

云南省与中国五矿深化合作 贵研铂业锡业股份实控人或变更

□本报记者 崔小栗

贵研铂业、锡业股份6月16日晚间同时发布公告称,因云南省人民政府拟与中国五矿集团有限公司(以下简称“中国五矿”)深化合作,该事项可能导致两公司的实际控制人发生变更。

贵研铂业公告表示,6月14日,公司控股股东贵金属集团收到云南省国资委的通知,云南省人民政府拟与中国五矿深化合作,该事项可能导致公司的实际控制人发生变更。截至目前,公司控股股东发生变更。

贵研铂业公告表示,6月14日,公司控股股东贵金属集团收到云南省国资委的通知,云南省人民政府拟与中国五矿深化合作,该事项可能导致公司的实际控制人发生变更。截至目前,公司控股股东发生变更。

东为贵金属集团,实际控制人为云南省国资委。

锡业股份公告表示,6月14日,云南锡业集团(控股)有限责任公司收到云南省国资委的通知,云南省人民政府拟与中国五矿深化合作,该事项可能导致公司的实际控制人发生变更。截至公告披露日,公司控股股东为云南锡业集团有限责任公司,实际控制人为云南省国资委。

数据显示,锡业股份长期以来锡金属产销量连续稳居全球第一,2018年一季度,公司因为贵金属新材料业务盈

司锡金属国内市场占有率为44%,全球市场占有率为20.04%。海通证券认为,锡业股份不仅是中国锡工业龙头,也具备较强的国际竞争力。2018年,锡业股份实现营业收入396.01亿元,同比增长15.09%。归属于上市公司股东的净利润8.81亿元,同比增长24.81%。

贵研铂业则在新材料制造板块领域发展较快。2018年,公司贵金属新材料制造板块实现营收59.43亿元,同比增长31.64%,市场份额进一步提升。2019年一季度,公司因为贵金属新材料业务盈

利能力持续提升,实现了营收和净利的快速增长。

不过,贵研铂业和锡业股份均表示,截至目前,各方正在磋商并推进本次合作的进程,相关方案尚未最终确定,尚未签署相关正式协议。本次合作能否顺利实施,存在不确定性。

同日,中国五矿旗下上市公司五矿稀土发布公告称,收到实际控制人中国五矿通知,中国五矿拟与云南省人民政府深化合作,相关事项可能对公司构成敏感信息。

利润分别约为-52万元、-1366.37万元、-895.45万元,截至2017年12月31日,其净资产约为1.99亿元。截至2019年5月31日,玉泉煤业的净利润为-159.27万元,净资产为1.94亿元。

业内人士表示,目前玉泉煤业的评估价格相对于已投入资金,对企业来说已是亏损,但评估时未考虑处理纠纷、采矿权持续等可能需要投入的费用,不排除存在评估价格虚高的情况。此外,玉泉煤业纠纷未解决,无论哪家企业接手都是一个棘手的问题,且未来还需要投入不少,而产出量小,因此目前没人接盘,也就不难理解。

三度挂牌转让

2018年9月18日,上海能源发布公告称,将以公开挂牌方式转让控股子公司玉泉煤业70%股权及相关债权。公告透露,此次转让的主要目的是为了进一步调整公司发展地域布局,优化公司资产结构,盘活存量资产。2018年11月16日,该项目首次在北京产权交易所挂牌转让。

根据玉泉煤业截至2017年12月31日的净资产评估价值3.92亿元,上海能源所持70%股权挂牌转让底价确定为2.74亿元,债权挂牌转让价0.57亿元。但截至2018年12月3日信息披露结束,此项产权交易并未征集到意向受让方。

从2018年12月19日开始,上海能源就开始二次挂牌信息披露。这次对70%股权的挂牌价格直接降低了50%,调整为1.37亿元,债权挂牌价保持不变。不过即使挂牌价格大幅降低,仍未征集到意向受让方。

从2019年6月17日开始,上海能源第三次挂牌转让玉泉煤业70%股权及相关债权,转让价格和第二次挂牌一样。

上海能源公布的玉泉煤业资产评估报告显示,自2012年整合矿井的初步设计获得山西省煤炭工业厅批复,但玉泉煤业整合矿井在建设过程中,因运输巷道下穿村庄的设计变更未报批,且与村庄发生搬迁问题的纠纷,2016年4月8日被责令停工至今。截至评估报告日,玉泉煤业仍未解决复工建设问题。也就是说,玉泉煤业的生产建设已停工近3年。

