

6 经营故事 Business Story

申通快递借壳艾迪西方案背后的推动者——杉杉控股董事局主席郑永刚,再次吸引了资本市场的注意。他在近日接受记者采访时笑称自己是中国老一代企业家中出名的“爱折腾”,“我总是在最好的时候考虑转型”。

郑永刚:产融结合推动上市公司再升级

■ 吴锦才 张玉洁

申通快递借壳艾迪西方案背后的推动者——杉杉控股董事局主席郑永刚,再次吸引了资本市场的注意。他在近日接受采访时笑称自己是中国老一代企业家中出名的“爱折腾”,“我总是在最好的时候考虑转型”。

从宁波的甬港服装厂起步,郑永刚经历过杉杉服装一炮而红、新能源的十年等待,也经历了大资管时代资本市场对产业的并购整合。目前,杉杉服装品牌仍然在国内市场占据重要位置,新能源板块做到了全球最大锂电材料商,杉杉已发展成为集锂电材料、能源汽车、时尚服装、奥特莱斯、贸易物流、大投行及金融投资、医疗健康和旅游文化八大产业于一体的多元化产业集群,连续多年荣登中国企业 500 强。

以艾迪西借壳方案为起点,开展上市公司重组和再升级,是否又是一转型方向?郑永刚表示,仍然看好新能源、医疗、旅游等新兴行业的市场前景,杉杉的下一个重点发展方向是上市公司的并购、重组和再升级。

看好新兴行业

1989 年,郑永刚接管宁波一家小厂——甬港服装总厂后,很快提出“创中国西服第一品牌”,杉杉西服一炮而红。到了 1996 年,杉杉股份被称为国内服装行业首家上市的规范化股份公司。杉杉西服市场占有率曾经达到 37.4%。

不过,在大好的形势下,郑永刚敏锐地嗅出了即将出现的瓶颈。“在当时短缺经济的背景下,杉杉凭借优质的产品和良好的品牌形象获得了客户和市场的认可。”郑永刚表示,“但缺乏历史积累的中国服装品牌在外国品牌全面进入后将难以再保持主流的市场地位。如果仅仅专注于服装,杉杉股份很快将将面临‘天花板’,必须开始转型。”

杉杉由此开始了第一次转型。在专家引荐下,郑永刚与当时国内一家锂电研究院达成合作协议,从而进入到锂电池材料产业。

在该研究院的基础上,从锂电池负极材料起步,目前杉杉锂电池产品线已从正极材料、负极材料到电解液,综合排名第一。在杉杉控股旗下的上市公司杉杉股份中,现有的最大利润源就是锂电池材料,贡献占比 70%。

公开资料显示,在锂电池产业内,从出货规模看,杉杉股份正极材料居国内、世界



第一,负极材料居国内第二,人造石墨领域国内第一,电解液国内前五,已然成为全球最大的锂电综合材料供应商。

杉杉股份还将产业链条延伸至新能源汽车领域,目前已经建立起新能源汽车完整的产业链,包括整车制造、动力电池、动力总成、充电桩等系列产品线,杉杉首批新能源公交已经开始运行。

除新能源外,杉杉还投资了医疗健康和文化旅游两大新兴产业。杉杉医疗计划在 3-5 年时间,打造一批“装备先进、技术领先、专家密集、环境优美、服务温馨、团队协作、管理高效”的医疗服务和健康服务机构,打造辐射大型综合性医院、专科医院、医养结合老年护理院、互联网医疗等多细分领域的大健康医疗产业链。

立足于实业的内生型增长,成就了杉杉的转型升级。当下一个风口来临时,“杉杉经验”成为郑永刚大举布局资本市场的底气和渊源。

整合优质资产

2014 年 2 月,杉杉控股成立上海坤为地投资控股公司,打造大投行平台,建立了由国内投行一线人士率领的投行团队,开展战略投资、收购兼并,以及整合上市公司、注入优质资源等业务。平台成立后,先后参与多家上市公司产业整合。其中,申通快递借壳艾迪西得到资本市场高度关注。

2014 年 11 月,坤为地投资的全资子公司南通泓石投资受让艾迪西原控股股东 26.98%股份。通过间接控股泓石投资,郑永

刚成为艾迪西的实际控制人。2015 年下半年,申通快递借壳艾迪西的资本运作中,在郑永刚的推动下,盈利前景更为确定且具备产业整合的预期的优质快递资产得以注入到上市公司中。

为何选择快递行业公司实现上市公司的再升级?郑永刚有自己的一套看法。近年来,随着网购的渗透率增长空间越来越有限,快递行业的增速终将回归常态,行业集中度将通过一系列并购整合逐步提升。

