



云南曲靖一处工业大麻种植基地

本报记者 吴科任 摄

八菱科技原本希望借助投资工业大麻踩上资本风口,不料落得“一地鸡毛”。八菱科技5月6日午间公告称,公司于近日收到大姚王科华生物科技有限公司(简称“科华生物”的《解除合同通知书》,科华生物单方面提出解除2019年4月19日与公司签订的《增资协议书》,并要求公司在2020年5月20日前委派代表前去协商《增资协议书》解除之后续事宜。

对于解约,八菱科技披露,公司近期发现科华生物的部分资金转到了其实际控制人控股的其他关联公司,公司遂要求科华生物进行说明,但对方迟迟未给予正面书面回复,直到本次收到解除合同的通知。

## 增资款被合作方挪用

# 八菱科技布局工业大麻遇阻

□本报记者 于蒙蒙

### 瞄准工业大麻

工业大麻在2019年曾是资本市场的风口,这也吸引了八菱科技的目光。八菱科技于2019年4月19日与科华生物及云南麻王生物科技发展有限公司签订了《增资协议书》(简称“协议”),公司拟以自筹资金向科华生物增资6600万元,其中846万元计入科华生物新增注册资本,其余5754万元计入科华生物资本公积金。增资完成后,公司占科华生物增资后注册资本的22%。

公告显示,科华生物系一家专注于工业大麻生物医药研究、加工、萃取为主的科技公司。其以工业大麻花、叶为原料,以大麻二酚(CBD)、全谱油及其他元素为主要提取物。科华生物于2018年8月与大姚县人民政府签订了《工业大麻加工高产业园基地建设项目建设框架协议》。该项目属于大姚县政府重点的招商引资项目,已获得云南省大姚县公安局初审批复。该项目设计产能为年产15吨的大麻二酚(CBD)、全谱油、CBC、CBV、CBG等混合或单体萃取物,预计2019年9月开始试产,2019年计划生产大麻二酚(CBD)、全谱油等产品2吨,2020年全部达产。

协议约定,科华生物承诺在工厂试生产后半年内最迟不晚于2020年4月30日前取得为开展工业大麻产品生产、加工、销售等活动所必要的加工提取证照及其他审批文件。

但合作进展并不顺利。八菱科技今年4月30日披露的一季报显示,目前,科华生物已完成厂房建设及设备安装,正在办理工业大麻加工许可证相关手续。而八菱科技2019年年报披露,科华生物2019年6-12月营业收入为0、净利润为-161.67万元。截至报告期末,科华生物仍处于筹建期,尚未投产。

一位长期关注工业大麻的私募人士告诉

中国证券报记者,去年仅有一两块提取牌照放出,只有大公司才有机会获得,市场上存在部分公司借机炒作的情形。

### 资金被挪用

八菱科技介绍,科华生物于2019年5月20日完成本次增资对应的工商变更登记手续。截至2019年12月31日,公司向科华生物累计支付增资款3600万元。今年3月13日,公司与科华生物就剩余增资款的支付通过往来函件重新达成协议,约定公司于3月20日前支付200万元,于4月15日前支付300万元,余下款项在科华生物工业大麻加工许可证下发后10个工作日内付清。截至公告日,公司向科华生物累计支付增资款3800万元。

八菱科技称,4月13日,根据科华生物的财务报表及账务资料,发现科华生物的部分资金转到了其实际控制人控股的其他关联公司。4月14日,八菱科技要求科华生物提供资金去向的合法说明,但公司至今尚未收到科华生物的正式书面回复。因双方就前述事项产生分歧,公司于4月15日向科华生物去函,暂时中止了后续增资款的支付。

八菱科技表示,近日,公司收到科华生物发来的《解除合同通知书》,提出解除协议,并要求公司在5月20日前委派代表前去协商《增资协议书》解除之后续事宜。公司将与科华生物就《解除合同通知书》的相关问题进行协商,若协商不成,公司可能会涉及诉讼,已投入资金可能面临难以收回并承担损失的风险。

投资“踩雷”的八菱科技近年来发展并不如意。公司2011年上市至今,主营业务为汽车零部件的研发、生产和销售,营业收入占比超过70%。2014年之后,公司通过跨行业投资并购,进入新材料、文化演艺、网络游戏、智慧厕所、工业大麻、生物细胞技术等行业,多次引发媒体和监管关注,多元化的投资效果也并不理想。八菱科技2019年实现营业收入7.51亿元,