由于未投入生产,玉泉煤业近几年的财务报告中并无营业收入,且每年需承担生产建设的管理费用和财务费用。资产评估报告中显示,2015—2017年,玉泉煤业的净

多数子公司财务状况不乐观

上海能源主营业务围绕煤炭开采、洗选加工、煤炭销售展开,当前其主要参股控股公司共6家,其中玉泉煤业70%股权投资金额4.87亿元,投资金额较大。

除了玉泉煤业外,上海能源主要参股控股的6家公司中,多数也处于建设阶段,财务状况并不乐观。

根据上海能源2018年年报,2018年6家公司中仅有江苏大屯煤炭贸易有限公司的净利润为正,648亿元,其余5家净利润均为负值。亏损最大的为其持股51%的中煤能源新疆天山煤电有限责任公司(简称“天山煤电”),净利润为-1.01亿元。

另外,由于天山煤电负责所属煤矿项目仍处于建设期,不具备融资能力,上海能源董事会于去年12月12日通过审议,将为其提供2.5亿元借款,以保障106煤矿项目建设顺利进行。截至去年11月,上海能源已为天山煤电提供委托贷款7.5亿元。

除挂牌转让玉泉煤业70%股权外,对另一家控股子公司山西中煤煜隆能源有限公司(简称“山西煜隆”),上海能源也于两个月前公告了清算解散计划。根据公告,山西煜隆主要负责石楼后庄勘查区煤炭资源勘探及开发利用,经普查论证,该区块暂不具备开采条件,并且中煤煜隆也未开展其他项目建设及其他经营活动。公告称,“山西煜隆自成立以来,连年亏损,账面已处于资不抵债的状况,无法继续经营。”3月19日,上海能源公告,公司董事会同意解散山西煜隆,拟通过山西省产权交易市场有责限公司公开挂牌转让山西煜隆拥有的60万吨/年焦化产能指标。

紫天科技与小米信息签署战略合作协议

□本报记者 张玉洁

近日,紫天科技与小米信息在北京签订《战略合作协议》,以期把自身的新媒体广告业务经验与小米集团的相关客户资源优势有效结合,共同推动双方现代传媒业务持续健康发展。紫天科技副总经理郭敏表示,公司广告业务以高端楼宇媒体为重点,目前已经发展成为国内高端楼宇数字媒体互动资源的主要平台之一。此次合作主要围绕产业资源展开深度合作,小米旗下所有OTT资源向紫天科技开放,将极大的丰富上市公司广告媒体产业资源;同时也将为上市公司引入战略客户储备。

双方优势互补

小米公司广告销售部总经理陈高铭介绍,小米信息拥有小米系列产品的广告投放资源,全面覆盖米粉MIUI全球联网设备、OTT设备、MIOT平台联网设备等三大生活场景的营销入口,小米信息将把紫天科技作为未来阶段广告行业商务场景领域的核心合作伙伴。

紫天科技董事长姚小欣表示,紫天科技将成为小米信息相关领域的战略供应商。双方将充分共享各自领域的客户资源、项目经验及人力资源,实现个人、家庭及商务客户的资源共享与互补,推进互联网传媒业务在商务楼宇和个人家庭领域应用场景整合,进一步拓宽未来市场空间。

本次与小米信息合作的主体是紫天科技控股子公司亿家晶视,亿家晶视主要从事商务楼宇视频媒体的开发与运营业务,拥有经验丰富的新媒体广告业务服务团队。

郭敏表示,在签署框架合作协议的基础上,双方将展开更多的实质业务;将主要围绕双方产业资源进行互动。本次战略合作包含小米旗下所有OTT资源,同时亿家晶视的屏幕资源也会向小米信息全面开放。

紫天科技前身为南通锻压,主要从事锻压设备制造,但由于受宏

金达莱:领跑乡镇污水处理市场



□本报记者 钟志敏 刘杨

作为新三板转板企业,金达莱是目前科创板申请获受理企业中首家生态保护和环境治理企业,有望成为江西首家科创板上市企业。4月25日,金达莱迎来首次问询,共有43个问题,涉及核心技术的起源及研发过程、主要客户性质及来自各性质客户的收入占比情况等问题。业内人士表示,公司近三年的业绩增长较快,在乡镇污水处理市场领域是领跑者,但仍然存在客户分散、应收账款过高、技术迭代等风险。

