86天内三度举牌海利生物 “牛散”章建平在下什么棋?

证券时报记者 刘灿邦

海利生物(603718)8日晚间公告称,截至当日收盘,公司股东章建平及其一致行动人以自有资金通过大宗交易和集中竞价的交易方式累计增持海利生物的股份达到9898.7万股,占海利生物总股本15.37%,本次增持3220万股,占海利生物总股本5%。

实际上,这已经是不到90天内章建平及其一致行动人对海利生物实施的第三次举牌行动。第一次举牌发生在2018年10月15日,章建平及其一致行动人持股比例首次超过5%;第二次举牌发生在2018年11月1日,持股比例增至10.37%。

除了海利生物以外,中兴通讯、京东方A、乐视网、康泰生物等公司股东名单中均出现过章建平及其一致行动人的身影;在这些投资中,章建平也不是常胜将军,往往有盈有亏。媒体曾评价章建平是典型的趋势投资者,如今也依然是游资的风向标。

周靖宇/制图

三度举牌海利生物

证券时报·e公司记者注意到,章建平等人曾计划自2018年11月7日起的未来12个月内通过上交所交易系统择机增持海利生物股份,拟增持金额不低于2000万元,不超过6亿元。章建平的第三次举牌发生在增持计划期间内,目前累计增持金额为4.34亿元,尚未达到已披露增持计划的上限。

不过,从2018年三季度末的数据来看,海利生物第一大股东为上海豪园科技发展有限公司,其持股比例为50.9%,由此看来,虽然章建平屡屡举牌,但难以威胁到上海豪园的控股权。

正因此,章建平等人称,第三次举牌海利生物属于增持,未触及要约收购事项,不会导致公司控股股东及实际控制人发生变化。那么,是什么原因令章建平对海利生物屡屡“追求”呢?

海利生物是一家集研发、生产、销售、服务于一体的专业化兽用生物制品生产企业,公司主要产品包括畜用和禽用疫苗,以猪用疫苗为主,基本涵盖了猪用所涉及的全部疫苗品种。

值得一提的是,海利生物前不久在互动平台上表示,非洲猪瘟目前在全球范围内暂未有有效预防的疫苗产品面世,公司将对非洲猪瘟疫情的发展保持高度关注,并加大对此种病毒疫苗产品的研发力度。

事实上,受到非洲猪瘟疫情影响,A股兽药板块屡屡闻风而涨,但从去年三季度来看,海利生物当期实现营业收入1.96亿元,净利润4649万元,分别同比下滑17.93%和44.56%。

章建平等人称,增持海利生物是基于对海利生物目前的投资价值判断而作出的商业行为。记者注意到,章建平等人首次举牌的增持价格区间为7.5元/股-14.7元/股,第三次举牌增持价格区间为11.00元/股-15.56元/股,第二次举牌的增持价格未单独披露。

不过,章建平对海利生物的第二次举牌时期内,海利生物股价正处于相对高位,1月8日收盘,海利生物报于11.54元/股;因此,章建平等人在海利生物一役上的盈亏尚不可知。

章建平的A股版图

除了海利生物,章建平和方德基还在去年三季度新进成为康泰生物(300601)的前十大股东。康泰生物2018年三季报显示,方德基和章建平分别位列公司第5和第10大股东,所持股份占公司总股本比例分别是1.66%和0.76%。

乐视网(300104)2018年三季报显示,章建平持有公司股份数量为2488.34万股,持股数量与上一报告期保持不变,仍是乐视网第6大股东。

更早之前,章建平还曾现身京东方A(000725)股东名单。京东方A2017年报显示,章建平在2017年四季度大举增持京东方A 2.02亿股,占总股本的0.58%,位列第十大股东。京东方A称,章建平因参与融资融券业务变为公司前十大股东,持有的2.02亿股悉数为其信用账户所持有。不过,到了2018年一季度末,章建平已退出前十大股东之列。

