



上海安诺其纺织化工股份有限公司

关于收购江苏永庆化工有限公司80% 股权并增资的可行性研究报告

二〇一三年七月

目录

第一节 项目概述	3
一、 行业背景	3
二、 项目背景	3
三、 项目简介	5
第二节 投资主体及收购目标	6
一、 股权收购方—上海安诺其纺织化工股份有限公司	6
二、 股权转让方—上海永庆实业有限公司	7
三、 目标公司—江苏永庆化工有限公司	7
第三节 收购方案基本情况	8
一、 投资总额	8
二、 投资价格的确认	8
三、 付款方式	9
四、 资金来源	9
五、 经营管理	9
六、 转让和增资完成后的股权结构	9
第四节 项目的必要性与可行性分析	10
一、 项目实施的必要性	10
二、 项目实施的可行性	11
三、 项目并购的目的和意义	12
第五节 经营预测和财务分析	13
一、 经营情况的预测	13
二、 投资效益分析	13
第六节 项目风险分析	13
一、 市场风险及对策	13
二、 技术风险及对策	14
三、 管理风险及对策	14
四、 政策风险及对策	14
第七节 项目实施计划	14
第八节 报告结论	15

第一节 项目概述

一、行业背景

（一）中国染料产量和消费量居世界首位

我国是世界公认的纺织印染大国，随着中国纺织印染业的快速发展提高了对染料化学品的需求，染料行业与纺织业的相互依存显示我国染料行业市场巨大。据统计，2012年我国染料、有机颜料产量合计达到超过100万吨，其中活性染料约为20万吨，我国染料产量、出口量和消费量位列世界各国之首。

（二）中国染料市场需求情况分析

染料行业是化工行业中增长较快的品种。化工产品的需求总体来说是稳步上涨的，专业化学品成为化工行业中增长较快的品种。染料作为专业化学品行业的一个分支，具有较大的增长潜力。预计2014年行业景气度将持续回升。由于国内环保压力的加大，部分染料生产企业将被迫退出或限产，这将会给安诺其等优秀企业更好的增长空间，同时会助推染料价格的上涨。

染料价格大幅提升带来稳定收益。2012年底开始染料价格走势强劲，染料行业未来两年收益稳定。预计未来两年全球染料的需求平稳，染料价格出现较大波动的可能性较小，活性染料的增长会继续高于其他品种。染料行业的复苏有望早于其他行业出现。

（三）染料市场需求前景分析

全球工业分析公司发布的一份最新报告显示，2012年，世界纺织染料市场需求为76万吨，价值57亿美元。全球工业分析公司认为，亚太地区和欧洲是主要市场，两地相加占销售额的60%以上。亚太地区增长会最快，未来五年的销售金额预期增长率在5.6%，销售数量预期增长率在5.4%。

当前，市场对新染料的需求不断扩大，消费者尤其喜欢采购的服装需要具备功能性、外观漂亮、染色鲜艳、耐穿等特点，同时要求品质更好。

（四）活性印花染料市场

目前，国内各类活性印花染料的市场需求量约为2.0万吨，市场销售额约为6亿元。国内的活性印花染料生产商主要有江苏永庆、闰土股份、泰兴锦鸡、江苏德美科、黄山普密特等公司。2012年永庆公司的活性印花染料产能为6500吨，在国内活性印花染料的市场占有率约为15%，在国内具有较高的市场地位和较强的市场竞争力。

二、项目背景

（一）安诺其中期发展战略

安诺其公司专注于为客户提供新型纺织面料和特色化染色需求的综合染整解决方案，公司的发展战略是在做强做大分散染料生产和销售的同时，不断发展壮大活性染料、酸性染料、助剂及其他产品。公司的发展目标公司将继续以市场需求为导向，巩固在国内高端、特色化染料市场的竞争优势，同时积极开拓在纺织助剂领域内的业务，进一步完善产业链，在未来五年内实现公司主营业务收入和利润的持续稳定增长。

