

聚焦上市公司募投资投向

配合战略重心布局 金龙羽调整IPO募投项目实施地点

■本报记者 赵琳 见习记者 王小康

12月4日,金龙羽发布公告称,拟将IPO营销网络建设及品牌推广项目(以下简称“营销推广项目”)中原计划建设营销分支机构东莞、清远两地,调整为海南、南宁。

金龙羽董秘夏斓对《证券日报》记者表示,“此次实施地点的变更,一是因为在深圳的总部已足以覆盖原计划中的市场;二是为公司开拓海南、南宁的市场做准备,对于项目本身的建设影响不大。”对于变更募投项目实施地点后,项目能否按时完成,夏斓表示“很有信心”。

记者注意到,自2017年上市以来,金龙羽业绩保持了稳健增长,公司此前已预计2018年实现净利润2.17亿元至2.85亿元,同比增加13.87%到49.98%。随着募投项目的实施,未来公司高阻燃耐火电线电缆的生产能力有望提升14.8万公里;同时,营销网络完善后将有助于消化新增产能,显著提升公司未来的经济效益和整体竞争力。财务总监吉杏丹对记者表示,“募投项目建设完成后,对公司的销售水平能有较大的提升。”

募投项目建设实现产能全覆盖

公开资料显示,金龙羽于2017年7月17日在深交所上市交易,募集资金净额4.57亿元,分别用于高阻燃耐火特种电线电缆建设项目(以下简称“特种电线电缆建设”)、营销推广项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。

据金龙羽招股说明书显示,上述三个项目建设周期均为两年。其中,特种电线电缆建设拟引进新的生产设备,升级生产基地规模,提升特种电缆尤其是高性能阻燃耐火电缆的生产能力以满足未来市场需求的增长,项目达产后净利润预计为5459万元。研发中心虽不直接创造利润,但对公司提高产品的技术量,加速产品的更新换代,增强产品的市场竞争能力等提供有力的保证。营销推广项目拟计划在深圳总部建设营销服务支撑平台,在广州、珠海、东莞、汕头、河源、湛江、清远等七个城市设立营销分支机构,从而建立覆盖广东市场主要城市的营销服务体系。上述项目全部达产后,公司可新增销售收入7.36亿元,新增利润总额7279万元。

据记者了解,此次变更募投项目实施地点的营销推广项目已经建成试运营的有广州、珠海、湛江;正在建设的有汕头,尚未启动建设的有河源、东莞、清远。

对于变更地点的原因,金龙羽表示,公司本部地处深圳龙岗区,距离东莞较近,其营销服务足以覆盖东莞市场;清远市场相对较小,区域内非正常竞争激烈,新建营销分支机构可能达不到预期效果。因此,公司决定将原定建立于东莞、清远的营销分支机构调整为在海南、南宁建设。其余营销分支机构照原计划进行建设。

“目前,我们下一步的重心是放在海南和广西的。”夏斓表示,“这也是为什么我们决定变更营销分站点的原因,都是为了公司的战略布局,为了更好地发展公司主业。”

而对于项目建设进度的问题,夏斓表示,所有项目预计都能按时完成。

高毛利推动业绩稳健增长

随着我国电线电缆行业制造规模不断扩大,市场竞争日趋激烈。金龙羽凭借品牌、技术、资金、管理优势持续推

动新产品研发,不断拓展新的市场增长点,业绩也保持着稳健增长。

相关数据显示,公司从2015年开始,业绩每年都有超过20%的增长。自2017年上市后,公司营收和净利润更是出现大幅提升,分别同比增长32.03%和61.22%。

此外,据金龙羽2018年三季报显示,今年前三季度,公司实现营收24.18亿元,同比增长47.18%;实现净利润1.90亿元,同比增长38.63%。此外,公司还预计全年将实现净利润2.17亿元至2.85亿元,同比增加13.87%到49.98%。

