

梁萍母女三八节揽政金运激光

证券时报记者 朱锴

这个冷空气来袭的三八节,有很多女人是幸福的。

金运激光(002220)3月8日下午召开的临时股东大会,通过了梁萍、肖璇(梁萍之女)的非独立董事资格。作为金运激光实际控制人、前董事长梁伟之姊,梁萍将接任公司董事长、总经理一职。因金运激光仅设3名非独立董事,至此梁萍母女已占据其中2/3的席位,手挽大权。

事实上,在3D打印的故事越来越“动听”的背后,金运激光还面临着业绩指标下滑的难题。梁萍母女的任职,不改金运激光的决策层是梁家人的现状。对于投资者关于公司业绩的疑惑,梁伟表示,公司继续看好3D打印业务,并将做足准备静待市场良机。

5亿营收目标待努力

2011年5月,金运激光登陆创业板,其在招股说明书中称,公司致力于成为中小功率激光切割行业的领军企业,到2014年,力争实现营业收入5亿元左右的经营目标”。这个上市之初给投资者许下的“约定”,如今并未实现。

从财务数据来看,金运激光上市当年实现营收1.4亿元,2014年这一数据刷新为1.93亿元,较2011年增长了

37.86%,但远未达到5亿元的目标。净利润方面,公司2011年净利润达1267万元,其后3年分别为1277万元、709万元、679万元,下滑明显。而到2015年,成绩单“显得更不好看。近期发布的业绩快报显示,金运激光2015年营业收入约1.84亿元,同比下降4.5%;净利润亏损1670万元,同比下降346%。

但不可否认的是,金运激光在二级市场市场的表现十分出色。从2011年上市之初不到3亿元市值,到目前市值超过50亿元(2015年最高点时超过100亿元);而从基本面上看,停牌前的金运激光并没有开展过资产重组等重大事项,公司主业增长也较为缓慢,净利润指标下滑。那么,从股价中反映的公司价值又是什么?

3D打印助公司声名鹊起

事实上,金运激光上市后在激光切割主业的拓展方面进展并不顺利。为寻求新的利润增长点,公司自2013年起开始布局3D打印,同时参与成立产业基金、对外投资产业基金财产份额等。分析人士认为,在2014年下半年至2015年6月间创业板连创新高、题材股暴涨的大背景下,这些举措对公司股价有利。

2014年12月31日,金运激光曾推

出一款“父子版”定增方案,以29.76元/股的价格向梁伟、梁浩东父子定增1008万股,募资近3亿元。而两个多月后,在2015年3月17日(尚在限售期内),梁伟便通过大宗交易,以约40元/股的价格卖出了482万股。若上述增发顺利实施,该笔交易“低吸高抛”明显。

此外,梁伟因与其一致行动人合并减持运激光股份达8.83%,却并未及时公告,以及在限售期内转让股票等行为,被证监会警告并责令公开致歉,同时罚款1320万元。而上述定增方案也因处罚而告吹。2016年2月,梁伟辞去公司董事长、总经理一职。

理想与现实相距多远?

那么,3D打印究竟能不能成为判断金运激光价值的首要因素?

湖北某投资机构负责人对证券时报·莲花财经(ID:lianhuacaijing)记者提及旗下基金不会投资3D打印领域”时分析称,包括金运激光在内,国内一些厂商生产的3D打印桌面机,从技术层面来看,类似改装后的注塑机,技术门槛并不高,重要耗材均依赖进口;而国内3D打印应用及商业化方面,未来几年可能都不会有太大进展。

对于上述观点,也有行业分析师提出相反意见,称3D打印向好发展的未

来趋势不变,且金运激光正在构建3D打印生态圈,引领并整合行业资源,极有可能成为国内3D打印龙头企业。当然,从绝对金额来看,3D打印板块目前的微利,远不足以支撑一家上市公司的业绩。

梁伟:不必悲观 蓄势待发

对于3D打印业务,金运激光做了很多尝试,包括3D纪念馆体验馆的运营、意造网云平台的拓展、与国际3D打印巨头的合作以及正在推进的数字化创新生态系统等。从公司近期披露的业绩快报来看,2015年意造网更新实施了第二代迭代版本,用户数及应用案例均有所增长。

2015年,鉴于3D打印平台目前仍处于投入卡位期,相对前期亏损收窄,但仍对整个公司的业绩产生了较大的影响。”一些投资者也表达了对金运激光业绩下滑及3D打印业务发展的担忧。对此,梁伟表示,对于3D打印板块的发展,不必如此悲观。

公司目前在3D打印领域尚处打基础的阶段,对于创新领域的探索,前期需要一定的投入和积累,待3D打印市场成熟以后,公司该板块的优势会很快体现出来。”梁伟表示,目前公司3D打印各项业务开展顺利,在全国布局的近70家纪念馆,已有近七成实现了盈利。

逾7000万收购石墨烯公司 东旭光电剑指产业化落地

证券时报记者 黄豪

两会”进行时,以石墨烯为代表的材料提案在代表中热议。恰逢此时,东旭光电(000413)顺势而为,继续加大公司在石墨烯领域的投资。

东旭光电今日发布公告,公司以800万元价格收购上海碳源汇谷股东郭守武、马圣杰、吴海霞三方所持目标公司124.77万元出资额,同时向碳源汇谷公司增资6545.45万元,并购项目总价7345.45万元。操作完成后,东旭光电将持有碳源汇谷50.5%的股权,公司将拥有除旭碳新材”之外的另一家石墨烯产业化平台公司。

谈到此次收购,东旭光电董秘龚昕表示,公司通过自有资金完成对上海碳源汇谷的收购,可进一步提升公司石墨烯技术水平,加速实现低成本高品质石墨烯制备,大大提高公司石墨烯业务的发展速度,提升公司盈利能力。

根据公告,上海碳源汇谷中试线生产的石墨烯产品已实现99%以上的单层率,纯度达99.9%,是国内首家中试线生产达到大规模制备高单层率、高品质石墨烯产品的企业,同时由于大幅降低制备成本,碳源汇谷使得石墨烯的大规模产业化应用成为可能。

此外,碳源汇谷生产的石墨烯/磷酸铁锂电池可满足10C倍率条件下的充放电,显著缩短电池的充放电时间,延长了电池使用寿命、提升了电池容量。东旭光电称,磷酸铁锂电池目前在新能源汽车动力电池里有广泛的使用,未来市场前景巨大。值得注意的是,碳源汇谷核心技术来源于上海交通大学微纳科学技术研究院郭守武教授课题组。

东旭光电之所以选择碳源汇谷,一是其在低成本、高品质石墨烯制备层面取得的突破;二是在石墨烯基锂电池快充快放方面取得的突破性进展以及未来锂电池巨大的市场前景;三是其核心团队强大的研发实力以及上海交大在全球石墨烯研发领域的优势地位。相信收购碳

源汇谷将给东旭光电石墨烯业务带来新的气象并形成新的业绩增长点。”东旭光电投资负责人王忠辉向证券时报·莲花财经记者说明了收购理由。

根据公告利润承诺,2016年、2017年、2018年上海碳源汇谷净利润分别不低于人民币500万元、1000万元、2000万元。

东旭光电早在2014年就与北京理工大学化学学院曲良体课题组合作,切入石墨烯事业。2015年东旭光电和北京理工大学成立合资公司“北京旭碳新材料科技有限公司”作为石墨烯产业化推进平台,开展石墨烯制备、新材料研发、产业化工作。

2015年,东旭光电和中国石墨烯产业技术创新战略联盟成立北京东旭华清投资有限公司,用于发起组建多支石墨烯产业发展基金,以基金控股、参股方式全面推进石墨烯产业的布局,实现“全球并购、中国整合”的石墨烯发展战略。

而东旭在石墨烯的野心远不止于此。去年11月份,东旭光电杯2015中国国际石墨烯创新大赛”上,王忠辉与石墨烯发现者、诺贝尔奖得主安德烈·海默举行会谈,双方就石墨烯产学研合作的未来前景进行了深入的交流和探讨。接着,东旭光电参与发起设立“京津冀石墨烯产业发展联盟”,率先通过产业联盟与政府合作赢得更多资源。近期,公司下属旭碳新材料核心团队——曲良体课题组新的石墨烯研究成果“石墨烯与水产生电”登上世界权威科学杂志《自然》。

发展至今,东旭光电已将石墨烯产业列为公司未来产业发展战略规划中的重要一极,并积极开展石墨烯产业链布局,通过与拥有先进技术和丰富资源的合作伙伴开展多层次的合作,将进一步增强东旭光电石墨烯产业的资源储备与战略储备。

我们在石墨烯领域的投资才刚刚开始,未来一定会看到东旭光电在石墨烯领域越来越多的布局。”王忠辉对东旭的石墨烯之路充满信心。

利源精制苦等半年再抛定增 实控人股权或遭大幅稀释

证券时报记者 任杰

当初因市场动荡、股价急跌,利源精制(002501)无奈终止了筹划近一年的非公开发行方案。如今半年过去,同一募投项目的再融资方案二度抛出,但尴尬的是,利源精制目前的股价比当时还低。

今日,利源精制公告非公开发行预案,拟募资37亿元,拟用于“轨道车辆制造及铝型材深加工项目”,以3月9日为定价基准日,公司股票前20个交易日均价为9.68元/股,按照不低于上述价格90%的规定,公司董事会确定本次非公开发行的价格为不低于8.72元/股。

值得注意的是,利源精制早在2014年12月25日就为上述募投项目发布了一份非公开发行预案,募资金额为30亿元,按照同样的定价原则,彼时的非公开发行价为不低于19.32元/股。

去年6月,由于项目总投资额增加,项目实施主体变更,公司修订了发行方案,募资金额增加至40亿元,而发行价则调整至不低于17.65元/股。

岂料,从去年6月中旬开始,A股市场整体大幅回落,上市公司股价普遍大跌,利源精制也不

例外,公司股价一个月时间下跌超过一半。苦等三个月后,10月9日公司公告,因市场发生较大变化,最终决定取消定增,项目投入暂由自筹资金解决,未来将根据市场情况再择机推出相关计划。彼时,利源精制的股价为10.67元/股,而截至3月8日收盘,公司股价为10.56元。

利源精制的主业为生产销售铝合金精密加工件、铝型材深加工部件;石油化工、电子电器、航空、航天、航海、汽车、轿车用铝合金部件;研发、制造铝合金轨道车辆、车头、车体、集装箱等。本次募投的“轨道车辆制造及铝型材深加工项目”对公司主业意义重大,项目建成后,公司将具备年产客运轨道车辆1000辆(包括动车组400辆、铝合城轨地铁400辆)、不锈钢城轨地铁200辆)、铝合金货车1000辆、铝型材深加工产品6万吨的生产能力。

然而,由于股价较最初筹划时大幅降低,为筹集募投资金,发行数量必然大幅提升。根据最新的方案,利源精制拟发行不超过4.24亿股,占公司现有总股本的30.8%,而在本次发行完成后,公司控股股东王民、张永侠夫妇持有公司2.7亿股,占比仅为19.66%。

红旗连锁基本完成收购互惠超市

证券时报记者 唐强

在四川本土,互惠超市与红旗连锁竞争二十余载。如今,在历时约8个月的商场激战之后,红旗连锁(002697)宣布,基本完成对互惠超市的收购工作。恍然之间,曾经的老对手变成了今日的子公司,这场江湖纷争似乎将“烟消云散”。

2015年7月,红旗连锁曾发布公告,拟收购互惠超市100%股权,收购总价为4.23亿元。红旗连锁也曾于2015年12月17日和2016年1月20日就收购互惠超市的进展工作召开新闻通报会,对收购过程中的一些实际进展情况做了详细说明。截至2015年12月31日,红旗连锁已完成222家互惠超市门店的交割;此外,原互惠配送中心、生态农业资产已经完成交割。

但证券时报·莲花财经记者了解到,近来,四川省互惠商业有限责任公司(互惠商业)及成都市互惠实业有限责任公司(互惠实业)的个别供应商,由于找不到互惠商业的董事长、总经理及法人代表讨回货款,而直接跑到红旗连锁索要货款。

对此,红旗连锁董事长曹世如曾表示,互惠的供应商应搞清楚红旗连锁与各位供应商没有债权债务关系,更没有处理货款善后问题的义务;希望各供应商依法办事,不要用不理智的方式和行为等。红旗连锁透露,在供应商的问题上,公司已多次与互惠进行协商,希望对方积极处理供应商欠款问题。互惠拖欠的供应商货款多数是2013年、2014年沉积的旧账,欠款一共有1亿多元。

几经博弈之后,2016年3月8日,红旗连锁终于再度召开新闻发布会正式对外宣布,依据双方签署的《股权转让协议》,红旗连锁基本完成对互惠超市的收购工作。由于互惠交付的资产、门店质量等原因,经双方协商,红旗连锁将减少支付价款3023万元。

对互惠商业集团拖欠的供应商货款一事,也在双方确认的金额范围内已经基本解决,少部分还未了结账目的供应商可按照红旗连锁受互惠委托办理支付货款事宜的处理办法尽快办理。

从红旗连锁的案例可以看出,上市公司开展对外并购都并非一蹴而就,更不会轻松顺利完成,埋藏在其中



唐强/摄影

的“地雷”防不胜防。

对此,曹世如也坦言,收购互惠超市从双方最初洽谈到基本完成收购工作,的确是一个曲折和复杂的过程,但通过红旗连锁不懈的努力,避免了有可能引发的一系列社会矛盾,成功解决了几千名原红旗、互惠员工的就业问题。

对于接手的互惠超市门店,曹世如表示,因前期收购互惠超市部分门店存在资料不齐等情况而导致无法完成交割,事后互惠方面不断寻找适合的门店进行补充,

余下的互惠超市门店正在进行整合、升级等,让其尽快进行良性运营。

据年报显示,截至2015年12月31日,红旗连锁经营门店已达2274家,其中新开门店606家,正在完善互惠门店166家。

红旗连锁表示,收购完成后,其门店销售网络将更为完整,辐射范围更为宽广、销售能力更为强大,这都将有利于红旗连锁整合线下优势资源,促进销售收入不断增长。

中南传媒龚曙光:在线教育存泡沫将洗牌

证券时报记者 曾福斌

目前在在线教育存在泡沫的,接下来两年将经历一轮洗牌,全面的教育信息化至少需要15年。”全国人大代表、中南传媒董事长龚曙光近日在接受证券时报记者采访时表示。

对于中南传媒本身的发展,他表示,若还是过去的内生增长的发展肯定是不够的,提升金融能力就变得更加重要。中南传媒正在打造自己的文化+金融发展模式。

龚曙光今年两会带来了两份建议:《关于加强文化援外,推动中华文化和文化产业“走出去”的建议》、《关于推行国有文化资本投资运营公司试点 促进国有文化企业做大做强》。

布局金融

党的十八大和“十三五”规划建议都明确提出,要推动文化产业成为国民经济支柱性产业。

龚曙光建议,应尽快允许具备条件的大型国有文化企业集团结合自身实际,试点组建国有文化资本投资运营公司。前期可在中央和地方选择3-5家资

产规模较大(100亿-500亿元),公司治理规范、股权结构清晰、流动资产比例较大,有一定资本运营经验的大型国有文化企业集团,进行国有文化资本投资运营公司试点。

现在绝大多数国有文化企业一方面管资产,一方面管实体,不足是对资产的运营效率相对低下,尤其是把文化产业的资本金运用到国家文化产业的重大战略上存在阻碍。”他说,建立资本运营平台后,资金的使用可朝着国家重大文化产业战略方向,推动文化产业走出去,构成比较强的国际文化影响力。

他表示,随着全球化进程的加快,以文化教育和意识形态领域为核心的“软实力”竞争越来越成为许多国家在国际竞争中的重要手段。与之相伴,我国对外援助正从一般性常规援助慢慢向国家“软实力援助”转变。目前,我国对外“软实力援助”项目主要为向受援国提供文教物资、人力资源开发合作、援外志愿者以及援建文化场馆等,对整体提升中华文化“软实力”的作用十分有限。

继在国内文化行业成立首家企业集团财务公司之后,2015年11月中南传媒又联手潇湘资本,成立注册资本5000万元的出版传媒板块首家基金管理公

司,首期推出规模5亿元的泊富文化产业投资基金。国际市场也是中南传媒在“十三五”期间要开拓的重要市场。

龚曙光称,中南传媒目前已经形成了财务公司、基金管理公司、投资部三位一体的文化产业投融资体系。未来将根据首期基金的运营绩效和公司产业发展需要,相机依次成立包括养老产业基金、旅游产业基金、数字教育基金等多只基金,形成从天使投资、创业投资、风险投资、PRE-IPO投资以及证券投资等协同发展,相互促进的综合基金投资和管理体系。

文化产业也需供给侧改革

对于文化产业来说,供给侧改革也是适应的。传统文化产业产能过剩问题同样存在,虽然没有像能源、钢铁那么紧迫。”龚曙光称,如印刷产能过剩,图书馆存高企不下是比较普遍的问题。

对于出版行业的供给侧改革,龚曙光称,一是利用互联网、大数据实现更精准的用户管理。利用互联网算法可以更精确地知道印刷多少册是最合适的。二是传统图书流通领域模式的改造。中南传媒通过压库增效方式,退回的次品图书低于其它公司,毛利率高于同行。三是

编辑产能的更有效利用。现在可以先在网上对一本书做众筹,到了4000册再交给编辑做。

当然,文化产业最核心的还是创新能力,一个好的编辑理念,好的编辑选题,或者好的创意能带动一个产品乃至一个产业的新生。”龚曙光说。

对于目前火热的在线教育、娱乐电影投资,龚曙光表示,中南传媒也在布局,但是有自己的周期和节奏。

事实上,中南传媒早已进军互联网教育,旗下天闻数媒为国内互联网教育的龙头企业,产品国内已覆盖20个省份、131个区县,在荷兰、南苏丹、喀麦隆等海外市场也取得较大进展。

不过,龚曙光认为,目前的在线教育行业是存在泡沫的,接下来两年一定会有彻底的洗牌,有几家有利润,有实实在在产品的可能存活下来。”他认为,在线教育未来有无限市场,但一定要关注发展周期,全面的教育信息化至少需要15年。

此外,龚曙光表示,目前正充分发挥公司几十年的内容资源积累和创作团队积累优势,介入电影、电视、网剧,乃至于动画、漫画,实现跨界经营和全媒体运营,形成IP产业。公司成立的第一期5亿元基金有部分要投资娱乐产业。