为实现公司的战略发展目标，2011年度，公司在确保内生式成长同时，制定了外延式发展的战略，公司外延式发展战略主要是通过并购拥有独特竞争能力或能够与公司原有业务产生协同效应的同行业公司的方式实现跨越式增长。

（二）活性染料市场是安诺其公司的主要目标市场之一

根据公司规划，公司要重点发展分散染料、活性染料、毛用染料和印染助剂。活性染料是第二大类染料，也是安诺其公司着重开发的主要目标市场之一。公司在全国率先研发推广了低温活性染料，受到了用户好评。但是，由于产能、成本等因素的限制，影响了市场的增长。近几年，随着服装面料流行趋势的改变，印花面料的需求增长迅速，印花染料的需求也同步大幅度增长。收购江苏永庆后，安诺其公司将在活性印花、数码印花、低温活性、涤棉一浴染料等市场取得更大的发展，并努力成为中国市场最优秀的活性印花染料供应商。

（三）通过并购，有利于公司快速做大做强

2010年4月，上海安诺其纺织化工股份有限公司（以下简称“安诺其”）在深圳证券交易所创业板发行上市，发行人民币普通股2,700万股，募集资金净额52,886.65万元，公司资本实力大大增强，获得了公司发展所需资金，借助资本市场的平台，极大地提升了公司整体竞争能力，为公司长期持续健康发展奠定坚实基础。

上市完成后，安诺其可以采取发行股份或现金的方式收购、重组在细分行业有竞争力的同行业公司，实现公司在中高端纺织化学品细分行业的快速发展，同时与公司形成协同，迅速扩大公司业务领域及规模。

（四）符合染料行业产业政策及发展趋势

根据产业结构调整指导目录（2011年本）（发展改革委令2011第9号），高固着率、高色牢度、高提升性、高匀染性、高重现性、低沾污性以及低盐、低温、小浴比染色用和湿短蒸轧染用的活性染料，高超细旦聚酯纤维染色性、高洗涤牢度、高染着率、高光牢度和低沾污性（尼龙、氨纶）、小浴比染色用的分散染料，用于聚酰胺纤维、羊

毛和皮革染色的不含金属的弱酸性染料，高耐晒牢度、高耐气候牢度有机颜料的开发与生产产业属于国家鼓励类发展产业。

根据“染料行业十二五规划”，在“十二五”期间，染料行业将重点推动行业技术创新及技术进步，降低资源消耗，减少环境污染。江苏永庆的产品大都具有显著的节能环保功效，符合“染料行业十二五规划”中降低资源消耗，减少环境污染的要求。

江苏永庆是国内活性印花染料的龙头企业，公司并购江苏永庆后，将在保持活性印花染料市场地位的同时，利用公司的技术优势，通过扩建生产上述符合国家产业政策的新染料和数码印花染料。

三、项目简介

江苏永庆是国内活性印花染料最大的生产供应商，产品质量和技术服务受到用户好评。通过10多年的发展，永庆公司已经形成以下优势：

1、拥有活性染料完善的产品线。目前，永庆公司可以生产P型、K型印花染料，以及双活性基染色染料，产品品种齐全，质量稳定，在国内印花行业有口皆碑。产品可以满足中高端印染行业的环保要求和质量要求，目前已经具备6500吨的产能，多条活性染料生产线，并且主要产品的原料自制，部分产品实现了后向一体化，产品具备较强的市场竞争力。

2、拥有独立的研发团队和应用技术服务团队。江苏永庆的研发和应用服务部门设在上海，利用上海的区位优势，充分发挥了上海的人才高地优势，公司拥有多名经验丰富的研发、生产和技术服务工程师。同时，永庆公司还与国内多家大学、研究院（所）保持技术合作，形成了以市场为导向的具有一定前瞻性的研发体系，推动了产品和工艺创新工作，部分产品的生产技术和产品质量达到或超过国际同类产品标准。

3、拥有完善的终端销售网络和稳定的销售团队。通过多年的积累，公司已经在全国印染企业集中的地方设立了办事处和仓库，派驻了销售人员和应用服务工程师，能够高效的完成销售、服务、物流等工作，有效提升了公司的竞争力和客户满意度。

