

实控人盟约即将到期

# 皖通科技控制权争夺再起波澜

□本报记者联合报道

### 对业绩提出异议

周发展投反对票的议案包括公司2019年年度报告及摘要、年度董事会工作报告、公司总经理工作报告、公司2019年度利润分配预案、公司2019年度内部控制自我评价报告、公司2020年第一季度报告。

一季报显示,皖通科技实现营业收入2.66亿元,同比下滑4.63%;归属于上市公司股东的净利润为-824.01万元,上年同期为947.66万元。

周发展表示,今年一季度收入结算与成本结算不匹配,毛利同比下滑为负,相关解释原因不符合行业惯例。接近周发展的人士黄林(化名)告诉中国证券报记者,综合比较皖通科技以往一季度披露的数据,在三费未发生明显变化情况下,公司收入确认和成本结转存在一定的正相关关系。这是公司多年来形成的项目管理机制的效果反应,唯独今年一季度结算的项目大部分就属于毛利率偏低的系统集成类项目,其解释和财务调节令人存疑。

皖通科技表示,公司专注于交通信息化和军工电子信息行业,下游客户主要是各级交通管理部门和军工配套企业等。公司客户实行预算制管理,大多在上个自然年度的年底或当年年初进行资金预算、审批和采购计划的制定,下半年才开始具体的设备采购、项目验收等,并依据合同按照施工进度予以结算,导致公司营业收入及经营活动现金流呈现明显的季节性特征,通常上半年收入较少,大部分收入在下半年实现。

此外,皖通科技称,受新冠肺炎疫情影响,公司及公司上下游企业复工复产延迟,对项目施工及结算进度均有所影响,从而导致公司今年一季度营业收入同比下滑,业绩出现亏损。同

围绕实控权争夺,皖通科技的内斗愈演愈烈。公司4月28日披露,第五届董事会第五次会议审议通过了2019年年度报告及今年一季度报告等相关议案。不过,公司董事兼实控人周发展对其中六项议案投反对票,并对一季度业绩提出质疑。对此,皖通科技董秘潘大圣回应称以公告为准。

周发展阵营在皖通科技董事会仅一席,对公司的控制力较弱。周发展控制的南方银谷4月22日向公司董事会提请在5月28日召开临时股东大会,计划改组董事会。中国证券报记者注意到,南方银谷与皖通科技股东王中胜、杨世宁、杨新子签署的一致行动协议今年6月12日到期。如果不再续约,南方银谷仅持有13.73%股权,而“德晖系”阵营持股逼近20%。

时,本期结算的项目大部分属于毛利率偏低低的系统集成类项目,造成整体毛利率下降。其中,今年一季度毛利率为17.12%,2019年一季度毛利率为25.66%。公司今年一季度收入和成本是匹配的。公司今年一季度毛利率同比下滑,主要是因为收入结构的影响所致。公司已将上述回复内容告知周发展。

#### 定增方案搁浅

周发展质疑一季度业绩的背后,被指与皖通科技筹划的定增事项存有关联。黄林认为,皖通科技一季度亏损,有利于定增战投方拿到更低的筹码。潘大圣对此回应称,以公告为准。

黄林向中国证券报记者提供的一份疑似皖通科技的定增方案显示,公司通过本次非公开发行引入西藏景源企业管理有限公司(简称“西藏景源”)和上海创世盘古资产管理有限公司(简称“创世盘古”)作为战略投资人,通过公司与投资人的战略合作,投资人可以调动其优质产业资源,充分发挥与公司业务发展的协

同效应,提升公司在交通信息化领域的竞争优势。按照该方案,实施定增后,南方银谷持股稀释至12.36%,西藏景源、创世盘古持股分别达到12.29%、4.00%。

皖通科技一季报显示,西藏景源持股增至6.99%,西藏景源大股东为黄涛,系世纪金源集团董事局执行董事、总裁。该定增方案显示,创世盘古大股东为赵林业,公司总资产1540.81万元,净资产578.46万元。