对于业绩的增长,夏斓对记者表示,“除了公司上市后品牌效应加强,公司努力提高质量水平,强化服务水平。因此公司能维持较高的毛利水平,从而保证了业绩的稳健。”

而对于公司未来的业绩增长点,夏斓认为,国家在加大基础设施建设,通过国家拉动,行业内会有很多机会。“我们也在留意行业内外的投资机会,争取能进一步拓宽公司业务,创造更高的效益。”吉杏丹也对记者表示,“电线电缆行业已经完成了市场化的供给侧改革,对于像金龙羽这样的行业龙头来说是一个利好。”

旭升股份发行4.2亿元可转债 多角度“围猎”新能源汽车市场

■本报记者 周瑶 见习记者 吴奕莹

提到旭升股份,多数人可能首先想到特斯拉,作为特斯拉一级供应商,旭升股份已在铝制零部件领域深耕十余年,拥有丰富的行业经验,掌握了铝制零部件产品的生产、技术、管理、销售等各方面所需的核心优势,是新能源汽车轻量化领先者。

11月28日,旭升股份发布公开发行可转换公司债券发行结果公告,发行规模为4.2亿元。

未来产能持续扩张

此次发行募集资金净额将全部用于“新能源汽车精密铸锻件项目”,该项目为公司现有主营业务的扩展和延伸。公司相关负责人表示,“公司在铝制零部件领域生产经营多年,本次募投项目与公司现有业务一致,而且我们具备相应的人员、技术和市场准备,募投项目

具备充分的可行性。”

据悉,募投项目产品主要为连接汽车车轮和底盘系统所需的连杆、扭臂、转向节、下摆臂等,项目投产后能够满足25万辆至40万辆整车配套,目标客户群为国内外新能源汽车及传统汽车整车厂或其一级供应商。

旭升股份借力可转债项目,未来产能持续扩张,有望继续高速发展。公司相关负责人透露:“若该项目成功实施,将丰富公司产品结构,延伸产业链条,提升公司市场空间和盈利能力,更好地满足下游客户需求,进一步巩固公司行业领先地位,增强核心竞争力。”

销售规模快速增长

2018年前三季度,旭升股份实现营收8.25亿元,较上年同期增长53.30%,归属于股东净利润2.30亿元,比上年同期增长42.35%。公司表示:“主要原因是公司拓宽了国内外市场,与客户建立了长期合作关系,销售额增

加,其中特斯拉的销售收入同比也有较大增长。”

值得一提的是,旭升股份董事长徐旭东日前在宁波上市公司2018年度投资者网上集体接待活动时表示,“公司销售规模自2015年1.7亿元增长到2017年的7.3亿元,但是特斯拉占比始终在50%至60%之间,公司对其他客户的销售规模也在快速增长,开拓其他客户力度不断加大”

目前,旭升股份与国内新能源汽车客户展开了不同程度的合作,包括北极星、蔚来、宁德时代、长城汽车等。此外大众、宝马与奔驰等传统汽车巨头均在发力规划推出全电动平台,公司对传统巨头新能源车型的拓展,有望形成新的业绩增长点。

深耕新能源汽车领域

旭升股份是国内较早开发新能源汽车铝制零部件的企业之一,并形成了明显的先发优势,公司通过与特斯拉的

合作,积累了新能源汽车零部件的设计、研发、生产技术,占据了新能源汽车领域压铸零部件的高制点。

根据汽车工业协会统计数据显示,2018年上半年国内新能源汽车产销分别完成41.3万辆和41.2万辆,比上年同期分别增长94.9%和111.5%。2011年到2017年新能源汽车与汽车总销量由0.04%提升至2.69%。

公司相关负责人对新能源汽车的发展十分看好:“虽然目前新能源汽车所占市场绝对比例仍较小,但我们认为未来有巨大的发展空间。我们将继续不移的新能源汽车市场的机会,坚定不移的在新能源汽车领域深耕细作。”