通过并购，上海安诺其和江苏永庆将强强联合，并充分发挥上海安诺其的资金、品牌、技术、团队等优势，促进江苏永庆的发展，促进上海安诺其活性染料发展战略目标的有效实施。

本次交易，上海安诺其纺织化工股份有限公司拟以现金2100万元收购江苏永庆化工有限公司（以下简称：江苏永庆）80%股权，同时安诺其以现金2400万元对江苏永庆进

行同比例增资。

本次交易完成后，安诺其拥有江苏永庆80%股权，成为控股股东。

第二节 投资主体及收购目标

一、 股权收购方—上海安诺其纺织化工股份有限公司

上海安诺其纺织化工股份有限公司（Shanghai ANOKY Textile Chem Co., Ltd.）是专业从事新型染料研发，生产，销售和相关技术服务于一体的高新技术企业。公司目前拥有分散染料，酸性染料，活性染料等产品，有近三百种来满足纺织品加工的不断需求。公司在潍坊、佛山、晋江、普宁等地设有办事机构，用户网络遍布全国。公司设有应用技术中心及染料研究院，配备国际先进的研发检测设备，拥有高素质的研发实验人员。对为广大客户提供更加完善，配套的技术服务和支持。

自 2007 年开始相继荣获“上海市高新技术企业认定证书”、“国家纺织染化料产品开发基地企业”、“中国纺织工业协会产品开发贡献奖”、“上海市著名商标”、上海市创新性企业等荣誉称号。并于 2012 年聘请中科院院士、东华大学教授周翔率领的印染专家团队，成立了上海安诺其纺织化工股份有限公司院士专家企业工作站，进一步提升了高端研发人才，助推企业发展的水平。

2010 年 4 月，经中国证券监督管理委员会证监许可【2010】366 号文核准，公司首次公开发行人民币普通股股票 2700 万股，发行后总股本 10700 万股，注册资本 10700 万元。公司股票于 2010 年 4 月 21 日起在深圳证券交易所创业板上市交易，股票代码：300067。2011 年 5 月 10 日，公司召开了 2010 年年度股东大会审议并通过了 2010 年度利润分配方案，以公司 2010 年 12 月 31 日总股本 10,700 万股为基数，由资本公积向股东每 10 股转增 5 股，合计转增 5,350 万股。转增后，公司股本总额为 16,050 万股。

公司上市之初，募集资金投资项目分别为“烟台年产 6000 吨分散染料项目”以及“东营年产 5500 吨染料滤饼建设项目”。2010 年 9 月 9 日，公司使用超募资金 4953 万元建设东营安诺其纺织材料有限公司年产染料滤饼 1500 吨及分散染料 5000 吨项目，2011 年 10 月，公司使用超募资金 4470 万元收购浙江华晟化学制品有限公司 90%股权并对其增资；2012 年 11 月，公司股东大会决定使用超募资金 6200 万元（项目总投资 1.7 亿元）建设“东营年产分散染料 25000 吨生产项目”。

二、 股权转让方—上海永庆实业有限公司

本次交易前，上海永庆实业有限公司持有江苏永庆 100%股权。

中文名称：上海永庆实业有限公司

注册资本：3000 万元

企业类型：有限责任公司（国内合资）

法定代表人：林伟

注册地址：宝山区云飞路 39 号

成立时间：2005 年 8 月 22 日

主营业务范围：化工原料及产品（除危险品及专项规定）包装销售；仓储（除危险品及专项规定）；五金配件销售；[活性染料拼混分装、活性染料的设计、开发]（危险品及专项规定）

