

实控人被逮捕 宝塔实业身陷危机漩涡

□本报记者 何昱璞

据银川市公安局最新通报,银川人民检察院已对宝塔石化集团董事长孙珩超及7名高层正式批捕。在此次通报中,孙珩超涉嫌挪用诈骗罪,其余7名公司高层涉嫌违规出具金融票据罪。在7名涉案高管中,有2名与上市公司“关系匪浅”,霍言曾为宝塔实业原副董事长,另一名高管王高明则是宝塔实业现任监事。而这些源于宝塔石化集团下属宝塔财务公司此前爆发的175亿元承兑票据兑付危机。

如同多米诺骨牌的坍塌,随后更多负面信息浮出水面,控股股东持有的宝塔实业全部股权被多次轮候冻结,控股股东及实控人被称为“老赖”、摘帽不足一年的上市公司再度亏损,加之高管频繁离职让宝塔实业深陷舆论漩涡。

控股股东负债高企 兑付进展缓慢

回溯此次事件,宝塔石化集团作为国内唯一的民营“两桶油”,庞大体量决定其发展需要依靠大规模融资。2012年起宝塔石化集团

在新疆、珠海等地投资建设项目,使得集团负债率陡增。

或是意识到掌握资金的重要性,孙珩超于2016年创立财务公司,孙珩超曾公开表示,财务公司的创办使得公司资金“卡脖子”的事情能够有效解决。作为宁夏唯一拿到金融牌照的财务公司,成立之初被集团寄予厚望,孙珩超之子孙培华担任财务公司董事长。凭借高利率吸引力,宝塔财务公司短期内积聚了大量资金。好景不长,财务公司被爆兑付危机,大批量到期票据无法按时兑付。

宝塔石化集团2018年三季度财报数据显示,截至9月30日,集团资产总计668亿元,总负债340.56亿元,其中流动负债259.35亿元。在宝塔集团近260亿元的流动负债中,应付票据一项为164.1亿元,占据了绝对比重,短期借款43.85亿。根据财报,2018年前三季度,宝塔集团净利润为48.39亿元,这一盈利水平明显无法覆盖巨大的债务窟窿。

截至目前,官方尚未给出此次宝塔集团尚未对付票据具体数额。据媒体报道,截至11月

底,宝塔财务公司尚未兑付的银行电子承兑汇票超过175亿元,到期应该兑付的票据超过50亿元。票据持有人反映称,目前对付进展缓慢,许多来自外地的小数额票据持有人不得不将所持票据折价转卖给中介。

同时,控股股东的债务压力使得多家银行、信托将其告上法庭。近年来,宝塔石化集团及其下属企业,因发生金融借款、公证债权等债务纠纷,被交通银行、渤海信托、西藏信托、重庆银行、农银金融租赁、云南信托等多家金融机构起诉,部分案件已经进入执行阶段。

余震波及上市公司 开启减持模式

源于宝塔石化集团与华鑫国际信托存在纠纷,宝塔实业12月13日公告,控股股东宝塔集团持有的部分股份可能会遭到被动减持。该集团目前持有公司股份4.05亿股,占公司股份总数的53.05%。宝塔实业此前多次发布公告表示,控股股东宝塔集团所持有的上市公司股份已被轮候冻结,且该集团因巨额票据兑付逾期仍困于债务漩涡之中。

明年废钢价格或承压

工信部表示将大力推进废钢资源综合利用

□本报记者 于蒙蒙

工业和信息化部节能与综合利用司司长高云虎22日在“2018中国钢铁原材料市场高端论坛”上表示,我国将大力推进废钢资源综合利用,研究有利于废钢企业资源化、规模化、高质化利用的政策。通过鼓励钢铁企业改进工艺技术和流程结构,提高电炉钢比例等,继续提升废钢的应用率。业内人士表示,未来几年短流程电炉钢将迎来重大发展机遇,进入高速增长期,电炉钢对废钢需求也将更上一个台阶。不过,受需求影响,2019年废钢价格波动性较大。

利用率仍有待提升

废钢铁(简称“废钢”)是现代钢铁工业主要的不可缺少的铁素原料,也是唯一可以大量替代铁矿石的原料,是节能减能的再生资源。研究显示,用废钢生产一吨钢,可节约铁矿石1.6吨,能耗减少350公斤标准煤,减少1.6吨CO2排放,具有显著的节能减排效益。

