒巨头进行后期动画制作加工,以及为全国 9 大职业技术高校提供 3D 动画的专业指导。

在多媒体互动数字展示业务方面,汉恩互联通过核心数字内容创作,通过“全息互动投影”技术达到“裸眼 3D”的视觉效果,并结合分众定制的数字营销内容及软件技术渲染,以 360 度全息投影、全息沙盘、漫游系统等 19 大类产品为表现形式,旨在为消费类电子产品、地产、金融、通信、展会赛事等领域客户提供具有视觉冲击力的营销手段。公司已为包括凤凰卫视、西门子、IBM、中国移动、万达集团等多家客户提供服务。

在移动运营业务方面,汉恩互联通过对企业及政府类客户精准营销需求分析,为其个性化定制囊括视觉 VI 展示、视频演绎、移动 OA、移动广告、消费行为分析等功能在内的移动终端应用程序,并在苹果(iOS)和安卓两大移动应用平台上进行推广。

金刚玻璃相关负责人表示向记者表示,通过此次收购,公司将在智慧城市大主题下“平安城市”、“数字城市”、“互联城市”3 个子项目进行业务拓展。

(潘微)

筑巢鑫和 引凤来栖 成就您创业的梦想

邛崃鑫和中微创业园欢迎您

四川·邛崃鑫和中微创业园

地址:四川省邛崃市临邛工业园司马大道D段 邮编:611930
网址:www.xinhesy.cn 全国招商电话:4008326898