旭升股份一直专注于精密铝制汽车零部件和工业零部件的生产技术和开发研究,2018年前三季度支出研发费用3073.21万元,较上年同期增长42.46%。截至今年6月底,公司已获得了5项发明专利和63项实用新型专利。

曾庆洪表示,合作共赢才能可持续发展。“广汽有不少合资企业,和合作伙伴是相互信赖、互相尊重、优势互补的关系。外方为何会选择与国内车企进行合作,一是因为市场,二是因为成本,第三个是效率。”

在他看来,目前50:50的股比,已经能够让双方的优势得到充分发挥,外方在技术上有优势,我们在市场方面有优势。双方的合作非常融洽。未来无论大的政策发生什么变化,广汽和外方都是可以坐下来协商,实现双赢。

事实上,从去年开始,广汽集团相继向旗下合资车企广汽三菱、广汽丰田导入新能源汽车产品,开创了中方方向合资企业输出产品与技术的行业先河。目前,广汽菲克、广汽本田也在推进相关的工作。

“近段时间外方企业也在与我们谈判,有意向加大合作力度,增强项目投入。这些都充分证明了外方对我们的信心。”曾庆洪称。

记者了解到,在研发方面,今年上半年,广汽研究院积极推进14个常规车型项目,8个新能源车型项目的研究开发,与腾讯合作的新一代人工智能车联网方案——祺云概念智联系统已搭载在GS4中改款車型;新增专利申请462项(发明专利119项),累计专利申请3,850项(发明专利1,061项)。

在战略布局方面,广汽集团上半年增强了“三电”及智能网联核心技术的研发,全力推进广汽智联新能源汽车产业园项目实施,其中首期动工项目广汽新能源整车工厂预计于今年年底建成投产,广汽爱信自动变速箱工厂项目、广汽宁德时代电池合资项目、广汽动力总成工厂等项目均计划今年年底动工。

游资撤退致超华科技七涨停后跌停 律师称不影响投资者诉讼索赔

■本报记者 赵琳

七个交易日收获七个涨停板,超华科技无疑是近期市场中一颗耀眼的“明星”。这家主要从事覆铜箔板、印制电路板生产的公司由于具备创投概念,受到市场的追捧,股价也随之大涨。

不过,从公司多个交易日的盘后龙虎榜数据来看,本轮股价暴涨背后的推手皆为游资,随着游资的撤退,12月5日,在连续七个涨停板后,超华科技股价遭遇跌停。

超华科技股价的大涨,会否给此前投资者索赔带来变数。对此,原告代理人之一、浙江裕丰律师事务所厉健律师告诉《证券日报》记者,“超华科技股价上涨,增强公司和实际控制人的赔付能力,对投资者索赔是重大利好。”他同时指出,只要是符合索赔条件的股民都可以继续起诉。“我们也正在继续征集股民起诉。”厉健表示。

游资爆炒后离场

在11月5日公布将建立科创板利好的带动下,A股市场上创投概念股大放异彩。Wind统计数据显示,该板块近一个月涨幅达到70%,多只个股走出翻倍行情。而这其中,超华科技无疑是其中佼佼者。

自11月中旬以来,超华科技接连涨停,特别是自11月26日起,连续七个交易日超华科技均以涨停报收。公司股价也从11月1日收盘的2.80元/股,上涨至12月4日的6.25元/股,短短一个月的时间涨幅高达1.23倍。

11月29日和12月3日,超华科技连发两条关于股票交易异常波动的公告,公司一再表示,“近期生产经营情况正常,内外部经营环境未发生重要变化”,“不存在应该披露而未披露的重大事项,或处于筹划阶段的重大事项”。而对于市场热炒的创投概念,超华科技也于12月4日在互动平台上表示,其持有12.74%股权的芯迪半导体公司暂未进入上市辅导期。