受成本和经济性影响,我国钢铁行业一直以来以铁矿石为原料的长流程为主导,以废钢为原料的电炉短流程占比低。随着钢铁行业化解过剩产能和全面取缔“地条钢”,我国废钢利用量大幅增长。

“去年以来钢价回升,尽管电炉钢成本要比长流程炼钢高300至500元/吨,但企业仍有

一定盈利空间,因此投资电炉钢积极性增强。”中国废钢铁应用协会副秘书长王方杰说。

王方杰表示,2017年废钢消耗总量为14791万吨,比2016年增加5781万吨,增幅为64.2%,废钢比为17.8%,同比增长6.7个百分点。预计2018年全国粗钢产量约9.3亿吨,废钢消耗总量为1.87亿吨,废钢比约为20%。

“我国将迎来钢铁产品大规模的报废期,到2020年废钢资源年产出将超过2亿吨。”高云虎说,同时也要看到,2017年全球的平均废钢炼钢比为35.5%,美国、欧盟分别为72.1%和55.5%,相比之下我国的废钢炼钢比仍然较低,废钢铁利用还有较大发展空间。

将推进废钢资源综合利用

相关统计显示,到2025年,我国钢铁蓄积量将达到120亿吨,废钢资源年产出量将达到2亿吨-3亿吨。2030年,我国钢铁蓄积量将达到132亿吨,废钢资源年产出量将达到32亿吨-35亿吨。

王方杰表示,电炉钢70%的成本来自原材料。尽管我国已出台“对符合要求的废钢铁准入企业增值税即征即退30%”的优惠政策,但落实比例还不高。建议对废钢铁加工产品实行更大幅度税费减免,以提高钢铁企业应用废钢的积极性,促进节能减排。

据废钢铁应用协会统计,2016年以前我国电炉钢发展十分缓慢,电炉炉总数量超过205座,实

际产量0.4-0.5亿吨,总产能超一亿吨,2016年电炉产量0.42亿吨,占总产量52%,我国电炉钢占比距离世界水平还有很大差距。2017年新增加上2016年已有的电炉炉共有280多套(产量合计0.78亿吨),2018年上半年又投入生产20多套,目前为止全国电炉钢炉台数在303台左右,产能1.5亿吨,预计2018年电炉钢产量将超0.9亿吨。

冶金工业规划研究院院长李新创认为,随着我国钢铁产业进一步向峰值区中后期发展,电炉钢比例将出现逐步回升。未来几年短流程电炉钢将迎来重大发展机遇,进入高速增长期。

“我们将进一步加强统筹规划,推动废钢铁加工能力与钢铁生产企业的区域布局相适应,加快建设一批区域性集中加工配送中心;同时积极培育骨干企业,引导废钢资源合理流向。”高云虎介绍说。

他表示,将加强与财政、税务等部门的沟通协调,推进增值税即征即退的政策落地实施,保障符合条件的公告企业享受到税收优惠。

王方杰认为,废钢资源量的大幅增加必将推动钢铁工业加快转型升级,并对钢铁工业生产流程结构的调整、钢厂模式和钢厂布局的变化、铁素资源消耗、能源消耗和碳排放产生重要的影响。

明年废钢价格承压

12月,各原料品种当中废钢涨幅最大,唐山普碳废钢每吨累涨400元至2400元。

公司高管也开启减持模式。11月1日,宝塔实业董事王静波曾将股权激励获得股票做了减持处置;11月4日,公司8位高管拟合计减持146万股公司股票。而在11月16日公司发布孙珩超涉案消息后,公司高管杜建文已经率先开始减持行动。

尽管公司表示,此次减持为高管个人资金需要,但投资人士认为,如此集中的高管减持或是对公司发展抱有担忧。自控股股东债务危机爆发,上市公司也处于“唇亡齿寒”境地。目前来看,因控股股东信用影响,上市公司未来再融资将面临巨大压力。

此外,2018年公司完成摘帽后,宝塔实业人事动荡加剧,高管开启“离职潮”,相继6位高管辞职。2018年7月,郑小将取代赵立宝成为公司新任董事长。郑小将进驻高管阵营后一月,公司董秘和财务总监进行了调整。巧合的是,新上任的三位高管均有东旭集团任职背景。三位“东旭系”高管“结伴空降”董事会,且把持公司核心高管席位。宝塔实业表示,意为提升公司治理水平。

明年废钢价格或承压

我的钢铁分析师金雄林认为,废钢上涨较快的原因在于,废钢贸易商的操作比较单一,多使用自有资金,前期在贸易商已经产生亏损情况下,存在提价需要。随着前期价格下降,市场出货意愿降低,废钢流通资源减少,而相关品种如钢铁、建材也提供了拉涨契机。

