

1元转让频现

多家公司用“包袱”过年关



新华社图片

临近年底,不少上市公司开始甩卖子公司,其中,熊猫金控、*ST宇顺拟以1元的象征性价格甩卖子公司,奥马电器、大晟文化拟甩卖的是此前收购的资产。中国证券报记者梳理发现,这些被转让的公司均是经营不善的资产“包袱”。

业内人士分析,有些上市公司此前对于并购重组考虑不充分,收购资产价格较高,而后续持续经营不佳,需要剥离相关资产。因此,需要规范上市公司治理机制。

□本报记者 张兴旺

出售此前并购资产

12月15日晚,奥马电器公告称,拟作价2元,将中融金100%股权出售至公司实际控制人及董事长赵国栋及其控制的权益宝(北京)科技有限公司。奥马电器称,截至2019年9月30日,评估机构对中融金100%股权的评估值为-4.51亿元。此前,奥马电器于2015年和2017年分两次收购中融金全部股权时,合计花费13.96亿元。彼时,奥马电器实行“冰箱+金融科技”双轮驱动业务模式。2017年中融金实现归属于上市公司净利润2.61亿元,再次超额完成业绩承诺,并带动奥马电器在2017年净利润同比大增25.15%。

但好景不长。2018年受行业环境变化,公司金融板块经营风险加大,形势急转直下,计提坏账准备11.21亿元。同时,对公司收购中融金商誉计提减值准备5.48亿元,奥马电器2018年度亏损19.03亿元。

最近,与奥马电器一样甩卖并购资产的上市公司还有大晟文化。12月9日晚大晟文化公告称,拟将全资子公司悦融投资持有的康曦影业45.45%的股权及其在《股权转让协议》及《增资协议》项下2019年、2020年的业绩承诺和补偿安排相关的权利义务转让给上海开韵或上海开韵指定的第三方。

根据公告,2016年悦融投资通过增资、股权转让的方式取得康曦影业36%股权,当时康曦影业100%股权估值为10.61亿元,公司共计支付增资、转让对价3.51亿元。因未完成公司业绩承诺,悦融投资依据业绩补偿条款,2018年获得交易对手无偿转让的康曦影业9.45%的股权,截至目前,悦融投资合计持有康曦影业45.45%的股权。

从转让价来看,本次悦融投资向上海开韵出售康曦影业全部股权的评估作价为3.22亿元,对应45%股权的交易作价1.5亿元。转让价仅相当于悦融投资当初收购股权交易价的42.7%。

大晟文化称,康曦影业经营不达预期,公司本次拟转让持有的康曦影业股权,将可盘活存量资产并获得股权转让款的现金流入,有利于优化公司财务结构。

频现1元甩卖

近期,熊猫金控1元甩卖子公司熊猫

资本也备受关注。熊猫金控12月12日晚公告称,公司与磴口县浩长咨询服务服务有限公司签署协议,向其转让熊猫资本100%的股权,由于熊猫资本目前净资产为负,本次股权转让价格为1元。

熊猫金控前身为浏阳花炮,主营业务烟花销售及焰火燃放。2014年开始进入互联网金融行业,旗下互联网金融平台银湖网上线开展P2P网贷业务。公司于2015年更名为熊猫金控,向互联网金融公司转型,公司目前的主要业务为互联网金融和烟花进出口业务。

值得关注的是,银湖网正是由熊猫资本100%持股。早在2月2日,公司公告称,公司综合考虑行业情况及银湖网目前业务情况,决定将经营风险较高的P2P业务进行剥离,拟将银湖网100%股权转让给实控人赵伟平,交易作价2.19亿元。后来,转让未果。

最近,1元甩卖子公司的还有*ST宇顺。12月4日晚,*ST宇顺公告称,公司董事会审议通过议案,同意公司以1元的价格将长沙触控100%股权转让给永州市福源光学技术有限公司。

此前,由于2017年度、2018年度连续两个会计年度经审计的净利润为负值,公司股票自4月26日起被实行“退市风险警示”。然而,子公司长沙触控的经营情况也不佳。今年前三季度,长沙触控实现营收1560.52万元,净利润为亏损258.11万元,净资产为-2347.34万元。*ST宇顺表示,由于长沙触控的经营状况不佳,处于亏损状态,本次转让长沙触控股权,有利于进一步整合公司资源,如果本次交易顺利实施,将降低对公司财务状况的负面影响。