根据交易所公开信息显示,超华科技分别在11月28日、11月29日、11月30日和12月4日登上龙虎榜。值得注意的是,《证券日报》记者发现,在11月28至11月30日这三个交易日内买入超华科技股票的游资基本上都是“一日游”的操作手法。如11月28日买入金额排在前五的营业部华泰证券、长江证券、华鑫证券、方正证券和长江证券的席位,其中有4家均出现在11月29日卖出金额最大的前五家营业部席位中。

游资的这一操作手法也造成超华科技近期换手率较高,11月26日至12月4日,七个交易日里平均换手率达到

13.29%,单日换手率最高的达到25.87%。

游资恶炒创投概念股,造成其异动行情受到了监管层的重视,上交所相关部门负责人表示,针对上述异常情形,已启动违法违规线索核查流程,发现线索将立即上报证监会查处。受此影响,超华科技的上涨势头也偃旗息鼓。12月5日,超华科技跌停,截至收盘,仍有20.57万手卖单封死。

盘后龙虎榜显示,华泰证券南京中华路营业部以1044.70万元的卖出金额排在首位,而该席位在12月4日的买入金额排在第二位。

投资者索赔不受影响

事实上,除拥有创投概念外,超华科技本身乏善可陈,而就在公司股价上涨之前,其控股股东梁俊丰还刚刚收到了中小板公司管理部的监管函。

10月25日,超华科技持股5%以上股东,因质押平仓减持公司股份232.4万股,成交金额645.84万元。但是由于未提前15个交易日向交易所报告并预先披露减持计划,中小板公司管理部根据相关条例,于11月13日对超华科技控股股东梁俊丰发出监管函,希望其充分重视问题,吸取教训,杜绝问题的再次发生。

此外,超华科技还面临着众多投资者的索赔。2017年9月,因涉嫌信息披露违法违规,中国证监会决定对超华科技进行立案调查,随后公司被中国证监会行政处罚,超华科技股民遂对公司起诉。

近期大涨后,超华科技股票从底部已经实现翻倍,“但是对前期股民的起诉并不会产生太大的影响。由于虚假陈述索赔有专业的计算方法,当前股价波动对投资者起诉索赔金额一般没有影响。根据一审判决,最新索赔条件为:在2015年4月29日至2017年9月4日期间买入超华科技股票,并在2017年9月5日后继续持有或卖出该股票的亏损股民可以索赔。”厉健对记者介绍。

他同时告诉记者,目前其已经代理32位投资者起诉超华科技,梁健锋,索赔金额约200万元,其中有11位投资者已经拿到一审胜诉判决,公司已经提起上诉。此外,本月14日还有21起诉讼即将开庭,预计12月底可以拿到一审判决。

“根据一审判决,由于部分案件扣除系统风险、计算方法调整,有一些投资者是100%获赔,而大部分投资者获赔比例在70%左右,虽然一审判决还没有生效,但对后续案件具有积极指引意义,我们正在继续征集股民起诉。”厉健解释。

9.36亿元竞得穗甬控股股权 杉杉股份优化金融板块布局

■本报记者 周瑶 见习记者 吴文婧

12月1日,杉杉股份发布公告称,公司间接控股股东杉杉控股以公开竞拍方式拍卖其持有的穗甬控股30%的股权,公司董事会同意授权管理层以不超过10亿元参与此次竞拍。12月3日晚间,杉杉股份再度发布公告,公司以9.36亿元竞买成功,已与杉杉控股签订《股权转让协议》。

此次竞拍前,杉杉控股与广州科技金融创新投资控股有限公司(国有资本)分别持有穗甬控股30%股权,宁波梅山保税港区广信博胜投资管理中心(有限合伙)和西藏辉盈投资管理合伙企业(有限合伙)各持有20%股权。