比上年同期增长5.75%;归属于上市公司股东的净利润亏损4.06亿元,上年同期盈利727.44万元。对于业绩亏损,公司称主要系公司计提资产减值、商誉减值及参股公司大额亏损拖累公司业绩所致。

### 多家公司布局动作搁浅

值得注意的是,去年大量上市公司疯狂布局工业大麻,如今部分合作遭遇搁浅。

2019年1月9日,紫鑫药业的荷兰全资子公司Fytagoras与吉林省农业科学院共同签订了《工业大麻合作研究协议》,双方本着互惠互利、共同发展的精神,经友好协商正式建立合作关系,开展工业大麻的研发工作,并计划以完成大麻品种的CBD含量达10%以上为工作目标。

但这项合作在去年年底无疾而终。紫鑫药业2019年12月20日披露,吉林省工业大麻尚未合法化,且合法化时间无法预估,双方签署的《工业大麻合作研究协议》项下关于对工业大麻品种在国内进行选育、生产技术、产品加工、生物活性成分提取技术等进行研发相关工作无法继续开展,经合作双方友好协商,决定终止上述《工业大麻合作研究协议》。

不过,紫鑫药业表示,终止协议不影响公司未来工业大麻相关的发展规划,公司将继续利用各种资源和优势,推动公司在国内工业大麻领域快速落地。

也有公司选择与海外公司合作。2019年5月7日,美晨生态披露,公司全资子公司杭州赛石园林集团有限公司(简称“赛石园林”)拟与Careline Group Australia Pty Ltd(简称“柯蓝集团”)共同出资设立合资公司,开展工业大麻的研发、选育、种植和应用推广,并在澳大利亚建立总面积约30万亩种植基地,双方将在2019年11月前完成产品开发、获取法律许可、可行性研究、选址等前期合作准备工作。

但是,美晨生态4月2日公告称,截至公告日,《战略合作框架协议》中涉及的前期合作准备,包括柯蓝集团利用澳大利亚对于工业大麻种植、销售等方面的政治法规优势,进行与工业大麻相关的产品开发,并获取相关的法律许可、柯蓝集团为双方在澳大利亚合作种植进行可行性研究,并初步完成种植场地的选址工作等也未取得实质性的进展。同时,基于现实因素(新冠肺炎疫情全球蔓延趋势)考虑,双方同意并确认终止拟合作的本次工业大麻项目,暨终止解除双方已签署的相关项目《战略合作框架协议书》。

寿仙谷与工业大麻概念股龙头顺灏股份的合作曾引起市场高度关注,但时隔一年后公司便了却了这桩生意。寿仙谷披露,与顺灏股份在4月27日签署《终止投资合作协议》,注销已经设立的云南寿仙谷汉麻健康科技有限公司(简称“云南寿仙谷”)。本次合作终止后,除了《大麻高品质新品种选育及其有效成分大麻二酚原料药高效制备关键技术开发》研究项目,公司已无工业大麻相关业务。

对于终止原因,寿仙谷介绍,《投资合作协议》签订后,合资公司云南寿仙谷于2019年4月18日完成工商登记。由于云南省对工业大麻种植进行管控,工业大麻种植许可审批趋严,截至《终止投资合作协议》签署日,合资公司云南寿仙谷尚未取得工业大麻种植许可,项目暂无实质性进展,云南寿仙谷尚未开展任何经营业务。经双方协商一致,决定终止于2019年3月25日签订的《投资合作协议》,注销已经设立的云南寿仙谷。

前述私募人士坦言,行业低迷或是部分公司放弃布局的重要原因。目前工业大麻行情低迷,其重要提取物大麻二酚(CBD)从去年8000美元/公斤暴跌至目前的2000美元/公斤左右,“CBD的利润已经很薄了,而且中国没有定价权,工业大麻在国内发展前景不佳”。

# 天味食品董事长邓文:2020年经营目标能够完成

□本报记者 康曦

登陆A股市场首年天味食品就交出了靓丽的成绩单。2019年,公司实现营业收入17.27亿元,同比增长22.26%;实现归属于上市公司股东的净利润2.97亿元,同比增长11.39%。

