


供应商拿钱不发货

钢银电商闯关精选层“添堵”

□本报记者 吴科任

新三板市场“收入王”钢银电商冲击精选层的进展备受市场关注。

因财务报告到期中止审查的钢银电商日前披露了更新后的半年度报告，有望重回项目审查正轨。然而，其母公司上海钢联近期发布的公告显示，8月上旬，钢银电商向8家供应商发起诉讼，原因是对方收款后未向其发货。诉讼涉及的货款合计6501.02万元，占钢银电商上半年归母净利润的51.60%。



新华社图片

上海钢联核心子公司			
<p>钢银电商主营业务为钢铁行业电子商务服务,通过钢银平台为钢铁行业上下游各类企业提供全方位电子商务解决方案。根据钢铁行业的特性,公司构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式,提供供应链服务以及货物结算、物流配送等增值服务。公司列举的可比公司包括欧冶云商、找钢网、中钢网、浙商中拓、国联股份等。</p> <p>从收入规模看,钢银电商稳坐新三板头把交椅。2017年至2019年及2020年上半年,公司分别实现营业收入734.50亿元、957.15亿元、1221.33亿元和237.99亿元。但盈利规模钢银电商的排名靠后不少,同期归母净利润分别为0.41亿元、1.55亿元、2.76亿元和1.26亿元。东财Choice数据显示,对应上述报告期,钢银电商的盈利规模在新三板分列第393名、第44名、第25名和第43名。</p> <p>2017年至2019年及2020年上半年,钢银电商经营活动产生的现金流量净额持续为负,分别为-13.56亿元、-5.18亿元、-7.45亿元和-7.67亿元。公司表示,未来一段时间仍将对运营资金有较高需求。</p> <p>寄售交易是钢银电商最重要的收入来源。2017年至2019年,公司寄售交易带来的收入分别为598.41亿元、665.27亿元和826.29亿元,收入占比分别为81.47%、69.51%和67.65%。在寄售交易中,钢银电商通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方,成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品,客户通过钢银平台浏览和购买产品。</p> <p>招股书显示,在寄售交易过程中,钢银电商同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。</p> <p>钢银电商的控股股东为创业板公司上海钢联。截至6月底,上海钢联持有钢银电商41.94%股份。郭广昌为钢银电商的实控人,其通过上海钢联、钢联物联网、兴业投资和亚东广信对公司实施控制。郭广昌是复星国际有限公司执行董事兼董事长。</p> <p>钢银电商是上海钢联的重要子公司。上半年,上海钢联营业收入为240.09亿元。其中,钢银电商贡献收入237.99亿元。</p> <p>值得一提的是,今年以来至5月28日起停牌,钢银电商股价大涨77%,总市值达98.75亿元。上海钢联的走势则几起几落。截至9月21日,今年以来公司股价累计上涨6.57%(前复权),总市值为132亿元。两者市值差距从年初的68亿元收窄至目前的33亿元。</p>	<p>钢银电商主营业务为钢铁行业电子商务服务,通过钢银平台为钢铁行业上下游各类企业提供全方位电子商务解决方案。根据钢铁行业的特性,公司构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式,提供供应链服务以及货物结算、物流配送等增值服务。公司列举的可比公司包括欧冶云商、找钢网、中钢网、浙商中拓、国联股份等。</p> <p>从收入规模看,钢银电商稳坐新三板头把交椅。2017年至2019年及2020年上半年,公司分别实现营业收入734.50亿元、957.15亿元、1221.33亿元和237.99亿元。但盈利规模钢银电商的排名靠后不少,同期归母净利润分别为0.41亿元、1.55亿元、2.76亿元和1.26亿元。