截止 2013 年 4 月 30 日，上海永庆实收资本 3000 万元。

三、 目标公司—江苏永庆化工有限公司

1. 公司概况

中文名称：江苏永庆化工有限公司

注册资本：3000 万元

企业类型：有限责任公司

法定代表人：林伟

注册地址：响水县陈家港化工园区内

成立时间：2002 年 11 月 22 日

经营范围：许可经营项目：活性染料兰 KN-R，活性染料兰 X-BR、活性红 K-2BP、活性蓝 P-3R，活性黄 P-6GS、磺化吐氏酸、单过硫酸氢甲生产销售。

2. 股权结构

公司注册资本 3000 万元，本次交易前，由上海永庆实业有限公司 100%控股。

股东名称	出资额（万元）	股权比例
上海永庆实业有限公司	3000	100%
合计	3000	100.00%

3. 组织结构

公司设立总经理一名，副总经理二名，负责公司日常生产经营管理。

公司下设：安环部、化验部、设备部、供销部、财务部、办公室等职能部门。

4. 业务经营状况

根据项目专项审计，截止 2013 年 4 月 30 日，江苏永庆的主要财务经营指标如下：

项目	2013 年 4 月 30 日
主营业务收入	31,604,188.03
利润总额	7,137,672.46
净利润	5,353,254.34

5. 员工构成

公司现有职工人数 107 人，其中管理人员 10 人，生产技术人员 97 人。

第三节 收购方案基本情况

一、 投资总额

上海安诺其纺织化工股份有限公司拟使用超募资金投资人民币 4500 万元收购江苏永庆化工有限公司的 80% 股权并同时对其增资，其中以 2100 万元收购江苏永庆 80% 股权，并以现金 2,400 万元增资，增资完成后，江苏永庆注册资本为 6,000 万元。

二、 投资价格的确认

根据大信会计师事务所出具的审计报告（大信审字（2013）第 4-00307 号）、审阅报告（大信阅字（2013）第 4-00003 号），截至到 2013 年 4 月 30 日江苏永庆化工有限公司主要财务数据如下：

单位：元

项目	2013 年 4 月 30 日
资产总额	51,220,994.79
负债总额	30,408,652.83
所有者权益合计	20,812,341.96
项目	2013 年 4 月 30 日
营业收入	31,604,188.03
利润总额	7,137,672.46
净利润	5,353,254.34

依据上述审计结果，经双方协商，以银信资产评估有限公司出具的（银信评报字

(2013)沪第 439 号)采用资产基础法评估确认的股东权益价值为本次收购的基准价格,确认上海安诺其纺织化工股份有限公司以 2100 万元收购江苏永庆 80%股权,并以现金 2,400 万元增资,鉴于此次收购并增资的资金来源为上海安诺其超募资金,本次收购并增资事项待上海安诺其董事会审议通过后方可实施。

三、 付款方式

双方协商一致,股权转让价款的支付按下述方式进行:

1. 上海安诺其同意自股权转让协议书生效之日起五个工作日内,通过银行转账的方式,向上海永庆支付股权转让款的 50%;
2. 自本次股权转让办理工商变更登记手续,并取得换发的营业执照之日起十五个工作日内,向上海永庆原股东支付股权转让款的 45%;
3. 上海安诺其同意自股权转让协议书签订生效并取得换发的营业执照之日起半年内,未发现江苏永庆有未披露的债务、诉讼、对外担保等可能导致江苏永庆产生风险的因素,向甲方支付剩余的 5%价款。

四、 资金来源

本项目拟用上海安诺其纺织化工股份首次公开发行股票超额募集的资金。

五、 经营管理

本次收购完成后,江苏永庆将设股东会、董事会(三人)、监事(一人)及总经理(一人)。董事会为公司经营决策机构,董事由股东会选举产生;董事长担任公司法定代表人;总理由由董事会聘任或解聘;上海安诺其向江苏永庆委派财务负责人及相关部门负责人。

六、 转让和增资完成后的股权结构

本次股权转让和增资完成后,上海安诺其持有江苏永庆 80%的股权,成为江苏永庆的控股股东,新的股权结构如下:

单位:万元

股东名称	出资额	股权比例
上海安诺其纺织化工股份有限公司	4800	80%
上海永庆实业有限公司	1200	20%
合计	6000	100.00%

第四节 项目的必要性与可行性分析

一、项目实施的必要性

（一）执行外延式发展战略，迅速获得活性染料产能

针对当前染料行业的竞争态势，自行建设工厂速度过慢，难以满足公司的发展需要。为了提高可持续盈利能力、实现跨越式发展，公司制定了外延式发展战略。

活性染料市场目前年销量大约在 20 万吨，销售额达到 50 亿元以上，且每年以 10% 左右的速度递增。一些国际巨头正在逐渐退出这一领域，为国内生产企业的发展留出很大的空间。活性印花染料属于活性染料的细分领域，市场目前年销量大约在 2 万吨，销售额达到 6 亿元，活性印花染料目前的市场总量只占活性染料市场总量的 10% 左右，未来增速要高于活性染色染料。

江苏永庆作为国内区域性活性染料行业领先企业，具有广泛的品牌知名度，拥有国内领先的技术和产品，行业经验丰富的管理团队、创新型的研发队伍。上海安诺其通过收购江苏永庆，为公司快速扩大活性印花染料的市场占有率进行布局。这将大大拓展公司的业务领域，带来新的市场空间和利润增长点，为公司未来快速增长作重要保障。

目前，活性染料作为公司的第二大产品，供应不足严重制约了活性染料产品的业务规模，也影响公司提供全套染整解决方案的核心竞争能力的发挥。

本次收购是公司外延式发展战略的有效推进。本次收购完成后，公司直接获得了江苏永庆 6500 吨活性染料的生产能力，为公司发展目标的实施提供保障。

（二）进一步提升安诺其向客户提供全套染整解决方案的能力

向下游客户提供全套染整解决方案是安诺其的核心竞争能力。目前安诺其由于缺乏自己的活性染料产能，配方保密及小品种、小产量活性染料难以获得活性染料代工工厂及时响应等因素限制了安诺其在活性染料领域发挥其核心竞争力。

本次交易完成后，安诺其在获得江苏永庆 6500 吨活性染料产能的基础上，能够取得活性染料生产的全套技术及工艺流程，使得安诺其的应用工程师和技术人员能够根据不同活性染料产品的特有的分子结构及生产工艺针对客户特定的需求设计个性化的染整解决方案，完善其提供活性染料产品染整解决方案的能力，提高安诺其的核心竞争能力。

（三）大幅提高上市公司的盈利能力和市场地位

根据安诺其已经公告的 2013 半年度年度业绩预告，2013 年上市公司上半年归属

于上市公司股东的净利润为 1650-1760 万元。根据大信会计师事务所出具的审阅报告，江苏永庆 2013 年 1-4 月净利润 535.33 万元。本次交易完成后，安诺其的盈利能力将得到大幅提高，安诺其的主要产品也将由以分散染料为主扩大至分散染料与活性染料并举。

根据中国染料工业协会统计，2012 年国内活性染料的产量为 20.4 万吨，其中活性印花染料的产量为 3 万吨左右。江苏永庆产能全部释放后，将占到国内全部活性染料产量的 10%以上。本次交易完成后，安诺其在染料行业的影响力和市场地位将大大加强。

（四）开拓新的市场领域，扩大市场份额

安诺其和江苏永庆主要客户所在区域存在互补效应。交易完成后，安诺其的市场领域将涵盖全国主要的印染企业所在地，客户数量和规模迅速扩大，从而将迅速扩大公司的市场份额。

此外，江苏永庆业务优势主要集中在活性染料生产与销售方面，安诺其业务优势主要集中在分散染料的生产与销售方面，鉴于双方主要产品业务优势的差异，本次收购完成后，双方不断整合优势资源，共享客户，从而有助于市场份额的进一步扩大。

二、 项目实施的可行性

本项目的实施具有较强的可行性，主要体现在以下方面：

（一）公司资本充足，可以提供资金保证

公司上市后，资本实力大大增强，获得了公司发展所需资金，借助资本市场的平台，极大地提升了公司整体竞争能力，充足的现金流为本次收购提供了资金保证。。

（二）公司的规范管理可以进一步提升江苏永庆的经营效益

安诺其公司具有完善的组织结构和合理、有效的公司治理结构，同时建立了严格的内部管控制度，内部管理非常规范，能够合理配置公司各类资源，可以有效降低管理成本，降本增效提升江苏永庆的经营效益。