交易所问询

中国证券报记者注意到,近期甩卖子公司的上市公司中,奥马电器和大晟文化出售的均是此前收购的资产。

东北证券研究总监付立春对中国证券报记者表示,并购重组有一个相对复杂和漫长、不确定性强的过程,被并购公司经营持续性存在着不确定性。之前,一些公司并购重组时,有些公司收购价格较高,导致出现大幅商誉减值和计提情况。有些上市公司对于并购重组考虑不充分,需要回归主业,剥离相关资产。因此,上市公司需要建立监督机制以及规范公司治理机制。

由于甩卖相关资产,奥马电器、熊猫金控、大晟文化三家公司已收到交易所问询函。

对于奥马电器拟以2元对价出售中融金全部股权,12月16日,深交所问询函要求公司结合中融金所处行业发展前景、中融金市场份额、过往及未来业绩、核心竞争力等因素,分析本次评估的公允性及交易定价的合理性。

上交所对大晟文化下发问询函指出,康曦影业前三季度实现净利润为亏损4054.0万元,远低于前期收购交易对手方承诺的2019年度业绩承诺。上交所要求公司说明交易完成后,2020年度的业绩承诺由何方承担。此外,上交所要求公司说明在前次交易对手可能无法完成未来业绩承诺的情况下,以远低于前次收购的作价转让康曦影业的合理性,是否属于变相豁免了交易对手的业绩承诺,是否损害上市公司利益。

三家上市公司被股东举牌

□本报记者 张兴旺

12月17日晚,荃银高科、王府井、长航凤凰三家公司公告称,基于对上市公司发展前景的看好,相关股东增持公司股份,其中荃银高科、王府井股东增持后持股比例达到5%,长航凤凰股东南烨集团及其一致行动人合计持有公司15%股份。

根据荃银高科公告,12月16日至17日,宁波梅山保税港区融轩股权投资中心(有限合伙)(简称“宁波融轩”)通过深交所集中竞价方式买入公司股票151.91万股,占公司总股本的0.353%。本次权益变动后,宁波融轩共持有公司2151.64万股无限售条件股份,占公司总股本的5%。

早在9月24日,宁波融轩通过深交所大宗交易方式买入上市公司普通股股票1999.73万股,占公司股份总数的4.647%。宁波融轩增持上市公司股份主要是基于看好荃银高科未来的增长潜力。

资料显示,荃银高科主要从事优良水稻、玉米、小麦等主要农作物种子的研发、繁育、推广及服务业务。2019年前三季度,公司实现营收3.17亿元,同比增长17.37%;归母净利润为亏损2886.47万元。

王府井公告称,成都工投资产经营有限公司(简称“成都工投”)于12月9日至17日通过集中竞价交易累计增持1917.05万股,占公司总股本的2.47%。本次权益变动后,成都工投持有公司股份3881.25万股,占公司总股本5%。根据天眼查显示,成都工投为成都产业投资集团有限公司持股66.80%的公司,实控人为成都市国资委。

此外,长航凤凰12月17日晚间公告称,9月27日至12月17日,南烨集团增持648.42万股公司股份,占股本总额的0.64%;11月1日至11月28日,黄河投资增持4412万股长航凤凰股份,占股本总额的4.36%。

本次权益变动后,南烨集团持有上市公司5.48%股权,华资创投持有上市公司0.87%股权,山西黄河股权投资管理有限公司——山西太行兴企并购投资分级私募基金持有上市公司8.65%股权,南烨集团及其一致行动人合计持有上市公司15%的股权。

各地细化生猪生产扶持政策 11月全国生猪生产全面向好

□本报记者 潘宇静

12月17日,农业农村部举行例行新闻发布会。农业农村部畜牧兽医局二级巡视员王俊勋表示,截至目前,全国31个省份都出台了文件,细化了生猪生产扶持政策,形成了恢复生猪生产的强大推动力。在扶持政策和市场行情的带动下,11月份全国生猪生产全面向好,生猪存栏和能繁母猪存栏双双止跌回升,猪肉供需矛盾较10月份有所缓解,这为明年加快恢复生猪生产奠定了坚实基础,也增强了大家对生猪稳产保供的信心。

积极信号显现

王俊勋表示,从生产调度情况来看,各项恢复生猪生产的政策效果已经开始显现,加上市场行情的带动,生猪养殖场户补栏信心进一步增强,全国生猪生产开始探底回升。

首先,生猪存栏首次探底回升。11月份生猪存栏环比增长2%,这是自去年11月份以来首次回升;能繁母猪存栏环比增长4%,已连续两个月回升。从不同区域看,有18个省份生猪存栏环比增长,比上个月增加了6个省份;有22个省份能繁母猪存栏环比增长,比上个月增加了5个。

