

借势资本市场 实现高质量发展

上市一年来，湖南盐业以稳中向好的经营状况、持续扩张的市场及产业链布局、全渠道品牌渗透，为盐业体制改革和国资国企改革树立实践范本

□ 冯国根

3月26日，“中国盐改第一股”湖南盐业迎来上市一周年。一年前的此日，湖南盐业正式登陆上海证券交易所，董事长冯传良绘就公司战略蓝图：“成为盐行业改革的领跑者、整合者；成为国有企业改革的探索者、示范者；成为线上线下相结合的现代食品生产者、供应商，致力丰富和健康人们日常生活，最终成为一个现代化、产融结合的新国企。”

上市一年来，湖南盐业以稳中向好的经营状况、持续扩张的市场及产业链布局、全渠道的品牌渗透，实现高质量发展，为盐业体制改革和国资国企改革树立了实践范本，也向广大投资者交上了一份满意答卷。

资本助力供给侧改革提速

湖南盐业成立于2011年12月16日，是全国第一家跨省联合、产销一体的现代股份制企业，也是湖南省内唯一的食盐、两碱用盐及小工业盐生产企业，主营盐及盐化工产品的生产、销售。

自2017年1月1日起，盐业体制改革正式实施，标志着行业走向市场化。在坚持食盐专营制度的基础上，国务院开始大力推进供给侧结构性改革，过渡期两年，放开所有盐产品价格，取消食盐准运证，允许现有食盐定点生产企业进入流通领域，食盐批发企业可开展跨区域经营。

在此背景下，我国食盐行业竞争活力大幅提升，迎来兼并扩张的新浪潮。谋求IPO，借力资本实现版图的快速扩张，成为当下这场“食盐战役”的重要突破口。

短短百天，湖南盐业便在资本圈崭露头角，成为2018年湖南3家获准A股上市的“幸运儿”之一。公司上市后

备受投资者追捧，股价累计最高涨幅达561%，市值一度突破225亿元。

通过IPO，湖南盐业成功募集资金4.89亿元(扣除发行费用)，并将其用于食用盐、制盐系统等提质改造项目。目前，上述募投项目建设稳步推进，建好后将丰富公司食盐产品品类、提升食盐产品品质、有效降低制盐工业全流程的能耗与成本。

2018年10月底，湖南盐业发布上市后首份三季度报告，公司业绩稳健增长，实现国有资产保值增值。报告期内，公司实现营业收入16.52亿元，同比增长8.14%；实现扣非后净利润9899.7万元，同比增长18.95%。

截至2019年3月，湖南盐业及下属湘衡盐化、九二盐业、湘澧盐化和雪天技术分别获得当地省科技厅、省财政厅与省税务局联合颁发的高新技术企业证书，公司在盐行业中的技术创新与技术开发能力获得公认，为市场竞争提供了极大的技术与品牌支撑。

外延并购培育增长新动能

随着盐改进程不断推进和深化，湖南盐业更加坚定了走外部扩张之路的决心。登陆A股市场打破了过去融资渠道单一的局面，加快了公司外延式并购步伐。

公司秉承“深耕线下、精耕线上”的渠道策略，积极向新零售靠拢。2018年7月，上市刚满3个月，湖南盐业即宣布收购开门生活100%股权，这是全国盐业系统内的首个自主开发的B2B电商平台，在分公司系统内实现全供应链管理、网上店铺开设、开发新增客户，促成即时成交，成为湖南盐业体制改革和销售模式转型升级的助推器。

除开门生活外，公司还入驻天猫、京东、拼多多等知名电商平台，实现了

线上线下营销的融会贯通，多渠道共同发力，实现销售的同步增长。

为了在更大范围内寻求对公司有重要意义的盐及食品行业附加值投资标的、培育优秀并购重组标的，湖南盐业联手轻盐创投、轻盐晟富共同发起设立盐化产业基金，总规模达5亿元。

出于区域与产能扩张的战略考虑，湖南盐业控股股东轻盐集团联合轻盐晟富产业基金接过了收购接力棒，并于2018年12月正式入驻重庆宜化。今年1月，为避免同业竞争，轻盐集团联合轻盐晟富产业基金将重庆宜化有偿委托给湖南盐业进行经营管理。据相关负责人透露，待重庆宜化业绩改善并稳定之后，将有序启动相关程序，注入上市公司平台体系。

全力打造差异化品牌优势

面对“盐业新时代”的战略机遇期，湖南盐业加强了对品牌资产的管理，当前阶段坚定不移地走单一品牌模式，全力助推品牌的优化升级。

2018年3月30日，湖南盐业上市伊始，即召开“新战略 新形象 新产品”发布会，对“雪天”商标进行了全新设计升级，发布“雪天”品牌新标志、新形象，重新规划产品线，进一步升级产品包装设计。