东财Choice数据显示,对应上述报告期,钢银电商的盈利规模在新三板分列第393名、第44名、第25名和第43名。</p> <p>2017年至2019年及2020年上半年,钢银电商经营活动产生的现金流量净额持续为负,分别为-13.56亿元、-5.18亿元、-7.45亿元和-7.67亿元。公司表示,未来一段时间仍将对运营资金有较高需求。</p> <p>寄售交易是钢银电商最重要的收入来源。2017年至2019年,公司寄售交易带来的收入分别为598.41亿元、665.27亿元和826.29亿元,收入占比分别为81.47%、69.51%和67.65%。在寄售交易中,钢银电商通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方,成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品,客户通过钢银平台浏览和购买产品。</p> <p>招股书显示,在寄售交易过程中,钢银电商同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。</p> <p>钢银电商的控股股东为创业板公司上海钢联。截至6月底,上海钢联持有钢银电商41.94%股份。郭广昌为钢银电商的实控人,其通过上海钢联、钢联物联网、兴业投资和亚东广信对公司实施控制。郭广昌是复星国际有限公司执行董事兼董事长。</p> <p>钢银电商是上海钢联的重要子公司。上半年,上海钢联营业收入为240.09亿元。其中,钢银电商贡献收入237.99亿元。</p> <p>值得一提的是,今年以来至5月28日起停牌,钢银电商股价大涨77%,总市值达98.75亿元。上海钢联的走势则几起几落。截至9月21日,今年以来公司股价累计上涨6.57%(前复权),总市值为132亿元。两者市值差距从年初的68亿元收窄至目前的33亿元。</p>	<p>钢银电商主营业务为钢铁行业电子商务服务,通过钢银平台为钢铁行业上下游各类企业提供全方位电子商务解决方案。根据钢铁行业的特性,公司构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式,提供供应链服务以及货物结算、物流配送等增值服务。公司列举的可比公司包括欧冶云商、找钢网、中钢网、浙商中拓、国联股份等。</p> <p>从收入规模看,钢银电商稳坐新三板头把交椅。2017年至2019年及2020年上半年,公司分别实现营业收入734.50亿元、957.15亿元、1221.33亿元和237.99亿元。但盈利规模钢银电商的排名靠后不少,同期归母净利润分别为0.41亿元、1.55亿元、2.76亿元和1.26亿元。东财Choice数据显示,对应上述报告期,钢银电商的盈利规模在新三板分列第393名、第44名、第25名和第43名。</p> <p>2017年至2019年及2020年上半年,钢银电商经营活动产生的现金流量净额持续为负,分别为-13.56亿元、-5.18亿元、-7.45亿元和-7.67亿元。公司表示,未来一段时间仍将对运营资金有较高需求。</p> <p>寄售交易是钢银电商最重要的收入来源。2017年至2019年,公司寄售交易带来的收入分别为598.41亿元、665.27亿元和826.29亿元,收入占比分别为81.47%、69.51%和67.65%。在寄售交易中,钢银电商通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方,成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品,客户通过钢银平台浏览和购买产品。</p> <p>招股书显示,在寄售交易过程中,钢银电商同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。</p> <p>钢银电商的控股股东为创业板公司上海钢联。