“生猪存栏和能繁母猪存栏这两个重要生产指标双双止跌回升,表明全国生猪生产已经扭转了持续下滑的局面。”王俊勋称。

其次,规模养殖场生产恢复势头更加强劲。11月份全国年出栏5000头以上规模养殖场的生猪和能繁母猪存栏环比增幅分别为1.9%和1.1%,已连续三个月环比增长。

第三,猪肉产量持续增长。据对全国饲料生产企业全覆盖监测,11月份猪肉产量环比增长6.9%。“猪饲料是生猪养殖的物质基础,猪肉产量连续三个月环比增长,也反映出全国生猪生产恢复的好势头。”王俊勋说。

第四,后备母猪销量回升。据农业农村部对重点种猪企业跟踪检测,11月份二元后备母猪销量环比增长25.9%,同比增长135%,这表明养殖场户补栏信心进一步增强。

农业农村部信息中心和卓创资讯联合监测数据显示,东北地区猪肉价格第五周(12月9日-12月13日)环比下跌2.5%,原因在于猪肉消费量减少,屠宰企业销售压力加大;加之养殖户和规模养殖场对后市看涨预期降低,提升生猪出栏量,致使价格下跌,猪肉价格跟随下跌。

同一时间段,随着南方销区的生猪价格走低,华东产区生猪外调价格优势不足,养殖户和规模养殖场对猪肉价格的看涨预期降低,部分产区出现集中出栏现象,造成生猪市场阶段性供大于求、价格下跌,加之猪肉消费疲软,带动屠宰企业猪肉出厂价格下跌。因此,华东地区猪肉价格环比下跌。

加快中小养殖场户生产恢复

数据显示,我国有2600万个养猪场户,其中99%是年出栏500头以下的中小场户,生猪规模养殖比重接近50%。这意味着,中小养殖场户生产了全国一半的猪肉,是生猪稳产保供不可缺少的部分。所以,加快中小养殖场户生产恢复,直接关系到全国生猪稳产保供任务目标能不能如期完成。

在发布会上,四川铁骑力士集团总裁李全表示,为了更好地带动中小规模养殖场户,2014年铁骑力士集团提出高效养殖“1211”模式:(即1栋猪舍+2夫妻+年出栏1000头肥猪=纯收入至少10万元以上),做到“七个统一”(统一设计猪舍,统一提供猪苗,统一提供饲料,统一提供药品疫苗,统一标准化管理,统一合同价回收,统一品牌销售)服务,实现“三无一稳”(无重大死亡风险,无重大行情低迷风险,无资金中转负担,养好猪便能稳定获得好收益)。

李全称:“这种模式已在四川绵阳、广元、凉山州、宜宾,贵州铜仁、黑龙江青冈、江西丰城等地成功推广,带动中小养殖场户2000余户,每年可出栏肥猪120万头左右,户均增收12.7万元以上。”

下一步,农业农村部将继续加大对中小养殖场户的帮扶支持力度,加快推动恢复产能。一是推动建立对接帮扶机制。农业农村部将组织一批大型龙头企业和部分贫困地区地方政府签订发展生猪生产的合作协议,通过建立稳定的帮扶关系,强化政策和技术的支持,加大对中小养殖场户的帮扶力度。二是加强技术指导和培训。发挥畜牧兽医技术支撑机构、行业协会、国家生猪产业技术体系的技术优势,强化对中小养殖场户技术培训和指导,推广疫病防控和降本增效实用技术,帮助中小养殖场户提升饲养管理水平。三是开展“大场带小场,防疫保生产”专项行动。引导鼓励大型生猪养殖企业充分发挥资金、市场、信息、技术等方面的优势,指导帮助有意愿、有能力的中小养殖场户健全防疫制度,提升防疫水平。

移为通信董事长廖荣华:

物联网应用处于初级阶段 5G将推动行业爆发

□本报记者 孙翔峰

“以消费电子类比的话,物联网还处于台式阶段。”移为通信董事长廖荣华接受中国证券报记者采访时表示,物联网应用越来越成熟,市场接受程度越来越高,5G将为物联网提供更完善的网络基础环境,行业将进入加速发展阶段。

作为国内领先的M2M终端设备商,移为通信已经在5G时代的物联网赛道抢占了优势身位,成为业界领先的无线物联网、车联网设备和解决方案供应商。随着5G物联网时代来临,移为通信有望继续保持优势身位。