（三）公司品牌和营销管理可以支持产能扩张

安诺其公司非常重视品牌建设，拥有一支经验丰富的营销管理团队。并且不断优化完善现行的销售架构、不断拓展销售网络，使新模式能够顺利运营并高效的开展销售工作，可以保证对产能扩张的消化。

（四）公司活性研发和应用技术团队，可以促进江苏永庆活性染料的销售

安诺其始终坚持“品质创造价值的经营理念”，依靠完善的技术研发平台不断创新。

公司拥有国家唯一认证的纺织染料产品研发基地，拥有染料研究院、实验中心、应用技术中心三大技术研发平台，并于 2012 年成立了院士专家企业工作站。优秀的研发和应用技术团队为销售提供了有力的支持，可以进一步促进江苏永庆活性染料的销售。

（五）公司具有项目并购的专业团队和经验，可以保障项目的顺利运营

安诺其公司的管理层通过收购浙江华晟积累了丰富的收购、整合、执行新项目的经验，可以保障此次项目收购的顺利实施。

三、项目并购的目的和意义

本次项目并购行为，将使上海安诺其达到做强做大活性染料的目的，并对公司的未来发展具有以下重要意义。

（一）获取战略机会。

企业并购的主要动因之一是获取未来的发展机会，增强未来竞争优势。上海安诺其通过并购江苏永庆，可以直接获得活性染料及其部分中间体的生产、研发和销售，节约了时间成本，降低了交易费用，稳定了原料供应。

（二）获得规模效益。

通过并购，两家企业活性染料的销售进行了合并，拓宽了产品线，增加了销量，从而有助于降低单位产品生产成本，降低单位产品管理费用。企业并购后也有助于集中物力、财力和人力，致力于新产品、新技术和新工艺的创新。

（三）提高生产和管理效率。

安诺其拥有优异的管理团队，严格按照上市公司的要求规范化运作，并且根据《公司法》的规定和建立现代企业制度的基本要求，建立了完善企业法人治理结构和健全的公司管理制度，上海总部及各子公司均已通过ISO9001质量管理体系认证。并购后，安诺其可以把先进的生产和管理经验直接引入到江苏永庆，大大提高江苏永庆的生产和管理效率。

（四）发挥协同效应

企业通过并购，可以产生 $1+1>2$ 的协同效应。在生产领域，可以保证原料供应，提高设备利用率，采用新技术，开发新产品，产生规模经济性。在市场领域，可以拓展销售网络，增加新产品，进入新市场，提高市场占有率，增强市场竞争优势。在财务领域，可以增强融资能力，提高资产周转率，提升财务杠杆效应。在人力资源领域，可以获取优秀人才，提高团队整体素质，融合研发队伍，吸收关键管理技能，优化企业文化。

第五节 经营预测和财务分析

一、经营情况的预测

上海安诺其在收购江苏永庆后，除了在资金及管理上对江苏永庆进行全力支持外，还将利用上海安诺其所拥有的全部资源，包括销售渠道、产品研发、市场推广、售后服务等加快江苏永庆的快速发展，对江苏永庆未来5年的主要财务经营指标预测如下：

单位：万元

项目	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
主营业务收入	12,820	18,500	25,640	34,180	42,730
营业利润	1,341	1,790	2,501	3,400	4,301
利润总额	1,341	1,790	2,501	3,400	4,301
净利润	1,006	1,343	1,876	2,550	3,226

二、投资效益分析

本项目所得税后的预测静态投资回收期为6.1年，采用10%的折现率，该收购项目所得税后的财务净现值为14,470万元，项目所得税后的财务内部收益率为26.07%。

本项目对所得税后进行敏感性分析，分别在营业收入、营业成本因素变化±5%时，对财务内部收益率及投资回收期的影响进行分析。

敏感性分析表

序号	不确定因素	不确定因素变化率	税后财务内部收益率	税后投资回收期(年)	税后财务净现值(万元)
	基本方案		26.07%	6.10	14,470
1	营业收入变化	-5%	25.14%	6.30	13,196
		5%	27.00%	6.07	15,745
2	营业成本变化	-5%	35.13%	5.00	22,314
		5%	17.26%	8.20	6,627