此外,去年A股的焦点之一中兴通讯(000063)也不得不提,中兴通迅2017年年报显示,方德基和李凤英现身中兴通讯前十大流通股股东名单,而这两人分别是章建平的岳父母,前者持有4545.02万股,后者持有2257.47万股,合计持有6802.49万股。

然而,到了2018年6月末,在中兴通讯前十大流通股股东中已不见李凤英及方德基的身影。由于去年受中兴事件影响,中兴通讯股价大幅波动,章建平及其岳父母似乎很难在中兴通讯上获得收益。

据媒体报道,浙江临安人章建平从商场售货员起家,以5万元资金入市,10多年间就成就了近20亿的身家;特别是2007年,章建平一人的股票交易额,就达到了700亿元,光印花税一项开支就有2亿元。从操作风格来看,章建平是典型的趋势投资者,如今依然是游资风向标,频繁进出多家上市公司。

e公司 EMSOH.COM 上市公司宣示第一平台

GQY视讯拟易主 新东家股东阵容豪华

证券时报记者 李小平

面临暂停上市压力的GQY视讯(600076)迎来深厚“救星”,公司实控人与开封金控投资集团有限公司签署易主框架协议,新东家是背景豪华的开封国资。

签署易主框架协议

1月8日午间,GQY视讯公告称,公司接到控股股东高斯公司通知,高斯公司的股东已与开封金控投资集团有限公司(以下简称“开封金控”)签署了《股权转让框架协议书》。如该股权转让成功,公司实际控制人可能发生变更。

此次股权转让方为高斯公司的股东郭启寅、袁向阳,二人为夫妻关系,系GQY视讯的实际控制人,合计持有高斯公司68.19%的股权。根据转让框架协议,郭启寅、袁向阳现有意将其持有的高斯公司68.19%的股权转让给开封金控,开封金控也愿意受让该等股权。股权转让款总计为7.83亿元。

不过,双方在正式签署转让协议时,有多项交易条件,即开封金控应当按照协议确定的交易条件按时与甲方签署正式的股权转让协议,除非存在以下情形:GQY视讯账面资金(含现金、银行存款、理财产品净额)低于5.9亿元;GQY视讯主要财务指标(净资产、总资产)与2018年三季报公开披露数据存在重大负面偏差;GQY视讯2018年度净利润低于1800万元等。

过去两年,GQY视讯的经营不佳,公司2016年、2017年连续两个会计年度的净利润为负数。2018年三季报显示,GQY视讯2018年前9月实现营业收入1.56亿元,归属于上市公司股东的净利润为3311.62万元。

2018年全年GQY视讯的扭亏尚存不确定。2018年1月,全资子公司宁波洲际机器人有限公司出售宁波环城西路南段88号房产,对当期损益的影响约为4270万元。公司曾指出,该数据仅为公司财务部门初步测算结果,最终损益数据以公司正式披露的经审计后的2018年年度报告为准。若公司2018年度经审计的净利润仍为负值,深交所可能暂停公司股票上市。

受让方股东阵容豪华

拟受让方开封金控投资集团有限公司,是河南省市级政府投融资平台的豪门。

证券时报·e公司记者查询发现,开封金控投资集团有限公司成立于2017年6月27日,注册资本17.8亿元,由开封市发展投资有限公司、河南省中原豫资金控有限公司、河南省新惠建设投资有限公司、开封新区基础设施建设投资有限公司、开封市文化旅游投资集团有限公司按照市场化机制共同出资组建。

从股东背景看,开封金控的股权架构主要是开封市分别从事基础设施建设运营、文化旅游产业投资、示范区等重要区域开发等的四家政府平台公司,以及中原豫资控股集团旗下中原豫资金控公司。

第一大股东及控股股东开封市发展投资有限公司是开封市政府设立的国有独资公司,担负着开封市城市基础设施建设和运营的重要任务;第三大股东河南省新惠建设投资有限公司,由开封市金明区国有资产管理委员会全资控股,注册资本10亿元。第四、第五大股东开封市文化旅游投资集团有限公司、开封新区基础设施建设投资有限公司,均为开封发投的全资控股公司。