“目前,高炉现在平均的废钢比大约在13%-18%,这已经比前期一度达到34%的废钢比下降了很多,因为螺纹钢和废钢的价格差从逾2000元/吨下降到了1500元/吨左右,钢厂利润迅速收缩。长流程的生产成本在3600元/吨左右,短流程约在3800元/吨。”金雄林表示。

对于明年废钢价格的走势,金雄林表示,2019年成品材价格大概率下跌,钢厂利润压缩,高炉废钢比下降,废钢供需从紧平衡转向平衡状态,价格震荡向下,预计在1600元-2300元/吨之间波动。

兴业期货认为,社会废钢供给进入加速期,汽车轻薄料及其他重型废钢产出增多。转炉废钢比仍有上升空间,在环保限产大背景下,长流程炼钢也更倾向于多加废钢,新建电炉产能2019年开始释放产能,电炉钢对废钢需求也将更上一个台阶。“不过,2019年房地产与基建需求预期较差,必将影响钢材利润,作为原料端的废钢也将跟随钢材价格波动。一旦需求较差,钢材价格跌破电炉钢成本线,最终影响废钢需求,废钢价格也将下跌。因此,2019年需求风险较大,废钢价格也将更加波动。”

原料价格大涨 承德露露推新品对冲业绩压力

□本报记者 江钰铃

不过,从承德露露三季度财报来看,公司第三季度的营业成本为2.4亿元,去年同期为2.7亿元,同比有所下降。从前三个季度来看,承德露露的营业成本为8.02亿元,去年同期为8.4亿元,同比也呈现下降趋势。原材料价格的上涨并没有体现出对公司的影响。

业内人士认为,企业一般会提前采购全年的大部分原材料,前三季度用的原材料可能是去年采购的低成本原料。四季度是公司生产和销售旺季,原材料价格的上涨将最终会体现到四季度的成本上来。

除了控制成本,承德露露也不断推出新品来开拓市场。今年1月8日,公司推出了热饮款露露,定位在城市年轻白领为代表的时尚、高端消费群体。除了在包装上突出清新外,还采用新的配方,杏仁含量增加17%,同时适当降低了糖度,以便更符合年轻消费者的健康化需求。目前,该产品已经在地级以上城市销售,销量平稳增长。此外,公司针对聚餐场景,推出了1L装的六罐露露,主要定位在老友欢聚、家人团聚等场景。

“我们也会去尝试做一些新的游戏品类,但社交和长线的理念会一直坚持下去,将我们最擅长的社交融入不同的游戏类型中去。也许我们的产品短期没有这么快能见效,但是经过几年积累很容易爆发。”王如浩指出。

数据显示,公司2007年推出的MMORPG端游《梦想世界》,截至2017年底登录用户数维持在1610万人次。其手游版本于2015年6月推出,截至2017年底登录用户数累计达110万人次。另外一款《梦想世界3D》手游于2017年6月推出。

公司另一现象级产品《神武》端游系列于2010年9月推出,其在2015年、2016年、2017年收入分别达到7.49亿元、7.29亿元、7.74亿元。同期,《神武》手游系列收入也分别达到7.6亿元、6.99亿元、9.8亿元。

据王如浩介绍,该两大系列产品在2018年的行业寒冬里依然扛起了大旗,纷纷实现了业绩的快速增长。

“可以看到,我们发布会上发布的产品会

中信重工:特种机器人成亮点 持续加大“一带一路”相关投资

□本报记者 张玉洁

12月22日,中信重工特种机器人高峰论坛暨新品发布会在河北省唐山市举办。中信重工董事长俞章法表示,目前公司特种机器人业务已经成为中信重工乃至中信集团制造业的一个亮点,市场占有率高,未来将成为中信重工乃至中信集团重点发展的业务之一。俞章法同时表示,2019年公司将继续加大在“一带一路”沿线国家的投资和市场开拓。

重点拓展特种机器人

2015年,中信重工收购了唐山开诚智能装备有限公司80%股权并在当年实现股份交割,开诚智能成为公司控股子公司。资料显示,开诚智能是国内知名的集研发、生产、销售和服务于一体的自动化装备与特种机器人装备制造与服务商。开诚智能是国内最早开始研制特种机器人的企业之一,产品涵盖履带式机器人平台、水下机器人平台、巡检机器人平台、管道机器人平台、钻孔探测机器人平台等多个系列,在中国机器人发展史上创造多项第一,是国内产品线最全的特种机器人研发制造企业。