天味食品公司董事长邓文对中国证券报记者表示:“成绩达到预期,但也有遗憾。受非洲猪瘟影响,公司香肠腊肉调料销售大幅下滑。”提到2020年,邓文表示,疫情对公司生产经营影响有限。公司将启动双品牌战略,“好人家”定位中高端全品类产品,“大红袍”将主攻餐饮火锅底料。市场开拓方面,将加大商超和电商的投入,2020年经营目标能够完成。

### 疫情影响有限

邓文介绍,2019年公司香肠腊肉调料销售收入同比下降66.35%。

年报显示,2019年公司产品火锅底料、川菜调料、香肠腊肉调料、鸡精和香辣酱分别实现收入8.16亿元、7.63亿元、3.948.74万元、4.185.47万元和3743.62万元,同比分别增长19.1%、47.51%、-66.35%、10.55%和44.62%。除香肠腊

的新品会先在电商渠道进行试销,如果反馈较好,才会在其他渠道推出,所以公司产品的存活率都很高。而今年,公司在新品推出方面会更加开放,新品可能出现成倍地增长。”

邓文透露,公司产品开发会与时俱进:“几年前做火锅,基本是辣味火锅,但近几年随着消费者需求的不断变化,菌汤、番茄汤、冬阴功等备受消费者喜欢。”

2019年,公司加大了产品研发投入和技术创新力度,推出了麻辣小龙虾调料、十三种香料小龙虾调料、香辣蘸料、剁椒蒸鱼调料、迷你小块裝手工火锅底料、金汤酸菜火锅底料、阳光番茄火锅底料、菌汤火锅底料、甜面酱等产品。

“从市场反馈看,蘸料和甜面酱等新品销售很好。”邓文告诉记者,今年公司会启动双品牌战略。“好人家”定位中高端全品类产品,“大红袍”将主攻餐饮火锅底料。目前天味食品的产品包括火锅底料、川菜调料、香肠腊肉调料、香辣酱等9大类100多个品种(不包含定制餐调产品),主要品牌包括“大红袍”“好人家”“天车”。

“‘大红袍’过去运作得不理想,今年会加大投入。”邓文道,“大红袍”和“好人家”市场

美誉度高,今年会继续强化品牌影响力。年报显示,“大红袍”“好人家”被认定为中国驰名商标;“大红袍”“好人家”牌川味复合调味料被认定为四川名牌产品称号。

### 加大渠道投入

2020年公司将强化经销渠道的控制,做深做细现有渠道,积极拓展商超、餐饮渠道,完善营销网络。

“商超和电商渠道方面会加大投入。”邓文表示,“公司成立了餐饮事业部,专门做B端业务。长远看,疫情过后消费者还会外出就餐,当前时点进行市场开拓机会更大。”

2019年底公司就对组织结构进行了调整,针对不同渠道,以事业部形式建立专业化的能力建设,设置了零售事业部、餐饮事业部、电商事业部三个事业部,实行独立运营。

2019年公司在电商方面的投入取得一定成绩,在电商的四大销售节点618、双十一、双十二、年货节,好人家官方旗舰店在天猫火锅底料类销量排名第一;直接与京东总部签署采销合同。邓文表示,公司还有很多事要做,“比如渠道下沉、增加消费者体验等,市场竞争最终以产品取胜,我们的产品有竞争力”。

## 中国石化开发熔喷料生产新技术

5月6日,中国证券报记者从中国石化新闻中心获悉,中国石化燕山石化应用氢调法新技术在聚丙烯装置上直接产出熔喷专用料,并在其新建的熔喷布生产线试用成功,顺利产出熔喷无纺布。新技术填补国内空白,使燕山石化熔喷料产能成倍放大。

据介绍,新技术因生产程序化繁为简,且采用大装置生产,单套装置日产量可达200吨至250吨,大幅提升了生产效率,将有效缓解疫情期间口罩原料供应紧张难题。经相关检测机构性能测试,使用这种熔喷专用料生产出的熔喷无纺布具有洁净度高、强度大、无异味等特点,制成的KN95等高品质口罩佩戴更为舒适,市场前景良好。

2020年2月9日,燕山石化接到中国石化集团公司指令,要求尽快恢复熔喷专用料生产,将口罩生产原料供应作为重中之重。燕山石化迅速组织精干力量,开展配方研究、测试分析和放大试验等工作,筛选助剂配方,优化产品性能,先后进行了10余次小试试验,于2月10日成功研发出熔喷无纺布专用料配方,并在该公司合成树脂厂第一聚丙烯装置产出熔喷料基料。同时,紧急“复活”了旗下的北京燕山和成橡塑新材料有限公司的一条设计能力为日产5吨的挤出机生产线。