另一方面,快递行业粗放发展所产生的恶性竞争也带来了一系列问题,如行业规范性差、平均利润率出现下滑、价格战盛行损害行业利益等。行业龙头企业需要投入大量的资金用于网点、分拣中心、数据中心等软硬件设备的建设。因此,资本市场将助力快递行业转型升级。此外,申通快递的股权结构较为简单,在方案设计和估值方面较为容易达成一致。

若此次交易顺利实施,艾迪西中盈利能力较差的阀门业务将被置出,上市公司的资产规模、盈利能力和市值方面都将发生翻天覆地的变化。

值得注意的是,本次重组,郑永刚虽让出了大股东位置,却参与配套融资,持股数还进一步增加。据披露,郑永刚通过旗下控制的艾缤投资、旗铭投资,继续参与艾迪西重组配套融资,分别出资 6.36 亿元和 5.04 亿元,认购新增发的 3869 万股和 3065 万股。发行完成后,郑永刚方面合计持有艾迪西股权为 10.38%。这显示出郑永刚对申通快递前景和上市公司市值的信心。申通快

递借壳成功后,双方还将在电动物流车、跨境电商等方面展开合作,推进双方产业协同,未来的可能性令人遐想。

郑永刚表示,以艾迪西为标杆,杉杉将进一步加强对上市公司资源的整合。作为充满使命感的一代浙商大佬,自称“职业企业家”的郑永刚认为,投行业务是金融服务业这个皇冠上的明珠,真正的投行家应该是实业出身,深谙资本市场,对资本运作有悟性的企业家。如此,才能够坚持以实业为基础,以资本市场为手段,推动传统产业的转型升级。

“对大多数企业来说,转型升级并不是一件容易的事,如果只是依靠自身,很多企业根本无法完成自我转型。这时需要既懂实业又懂资本市场的人来对上市公司进行重组与再升级。通过收购合适的公司并理顺内部机制,再引入有实力的企业重组整合,可以给地方带去新的有发展前景的产业。我不是买卖壳中介,做实业扎扎实实,做资本运作也会扎扎实实。通过整合,帮助新生代企业和企业家进入资本市场快车道,同时帮助行业落后、盈利能力下降的老上市公司脱胎换骨。我对未来中国资本市场的发展非常有信心。”郑永刚表示。

打造金控平台

杉杉是较早涉足银行投资的民营企业,1997 年作为创始股东发起成立宁波银行。2007 年,宁波银行在深圳证券交易所挂牌上市,成为国内首批上市的城市商业银行之一。此外,杉杉还财务投资了浦发银行、徽商银行等。

2007 年,杉杉为股权投资搭建了专门的平台——杉杉创投,主要致力于股权投资和产业并购领域的项目研究、投资实施和投资交易操作,形成了以 Pre-IPO 投资为主,中短期收益投资、私募股权基金管理、产业资本的并购投资和财务顾问等多业务并举的格局。

此外,通过持有 26%正德人寿股份,郑永刚的脚步又迈进了保险业。2015 年 7 月,正德人寿更名君康人寿获得保监会批文,标志着郑永刚以自己的理念重新掌控了这家保险公司。

以金融的力量整合产业,同时培育新兴产业,是郑永刚选择入主保险公司的主要原因。郑永刚表示,“保险公司是一个金融平台,上面可以衍生很多产业。以金融的力量整合、发展实业,完成‘产融结合’。以新兴实体经济为抓手,结合金融资本,一手资本,一手培育新兴产业。”



● 刘泽顺在车间与一线工人交流

刘泽顺:没有最好只有更好

无论走到哪,刘泽顺总是一个“低头族”,而此低头族并非玩手机的低头族,刘泽顺喜欢低头的原因是想看看路人都穿啥样的鞋!作为青岛亨达股份有限公司的技术总监,25 年来,刘泽顺从一名帮衬、扣底工直至今日的技术总监,“鞋神”的名号可不是吹的。

作为上个世纪九十年代第一批“技术工人”,刘泽顺和他的技术团队通过自主研发和技术引进相结合,开发出一系列技术含量高、附加值高的新材料、新技术、新产品,其中国家发明专利“皮革无缝粘接技术”成为制鞋行业创新技术史上新的里程碑。

据介绍,“皮革无缝粘接技术”主要是针对真皮材料越来越匮乏,成本越来越高等问题而研发的,其技术核心是通过高周波无缝粘接技术把断开的皮料进行熔接,使产品不仅达到牢固、美观的效果,并且使皮革原材料得到高效利用,提高皮革利用率在 7-8%以上。