打造分布式污水治理模式

中国证券记者在金达莱公司看到,排放在公司门前的罐体式和集装箱式的FMBR膜技术污水处理器,这两种产品占地空间小,容易选址进行污水处理。同时该产品安装快捷,可以快速复制推广,而且管理简单,智能化程度高,不需要专人值守。记者在产品旁边还看到污水处理后的水,清澈无异味。

业内人士表示,目前碧水源、海峡环保等企业所选用的技术路线是MBR技术,以工程业务及商务运营为主。与竞争对手业务模式不同,由于我国乡镇具有污水点分散,管网铺设投资成本大,难以集中处理等特点,所以其成为金达莱重点开发的市场。

招股书显示,公司是一家专业从事水环境治理先进技术装备研发与应用的综合服务商。公司的主营业务是依托自主研发的兼氧膜生物反应器技术(简称“FMBR”技术)和JDL重金属废水技术(简称“JDL技术”)两大核心技术,为客户提供新型水污染治理技术装备、水环境整体解决方案以及水污染治理项目运营。

对于FMBR技术,公司称其能够实现在单一控制环节内同步降解生活污水中的碳、氮、磷以及有机剩余污泥,处于国内水污染治理行业领先地位。依托其自主研发的FMBR技术,金达莱倡导“源头截污、就地治污、集散结合、清水回补”



图为金达莱总部。

本报记者 钟志敏 摄

的FMBR分布治水模式,对污水就近收集、就近处理、就近资源化利用,将污染“扼杀”在源头,实现高效、精准治污。

招股书显示,其核心技术产品在乡镇污水处理细分市场占有率为1.27%,在乡镇污水处理装置细分市场的占有率为2.9%,是该细分领域的领跑者。2016年—2018年,金达莱水污染治理装备业务收入分别为1.13亿元、3.27亿元和5.55亿元,分别占总营收的41.63%、40.24%、21.28%,呈现出销售客户分散的经营特征。

目前,公司拥有89项授权专利,其中FMBR技术获授权发明专利44项,欧美等国外发明专利24项;JDL技术获授权发明专利11项,其中国外发明专利1项。公司研发投入占比保持在6.8%以上。

毛利率和应收账款遭问询

2016年以来,随着公司技术能力的提升、大客户战略的成功实施,以及乡镇污水处理市场的兴起,公司盈利能力不断增强。

招股书显示,2016年—2018年,公司分别实现营业收入2.73亿元、4.84亿元和7.14亿元,扣除非经常损益后归母净利润分别为7637.48万元、1.37亿元及2.13亿元。值得一提的是,公司销售水污染治理技术装备的订单来源的毛利率基本稳定在70%左右,远高于同业可比上市公司。

为此,上交所发出问询,要求其结合

同行业及可比公司,说明公司成套设备销售和整体解决方案收入毛利率上升的合理性。公司回复称,其核心技术含量高、商业模式的不同使其具备较强的议价能力。

另一个上交所较为关注的是,公司应收账款周转率低于可比上市公司平均水平。财务数据显示,报告期内公司应收账款大幅攀升,其中生产并销售水污染治理技术装备业务产生的应收账款占比70%以上。

公司表示,由于公司以装备销售为主,结算方式多为分阶段收款,约3%至10%的尾款作为质保金在质保期1年后支付,这导致部分应收账款收回周期较长;另外,公司客户多为政府及其附属单位、央企、国企等,而政府财政支付审批手续一般周期较长,因此回款较慢。

业内人士告诉中国证券报记者,目前环保类公司大多采取PPP模式开展业务,其在与政府的合作关系中大多处于弱势地位,企业在乎与政府的关系影响其订单量,这导致回款速度慢,债务问题突出。这一点从金达莱的审计报告中就可看出端倪。

报告显示,2018年底,金达莱应收账款的账面余额是7.4亿元,坏账准备金额是1.23亿元,占全年净利润的52.86%。2018年,金达莱实际核销了14笔营收账款,共计2084.98万元。

对此,上交所发出问询,要求其结合

存在客户分散等风险

公司的营业收入主要来自水污染装备的销售收入,虽然在水环境整体解决方案以及水污染治理项目运营方向也进行了业务拓展,但是受主要产品的影响,主要客户不但频繁发生变更,且前五大客户所带来的营业收入占比也不高。招股书显示,金达莱2016年—2017年的5大客户贡献占当年营收分别仅为50.9%、40.24%、21.28%,呈现出销售客户分散的经营特征。