截至6月底,上海钢联持有钢银电商41.94%股份。郭广昌为钢银电商的实控人,其通过上海钢联、钢联物联网、兴业投资和亚东广信对公司实施控制。郭广昌是复星国际有限公司执行董事兼董事长。</p> <p>钢银电商是上海钢联的重要子公司。上半年,上海钢联营业收入为240.09亿元。其中,钢银电商贡献收入237.99亿元。</p> <p>值得一提的是,今年以来至5月28日起停牌,钢银电商股价大涨77%,总市值达98.75亿元。上海钢联的走势则几起几落。截至9月21日,今年以来公司股价累计上涨6.57%(前复权),总市值为132亿元。两者市值差距从年初的68亿元收窄至目前的33亿元。</p>	<p>钢银电商主营业务为钢铁行业电子商务服务,通过钢银平台为钢铁行业上下游各类企业提供全方位电子商务解决方案。根据钢铁行业的特性,公司构建了契合钢铁贸易流通领域各方需求的电子商务服务模式,提供供应链服务以及货物结算、物流配送等增值服务。公司列举的可比公司包括欧冶云商、找钢网、中钢网、浙商中拓、国联股份等。</p> <p>从收入规模看,钢银电商稳坐新三板头把交椅。2017年至2019年及2020年上半年,公司分别实现营业收入734.50亿元、957.15亿元、1221.33亿元和237.99亿元。但盈利规模钢银电商的排名靠后不少,同期归母净利润分别为0.41亿元、1.55亿元、2.76亿元和1.26亿元。东财Choice数据显示,对应上述报告期,钢银电商的盈利规模在新三板分列第393名、第44名、第25名和第43名。</p> <p>2017年至2019年及2020年上半年,钢银电商经营活动产生的现金流量净额持续为负,分别为-13.56亿元、-5.18亿元、-7.45亿元和-7.67亿元。公司表示,未来一段时间仍将对运营资金有较高需求。</p> <p>寄售交易是钢银电商最重要的收入来源。2017年至2019年,公司寄售交易带来的收入分别为598.41亿元、665.27亿元和826.29亿元,收入占比分别为81.47%、69.51%和67.65%。在寄售交易中,钢银电商通过引进钢厂、代理商、贸易商、服务商以及终端用户等钢铁行业参与方,成为钢银平台商家和客户,并引导商家通过钢银平台展示和销售产品,客户通过钢银平台浏览和购买产品。</p> <p>招股书显示,在寄售交易过程中,钢银电商同时与商家和客户形成交易订单,并全程参与后续采购和销售合同的签署、货款收付、申请提货、验收确认以及结算开票等环节。</p> <p>钢银电商的控股股东为创业板公司上海钢联。截至6月底,上海钢联持有钢银电商41.94%股份。郭广昌为钢银电商的实控人,其通过上海钢联、钢联物联网、兴业投资和亚东广信对公司实施控制。郭广昌是复星国际有限公司执行董事兼董事长。</p> <p>钢银电商是上海钢联的重要子公司。上半年,上海钢联营业收入为240.09亿元。其中,钢银电商贡献收入237.99亿元。</p> <p>值得一提的是,今年以来至5月28日起停牌,钢银电商股价大涨77%,总市值达98.75亿元。上海钢联的走势则几起几落。截至9月21日,今年以来公司股价累计上涨6.57%(前复权),总市值为132亿元。两者市值差距从年初的68亿元收窄至目前的33亿元。</p>
供应链服务受关注			
<p>钢银电商寄售交易收入占比下滑,供应链服务收入占比不断上升,且增长势头强劲。今年上半年,钢银电商的供应链业务收入为218.39亿元,同比增长42.02%。</p> <p>公告显示,钢银电商的供应链服务包括提供赊销和预购类增值服务,通过钢材产品的买卖差价获取利润。其中,赊销类服务系客户与公司交易时可选择先行提货后续再付款。预购类服务则由公司先行向商家采购钢材产品并保管,客户后续再一次性或分批购买上述产品。公司根据客户资质情况收取一定比例货款作为未来交易保证。