然而,传统降解法熔喷专用料因技术局限造成的产能不足问题,仍然严重制约着熔喷无纺布的生产。为切实保证熔喷无纺布生产原料的稳定供应,燕山石化积极组织科研和生产力量,就“应用氢调法在聚丙烯装置上直接产出熔喷专用料”这一课题进行艰苦攻关,相继进行了多次小聚合试验、技术方案论证,并完成相关适应性改造和工业试产,产出合格的熔喷专用料产品。该项技术使燕山石化熔喷料产能成倍放大,充分发挥了其在熔喷布生产全产业链的特殊优势,不仅确保了原料的自产自足,并且可直接供应市场。

目前,燕山石化聚丙烯装置已累计生产氢调法聚丙烯熔喷专用料超过1300吨,可助力增产13亿只医用平面口罩。(刘杨)

### 回应“合同风波”

## 阅文集团称将修改合同保障作家权益

5月6日下午,阅文集团新任CEO程武、总裁侯晓楠、总编辑杨晨等新管理团队与多位作家进行了首场作家恳谈会,回应外界关心的数据问题。程武透露,对于现有合同中在著作权授权、免费模式下的分成权益、作家福利和打击盗版等,公司已经明确了修改方向,更具体的修改将在系列恳谈会和调研后确认,并在1个月内推出新版合同。

### 合同释疑

5月1日,有网文作者发现阅文集团变更了和作者签订的合同,合同中提到的“新型销售模式”等有可能损害作者利益。争议主要集中三点:合同把甲方阅文和乙方作者的关系定义为“聘请”,却不提供法律要求的社保等各项待遇;阅文将根据实际情况推行“新型销售模式”,可能损害中腰部作者的利益;作品扣除运营成本之后的“净收益”,乙方作者可以分成50%,但现实是不少作者的作品净收益并不高。

阅文集团解释,该合同其实是2019年启用的合同。该合同在近期收到了大量的反馈和批评,引发风波。事实上,这是多年来的历史遗留问题,也是一个商业规则的问题。

刚刚接任的阅文集团新管理层在恳谈会上直言,新团队不可能在4月27日刚接手,就在28日不了解具体情况下推出新合同或任何新动作。“无论历史问题有多严重,这都是我们当前最首要解决的问题。针对过去多年来合同中遗留下来的不合理之处,应该也必须修改,对于作家应有的权力应该明确在条款里。希望结合作家恳谈和调研的意见修改优化,以保障作家的对等权益。”

程武表示,著作权包括著作人身权和著作财产权两部分。著作人身权,是作者不可转让、不可剥夺的权利,属于作者独有。阅文绝不会通过任何方式分享或获取这种权利。对于包括改编版权等各种衍生权利在内的著作财产权,将会在双方自愿的前提下,为作者的授权匹配对应的权益。

“对等是根本原则。我们也感谢很多作者对我们的信任,愿意把作品授权给我们进行推广和增值。”他进一步提到,“考虑到作家群体广大,具体到每个人的情况不同,未来我们会考虑提供多版本的合同选择,对授权权限分级,把选择权交给作家。”

### 作家拥有自主选项

关于付费和免费模式,侯晓楠坦言,“目前关于免费阅读的机制还在讨论中。付费阅读肯定要继续巩固并且做大。未来在考虑免费模式时,也会有明确的作家收益。同时,需要为付费和免费规划不同的作品内容库,匹配不同的产品渠道及对应的收益体系。当然,无论哪种模式,都由作家自主选择。”

新管理层表示,将继续保持在作家福利方面的投入和加大打击盗版的力度。“18年来,阅文最大的优势并不是流量,而是可以源源不断地支撑更多优秀作家的成长,孵化出更多的优质作品。”总编辑杨晨表示,“包括全勤奖、半年奖等由阅文首创并已经运行多年的作家福利,不会取消。同时,我们将联动更多资源和平台,不遗余力拿出更多举措狠打盗版。”

程武表示,新团队不能闭门造车,而是开放和广大的作伙伴们一起商讨合理的发展模式、生态规则及权益规范。(于蒙蒙)