公司2018年中报显示,开诚智能已经成为上市公司重要的利润来源,2018年中报显示,开诚智能同期实现营业收入和净利润分别为8.48亿元和1.78亿元,而上市公司当期营收和净利润分别为22.92亿元和6344.12万元。

俞章法表示,目前开诚智能的特种机器人业务已经成为中信重工乃至中信集团的一个亮点。公司特种机器人业务主要聚焦应急救援、特种作业和军民融合三个方面。截至目前,开诚智能特种机器人销量超过2000台,推出了超过30个品种的产品,在国内特种机器人领域占比超过70%。特种机器人目前在消防、应急救援、特种作业领域渗透率迅速提升,未来这一市场规模有望达到千亿级别。

开诚智能董事长许开成表示,开诚智能今年营收和净利润同比增长均在20%以上。目前,开诚智能已经在全国布局了10个特种机器人生产及研发基地。海外市场也正在积极拓展之中,目前已经和4个“一带一路”国家签订产销合同。

中信重工董事长助理徐伟表示,开诚智能未来将加强科技创新,继续加大研发投入,提升智能化和核心部件定制化水平。同时提升服务水平,除了产品服务外,还将引入租赁、保险以及回收服务,提供全方位服务。希望到2021年,开诚智能营收规模能够超过15亿元,订单储备超过20亿元,平均业绩增速超过30%,机器人品种超过50个。

加大“一带一路”相关投资

俞章法同时对中信重工不同业务板块战略定位做出了梳理。俞章法表示,在未来的3年-10年,中信重工将继续围绕装备制造、特种机器人和军民融合三大主业,专注先进制造装备业。公司传统主业装备制造行业中,主机业务要加强服务和关键技术攻关,全面对标世界第一。关键基础件板块和工程总包板块近年来业绩发展较快,未来将有望成为装备制造业务中新的业绩增长点。备件业务要通过互联网+、大数据等方式积极挖掘存量业务潜力。

在特种机器人和智能装备方面,中信重工积极打造特种机器人研发和装置基地,瞄准国内第一、世界领先的行业地位。在军民融合方面,中信重工长期承担着多种武器装备的配套生产任务,辽宁舰、C919的关键系统均使用过中信重工的配套件或生产线,未来公司将积极拓展相关技术和产品在民用领域的应用。

“中信重工的六大产业中,主机业务和关键基础件是公司的稳定器和压舱石。工程总包、备件业务、特种机器人和智能装备、军民融合前景较好,未来将成为上市公司的盈利中心。”俞章法对记者说。

“装备制造竞争的主战场在海外。‘一带一路’沿线国家中无论发达国家还是发展中国家,市场需求都很可观。中信重工要加强布局,特别对一些先进、急需、引领的高端技术以及服务网络公司都可以通过并购来实现。资本运作和海外并购首要将服务于中信重工的主业,下一步公司将会推出更多具体措施。”俞章法表示。

多益网络王如浩:不立潮头 坚持制作长线精品

文/黎宇文

刚刚落幕的2018游戏产业年会给正处在寒冬中的游戏行业吹来了一股春风。游戏版号即将恢复发行的消息,让从业人士奔走相告。对此,多益网络副总裁王如浩则显得淡定很多,在他看来,“监管力量和市场充分把行业指引向更加成熟的方向,这对行业来说是有益的,也是多益网络多年以来一直坚持的方向。”

2018年,游戏行业先后遭遇了暂停新发游戏版号、游戏总量控制、网游道德委员会成立等史上最严监管态势,中小型企业面临生存危机。据透露,即使在这样的环境下,多益网络仍有望获得营收和净利双双超20%以上的增长,让行业内的多数公司望其项背。

对此,王如浩认为,这得益于公司多年以来坚持的研运一体化和做长周期游戏产品的理念。“我们做任何产品出发点,一定不是说这个产品能挣多少钱,而这个产品不是能够优于市面上的同类产品。坚持做好的游戏产品才能铸就精品,才能使用户长期信任我们。”

预计2018年收入与净利增长超20%

创立12年,尽管其出品的《神武》和《梦想世界》系列产品在游戏圈早已声名大振,但多益网络真正为人熟知却是最近两年。“不走寻常路”是公司的显著标签,从国内游戏行业的普遍情况来看,不论是产品生命周期、运营模式还是多年的持续稳健增长,多益网络确属“另类”。