在企业经营中,一般情况下,客户分散会带来较大的营销压力,使得公司在销售费用方面支出较多。招股书也显示,2016年—2018年,金达莱销售费用占营业收入的比例分别为8.9%、9.8%、10.4%,金额分别为2435.2万元、4767.3万元、7459.9万元。

业内人士表示,各行各业都有自身的经营特点,客户分散并不一定就意味着不好,但不可否认的是,在一定条件下的客户分散是会给企业带来较大的经营风险的。

除了客户过于分散的问题,金达莱与其客户的诉讼案件也不少。根据金达莱招股书说明书及其问询函,截至2018年末,公司处于诉讼或仲裁状态的事项达10项,账面余额达5453.14万元,均为涉诉应收账款客户性质均为民营企业。虽然有些已经胜诉,但仍存在无法收回的风险。

这与金达莱的销售政策过于宽松有关,其应收款项占每年的营收比例居高不下。2016年—2018年,金达莱应收账款账面余额分别为4.9亿元、6.2亿元、7.4亿元,占当期营业收入的比例分别为157.5%、107.2%、86.3%。2016年和2017年远远超过了当期的营业收入。

公司近三年的坏账准备出现明显增长,2016年—2018年的资产减值损失(主要是来自应收账款和其他应收款的坏账准备)分比为1795.24万元、3349.12万元、5167.91万元。

作为一家技术公司,公司存在技术迭代风险。由于公司所从事的水污染治理行业具有技术推动型的特征,所以不排除公司未来研发结果不及预期,技术先进性难以维持,新技术无法产业化、行业竞争对手出现更先进技术或率先推出新产品等特点导致技术迭代风险。

国资实控方入主慈文传媒借力资本“翅膀”

□本报记者 于蒙蒙

从今年3月入主慈文传媒,到5月份集中增持5%,马中骏持有13.72%股权退居至第二大股东。

“我们收购慈文传媒站在江西出版集团的角度上来说,虽然标的不是既定的,但方向一直是我们既定的方向。”吴卫东告诉中国证券报记者,慈文传媒在影视行业里面是不多的几个具备投资价值的标的,公司本身的业务能力非常强,包括IP的储存。早前马中骏遇到一点困难,但是这个困难不是来自业务本身,他其实只是在资金链上,甚至在管理上是有一些不尽人意的地方。“所以我说价值本身是没有问题的,如果我们进入能解决他的这些困难,我认为他的价值会被发掘出来。”

入主慈文传媒让外界开始关注略显神秘的华章投资。吴卫东介绍,华章投资成立于2013年,实际运营5年。“五年间我们从400多万现金起家,到现在总资产60多亿元。我们旗下并购了一家全球半导体行业,在某一个局部领域排名全球前三的芯片公司,还包括耳熟能详的慈文传媒。”

入主符合既定方向

2015年,马中骏带领慈文传媒“借壳”上市。但2018年下半年影视行业经历“寒冬”,马中骏自身也面临资金问题,无奈将公司控制权转予江西国资。

2019年3月,华章投资通过协议受让和受托表决权拥有公司的24.79%股权,成为公司控股股东,江西省人民政府成为公司实际控制人。华章投资于今年5月

慈文传媒需要辅之于资本的运作,但会区别于华夏投资。

华章投资母公司江西出版集团拥有众多IP资源,吴卫东看好慈文传媒未来与江西出版集团的合作。“我们跟慈文真的有很多发掘的空间,无非作为一个有心人能够真心的沉进去做一些事情。马中骏在作品的开发方面,所以我觉得他是愿意跟我们出版集团原有版权库里面发掘一下的话,可以有蛮多东西可以做。”

华章投资入主慈文传媒后,一定程度上将打上自身的烙印。吴卫东表示:“业态的不同,文艺创作要给一定宽容度,所以我的主张是公司后台管理职业化,比如办公室行政人力这些要职业化,走出来一定要训练有素,拿出来的東西要有章法。反之在创作队伍要给予自由,让员工有相当的发挥空间,这支团队可能会有一个比较大的变化。”

补足资本短板

白手起家的华章投资历经五年跨越式发展成为资本圈的“虎狼之师”,而慈文传媒则擅长“舞文弄墨”,华章投资人主慈文传媒后又将如何布局,吴卫东亦有自己的思考。

“华章走到今天,有它的特殊性,它本身是带有投资资本基因在里面。如果慈文作为影视公司纯粹以资本市场的方式来弄,有可能不符合它。”吴卫东直言,