除上述开封市四家平台公司外,开封金控第二大股东,河南省中原豫资金控有限公司系中原豫资投资控股集团有限公司全资控股子公司。

开封金控官网显示,成立开封金控,是开封市委、市政府基于抢抓自贸区设立发展机遇,整合本地金融资源、提升开封金融产业发展水平,树立开封金融品牌而作出的战略决策。开封金控的成立,将在健全金融组织体系,改变地方经济融资模式,丰富金融产业多元化,创新金融服务手段等方面整体有效提升开封金融产业发展水平,从而更好的支持实体经济发展。

上述股权转让存在不确定性,但是,面对豪门抛出的橄榄枝,还是给投资者带来了期望。二级市场显示,GQY视讯拟易主的消息发布后,8日午后开市的公司股价直线拉至涨停板,并维持到收盘。

商誉减值还是摊销:一场导向之争

证券时报记者 余胜良

A股1.45万亿商誉采用摊销法处理,不过是外界过度解读,但商誉采用减值法还是摊销法的指向意义巨大,值得深入探讨。

这次事件的起因是,上周五财政部下属会计准则委员会发布《企业会计准则动态(2018年第9期)》,大部分咨询委员认为相较于现行的商誉减值,商誉摊销更为合理。

外界解读则是,关于商誉处理的会计准则要发生大变化,以后要采用摊销法来处理。对此,财政部会计准则委员会网站8日已表示,这只是咨询委员们针对有关会议文件发表的专家研讨意见,商誉处理的会计准则没有变化。

也就是说,现在还使用减值法。

两种会计处理方法对股票是利好还是利空,解读比较杂乱,这也反映了此事复杂一面。

很多投资者直观认为,摊销法是大利好,按照减值法,1.45万亿的商誉地雷估计这一两年纷纷引爆,杀伤力太大,而分摊法下,可以慢慢消化,以时间换空间,伤害变小。目前这种看法占主流。

但情况并不如此简单,要想弄清此事,需要了解商誉和两种会计处理方法的不同。

商誉一般产生在上市公司并购时,收购方支付的收购价与被收购企业的净资产差额。并购双方净资产可以合并,但收购方支付的价格中高于净资产的部分没办法处理,就放在商誉这个科目里。

一般并购都会有大幅度溢价,除非是资产比较重的行业,极端情况下比如按照净资产价格来收购,就不会有商誉产生。现在进入新经济服务业时代,很少考虑净资产情况,主要考虑盈利能力甚至用户规模增长速度等,比如有公司净资产1亿元,每年赚1亿元,那就可以估值十多亿元,甚至亏损的情况下,只要发展前景看好,也可以估值几十亿甚至上百亿元。

截至2018年三季度末,A股共有超过2070家上市公司存在商誉,商誉总额约为1.45万亿元,同比增长15%。2018年11月16日证监会还发布文件,要求企业积极进行商誉减值测试,一度让市场惶恐。市场担心现在经济形势不大好,如果进行测试,估计有不少上市公司要进行减值。市场估计有不少公司商誉有问题,但是藏着掖着。

商誉采用减值法的话,企业有很大话语权,可以运作一下,选择减或者不减,减多或者减少,早减或晚减。但是商誉摊销法不同,摊销法是强行摊派,一旦收购形成之后,就开始一直摊销下去,直到减完。摊销法很像固定资产折旧,有些工程建成投产之后,比如投资100亿元,就要进入折旧期,以10年折旧期为例,每年就要折旧10亿元。有些上市公司为了业绩好看,在建工程迟迟不转固,当然摊销法下,收购产生的商誉就会影响利润。

假若按照10年期摊销,那A股市场每年就要摊销1450亿元的商誉减值。这在整个A股上市公司年度净利润中占比是不大,但是对有些商誉占比较大的公司,伤害就大了。目前有约160家公司商誉占净资产比例超过50%,21家超过100%,这部分公司此后盈利压力就很大。