</p> <p>以“订单融”为例,据公司介绍,具体交</p>	<p>易流程包括钢银电商与客户签订物资采购申请协议及确认书,并向客户预收部分货款,通常为货款总额的20%;钢银电商与供应商签订采购合同并全额付款后,货物发至钢银电商合作仓库并签收确认;客户可分批向钢银电商付款提货。</p> <p>钢银电商指出,预购交易系钢铁行业重要的交易模式。钢铁产品代理商、服务商、钢贸商以及终端用户为避免发生由于钢材产品无法及时供给而导致影响经营或生产的情况,可以锁定未来大额采购钢材产品的货源并同步解决对应的仓储、物流等问题。因此,钢铁行业的预购交易需求持续旺盛。</p>	<p>这种业务模式引来监管关注。在第一轮问询中,监管机构对钢银电商提出的首个问题直指供应链服务,要求公司说明供应链服务与供应链金融服务的异同;列示供应链服务产品的资金来源情况和资金成本,说明外部筹资的方式和具体内容等。</p> <p>钢银电商回复称,供应链金融指向核心客户提供融资和其他结算、理财服务,同时向这些客户的供应商提供贷款及时收达的便利,或者向其分销商提供预付款代付及存货融资服务等。公司的供应链服务围绕钢材产品展开的采购与销售业务,是公司在钢铁贸易流通领域长期经营的业务延伸,供应链</p>	<p>服务的销售定价需在综合考虑市场价格、仓储、物流、加工、运营管理等费用、结算周期和合理利润等因素综合确定,能够产生合理的销售毛利和经济效益,不涉及供应链金融等类金融业务,未向主要客户或商家提供借款服务。</p> <p>钢银电商表示,报告期内,供应链服务产品的资金来源包括自有资金和外部筹资,不存在其他融资方式。其中,自有资金主要包括历年经营留存利润、设立时注册资本和历次增资筹资。外部筹资方式主要包括银行借款、开具银行承兑汇票和关联方借款等方式,2019年末余额合计20.06亿元。</p>
多笔预付款项涉诉			
<p>钢银电商的预付账款规模较大,且与存货采购相关的预付款项存在减值风险,这成为监管机构关注的重点。</p> <p>2017年至2019年各年末,公司的预付款项余额分别为68.52亿元、51.45亿元和49.78亿元,预付款项账面价值占流动资产的比重分别为71.81%、57.34%和48.52%。</p> <p>回复函显示,钢银电商向商家采购基本采用预付采购的模式。公司与商家签订合同或具体采购协议,并在钢银平台生成具体订单后,根据订单金额由公司先行支付采购货款,然后完成后续的确认收货与货权转让工</p>	<p>作。公司与商家在确认收货时将根据实际提货量和价格进行二次结算,并确认最终钢材产品付款金额。</p> <p>钢银电商强调,若钢材市场长期不景气导致该等预付款项的违约风险大幅增加,则公司将面对大额的减值开支,从而对公司的盈利情况造成不利影响。</p> <p>在冲刺精选层的当下,钢银电商曝出了多笔预付款项风险。上海钢联8月26日披露的《关于累计诉讼、仲裁情况的公告》显示,8月7日和8月11日,法院共受理了钢银电商作为原告的8起诉讼案件,原因是被告</p>	<p>收款后未向钢银电商发货,合计货款6501.02万元。</p> <p>针对上述诉讼事项,上海钢联8月31日通过互动易回复投资者称,自7月中旬以来,市场价格波动较大,钢材市场交易风险增大。公司已采取包括诉讼、资产保全、查封资产等相关措施,积极追缴货物或货款。根据目前情况判断,该损失不会对公司的经营业绩以及持续经营能力产生重大不利影响。同时,公司根据各商家资信情况,制定了更为严格的交易制度,主动降低了卖场的交易额度。</p>	<p>上述回复与上海钢联8月26日给出的回复有一定差异,彼时回复提到:“个别商家存在交货风险,公司正在积极化解,妥善解决。公司在处理过程中可能存在一部分经济损失。”</p> <p>公告显示,2019年8月至2020年8月26日,上海钢联及子公司累计诉讼、仲裁事项涉案金额合计为13192.91万元,占公司最近一期经审计净资产绝对值的11.55%。其中,公司及子公司作为起诉方涉及的诉讼、仲裁事项合计涉案金额为12806.02万元;公司及子公司作为被起诉方涉及的诉讼、仲裁事项合计涉案金额为386.89万元。</p>