迎接物联网时代

移为通信的主要产品集中于M2M即Machine-to-Machine领域,指数数据信息从一台终端传送到另一台终端,也就是机器与机器的通信。M2M通信通过在机器内部嵌入通信模块,以通信网络为接入方式,为客户提供综合信息化解决方案,以满足客户对监控、指挥调度、数据采集和测量等方面的信息化需求。

“M2M是物联网重要组成部分,连接设备迎来广阔需求。”华泰证券分析师王林在其研究报告中指出,Cisco移动可视化网络指数(VNI)预测显示,到2020年,全球互联网连接设备中最大比例为M2M连接,将占设备和连接总数的46%,预计2015年至2020年之间将成长2.5倍,物联网技术对互联网应用的影响不容忽视。

廖荣华对中国证券报记者表示,海量的连接和毫秒级延时的时延是支持物联网发展的核心,5G技术有三大特点:低时延、大带宽、广连接,现在的3G、4G网络达不到这样的标准。因此,5G将能支持和满足物联网快速发展的需求。物联

网将是5G标准落地的重要受益者,必将迎来快速发展。

“未来5G技术将运用到物联网中大部分场景,包括车联网、智能驾驶、VR/AR、智慧城市、智能家居、智慧医疗、无人零售、工业物联网等。最大的市场可能是车联网。公司密切关注和跟踪5G相关技术和业务的发展,面对5G浪潮做好技术储备、产品研发。”廖荣华对中国证券报记者表示。

“感知层的终端连接数提升直接受益于物联网产业发展。”华创证券分析师韩东在研究报告中指出,根据Analysys Mason Limited数据,2013年末全球M2M设备连接数达到3.44亿,而2024年全球M2M设备连接数将达到31.61亿。

竞争优势明显

“我们在这个行业里已经10年。”谈到公司竞争优势时,廖荣华表示,10年的积淀,让公司在技术和市场方面都积累了丰富经验。

事实上,廖荣华本人就是一个技术“大咖”,曾先后就职于中兴通讯、希姆通以及芯讯通。芯讯通的无线通信模组业务由廖荣华等创立并成为国内龙头,全球出货量第一。后廖荣华离开希姆通创办移为通信,核心技术团队基本都是当年希姆通及芯讯通的骨干,技术和销售经验丰富。

公司比较注重研发,上市以来公司的研发费用稳步上升。2018年公司研发投入6739万元,同比增长46.60%,占收入比便达14.15%;研发团队稳步扩大,研发人员从2017年的196人,增长至2018年的212人,占全部员工的66.67%。

廖荣华表示,公司具有成熟庞大的研发团队;较强的软硬件开发能力,包括具有基于芯片级的开发设计能力、传感器系统和处理系统集成设计能力和丰富的行业应

用方面的经验积累,特别是针对客户应用场景、使用环境进行产品开发;以及提供性能较好、质量稳定的高品质产品。

公司获得多个国家地区的资质认证。公司产品根据销售地区要求,分别获得欧洲强制安全认证CE认证、美国强制安全认证FCC认证、Emark欧盟车规认证、巴西ANATEL认证。同时,公司产品还获得了PTCRB认证、GCF、Sprint、Verizon、Aeris等第三方机构或运营商联盟认证。资质认证优势,保证公司产品销售地域的广泛性,有利于公司在全球范围内拓展市场。

此外,移为通信在海外市场销售有着天然优势。从全球范围来看,目前M2M最大的市场集中于欧美,公司已在这些市场打下了良好基础。

“公司与海外同行业竞争对手相比,依托于中国完善、高效和低廉的供应链体系和大量的研发工程师红利,以及公司核心竞争优势,公司成本较低,服务更好,能提供更高性价比的高端成品。公司与国内同行业竞争对手相比,在研发高端产品上具有核心技术优势和丰富经验积累,以及公司在销售渠道上和品牌知名度的巨大优势。”廖荣华介绍,海外市场往往意味着进入门槛高、认证复杂,对于大多数企业挑战较大。比如南非一家客户,移为通信仅通过当地海关认证就花了3年多时间,这意味着竞争对手追赶移为通信将变得更加困难。

竞争优势带来业绩快速增长。2016年至2018年公司分别实现营业收入2.7亿元、3.62亿元和4.76亿元,复合增长超过20%;2019年前三季度实现营收4.33亿元,同比增长42.21%,归母净利润为0.99亿元,同比增长20.36%。

发力国内市场

廖荣华介绍,移为通信成立初期,由