黄林称,西藏景源是一家投资公司,其背后的世纪金源集团属于房地产行业,与皖通科技的所处产业没有协同性。创世盘古也是投资机构,且资产实力有限。方案涉及的两家公司很难与战略投资者的身份相符合,“无非是想以8折的价码获得股份。且该定增方案如果通过,将威胁南方银谷的控股地位。”

对于定增方案,潘大圣告诉中国证券报记者,公司早前确实有定增计划,并请中介机构组织实施。后续考虑到时机问题和股权结构过于分散,遂终止了定增计划。至于方案提及的西藏景源和创世盘古,潘大圣明确否认,称只有动

议,未有定增参与方。

#### 控制权暗战进行时

目前,周发展与“德晖系”阵营对皖通科技实控权的争夺到了白热化阶段。

黄林介绍,南方银谷在4月22日向皖通科技递交在5月28日召开临时股东大会的相关议案。中国证券报记者获得的议案文件显示,南方银谷提请罢免廖凯、甄峰、李臻、王辉董事职务,罢免周艳、罗守生独董职务。提名周成栋、张曦、刘峻、胡明为董事,提名林雷、冯轶为独董。

对于南方银谷提交的议案,潘大圣表示已转交给公司董事长廖凯,目前正在讨论。公司将在收到该方案后的10日内进行回复。

南方银谷急于在5月28日召开临时股东大会,与其签约的一致行动协议即将到期关系密切。皖通科技披露,股东王中胜、杨世宁、杨新子为一致行动人;2018年12月12日,南方银谷与王中胜、杨世宁、杨新子签署《表决权委托协议》,2018年12月13日,南方银谷编制并披露了《安徽皖通科技股份有限公司详式权益变动报告书》,表决权委托事项于2019年3月5日取得国家国防科技工业局的批准,南方银谷与王中胜、杨世宁、杨新子签署的《表决权委托协议》生效,表决权委托期限自2018年12月12日开始至2020年6月12日结束。

目前,南方银谷直接持有皖通科技股份13.73%。皖通科技4月18日披露,南方银谷与王中胜、杨世宁、杨新子四方合计持股23.22%。

中国证券报于今年4月3日刊发的《“德晖系”逼宫大股东 皖通科技控股权争夺战一触即发》的调查报道指出,皖通科技股东西藏景源、福建广聚、上海执古、梁山、刘含、王亚东、林木顺等与上海德晖投资管理有限公司(简称“德晖资本”)存在诸多交集。

## 黑猫股份2019年营业收入65.44亿元

景德镇市国控集团多元化布局成效凸显

□本报记者 钟志敏 高佳晨

4月28日晚,黑猫股份公布2019年年报,公司实现营业收入65.44亿元,净利润亏损2.76亿元。作为我国炭黑市场的龙头企业,黑猫股份上市20来首次出现亏损引发市场关注。业内人士表示,黑猫股份亏损是炭黑行业的缩影。在产能过剩、需求下滑的背景下,2019年炭黑行业出现普遍亏损,2020年形势仍不容乐观。

黑猫股份董事长王耀在接受中国证券报记者专访时表示,2020年黑猫股份将在控股股东黑猫集团的指导下,通过技术改造提升企业综合利用水平,降低生产成本和能耗;加大研发投入,提升炭黑领域的差异化产品比重;通过战略合作与产业投资,实现精细化工产业链延伸布局;拓展海外市场,实现产能全球合理布局。同时,调整经营策略,着力于改变原料采购及产品销售过程中的做法。

数据显示,景德镇市国资运营投资控股集团有限责任公司(简称“国控集团”)全资子公司黑猫集团为黑猫股份控股股东,截至2019年三季度末,持股比例为39.69%。国控集团董事长吴林对记者表示,国控集团近年来积极多元化布局,利润增长多点开花,黑猫股份利润下滑对国控集团整体利润影响有限。同时,国控集团正在对出资企业进行主业界定,强化内部业务整合,打造特色鲜明的“6+N”产业集群。预测未来五年国控集团将新增营业收入约135亿元,利润总额逾40亿元。