摊销法对并购的打击是巨大的,因为商誉摊销具有强制性,假设上市公司并购11亿元并购一家净资产1亿元的公司,并购对象每年净利润1亿元,那么每年商誉摊销和净利润情况相抵,净利润没有增长,但是企业还有资金成本,肯定不划算。这还是乐观的估计,上市公司并购PE很少有低于10倍的,很可能商誉摊销之后对净利润贡献为负。

同样是上述案例,在减值法下,如果并购对象可以按照承诺完成,那么商誉就不用变动,上市公司可以安享利润增长,这特别有利于一些高新技术产业并购,甚至持续亏损也没有多大问题,只要现金流稳定,经营情况稳定。

可以简单理解,减值法下,商誉产生之后,会随着资产质量发生变化,而摊销法下,商誉就像固定资产一样,直奔向零。

两种方法各有优缺点:商誉减值法下,商誉可以更灵活反应资产质量,更贴近实际,但企业主动权太大,市场无法准确掌握企业真实情况;而摊销法便于操作,有利于投资者理解,可增强企业之间会计信息的可比性。但是这种方法没有考虑资产质量的变化,商誉变成了一个处理的过程。

两种处理方式背后,其实就变成鼓励并购和不鼓励并购。此外,摊销法会让会计机构的工作量变小,政府监管更容易。对1000多家没有商誉的上市公司而言,其今后利润不需要摊销商誉,会有比较优势。

其实,2007年会计准则修改之前,中国商誉处理是摊销法,商誉的摊销年限一般不超过10年。商誉减值法实施了不过11年,当时更新的原因是参照国际惯例。

横店东磁牵手阿里云 三步推进磁材产业升级

证券时报记者 李小平

1月5日,阿里巴巴集团董事局主席马云首次走进横店,横店集团创始人徐文荣迎接。两位重磅级人物的这次握手,引发了外界广泛关注,也引发了资本市场的猜测。

1月8日下午,横店的东磁大厦宴会厅人头攒动。阿里云计算有限公司与横店东磁(002056)联手在此举行新闻发布会,并签署《合作框架协议》,双方将建立合作伙伴关系,共同构建企业级和行业级工业互联网平台,致力于推动横店东磁乃至整个磁性材料产业的数字化、智能化水平提升。

据悉,横店东磁是全国磁性行业的龙头企业,全球最大的永磁铁氧体生产企业、全球最大的软磁材料制造企业,被誉为“中国磁都”。近年来,横店东磁一直在寻求通过科技手段,通过数字化信息化技术,不断提高自身的生产效率。而阿里云要在寻找行业龙头企业,一同打造工业互联网的标杆,打造企业级工业互联网,和磁性行业的行业级工业互联网。

此次合作内容显示,阿里云的技能能力与横店东磁工厂场景相结合,应用到横店东磁的工厂生产、管理、供应链等环节中。双方基于合作的目标,分三步开展,合作期限初步拟定为3年。

第一期,打造企业级工业互联网标杆。将接入横店东磁的试点工厂,使用物联网技术连接生产设备以及其他设备仪表到工业互联网平台上。在平台上对生产设备进行建模、监控、对标、数据分析和生产人员评估等。并围绕这些能力,打造通用应用,以快速复制、输出给其他工厂和企业。

第二期,打造磁性行业级工业互联网。在浙江省东阳市,引入多方资源,联合成立行业工业互联网联盟,形成通用标准和规范,共同打造磁性行业级工业互联网,工业互联网上将建设磁性行业应用市场,托管第一期落地的磁性行业工业应用。

第三期,围绕磁性行业工业互联网,进行供应链金融等行业升级。在磁性行业工业互联网的基础上,打通上下游供应链,借助阿里巴巴的资源,基于区块链技术和蚂蚁金服等能力,实现供应链金融,完善磁性行业的金融服务体系,更好地服务于磁性行业企业。

横店东磁称,与阿里云此次合作,可以实现资源互补,共同推进物联网、大数据、人工智能等技术在生产制造领域的应用,从而为传统制造企业的数字化转型提供强有力的支撑,进一步推动新一代信息技术与实体经济深度融合。