不要小看这 7-8%的数字,用在高靴上,一双高靴就节省成本近 10 元,全国每年生产 200 亿双鞋,这项专利推广开来产生的经济效益可想而知,而且这种技术不仅可以用在皮鞋上,而且在真皮座椅、皮沙发上的应用更加广泛。

1034 项专利申请,5 项发明专利研究,45 项国家制鞋标准主持制定,这是刘泽顺率领着自己百余人的研发团队交给亨达的成绩单。对于“工匠精神”的理解,刘泽顺这样表示:“创新是工匠所必须具备的条件,敢于尝试和挑战同样不可或缺,苦练绝活是最基本的要求。”

一段时间内,老年人外出滑倒、摔倒的新闻屡见不鲜。以“孝亲”为企业责任的亨达决定自主研发制“孝亲鞋”,刘泽顺义无反顾的再次担起重任,那一年是 2012 年。

在刘泽顺团队数个日夜的不懈努力下,2013 年,“孝亲鞋制作技术”应运而生。据了解,该技术采用了鞋底安全防滑技术、减震技术、超轻技术、抑菌除臭技术,为消费者提供了柔软、舒适、轻便、健康、除臭、安全的鞋子。对于鞋子的安全防护、减震、超轻性能要求要作为一个重大的技术突破进行研发。

“那段时间感受到了从未有过的压力”,刘泽顺如是说。目前市场上有非常多的防滑系列鞋底,但是真正能达到防滑超轻功能的确不容易。刘泽顺带领团队夜以继日的现场试制,从尺寸检测、数据分析计算,材料工艺优化、性能试验分析、厚度尺寸调整等等,不放过任何一个细节,最终采用 8 层底材的设计方案。

对于最新研发成果,刘泽顺在采访现场做了一个神奇的测试,现场大家穿着自己的鞋,把双手背到身后,工作人员用力下压,轻易就能压倒,而换上最新研发的平衡足压鞋之后,效果非常明显。此项技术的问世,受到许多消费者的欢迎,市场反响强烈。

平凡之所以创造伟大,是因为它不但经得起科学的推敲,还能受得住岁月的考验。刘泽顺不断的实践中肯下苦功夫,他的业余爱好就是琢磨新的创新工作法,他用看似“愚笨”的方法不断地创造着新的操作办法。

作为亨达股份“国家级技术中心”、“亨达皮革研究所”、“专家工作站”、“博士后科研工作站”的负责人,凭借在制鞋技术方面的突出贡献,刘泽顺先后获得山东省首席技师、省级突出贡献中青年专家、青岛市首席技师、青岛市职业技能鉴定专家委员会专家、即墨市劳动模范等称号。

“鞋神”刘泽顺不是传说,他是脚踏实地干技术的业界典范,他追求的是“没有最好只有更好”。(徐恺)

中国联通与金立合作: 全年销售 1380 万台定制终端

5 月 13 日,中国联通与金立宣布双方进行全面战略合作。金立将为中国联通提供不少于 10 款全网通产品,双方共同制定了全年 1380 万台联通定制终端的销售目标。

目前线上渠道已经到了天花板,手机厂商纷纷转而发展线下渠道,运营商有着营业厅和合作营业厅的线下优势。据悉,中国联通自营厅终端连锁化规模突破 8000 家,而其他销量合作厅和专营店更多达 13 万家,众多中小型门店总数达到 22 万家。可以覆盖全国各级城市、乡镇、农村等主要通信市场。

此次中国联通与金立合作,金立承诺为中国联通提供不少于 10 款全网通产品,而中国联通则向金立开放 1 万家营业厅,实现金立品牌终端全面上柜,联合打造 3000 个联通自营厅品牌专区,提供 3000 名金立专职促销员。

此外,双方还共同制定了全年 1380 万台联通定制终端的销售目标。(静静)

滴滴代驾涉水汽车末端配送 建“互联网+汽车物流”模式

继包时服务、跨城包司机项目之后,滴滴“代驾+”计划 5 月 10 日宣布与中联物流达成合作,为其提供汽车末端配送驾驶服务,打造“互联网+汽车物流”模式。

这也意味着,滴滴代驾服务领域延伸至物流行业,用户范围也从个人车主扩展至企业和商家。据滴滴透露,除了物流企业之外,滴滴代驾未来还将为二手车平台、租车平台解决汽车末端配送驾驶需求。

根据双方合作模式,中联物流作为一站式服务主体,为汽车厂提供整车物流服务,通过公路干线运输+最后一公里配送完成多段联运。滴滴代驾作为运输过程中的末端人工送车环节,负责将车从中联分拨中心配送至经销商和 4S 店。据悉,滴滴代驾目前主要为中联提供二