国内社交游戏的生命周期一般是两到三年,而公司两款主要游戏IP都已经运营超过了8

年。2007年,公司的第一款自研产品《梦想世界》面世,在游戏战斗、经济系统和各种趣味玩法等方面都进行了重大创新,至今已发展出《梦想世界》手游、《梦想世界3D》等多款移动端游戏。

此后,公司在2010年推出回合制网游《神武》系列,是免费回合制网游的领跑者,为玩家构建了一个自给自足的绿色游戏世界,独创的半市场半计划经济系统,成为业内经典案例。

从运营模式来看,游戏行业已形成寡头格局是无可争辩的事实。在用户及以流量都遭垄断,CP与游戏平台的分成仅达1:9的情况下,多益网络自创业伊始便力排众议选择了自研自运模式。事实证明,这条自研自运的道路已经被多益走通,而且前方的道路越走越宽。

公司多年以来的经营数据是极好的印证。2006年,公司从十余人的创业团队出发,不到两年时间营业收入破亿元。到2015年,公司的净利润已突破10亿元。比净利润更惊人的是毛利率,公司98%左右的毛利率远高于行业平均水平。

近几年,在持续打造两款系列游戏的前提下,公司也开始探索不同游戏品类。2017年,公司相继发布了《神之物语》、《永恒魔法》、《传送门骑士》等囊括了RPG、沙盒在内的多个新品类游戏,满足用户的多元化需求。

数据显示,自创立以来,公司发行超过20款网络游戏,目前仍有20多项在研的新游戏。截至2017年12月31日,公司累计用户数达到7500万人。2017年,公司位列中国互联网百强企业榜单第

25位,在所有上榜网络游戏公司中排名第四位。

不立潮头 坚持做社交和长线产品

“不是潮涌动就去冲浪,潮涌动的话要站得住。”王如浩用这一句话总结多益网络如何平衡公司的发展战略和外围的市场环境。

近几年来,小型休闲游戏层出不穷,甚至能在短期内赚得盆满钵满。但是,多益网络从来没有想过要把主要精力投入到当下最有赚钱效应的游戏品类中。

“我们也会去尝试做一些新的游戏品类,但社交和长线的理念会一直坚持下去,将我们最擅长的社交融入不同的游戏类型中去。也许我们的产品短期没有这么快能见效,但是经过几年积累很容易爆发。”王如浩指出。

数据显示,公司2007年推出的MMORPG端游《梦想世界》,截至2017年底登录用户数维持在1610万人次。其手游版本于2015年6月推出,截至2017年底登录用户数累计达110万人次。另外一款《梦想世界3D》手游于2017年6月推出。

公司另一现象级产品《神武》端游系列于2010年9月推出,其在2015年、2016年、2017年收入分别达到7.49亿元、7.29亿元、7.74亿元。同期,《神武》手游系列收入也分别达到7.6亿元、6.99亿元、9.8亿元。

据王如浩介绍,该两大系列产品在2018年的行业寒冬里依然扛起了大旗,纷纷实现了业绩的快速增长。

“可以看到,我们发布会上发布的产品会

比较少,这源于公司对精品的执着。我们不求每一款产品挣大钱,但是要求我们每一款产品推出来的时候品质高于市场水平,才能使用户长期信任我们。”

而这样的产品理念已经融合到了对团队和产品的考核之中。“别人的运营团队带来了流量一定是受到表扬,在我们这里可能还要受批评;别人的产品流水很好一定会受到奖励,在我们这里也可能还要受到批评。”

王如浩介绍,公司对研发和运营部门的考核不仅仅是考核数据,更重要的是考究数据的来源。比如流水的增长,如果是通过短期大量消费刺激,使用户本来应该可以持续半年的体验一个月就体验完了,对于游戏本身而言无异于杀鸡取卵。在多益的考核体系中是极力反对这种行为的。

“而在用户层面也是同样的道理,我们会仔细甄别用户的需求是短期还是长期的,不会为了短期留住用户而做损害产品长期运营的动作。反过来,我们跟用户有了多年的默契,当我们做一些调整可能会影响到他们短期利益的时候,他们并不会简单的用脚投票,而会再观察这个调整最终的效果。”

《传送门骑士》将试水全球自主运营

尽管《梦想世界》、《神武》两大系列产品已经把公司带入了国内游戏行业的第一梯队,但是多益网络的追求并不止于此。

王如浩透露,我们在探索更多的游戏品类,也在探索走出国门走向全球。其中,《传送门骑