

神秘买方“现身” 金发科技披露70亿口罩合同签订经过

证券时报记者 李映泉

8月13日晚间,因70亿元口罩合同终止而被上交所下发监管函的金发科技(600143)披露了回复公告,而一直以来被市场关注的美国神秘买方也终于“现身”。

买方“现身”

金发科技公告显示,本次交易为货物买卖,买方名称为 Redrock Partners,LLC,系美国注册企业。公司通过子公司美国金发,聘请美国迪克森律师事务所(Dickinson Wright PLLC)律师马克汉森(Mark Heusel)对买方的情况进行了背景调查,获取了买方的注册信息和业务报告等资料。

根据获取的资料信息,买方系于1978年在美国注册并持续经营的合法企业,公司治理结构、内部运营机制等方面不存在异常情形,具备合同签订的主体资格。买方表示基于该公司实际业务的特殊性,商业保密保护的必要,无法提供具体的主要业务及营业财务资料给金发科技,但承诺其具备充分的履约能力,会按期履行合同付款约定。

证券时报·e公司记者在网络上搜索有关买方 Redrock Partners,LLC 的相关信息,但并未获得有效信息,据翻译软件显示,该公司名称可译为“红岩合伙人有限责任公司”。

此前金发科技关于该合同的公告以及后续进展公告中,均未披露买方的身份,这一做法受到市场质疑。上交所监管函也对此专门要求公司解释原因。

金发科技对此解释,合同商谈及订立前后,买方表示不同意将其主体信息及财务资料在中国或其他市场进行公开披露,并且这会影响到其是否与公司签约交易的决策,即如果公司坚持披露相关信息,其极大可能不会与公司签约交易。

金发科技还称,合同订立时正是全球疫情防控关键时期,防疫物资市场变化非常迅速,大宗交易及其主体的相关信息将可能被市场广泛关注,而货物的价格信息更是非常敏感。本次交易订单金额达9.75亿美元,涉及三个月履行期限,并进行了合同锁价约定,物资后续主要销往美洲多个国家和地区,一旦披露买方主体及其财务资料等信息,将影响其自身采购判断及下游销售政策,相关的信息属于买方的商业秘密,其不同意进行相关的披露。

金发科技还表示,如果披露买方主体及相关信息也不利于保护公司商业秘密,且可能影响买方实际履约意愿及行为,给公司造成巨大损失,而且可能传导至市场给有序竞争带来不利影响。一旦披露买方的主体信息,不能排除全球范围内其他企业,包括美洲本土企业,向买方寻求以低于公司的销售价格,承揽订单及业务。

远程会议促成合同签订

对于此次合同商谈及签订的经过,金发科技也进行了披露。

2020年4月30日(以下均指北京时间),买方向公司提出采购口罩的意向。2020年5月4日,公司与买方召开网络远程会议,双方介绍各自的团队及其情况,进行初步商谈。5月5日,买方将交易框架协议初步文本发给公司,以供双方讨论。

5月7日至5月8日,双方就交易框架协议内容进行了沟通,包括商谈确定付款和交货方式等核心条款。5月8日,公司收到买方签署的交易框架协议,公司随后盖章签署并回传给买方,合同正式订立。

5月16日,公司收到买方根据交易框架协议,下发具体采购订单,订单金额9.75亿美元。公司收到买方发出的采购订单后,5月17日董事会审议通过了《关于子公司签订特别重大合

同的议案》,批准交易,确认采购订单。5月17日晚间公司披露相关公告。

金发科技指出,本次交易发生于全球疫情期间,货物为口罩防疫物品,全部销往海外市场。买方表示货物最终目的地涉及多个国家或地区。公司出于防疫需要,较难在短时间内派员前往美国及可能的目的地国家或地区进行现场调查和市场调研,对合同买方的履约能力难以做出完整、详细、准确的判断,公司在公告中披露了相应的风险。

基于以上情况,金发科技与买方洽谈货物买卖合同时,约定买方必须一次性先预付订单总价款40%的货款给公司,公司收款后才开始生产和备货,发货后按单结算该批次货物尾款,以控制收款风险。合同还约定,如果买方不按期付款,公司有权决定是否继续供货,逾期超过五日的,公司有权解除合同,最大程度保护公司利益。