《证券日报》记者从杉杉股份相关负责人处了解到,此次参与穗甬控股股权竞拍,公司是希望配置具有发展潜力的金融业务,以进一步优化公司金融板块的业务布局。“当前经济背景下,不良资产规模呈上升趋势,金融机构累计的不良风险亟待化解,推动了不良资产处置的需求增长,因此公司选择在适当的投资时机切入这个行业。”

杉杉股份在公告中提到,穗甬控股具有国有资本的股东背景、全国化的业务布局、专业的管理团队,尤其是核心团队人员主要来自四大资产管理公司,有着十多年法律合规、评估审核的从业经历,对区域经济、行业发展有深入研究。公司认为其具备完善的风险管理和内部控制流程,成长性高,未来发展可期。

据了解,穗甬控股主营不良资产管理及股权投资基金。不良资产管理业务是其未来重要发展方向,主要通过控股子公司穗甬融信资产管理股份有限公司开展,布局涵盖当前中国不良资产最集中、交易最活跃的长三角、珠三角、京津冀等地区,并在黑龙江以参股的形式取得了地方资产管理牌照。

公开资料显示,穗甬控股2017年

度实现营业收入1954.17万元,净利润10579.56万元。截至2018年6月30日,穗甬控股总资产62.86亿元,归属于母公司所有者权益30.77亿元,2018年上半年实现营收1819.21万元,净利润3830.48万元。

杉杉股份相关负责人还提到:“近年来公司希望能够盘活存量资源,提高资产能效,因此择机对所持宁波银行部分股票进行处置变现,获得了较高的投资收益,此次竞拍股权公司在资金上是充裕的。”

2018年三季报显示,杉杉股份9月30日账上共有货币资金30.81亿元,流动资产合计112.59亿元。记者梳理发现,今年6月15日起,杉杉股份多次通过深圳证券交易所集中竞价交易方式出售所持有的宁波银行无限售条件流通股份,截至11月6日共出售4817.76万股宁波银行股份,获得投资收益约7.91亿元。

记者从杉杉股份了解到,此次切入不良资产行业是在公司稳健发展主营业务的基础上,对金融投资板块内部资源的重新配置调整,公司仍将持续聚焦新能源主业。而同时,金融业务能为公司发展主业补充资金、提高资产能效,实现实业与金融的协同发展。

值得一提的是,11月28日,杉杉股份公告称子公司杉杉能源已经完成了20亿元的定向增发,股票发行完成后,杉杉能源总股本增加至5.79亿股,杉杉股份合计持有其3.97亿股,占其发行后总股本的68.64%。据了解,此次募集资金主要用于补充杉杉能源经营性流动资金、归还其股东借款及银行借款。

杉杉股份相关负责人表示,定增的完成将大大降低杉杉能源财务成本,公司资本实力得到进一步增强,有利于其扩大业务规模,增强整体盈利能力。发行对象之一的杭州迈捷是吉利集团全资子公司,吉利集团以战略投资人参与杉杉能源定增,未来或将有助于推进双方在新能源产业领域的深入合作。

后发先至 广汽集团21年跨越式成长

(上接A1版)

对此,曾庆洪表示,正是由于广汽集团敏锐洞察用户需求,推进产品结构创新,提供时下最符合顾客需求的产品,从而实现了快速复合增长。他指出,“做任何事情,都要尊重人、以客户为中心。尊重人就是尊重市场。”

开放:
合资合作全面开花

进入21世纪后,中国汽车市场开始爆发式增长,很多汽车厂商进入中国市场。丰田作为其中之一,在稳定了欧美市场后,把目光移向了中国。

回望2003年,以广州为中心的珠江三角洲,已占据中国汽车市场的四分之一。日本进口轿车三分之一的市场也在这里。“在有需求的地方生产”,丰田深知其中的奥秘。在经历了多次的意见收集、实地考察和合作研讨后,同年6月26日,广汽与丰田终于签订了基础协议;6月28日,上报立项。2004年8月27日,广州丰田项目获批。细细算来,从上报立项到获批,仅用了1年1个月零4天。其速度之快,在国内汽车史上是空前的。

