

增资4.5亿元投放功能性薄膜生产领域 道明光学:上市四年 净资产翻14倍



开栏的话:近年来,我市把助推企业实施股改、主动对接多层次资本市场作为突破发展瓶颈制约、加快转型升级的重要抓手,出台系列奖励政策,构建起多维度对接资本市场的服务体系,已有股份制企业31家。今起,本报开设“引资本活水 架市场桥梁”专栏,与已上市或完成股改企业掌门人聊聊心得和成果,以及难题破解之道,或对筹备上市的企业有所启发。



增资4.5亿 成立新公司 向高精尖产品转型

7日,浙江道明光电科技有限公司厂区内正大兴土木,一幢幢极具现代感的厂房拔地而起。在一个已完工的车间内,几名技术人员对微棱镜型反光膜产研主要设备进行调试。
设备全部投产后,微棱镜型反光膜年产能可达1000万平方米,彻底打破国外垄断。道明光学股份有限公司董事长胡智彪说。
浙江道明光电科技有限公司是道明光学股份有限公司的全资子公司,并被胡智彪寄予了厚望。胡智彪说,目前我国的微棱镜型反光膜主要被3M等三家美资企业垄断,其中2家是世界500强企业,1家是美国500强。如果道明光电公司项目建成投产,该公司将成为国内首家、全球第四家具备微棱镜型反光膜研发

和生产能力的企业。
不只是微棱镜型反光膜,新公司完全投产后,将形成3000万平方米的功能性薄膜生产能力,其中还包括1500万平方米锂电池软包装膜和500万平方米棱镜型高性能光学膜。
新公司投产将有助于道明光学从单一中高端反光材料生产企业向全球最尖端的综合性功能性膜材料生产企业转型。胡智彪说。
自2011年上市以来,道明光学将首次募集的6亿元陆续投入到扩大生产规模、引进先进设备、提升产品研发能力等方面,在传统反光材料领域取得了长足发展。
去年5月,道明光学启动酝酿了八年的功能性薄膜建设计划,准备向综合性功能性薄膜领域进军。当年11月,道明光学向证监会提交

了该项目定向增发募资4.5亿元的应用。今年5月,定增申请获通过,获得数十家公募基金和私募基金的追捧,资金顺利募集到位。
现在募集的资金已经陆续应用到设备更新、厂区建设和产品研发上。胡智彪介绍,新公司将会是一家集物联网、互联网等多网融合的信息化和工业化的现代型企业。届时,全公司员工仅100余人,但年新增收约10.68亿元,人均产值可超1000万元。
胡智彪说,上市四年来,道明光学取得了健康快速发展。企业产研能力大幅提升,生产规模不断扩大,并逐渐具备了与世界级企业竞争资格。公司净资产也从上市前的1个多亿增加到现在的14亿元,翻了14倍,资产负债率仅8%,财务状况非常健康。



胡智彪

上市是公司融资最清洁的渠道之一,对公司发展的好处不言而喻。我们公司就是充分利用了上市募得的资金,最快速度地实现了转型升级。

公司老板要做到公私分明

不过,对很多公司而言,上市可能并不容易。有的由于担心付出成本而不敢走上上市之路,有的则因为各种原因卡在半路上。但归根结底,主要原因其实在于公司老板的决心和恒心。
因此,我建议正在股改或者已走在上市途中的公司老板,要有一种排除万难坚决上市的决心,做到公私分明,不从公司抽取调用资金挪作他用,坚决规范财务运

行,依法纳税。
要有脚踏实地专注实业的专心,要能抵御外界各种投机市场的短期高收益诱惑,把自己的专长做大做强。
而对于有上市意愿和条件但担心股改困难的公司,我认为不妨尝试成立一家新的股份制公司,然后构建规范的运营体系,严格按照上市公司的要求运行。



记者 王导 见习记者 潜艇

月饼大战 提前打响 价格亲民DIY订制受宠

见习记者 康华

本报讯 离中秋节还有40多天,但各大商超已提前打响了月饼大战,微商也在争先恐后地晒手工自制月饼。不少已尝鲜的市民表示,今年月饼上市明显比往年要早,以散装为主,价格更亲民了。

散畅销

10日,记者走访我市多家大型购物超市发现,月饼柜台已被移到醒目位置,上架月饼虽琳琅满目,但大部分都是散装的,价格亲民且包装简朴。消费观念变了,以前送礼要体面,现在大家更注重物美价廉。正在大润发挑月饼的蓝女士说。
该商超工作人员徐燕告诉记者,今年散装月饼虽价格与去年持平,每公斤约50元,但卖得很好,虽没到旺季,但日销售额已有2000元至4000元不等。
礼盒装月饼将会在8月底上市,采购时,选了批包装简朴、价格较实惠的。徐燕说,由于今年中秋节和国庆节只隔三天,预计双节会拉动月饼销量增长20%。

私人定制抢滩

提前嗅到月饼商机的不只是超市、烘焙店,微商也使出浑身解数,推出可私人订制服务抢占市场。
在事业单位上班的王女士在看到微商萱妈私房烘焙晒出刚出炉的月饼后,买了两盒尝鲜,每盒60元,一盒6个。微商价格虽比传统商家要高一些,但用料好,现做现吃,很新鲜,还会送货上门。王女士说。
不仅是月饼口味可以自选,不少微商还打出月饼文字、图案可定制等招牌招揽生意,特别是一些创意DIY和个性月饼深受80后、90后青睐,并前提接到大批订单。

降了一年多的五粮液涨价了 出厂价每瓶上调50元

见习记者 潜艇

本报讯 近日,五粮液公司向全国经销商发出内部文件,从3日起,核心产品52度五粮液(普五)的出厂价格由每瓶609元升至659元。而11日,记者走访了多家销售店了解到,目前,我市五粮液已普遍上涨三四十元。
之前就有提价传闻,没想到一口气涨50元,涨幅达8.2%。五粮液永康专卖店负责人胡勤民直呼意外。
经营酒水生意的徐先生认为,提价有可能是为了缓解价格倒挂给经销商带来的压力,因为提价将会让进价609元的库存变得有利可图。
对于提价,一些酒水销售商却有着自己的担忧。自去年5月,普五出厂价从729元降至609元后,亲民价让其变得不再高不可攀,甚至挤掉了郎酒、洋河等一部分婚庆用酒。目前,商务和个人是支撑高端白酒消费的主力,价格平稳是稳住客源的有效手段。胡勤民担心,刚回暖的市场形势会受到提价影响。

而对于下一步打算,胡勤民表示也许还要等到中秋节,如果需求有所增长,可能还会提价。

福元运通 金融中介平台
抵押借款信息咨询
投资理财信息咨询
地址:总部中心金济大厦25楼
电话:87555881 市府网:393533

公益广告

创卫工作人人参与
美好环境家家受益

永康日报社宣