#### 受行业影响黑猫股份首次亏损

对于公司亏损的原因,黑猫股份表示,2019年受国内汽车行业产销量下滑等因素影响,国内轮胎行业采购意愿和开工率同比下滑,炭黑市场需求疲弱。同时,国内炭黑行业新增产能陆续释放,原料煤焦油价格高位运行,炭黑行业进入低谷期,行业毛利率同比大幅下降。

黑猫股份亏损是炭黑行业的缩影。生意社监测数据显示,2019年国内炭黑产品平均利润在-200元/吨左右,为近5年来首次下滑。产能过剩、需求低迷、低价竞争严重以及环保监管趋严,行业面临挑战。

据中国橡胶工业协会炭黑分会统计,2019年行业协会内炭黑产量443万吨,同比下降1.93%,行业协会内共实现主营业务收入283亿元,同比下降12.48%。

业内人士对中国证券报记者表示,2018年以前炭黑产品利润增加,炭黑企业盲目重复扩产,导致产能过剩,行业集中度很低,低价竞争严重。2019年,国内炭黑行业产能利用率仅维持在5-6成。

作为炭黑需求最大的下游行业——轮胎行业(占炭黑总供应市场的70%左右),因我国汽车行业行业自2018年下半年开始遭遇寒冬,产销数据连续下滑。生意社监测数据显示,2019年轮胎行业开工率较2018年大幅下滑。其中,全钢胎平均开工率较2018年下滑3.66%,半钢胎平均开工率较2018年下滑4.51%,下游轮胎行业对炭黑需求的市场价值减少约11.6万吨。

“轮胎企业与炭黑企业新单议价多以招标或按式计价为主,可供选择的炭黑供应商企



黑猫股份厂区

业较多。在供大于求的情况下,炭黑企业议价权偏弱。”上述人士表示。

目前,行业面临的形势仍不容乐观。据卓创统计,2020年炭黑行业仍有58万吨左右扩能计划,暂无淘汰产能。个别炭黑企业虽受各方面因素影响暂时停产,但不排除后期随时重启的可能性。在供大于求的情况下,行业扩能步伐未止,终端需求疲软仍是2020年炭黑行业面临的严峻挑战。

此外,2020年环保督查将更加常态化,京津冀及山东、河北、山西等地主流焦企、炭黑企业、轮胎企业开工均会受到不同程度限制。炭黑企业仍将面临采购原料油议价底气不足、环保成本投入加大、与轮胎企业议价能力继续被削弱等不利局面。

王耀表示,黑猫股份将通过内部技术改造,提升企业综合利用水平、降低能耗;加大研发投入,加快项目落地。“黑猫股份在青岛投资建设国内炭黑行业首个大型研究院,预计2020年第一条中试生产线实现投产,有效提升研发成果转化,助力黑猫股份打造炭黑领域的差异化产品。2019年通过乌海黑猫的产业投资实现精细化工延伸布局,进一步弱化炭黑行业周期,熨平周期性波动对公司业绩的影响,预计2020年将为公司创造新的利润增长点。”

王耀同时表示,黑猫股份将及时调整经营策略,着力于改变原料采购及产品销售过程中的做法,最大程度降低成本。“包括退出原料招标采购、积极优化原料结构、改变采购节奏、加强原料库存管控、实现精准销售等。”

#### 对集团整体利润影响有限

吴林告诉中国证券报记者,黑猫股份2019年业绩下滑较大,对国控集团合并利润有一定影响,但降低的幅度有限,利润总额预计将减少3亿元左右。

“近两三年来,随着集团各板块逐步多元化,2019年国控集团致力于发展新兴产业、康

养产业、智慧城市,并成立基金进行多产业投资等,利润增长多点开花。黑猫股份利润暂时性下滑不会影响国控集团整体经营向好的趋势。”

“2019年国控集团棚改项目预计利润比2018年增加2亿元;今年以来,国控集团对存量资产进行了盘活,并陆续和118家行政事业单位签订租赁合同,租赁业务利润预计增长1.2亿元。另外,土地一级开发可实现收入约2亿元,政府补助资金保持稳定。2020年,随着房地产板块棚户区改造安置房项目、智慧城市项目逐步完工,利润将有所增长。”吴林表示。