值得一提的是,广州丰田“当年投产”即实现了“当年赢利”,全年赢利额达到5亿元。至2006年底,广州丰田累计接受凯美瑞订单超过8万份。2007年年底,凯美瑞完成销量17万辆,成为国内第一款年销量超过15万辆的中高级轿车。

此后的几年,可谓广州的黄金岁月,左手广汽本田,右手广汽丰田。那时的中国汽车市场,可谓大局已定。随着中国加入WTO,全球汽车巨头“6+3”都已进入中国。2010年和2012年,广汽又相继与菲亚特、三菱合资成立广汽菲亚

特汽车有限公司和广汽三菱汽车有限公司。

经过十多年的苦心经营,广汽已成为囊括广汽本田、广汽丰田、广汽菲亚特克莱斯勒、广汽三菱、广汽日野、广汽比亚迪等多家整车制造企业在内,涵盖整车(汽车、摩托车)及零部件研发、制造、汽车商贸服务、汽车金融等领域的国内产业链最为完整的汽车集团之一。

创新:
自主品牌传祺演绎新传奇

随着国内合资合作“跑马圈地”基本结束,为寻找新的增长点,构建企业长远发展的核心竞争力,2008年7月21日,广州汽车集团乘用车有限公司正式成立。自此,广汽拥有了生产自主品牌乘用车的资质。

《证券日报》记者了解到,广汽通过多年与丰田、本田等全球精益生产的领导者开展合资合作,充分消化吸收了精益生产核心理念和优势要素,创建了广汽生产方式,成为广汽自主品牌提高效率、降低成本、提升品质、增加效益的核心竞争力之一。

2010年9月份,第一台广汽传祺产品成功下线。从消费人群考虑,广汽传祺一开始就从中高档切入市场。同年广汽传祺成为广州亚运会指定贵宾车,受到了中外贵宾的广泛认可。2015年元月,GS4在北美车展正式发布。2015年4月,传祺GS4正式在国内上市,销量首月五六千辆,第二个月超过1万辆,10月份一举突破了两万辆,一年之后的2016年1月单月销量更是突破三万辆大关。此后,广汽自主品牌销量一发不可收拾,GS8成为了广汽传祺继GS4后又一爆款车型。2017年3月、4月,销量连续破万辆。

从2010年上市第一年销售汽车1.7万辆,到2016年销量突破38万辆,连续6年保持80%以上的复合增长率高速发展,创造了业界瞩目的“传祺速度”。

谈及集团下一步的发展,曾庆洪表示,未来广汽集团生产的汽车不仅是一部移动工具更会是一部全面互联、提供自动驾驶功能、拥有全新人机交互方式、智能个人助理的“专属空间”,可以根据需要,在驾驶、娱乐、休闲等不同场景间进行一键切换,无缝连接。

图强:
争创世界一流企业

2018年是全面贯彻党的十九大精神的开局之年,是改革开放40周年,更是实施“十三五”规划承上启下的关键一年。广汽集团也提出了新阶段的发展愿景和任务使命:“在2027年即公司成立30周年之际广汽集团争取进入世界企业100强;在2037年即公司成立40周年之际广汽集团将成为具有全球竞争力的世界一流企业”,并向着这个目标奋力前行。

今年上半年,面对错综复杂的国内外形势,广汽集团实现生产经营稳定增长,推出8款新车型和改款車型,汽车产销均超100万辆,实现营业收入约367.06亿元,同比增长5.9%。利润方面,广汽集团上半年归属于母公司的净利润为69.13亿元,同比增长11.82%。

值得一提的是,就如同加入WTO开启了中国汽车产业的“黄金十年”一样,股比放开势必成为我国汽车业的新起点。2022年开势,针对股比放开、取消合作伙伴数量限制等政策,曾经在行业内“起个大早赶个晚集”的广汽将如何应对此番剧变?