德众股份精选层申请获审议通过

□本报记者 吴科任

日前,全国股转公司挂牌委员会审议通过德众股份的精选层挂牌申请,只待证监会核准通过,然后完成公开发行,公司便可在精选层挂牌交易。回望德众股份冲刺精选层之路,从递交辅导备案材料到挂牌委审议通过,费时近7个月,中途历经暂缓审议、中止审查、下调发行底价等事项。

备战精选层

德众股份是备战精选层较早的一批挂牌公司,其一度被市场看作首批精选层企业之一。2月18日,德众股份向湖南证监局报送辅导备案材料;5月8日,公司通过湖南证监局辅导验收;5月11日,全国股转公司受理德众股份精选层挂牌申请;5月20日,全国股转公司向德众股份进行首轮问询,公司6月17日完成回复;

6月24日,挂牌委对公司暂缓审议;7月3日,公司因财务报告到期申请中止审查,8月5日中止审查情形消除;8月24日,公司完成第二轮问询回复披露;9月18日,获挂牌委审议通过。这期间,首批32家精选层企业完成挂牌交易。德众股份是一家以汽车销售服务为主、集多品牌4S店与多项汽车后市场服务为一体的专业汽车销售服务企业。截至公开发行说明书签署日,公司共拥有21家4S店。其中,4家正在建设。4S店主要分布于湖南、贵州。2017年至2019年,公司分别实现营业收入7.99亿元、17.56亿元、19.08亿元;归母净利润分别为2985.54万元、3781.55万元、4915.80万元。德众股份申请进入精选层选择的标准为“市值不低于2亿元,最近两年净利润均不低于1500万元且加权平均净资产收益率平均不低于8%,或者最近一年净利润不低于2500万元且加权平均净资产收益率不低于8%”。停牌前,公司

股票价格为7.50元/股,总市值为10.94亿元。

下调发行底价

最新招股书显示,德众股份将本次公开发行底价定为3.40元/股,对比公司停牌前收盘价(7.50元/股),相当于打了4.5折。这不是公司首次下调发行底价。3月23日,德众股份董事会审议通过《关于公司拟申请股票向不特定合格投资者公开发行并在精选层挂牌(修订后)》,公司参考所处行业、成长性、市盈率、每股净资产及公司股票公允价值等因素,将发行价格确定为不低于5元/股,发行股份不超过4900万股。3月26日,公司董事会决定将发行底价调整为3.98元/股。从开始的5元/股,到现在的3.4元/股,不足半年时间德众股份的发行底价下调32%。目前,公司定价方式待定。按照规定,可采取直接定价

或合格投资者网上竞价或网下询价方式确定发行价格。德众股份表示,若以不低于3.40元/股的价格公开发行普通股股票不超过4900万股,预计募集资金总额为25923.73万元。募集资金将用于汽车循环再生中心项目、汽车4S店扩展项目和补充流动资金,拟分别投入募集资金8205.70万元、11718.03万元和16000万元。发行底价下调背后,德众股份业绩出现下滑。今年上半年,受疫情等因素影响,公司实现营业收入8.14亿元,同比下降14.20%;归母净利润为1925.17万元,同比下降7.64%。随着规模不断扩大,德众股份存货上升较快,若未来整车价格大幅下跌,产品滞销,或出现管理不善等情形,公司可能存在存货减值风险。2017年至2019年及2020年上半年,公司存货余额分别为8212.24万元、3.09亿元、3.72亿元和3.70亿元,占流动资产的比重分别为46.36%、58.86%、60.53%和60.17%。

常辅股份深耕阀门执行机构领域

□本报记者 吴勇

9月22日,全国中小企业股份转让系统挂牌委员会审议通过了常州电站辅机股份有限公司(简称“常辅股份”)的精选层挂牌申请。常辅股份此次拟发行不超过500万股,募集资金扣除发行费用后将全部用于公司主营业务相关的项目,包括智能阀门执行机构及核电产品产能提升项目,并补充流动资金。

产品应用广泛

据招股说明书,常辅股份主营业务为阀门执行机构的研发、生产与销售,产品广泛应用于核电、石化、冶金、市政、电力等领域。阀门是流体输送系统中的重要控制部件,具有截止、调节、导流、防止逆流、稳压、分流或溢流泄压等功能。阀门广泛应用于国民经济的各个领域,是能源、石化、冶金、电力等行业装备的关键设备之一。根据Research&Markets发布的数据,受益于电力和化工行业需求拉动,预计2019年-2024年全球工业阀门市场复合增速为5.33%。行业人士指出,国内阀门执行机构企业的技术实力不断提高,已经基本能够适应全球多层次阀门应用领域的技术参数要求。受益于阀门行业的发展,2017年-2019年及2020年上半年(报告期内),公司营业收入分别为1.77亿元、2.17亿元、2.52亿元、1.03亿元;归属于母公司所有者的净利润分别为2012.40万元、2772.89万元、2895.95万元、1154.79万元。常辅股份表示,阀门执行机构行业领先企业通过多年的经验积累和技术攻关,具备了一定科研开发和制造实力,在产品应用领域逐步打破国外企业的技术垄断,可以满足国内重点工业和基础设施建设的需求。总体看,我国阀门行业相关产品仍主要集中在中低端市场,整体技术水平偏低,行业创新能力有待进一步提升。

毛利率优于同业

报告期内,常辅股份毛利率分别为38.19%、38.41%、39.39%、39.11%。常辅股份的毛利率优于行业可比公司。报告期内,威尔泰的毛利率分别为38.22%、37.21%、29.00%、33.46%;埃斯顿的毛利率分别为33.44%、35.99%、36.01%、36.85%;川仪股份的毛利率分别为32.00%、31.26%、32.10%、35.06%。行业毛利率平均值分别为35.14%、36.22%、35.97%、38.57%。常辅股份表示,公司毛利率水平高于同行业可比上市公司平均水平,显示出公司盈利能力较强。公司深耕阀门执行机构领域四十余年,是我国较早从事阀门执行机构生产的企业之一,经历了行业由小到大、由弱到强的发展历程,对所处行业的产业政策、行业环境变化、产品发展趋势以及行业特有的生产模式、工艺管理、成本控制等都有着深刻的理解,行业经验丰富。截至2020年6月30日,常辅股份获得49项专利。其中,发明专利5项,实用新型专利40项,外观设计专利4项。公司是智能型阀门电动装置国家标准(GB/T 28270-2012)主要起草单位,参与开发研制了我国第一代智能型电动执行机构,研制了我国第一代1E级(核级)阀门电动执行机构和三相交流异步电动机;近年来完成5个国家重大科技专项、3个江苏省科技项目。公司研发的多个产品被认定为国家级新产品、江苏省高新技术产品和常州市高新技术产品,并获得中国机械工业科技进步二等奖。

涉足核电领域

据招股书显示,常辅股份在行业内较早涉足民用核电领域,是行业内取得民用核电安全设备设计和制造许可证的首批企业之一。在首轮问询中,全国股转公司要求常辅股份说明核电执行机构产品的市场容量、主要生产企业的产销情况,核电执行机构产品技术水平、竞争优势、客户开拓和订单获取情况,核电产品在研发、生产和推广中是否存在相关风险。常辅股份回复称,在我国核电阀门执行机构领域,国内企业中仅公司、扬州电力设备修造厂有限公司、川仪股份拥有阀门电动执行机构民用核安全设备设计和制造许可证。常辅股份表示,公司为我国第一座300MW秦山核电站开发了国内第一代1E(核级)阀门电动执行机构,提供256台产品用于秦山一期核电站安全壳内、壳外。公司不断拓展核电产品系列,满足核电站及其他核设施配套的需要,不断提升品质,使产品技术的先进性始终处于国内领先地位。公司先后为秦山一期到三期、PC300、广东大亚湾、岭奥、田湾、福清、方家山等核电站以及原子能快堆、新堆、404后处理、NP工程、高温堆等工程提供核电产品。常辅股份核电产品已覆盖中核集团、国家电投和中广核三大核工业集团。截至目前,公司核电产品在手订单金额达1406.26万元。常辅股份表示,公司已有多个核电产品类型,每种产品类型亦有多规格,可适用于较多的项目现场,但目前公司产品仍不能完全覆盖客户对核电环境的多样化需求。公司本次募集资金将投资于智能阀门执行机构及核电产品产能提升项目,未来公司将逐步拓宽核电产品种类,向不同驱动类型的高端核电产品拓展。