“2019年下半年煤焦油价格明显回落,且下游汽车产业趋稳带来轮胎行业景气度上升,炭黑价格易涨难跌,预计2020年黑猫股份炭黑销售业务盈利能力大概率好转,黑猫集团的财务情况亦同步向好。”吴林对记者表示,国控集团作为黑猫股份实际控制人,已要求黑猫股份董事会立即制定明确可行的应对措施,梳理清晰的战略规划,争取最短时间扭转亏损的局面。“黑猫股份是黑猫集团子公司,国控集团通过对经营指标考核及重大事项决策对黑猫集团进行管理。随着国资国企改革落地,将对黑猫集团的生产经营实行全方位管控。”

#### 打造“6+N”产业集群

谈及国控集团未来规划,吴林表示,目前按照国有资本投资运营公司的定位调整优化公司战略,对公司现有业务板块进行梳理整合,优化产业结构和企业运营架构,提高资源配置效率。按照“产业相近、行业相关、主业相同”的原则,对全资或控股子公司进行合并、划转或者并购,打造六大核心业务板块及战略性新兴产业板块。

对于产业投资板块,将景德镇合盛产业投资有限公司与景德镇市投资有限公司合并,以景德镇市投资有限责任公司为载体,更名设立景德镇投资集团,下设教育投资、建设投资、水

利投资、管廊投资等子公司,并控股航空投资公司,投资工业标准厂房、直升机及固定翼飞机等项目。

城市运营板块方面,依托城市运营公司,做好体育场馆、会展场馆的运营管理、推进智慧城市和“瓷云”建设和运营,投资建设运营国际陶瓷博览区交易中心,打造“买全球卖全球”的国际瓷都。同时,按照市场化原则参与城市维护、物业管理等业务,做好景德镇市民生服务。

金控服务板块依托金控公司平台扩大信用担保、陶瓷交易所能力,拓展发展产业基金、小额贷款、融资租赁等金融牌照业务,控股参股银行保险业形成新的业务收入。

节能环保板块依托新三板公司国信节能公司,整合清源医疗废物有限公司,组建环境产业集团,进一步提升工业节能、绿色能源、新材料制造、危废处置以及生活垃圾飞灰处理、餐厨垃圾处理等业务能力,推进企业上市。

地产板块以古镇投资有限公司为母公司,整合国信置业、安居房地产等地产项目,重组经营性资产租赁、公租房和廉租房租赁等业务,组建景德镇置地集团。

煤焦工业板块依托黑猫集团亚洲第一的雄厚产业基础,积极推进向高附加值产品转型,为国控集团营业收入增长提供稳定有力保障。

N-新兴产业及其他板块方面,投资人工智能、新材料等战略性新兴产业。其他尚未形成主业的公司按照成熟一家、重组一家的思路,逐步启动主业梳理,关停、重组部分僵尸企业。

“初步预测未来五年除了集团深耕多年的传统业务将保持稳定增长外,集团将新增营业收入约135亿元、利润总额逾40亿元,其中的主要营业收入和利润增长点来自景德镇国家陶瓷文化传承创新示范区项目、空中之星固定翼商务机项目、康养项目、人文公园项目(公墓及殡葬服务)、增材制造项目、智慧城市项目、现代物流业项目等。”

莱绅通灵董事长沈东军:

## 品牌“换命”红利渐显

□本报记者 张玉洁

莱绅通灵2019年四季度多项业务数据明显改善,今年一季度行业大面积亏损,公司仍实现千万元规模的净利润,多个主要市场毛利率逆势增长。

莱绅通灵创始人、董事长沈东军将品牌升级和内部变革形容为“换命”。经过两年多品牌升级磨合,莱绅通灵高端珠宝的定位已获得认可,经营红利逐步体现,客单价、毛利率不断提升。

#### “换命”寻求增长

2017年,公司收购了比利时王室珠宝品牌Leysen1855,品牌由通灵珠宝升级为莱绅通灵。在沈东军看来,这是通灵珠宝的一次“换命”,事关企业的生死存亡。“只有‘换命’,通灵珠宝才能获得新生。”