同时，公司首次与中国烹饪协会达成了战略合作，成为“中国烹饪协会理事单位”，部分食盐产品成为“中国烹饪协会指定用盐”，品牌影响力持续扩大。

2018年7月，由湖南盐业冠名的“雪天盐”号高铁专列在长沙南站举办了首发仪式。“雪天”品牌带着“为中国菜提味”的醒目标语，随高铁列车奔赴全国各地。

2018年10月，湖南盐业在广东、广西、上海、京津冀等地相继成立分公司，全面吹响进军全国市场的号角。

深耕盐与盐化工产业链

除直接面向消费者的食用盐外，工业盐是盐业企业的另一个主战场。数据显示，全国的盐类产品产能大约为9000万吨，这其中的九成都要在工业盐领域争抢市场份额。

据悉，工业盐市场以低成本战略为主，可能的策略包括节能降耗、扩张产能以及产业链的上下游延伸。

目前，湖南盐业先后管理或收购的湘衡盐化、九二盐业、重庆索特盐业，其各个工艺环节的技术均处于行业领先地位，能有效实现降本增效。经过多年的行业深耕，公司在华南、西南奠定了一定的市场基础，具有较好渠道、区位和品牌优势。

同时，湖南盐业氯碱产品开始发力，盐的下游产业链延伸取得了显著突破。

2018年6月，控股子公司九二盐业完成了2万吨/年离子膜烧碱扩产项目的建设投产，现已形成8万吨/年的离子膜烧碱产能。半年报显示，装置运行稳定，产品全部畅销。当前，九二盐业的30万吨/年离子膜烧碱项目二期工程也正在紧锣密鼓施工中。

资料显示，重庆宜化具有70万吨纯碱、70万吨氯化铵的年产能。待条件成熟纳入上市公司后，重庆宜化将有望进一步提升湖南盐业在氯碱市场的影响力及占有率，为实现公司盐产业链的纵向延伸并为公司盐化产业集群的构建打下坚实的基础。

随着战略的全面落地，湖南盐业将由单一井矿盐集团发展成为覆盖井矿盐、海盐、湖盐的全品类集团，由区域性品牌成为全国性领导品牌，由单纯的盐产品企业向延伸产业链而形成的产业集群转变，形成核心竞争力，成为盐业改革的探索者。

六省市试点地方债柜台发行

分别为宁波市、浙江省、四川省、陕西省、山东省和北京市

□ 尚征

今年受到机构疯抢的地方债，个人和企业投资者也可以在银行柜台买到了。近日，宁波市财政局、浙江省财政厅先后通过财政部政府债券发行系统面向商业银行柜台市场发行地方政府债券，标志着地方债投资群体扩容至个人和中小机构。

首批6个参与地方债柜台发售的试点省市分别为宁波市、浙江省、四川省、陕西省、山东省和北京市。从2019年3月25日起，这些地区的地方债即可陆续通过银行柜台销售。

六省市陆续启动发售

宁波市、浙江省是首批试点中最早启动发行地方债的地区。近日，宁波市土地储备专项债券完成招标，该期债券期限3年，发行利率3.04%，投标倍数37.46倍，面向全国银行间债券市场(不含商业银行柜台市场)及证券交易所债券市场发行5.4亿元，面向商业银行柜台市场发行3亿元。

同日，2019年浙江省棚改专项债券也完成招标，发行利率3.32%，投标倍数28.8倍。该批债券发行总额22亿元，其中11亿元通过银行渠道销售，品种为5年期记账式固定利率附息债。浙江债和宁波债均从3月25日~3月27日启动银行柜台销售。

四川省是继宁波市、浙江省之后第三个启动柜台发售的地区。此次发行的四川省5年期土地储备专项债券共59.29亿元，其中15亿元债券将通过商业银行柜台面向省内个人和中小投资者发售，是截至目前柜台发行规模最大的地

区。很快，陕西省、山东省和北京市政府债也将陆续启动发售。

低风险低门槛收益稳健

被称之为“银边债券”的地方债到底有哪些特点呢？

首先，低风险。因为有当地政府信用作为保障，地方债投资风险相对较低。其收益来源通常来自一般公共预算收入或项目对应政府性基金、专项收入。

其次，低门槛。地方债认购起点低，100元起购，比起理财产品1万元等投资门槛要低很多，更适合中小投资者参与。

此外，收益稳健。地方债发行利率是在国债利率基础之上确定，通常要高出25个~40个BP。再加上享有免税待遇，地方债利息收入免征个人所得税及企业增值税、所得税。而且，地方债变现灵活、流动性高。

更受个人投资者青睐

近年来，随着地方政府融资“开前门、堵后门”，地方债市场迅速扩容，已跃升为债券市场第一大品种。截至2018年年末，地方债券余额已达18.07万亿元。

进入2019年，地方债发行时点近年来首次提前至3月，继续扩容趋势明显。在业内人士看来，更多投资者的加入，将有利于缓解地方债发行的资金供给压力，更好发挥地方政府债券对稳投资、扩内需、补短板的作用。同时，随着地方债投资者群体进一步丰富和扩容，将促进地方债的交易流动性以及多层次债券市场建设。

不过，需要注意的是，虽然地方债风险较低，但是未来出现违约的可能性依旧存在。

热烈祝贺
四川金时科技股份有限公司
A股成功上市

股票简称：金时科技

股票代码：002951

保荐人（主承销商）：



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited