

# 达华智能:未来转型国际卫星通信运营商

证券时报记者 朱中伟

今年 4 月,达华智能 002512 公告将以收购手段取得塞浦路斯政府拥有的三条卫星轨道资源 25 年使用权的消息,在业界引发不小震动。

达华智能总裁陈融圣 7 月 26 日接受证券时报·e 公司记者专访时表示,目前三条卫星轨道的收购工作已经完成,公司正在积极着手沿着“一带一路”的轨迹,重点先与东南亚国家的通信运营商展开互补合作准备工作。

由于我国目前能够提供 Ka 频段高通量通信服务的卫星,仅有今年 4 月 12 日刚刚发射成功的中星 16 号卫星,因此达华智能此次收购若进展顺利,将成为国内民营企业在卫星通信运营领域的第一个“吃螃蟹者”。

## 卫星轨道属于稀缺资源

据陈融圣介绍,全世界所有的卫星轨道都属于政府国有,此次收购的三条卫星轨道所有权属于欧亚交界处的岛国塞浦路斯,ASEAN KYPROS 公司(星轨公司)已于 2015 年 12 月 23 日取得了塞浦路斯政府授予的排他性使用这三条卫星轨道资源的权利。

今年初,达华智能在一次偶然的机会中获知星轨公司有意转让其拥有的卫星轨道,于是便与对方展开了商业谈判。4 月 18 日,公司公告了谈判进展,拟通过全资子公司香港达华作价 7300 万美元(约合人民币 5.04 亿元)收购位于英属维尔京群岛的 TOPBEST COAST LIM-

ITED 公司 100%股权,其拥有星轨公司全部股权。

值得关注的是,这三条卫星轨道位置非常优越,覆盖范围西至东非东欧、东至东南亚南太平洋,可以对“一带一路”国家进行全面覆盖。而且 Ka 频段还是近两年的热点频段,为高通量卫星所用,这种新型卫星具有容量大、速率高、终端小等独特优势,将颠覆现有的卫星产业。

目前,属于中国所有的 Ka 频段高通量卫星还只有今年 4 月份刚刚发射成功的中星 16 号卫星。该颗卫星由中国航天科技集团研制,并由其旗下的中国卫通集团进行运营管理。

根据业内人士介绍,相比传统 C 频段、Ku 频段卫星,Ka 频段高通量卫星的优势非常明显。例如,中星 16 号通信容量可达到 20Gbps 以上,超过此前我国研制的所有通信卫星容量总和。

陈融圣告诉 e 公司记者,卫星轨道属于稀缺资源,在国家层面上有一整套非常复杂的申报程序,目前国内获得并即将启用卫星轨道资源的民营企业还仅有达华智能一家。

公司正式获得三条轨道之后,我曾经一天就收到过十几封寻求商业合作的邮件。”陈融圣说,这是因为这三条轨道所处的位置相当于繁华的商业中心。中星 16 号卫星上去后只能覆盖广东、福建、浙江一带,而我们的三条轨道就只有美洲覆盖不了。”

根据英国独立卫星行业评估机构 RPC Telecommunications Ltd.出具的评估报告,这三条卫星轨道的保守估值在 1.8 亿~2 亿美元。

## 转型通信运营商

陈融圣表示,达华智能原先是一家以智能卡生产和销售为主业的上市公司。2013 年,公司通过收购新东网 100%股权,从制造企业成功转型为一家信息互联网企业。

这一次收购卫星公司算第二次转型,转型的方向就是通信。”陈融圣说,我自己本身就是做通信出身,1989 年进入中国电信工作,2002 年从中国电信辞职创业。”

这一次转型,达华智能看中的是“一带一路”背景下 Ka 高通量卫星所带来的巨大市场空间。

原来一个海事卫星电话一分钟的费用要 1.99 美元,现在通过 Ka 高通量卫星直接落地到用户家里,可以提供整个家庭的通信解决方案,一个月所需的费用不过六七十美元左右。”根据达华智能的规划,公司首先将尽快沿着“一带一路”的轨迹展开卫星运行特别是地面站的建设工作,把中国和海外华人的通信水平提升起来。比如设计一张华人卡,只要租用公司卫星通道的全部免费,我们跟地面运营商去算钱,这是最大的盈利模式。”

其次,中国每年有大量的游客前往东南亚一带旅游,这些游客有着非常巨大的通信服务需求。第三是“一带一路”背景下,大量的企业走到海外市场,它们也需要不同层次的通信解决方案。

此外,东南亚数万个岛屿上居民的通信需求,海洋上作业的渔民、渔船的通信需求等也都必须依靠卫星来解决。

目前,达华智能的卫星运营管理团队已经组建完成,包括地面运营和



图为达华智能的生产车间。

中国财经图库/供图

空间运营两个团队,由来自中国、法国和新加坡的卫星专家、地面通信专家组成。

陈融圣表示,将来公司工程建设完成第一个地面站后,还可以在其他地理位置继续增设接收站,然后与地面电信网络融合提供星地混合电信服

务,就可以提供覆盖全球的无缝通信解决方案。达华的战略与软银不谋而合。软银在投资地面电信运营商后,去年底以 10 亿美元入股卫星创业公司 OneWeb 成为最大股东。OneWeb 的全球性卫星通信网络和软银的电信业务也将形成互补。

# \*ST常林恢复上市在即 注入贸易资产苏美达

证券时报记者 梅双

\*ST常林(600710)恢复上市进入倒计时,公司股票将于 7 月 31 日在上交所恢复上市交易。在暂停上市 1 年多的时间里,\*ST 常林完成了重大资产重组,通过注入资产苏美达,2016 年实现扭亏为盈,完成了业务和资产的“脱胎换骨”。

## 重大资产重组显成效

苏美达集团成立于 1978 年,前身为中国机械设备出口公司江苏分公司。2004 年上划至中国机械工业集团有限公司(简称:国机集团),是

国机集团的重要成员企业,贸易与服务板块的骨干力量。

2016 年 11 月,苏美达集团和\*ST 常林完成重大资产重组。原\*ST 常林业务、资产和负债全部置出,国机集团、江苏农垦分别持有的苏美达集团 80%股权、20%股权整体置入,苏美达集团成为\*ST 常林的唯一全资子公司,主营业务变更为现代制造服务业务。

同时向包括国机财务、国机资产、国机精工在内的 10 位投资者非公开发行股份募集配套资金不超过 15 亿元,主要用于旗下光伏发电项目、信息化建设和补充流动资金。

重组完成后,公司控股股东仍

为国机集团。得益于本次重组中优质资产的注入,2016 年,\*ST 常林实现扭亏为盈,营业收入 501.73 亿元,归母净利润 2.07 亿元,2015 年亏损 5.27 亿元。近 3 年首次实现现金分红 7056 万元。

根据签订的《盈利预测补偿协议》,国机集团、江苏农垦集团承诺,苏美达集团 2016 年至 2018 年扣非后归母净利润分别为 3.24 亿元、3.38 亿元、3.63 亿元。2016 年度苏美达集团经审计的扣非后归母净利润为 3.59 亿元。

## 贸工技金一体化

苏美达集团董事长杨永清接受证

券时报记者采访时表示,苏美达是“央企营+国际化+多元化+现代制造服务业”的企业集团。

杨永清介绍,苏美达集团拥有多元化业务板块,包括机电产品、纺织服装,以及大宗商品贸易。集团在整个产业布局中,形成了“贸工技金”一体化的产业链体系。

谈及外界认为苏美达主业不突出、过于多元化,杨永清告诉记者,苏美达以进出口贸易起家,国际贸易市场中的产品、业务以及商业模式丰富多样。1998 年后,公司组织形态从原先的“部门制”逐渐演变为独立核算、自负盈亏的子公司,形成了一个多元化的集团公司格局。其次,模式是“多元化发展,专业化经营”,集团不允许

子公司搞多元化经营,管控各子公司务必专业专精,努力成为所在行业和市场的领导者。

过去 30 多年,苏美达形成了以 6 家核心业务子公司为主导的企业集群。

集团业务多元化也是一种风险对冲机制。”杨永清强调,集团业务里既有出口,也有进口,还有内贸;既有一般商品,也有大宗商品,还有工程业务,这些业务的行业经营特征以及周期性特点不大相同,因此在整体发展的过程中,起到了业绩平衡、风险对冲的作用。另外,“十二五”以来,集团营业收入、利润总额、进出口总额等主要指标都是逆势上涨,显示了较强的整体抗风险、抗周期能力。

# 扬子新材借“一带一路”海外布局获驻俄大使馆官员肯定

近期,中国驻俄罗斯大使馆王道一行专程考察了扬子新材在俄罗斯的全资子公司联合新材,对扬子新材 002652 在“一带一路”的战略布局以及联合新材的发展给予了充分肯定和高度评价,并称扬子新材以其独特的品牌战略,有计划的市场推广和业务拓展,开创了中国企业的海外经营的典范。

## 借“一带一路”出海 助公司业绩重回高增长轨道

在部分行业国内市场产能过剩,需求动力明显不足的情况下,抓住“一带一路”国家战略,寻找海外发展机遇就成了许多企业的战略选择。扬子新材就是在借助“一带一路”战略进行海外扩张方面做得较好的国内企业之一。

扬子新材是国内有机涂层板行业的知名企业,凭借良好的业绩表现于 2012 年 1 月成功在 A 股中小板上市。然而,随着行业中的企业纷纷扩充产能,国内有机涂层板行业逐渐出现产能过剩,同质化竞争仍越来越激烈,受此影响,扬子新材 2014 年的经营业绩

出现了 6.57%的同比下滑,净利润也处于同比下滑的边缘。在这种不利的外部环境下,扬子新材抓住国家实施“一带一路”战略带来的机遇,2015 年以 2.85 亿元的对价收购了俄罗斯联合新型材料有限公司,这一收购也为扬子新材 2015 年及之后的业绩重回快速增长奠定了坚实的基础。

资料显示,联合新材主要从事俄罗斯境内的彩涂板的生产、加工和销售业务,2014 年产销量约 10 万吨,产品主要应用于建筑领域,主要客户为俄罗斯当地的彩钢瓦、琉璃瓦、保温板等建筑材料生产企业,产品规格从 0.25mm-0.75mm,常规颜色有 20 种之多,其镀锌、彩涂产品在俄罗斯获得免检证书,产品覆盖在莫斯科、车里雅宾斯克、圣彼得堡等多个城市及独联体国家。此外,联合新材还在积极拓展室内装饰和家电外观部件等彩涂板应用高端领域,大力发展高附加值产品。

数据显示,在收购俄罗斯联合新型材料有限公司后,扬子新材在 2015 年和 2016 年分别实现营业收入 14.51 亿元和 18.92 亿元,分别同比增长了 5.28%和 30.39%;实现净利润 6955.39 万元和 1.46 亿元,分别同比大幅增长

了 91.47%和 109.71%,收入和利润均创下公司上市以来的新高,其中联合新材良好的业绩表现是公司整体业绩增长的主要因素。

## 优势互补是“走出去”战略成功的关键

分析认为,扬子新材“走出去”战略之所以能获得巨大成功,除得到国家“一带一路”国家战略支持外,还有一个重要原因是其业务和资源与俄罗斯市场高度互补。长期以来,俄罗斯民用住宅对彩涂板的需求量大,但生产企业数量较少,俄罗斯国内产能有限,难以满足旺盛的市场需求。收购后,扬子新材可依托联合新材在俄罗斯的市场渠道优势,充分发挥生产的规模效应,扩大产销规模,快速消化国内产能。随着扬子新材从国内市场走向国际市场,公司的品牌影响力也将进一步增强;不仅如此,收购联合新材后,扬子新材还可将自身的资金、技术、研发等优势与俄罗斯巨大的市场需求相结合,从而达到“1+1>2”的收购效果。

依据扬子新材年报,联合新材 2016 年的净利润达到了 1.19 亿元人民币,较收购前 2014 年 2,976.15 万元的净利润

增长了近 300%。在扬子新材的支持下,联合新材又于 2015 年 8 月在俄罗斯弗拉基米尔州穆勒姆市投资 30 亿卢布建设两条各年产 25 万吨的镀锌板生产线和一条年产 10 万吨的彩钢板生产线,三条生产线先后于 2016 年 6 月和 2017 年 2 月建成并立即投入生产,均达到设计产量,突破公司产能的瓶颈,为 2017 年及未来的业绩可持续增长奠定了更好的基础。

据悉,上述海外扩产项目从开工到投产仅用一年时间,摆脱了工业项目落地耗时长的“魔咒”。项目落地用时短,不仅体现了“走出去”的中国速度,还反映了扬子新材在海外经营过程中,通过不断融合企业适用的各种国家标准,建立起了一套完整的、使企业的各种要素高效运行的现代化管理优化机制。

## 中俄关系不断升温 扬子新材在“俄”营商环境持续向好

近年来,中国与俄罗斯的双边关系持续处于上升通道。随着中俄政治互信不断加强,“一带一路”政策也在不断推动两国经贸合作进入纵深发展的新阶段。除传统能源领域合作进一步密切之



外,金融、高铁、基础设施建设、农业、科技和创新、跨境电商等各领域合作也在积极推进,带来新的贸易增长点。2017 年 3 月,俄罗斯人民币清算中心在莫斯科启动,成为人民币国际化进程的一个重要里程碑;2017 年 5 月,俄央行在海外第一家代表处在北京正式挂牌;今年 7 月,在中俄两国元首的见证下,俄罗斯直接投资基金、中俄投资基金在莫斯科签订 5 大投资协议,总金额高达 120 亿美元。

乘着中俄经贸合作向好的东风,中国企业也在积极寻求在俄罗斯投资并购的机遇,并逐渐由单一的产品贸易,逐渐向技术、人才与资本共同输出的海外产业战略布局转变。据统计,2016 年中国企业在俄罗斯开展了 13 次并购交易,披

## 洛阳钼业完成180亿定增 国调基金参投浮盈85%

证券时报记者 康殷

洛阳钼业(603993)完成 180 亿元定增股份发行,A 股新矿业巨头现身。

7 月 25 日晚间,洛阳钼业发布公告,公司以 3.82 元/股的价格完成 180 亿元的定增资金募集。值得注意的是,7 月 26 日洛阳钼业收盘价 7.08 元/股,相比定增发行价已上涨 85%,成功中标认购的机构可谓账面获利丰厚。

参与定增报价的机构达到 16 家,有效认购资金为 387 亿元,超额认购倍数为 2.15 倍;最终中标机构为 8 家,不仅有中国国有企业结构调整基金股份有限公司(以下简称“国调基金”)、红土创新基金管理有限公司(以下简称“红土创新”)等国有大型基金,还有博时基金、建信基金、北信瑞丰基金、泰达宏利基金、民生加银基金、信诚基金等众多公募基金。杉杉股份 25 日亦公告,公司投资 18 亿元成功参与洛阳钼业本次定增,认购 4.71 亿股。

去年 4 月,洛阳钼业公告,拟以 15 亿美元收购全球矿业巨头英美资源集团位于巴西的钨、磷项目;随后在去年 5 月,洛阳钼业再斥资 26.5 亿美元收购自由港麦克米伦公司位于刚果(金)的 Tenke 铜钴矿项目 56%股权。两大项目收购金额合计高达 41.5 亿美元,成为去年以来中国企业发起的最大海外资源项目收购案。去年 10 月和 11 月,洛阳钼业相继公告称,已完成上述两大项目的交割工作。

在发起海外并购的同时,为了进一步提升公司全球竞争力,洛阳钼业去年 5 月发布非公开发行股票预案。洛阳钼业本次获批准募集资金不超过 180 亿元,用于置换前期已完成的巴西钨、磷收购项目和刚果(金)铜钴收购项目的部分交易对价。

值得注意的是,国调基金本次认购洛阳钼业 28 亿元的定增股份,为市场瞩目。

国调基金去年 9 月 26 日刚刚成立,预计总规模为 3500 亿元,是目前国内规模最大的私募股权投资基金。该基金由中央企业国有资本运营公司试点企业中国诚通牵头,携手中国邮政储蓄银行、招商局集团等众多大型机构发起。

深创投集团本次通过红土创新认购了 19.8 亿元的定增股份。红土创新基金是深创投集团 100%控股的全资公募基金子公司,也是深创投集团在二级市场的资本运作平台。

此次定增完成后,洛阳钼业总资产超过 1000 亿元,净资产超过 500 亿元,洛阳钼业已成为全球第二大钨铁生厂商,巴西第二大磷肥生厂商,世界第二大钴生厂商以及最重要的铜生产商之一。

今年 7 月以来,受到国际钴价疯涨刺激,洛阳钼业走出一波暴涨行情。7 月至今,洛阳钼业股价累计上涨 39.13%,期间一度创下 7.67 元/股(前复权)的历史新高。



上市公司信息披露平台

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业

洛阳钼业