沈东军的创业历程颇具传奇色彩。1997年沈东军在南京天安大厦开出第一家珠宝门店。为了吸引消费者,沈东军宣称要“把价格降到底”,同时承诺假一罚十和七天退货。通灵珠宝在南京一炮打响。

2001年,沈东军率先将89个切面的比利时优质切工钻石带到中国,提出“通灵珠宝——比利时优质切工钻石”“为下一代珍藏”等创新概念。这使得通灵珠宝成为江苏乃至全国知名品牌。

2016年11月,通灵珠宝登陆上交所。但沈东军并没有高兴太久,公司业绩增速放缓,镶嵌珠宝行业已是一片红海,唯有提升品牌附加值和内涵,企业才能够更加良性和长远发展。

于是,沈东军决定聚焦钻石镶嵌业务,引入比利时王室品牌,将通灵珠宝进行全方位品牌升级。2017年4月,通灵珠宝收购比利时百年珠宝品牌Leysen1855(莱绅)81%的股权。莱绅品牌创立于1855年,1967年被比利时王室授予“王室珠宝供应商资质”并延续至今。

“从财务角度看,品牌升级中长期有利于为投资者获取更好回报。从全球主要珠宝品牌的商业模式看,拥有更高品牌溢价的蒂凡尼、宝格丽盈利水平高,经营稳健。”莱绅通灵财务总监刘祝君说。

#### 变革带来阵痛

从2018年开始,莱绅通灵持续推进品牌升级,明确高端定位。同时,莱绅通灵与万达、金鹰、华地、银泰商业等建立战略合作关系,持续拓展营销网络。

“变革是在高速路上更换发动机。品牌升级之后,企业文化、商品和客户、供应链都会发生巨大变化。变革会带来阵痛,但不变革会带来毁灭。”沈东军说。

2018年二季度以来,莱绅通灵业绩持续下滑。资本市场则“用脚投票”,公司股价一路下滑。2018年下半年到2019年上半年是沈东军最焦虑的时期。“品牌升级方向正确,挑战在于如何让我们的员工、消费者和投资者了解这点。”沈东军对记者表示,目前公司直营店数量稳定,现有门店的整体质量和效益在不断优化。

#### 品牌溢价提升

经营数据显示,莱绅通灵品牌形象得到明显提升,消费者愿意为新的品牌支付更高溢价。“‘换命’红利开始体现,公司变革最困难、最不稳定的时期已经过去。”沈东军表示。

年报显示,公司2019年综合毛利率持续提升,较上年同期增加2.67个百分点。这一趋势在2020年得到延续。2020年一季度,在疫情导致九成门店关闭的情况下,在公司的五大区域中,沪浙闽、鲁豫皖毛利率均较2019年年末继续提升。

围绕比利时王室珠宝元素,公司聚集资源开发了多个超级产品,沈东军也深度介入到产品策划和设计中。2019年,销售额TOP2的蓝色火焰、新年下弯尾花系列产品,毛利率分别为61%、63.2%。

2019年,公司发布“女王”系列钻石首饰,销售势头良好,有望成为继“鸛尾王后”后的又一超级单品。

公司客单价格上升明显。2019年年报显示,平均客单价格超过1.35万元,较品牌升级前增长40%。

核心门店销售强劲回升。2019年,在公司千万元级门店中,如直营店南京中央商场专厅、南京新百专厅的销售额同比增长迅猛。河南省新乡市一家开业仅两年多的加盟店,2019年营业额近千万,同比增长3倍。

新冠肺炎疫情检验了莱绅通灵“换命”红利的成色。今年一季度,莱绅通灵逆势获得千万元净利润。其中,3月份销售额接近上年同期的70%。沈东军表示,“疫情对小珠宝品牌打击更大,莱绅通灵这类企业将获得更多市场份额。莱绅通灵将持续变革,修炼内功,目标是成为大中华区钻石镶嵌制品的No.1。”