手车和商用车的末端驾驶配送服务。

对于滴滴代驾来说,与物流企业的合作也扩大了代驾的应用场景,为代驾司机带来了日间订单。

数据显示,2015 年中国汽车产销量均超过 2450 万辆,创全球历史新高,连续七年蝉联全球第一。与此同时,二手车交易发展迅猛,汽车末端配送成为刚需。

滴滴代驾方面表示,将继续打磨服务,提升服务标准,为各大物流企业提供汽车末端配送服务。

目前,滴滴代驾覆盖国内 200 多个城市,拥有 218 万的注册司机。CNIT 发布的《2015 年 10 月中国在线代驾市场研究报告》显示,滴滴代驾的用户覆盖率达 70.4%。(安妮)

杏仁医生携手云康集团 布局基因检测

相关技术支持服务的高科技企业集团。在医学检验与诊断领域构建了集“产、学、研、服”于一体的产业链体系,在基因检测、分子诊断等代表医学诊断未来趋势的尖端技术领域如无创基因检测、肿瘤标志物全套(TM 系列)、宫颈癌筛查完全方案、病原微生物基因诊断、白血病实验室诊断、肿瘤分子诊断等始终保持国内领先地位。

医生作为医疗链条中最为核心和重要的点,杏仁医生自始至终都将服务医生作为发展的立足点,以建立面诊后的医患中长期关系为核心方向,逐步成长为移动医疗行业具有核心价值的标杆企业,而随着用户量的激增以及用户需求的不断发现,杏仁医生的业务模式需要不断完善和丰富。医疗诊断作为医疗服务的重要一环,杏仁医生开始谋划这一领域。而作为移动医疗的领军产品,此次医疗诊断领域合作的机构更是同样具有绝对优势和权威性的云康集团。

妇产科是杏仁医生的三大重点科室之一,也是移动医疗领域的热门科室,杏仁医生率先携手云康集团展开全国性无创产前基因检测的核心服务。传统检测技术(绒毛活检术、羊膜腔穿刺术等)潜在风险较大,最高有 3%的流产率。而云康集团的无创产前基因检测技术,可只采集 5ML 孕妇外周血即可,无创伤、无感染、无流产风险。

移动医疗与传统医疗检测行业强强联合,扩大医疗诊断战略版图

杏仁医生经过不到两年的高速发展,已经拥有近 40 万认证医生用户,覆盖了全中国 3 万多家医院,400 万优质患者。杏仁医生始终坚信医患之间的信任关系是医疗的起点,专注诊后医患关系的建立,杏仁坚信,医生自己选择的患者才是医患关系得以健康持久发展的基础。杏仁肩负着连接所有患者,以更便捷、更高效的方式解决医疗问题,为患者提供

更好的治疗方案的重大使命。随着一年多的不断成长,其在医患沟通、尤其在面诊后的医患中长期关系管理方面有着丰富经验和专业的产品支持。医生能够全面管理患者,患者在医生的指导下可以更加了解自身的健康状况,打造了更具信任感的医患关系,为杏仁医生未来业务版图形态多样化打下了坚实的基础。

此次进军医疗诊断领域,联手云康集团只是最开始的低调序曲。移动医疗与传统医疗诊断领域的联手是提供更高品质医疗服务的开端,杏仁已在该领域埋下了即将迅猛成长的种子。杏仁医生创始人兼 COO 徐琳表示,无创基因检测只是杏仁医生在检测领域的一个开始,未来不排除与云康集团以及其他机构在其他疾病领域有更多合作的可能性。

以无创基因检测为起点,打造医患双赢格局

生活水平的不断提高也让大众的健康管

理观念普及度达到了前所未有的高度,医疗诊断可以让公众提前发现身体潜在的健康问题,从而尽早避免疾病的威胁。中国人口老龄化的加快、疾病发病率逐年上升,专业人士预测,2016 年医疗检测市场容量将增加至 100 亿元,并将以每年 40%的增速发展。杏仁医生以医生作为产品出发点,而最终目的依旧是为患者寻找值得信赖的医疗答案,安全性作为医疗行业最重要的一环,此次合作项目的落脚点则在于降低孕期准妈妈们的检测风险,提供良好检测体验的同时,为准妈妈们提供便捷、准确的健康报告,进一步提升医患关系,建立医患信任。

杏仁医生对改变中国医疗行业的尝试不会就此止步,未来将努力整合多方优质资源,集合产业优势,用最新的技术,更好的为广大医患群体服务,提高医患沟通效率、增进医患之间的信任度,为改进中国的医疗行业贡献一份力量。(环球网)