综上所述，项目具有良好的经济效益，从财务分析角度是可行的

第六节 项目风险分析

一、市场风险及对策

由于存在市场竞争，将导致产品价格下降，进而影响企业的效益。

纺织印染行业形势直接影响本项目的损益，为避免市场波动带来的风险，江苏永庆未来将继续坚持技术和产品创新的策略，提升产品档次和性能，巩固产品的技术优势；在保持活性印花染料市场地位的同时，利用安诺其的公司品牌、技术服务、销售网络，积极推广活性染色染料，促进产品销量大幅度增长。

二、 技术风险及对策

江苏永庆十分重视技术和产品的差异化。新产品存在开发周期长、研发投入大、失败风险大、客户接受度低和短期市场容量小等风险。

江苏永庆生产产品的技术，目前在国内处于领先水平，领先地位能保持多久具有不确定性。在技术转化为产品的过程中，不确定因素较多，因此，不能完全把握是否达到预定的进度、预定的目标和预定的用途。

为避免上述技术风险，项目收购后，江苏永庆将充分利用上海安诺其在研发管理、风险管控等方面处于国内领先水平资源优势。提升研发管理水平，缩短产品开发周期，降低研发风险。同时，江苏永庆未来将进一步强化市场型驱动的研发体制，提前预防市场风险。企业将进一步加大科技投入，以保证企业的核心技术和应用产品的先进性，持续保持技术的领先地位，同时，加快科技转化为产品的速度，迅速占领市场。

三、 管理风险及对策

江苏永庆在生产运行管理、营销推广、人才管理、规范化经营等方面与上海安诺其存在差异，因此，在人员、技术对接、公司制度、运营改革、公司文化等方面的整合中可能会造成管理效率低下，影响企业效益。项目收购后，公司将按照企业规范运作管理的要求，优化公司治理结构，提高管理水平，提升企业效益。

四、 政策风险及对策

染料企业的客户主要为印染企业，无论是印染客户，还是染料企业本身，都是污染性企业，国家在十二五期间以及以后更长的时间内，都会逐渐加大对污染的治理力度。一些印染企业和染料可能会因此而停产、转产或破产，从而加大企业的经营风险。

活性染料的生产，通过采用原浆工艺，通过喷塔干燥等措施，已经大大降低废水的排污量，大大降低污水的治理难度。江苏永庆地处规范的化工园区内，并购方案实施后，公司将加大对污水处理设施的投资，提高污水处理能力，确保污水达标排放。

第七节 项目实施计划

安诺其在并购项目的团队管理、规范管理、进度管理、成本管理、质量管理、风险管理、沟通管理、人力资源管理、投融资管理等方面已经做好了可行的执行计划。

本次转让并增资完成后，江苏永庆现有管理团队将继续保持稳定，在完成收购后，上海安诺其将与江苏永庆就管理、技术、市场的协同等问题进行深入交流和沟通，发挥在市场营销、生产运营和产品研发上的协同效应，实现投资的良好回报。

为使项目顺利实施，上海安诺其已在业务、技术、人员、管理方面进行了整体规划，以保证活性染料在国内及国外市场快速开展。

第八节 报告结论

上海安诺其成功上市后，品牌影响力和管理水平都得到了进一步的提升，资本实力也迈上了一个新台阶。在超募资金使用上，公司制定了围绕主业的战略，通过收购相关企业能够促使上海安诺其获得快速发展。本项目实施后，通过资源整合、渠道共享等手段，预计投资利润率良好，能够有效提高超募资金的使用效率，创造较好的股东价值。

综上所述，该项目是必要的和可行的，并会有效提升公司活性染料的市场地位，达到投资回报的预期。