曾沟通订单是否履行

5月22日,公司收到买方于美国东部时间5月21日发来的《证明函》及其委托律师出具的《确认函》,买方因资金归集及大额支付流程,订单金额40%的前期款项支付将稍微延迟。公司收函后,已复函同意其延迟支付的申请,并要求其尽快完成支付。

金发科技表示,回函后一直与买家保持沟通,并就其所提资金归集及大额支付流程等具体问题进行了商谈,力求促成尽快付款的目标。买家曾反馈,本次交易拟通过信托基金进行支付,资金归集和大额支付涉及的授权程序和法律合规审查较多,影响了付款的进度,买家转发了相关的证明函,表示其专业团队仍在加快推进付款流程。

7月上旬,买方反馈下游客户市场变化较大,监管机关对供应链和资金渠道审查趋严,曾就订单是否履行



的事项进行沟通,但也表示货物买卖合同将继续有效。买方反馈在办理前期款项归集和支付过程中存在前期未预见的客观障碍,但金发科技仍希望双方能继续推动合同订单的履行,如买方确因客观原因无法履行合同订单,公司要求买方应以书面方式通知公司是否确需解除合同或友好协商变更合同条款,但公司未收到买方相关书面文件。因此,金发科技认为双方仍有继续履行合同的基础。

8月上旬,金发科技业务部门尝试通过电话或其他方式与买方就合同是否履行事宜进行探讨,买方未予有效回应。因本采购订单将于8月15日到期,公司于8月4日致函买方,征询其是否仍有意继续履行合同订单,并要求其在8月7日前书面回复公司,逾期未回复则视为不再履行合同订单。

截至8月8日,金发科技未收到买方的有效书面回复,买方也未向公司披露其不能履约的具体原因。至此,本次合同订单未得到买方的履行,公

司认为合同订单实际已经终止,公司随后于8月10日发布《金发科技股份有限公司关于子公司特别重大合同终止的公告》。金发科技认为,在确认合同订单实际已经终止后,公司及时发布了相关公告,不存在信息披露不及时的情况。

此前,在2020年半年度报告中,金发科技曾披露上半年口罩类产品共销售3.92亿只,销售区域包括6大洲30多个国家和地区。

在此次回函中,金发科技进一步补充披露了口罩业务的情况。2020年上半年,以公司子公司广东金发为经营和制造单位报关出口的口罩合计25785万只,以其他公司为经营单位以广东金发为制造单位报关出口的口罩合计5278万只。两类出口方式涉及出口目的国共40个,其中,5万只以上的出口目的国有34个。因公司生产的口罩部分内销,财务核算和出口报关口径不同,同时时间确认上存在差异,上述出口数量与2020年半年度报告的销售数量存在差异。

东方环宇上半年净利增近30% 收购伊宁供热优化布局

证券时报记者 赵黎昀

虽然年初的疫情对公司生产经营带来了一定影响,但东方环宇603706加速行业资源拓展,上半年依然保持了业绩增长的步伐。

8月13日晚间,东方环宇发布2020年半年报显示,期内公司实现营业收入3.91亿元,同比增加91.35%;实现归属于母公司净利润5824.6万元,同比增加29.36%;实现扣非后归属于母公司净利润5459.26万元,同比增加51.88%;基本每股收益0.36/股,同比增加28.57%。

2020年上半年,新冠肺炎疫情对东方环宇的经营以及整体经济运行造成一定影响,但自全面复工以来,公司切实推进项目建设,不断整合行业资

源,加速业务空间拓展,发挥上市公司的优势。

2020年初,公司通过收购伊宁供热80%股权取得的伊宁供热主营业务为城市集中供热,业务经营所在地位于新疆伊犁州哈萨克自治州伊宁市。从经营区域方面,公司业务覆盖区域将拓展至伊犁州,有利于公司通过地域拓展获得新的盈利增长点,实现跨越式发展,进一步提升公司在新疆地区的影响力。通过收购伊宁供热,公司已经实现了在伊宁市公用事业行业的布局。

2020年7月3日,公司董事会再审议通过了《关于收购伊犁伟伯热力有限责任公司100%股权的议案》。并于同日与张恩智等17名自然人签署《股权收购协议》,以现金收购张恩智

等17名自然人合计持有的伟伯热力100%股权。

公司收购的伊宁供热以及伟伯热力也已在伊宁市从事集中供热业务多年。伊宁供热系伊宁市规模最大、最主要的热力供应企业,在伊宁市供热市场深耕多年,占据伊宁市主城区核心商圈和大型生活社区,用热负荷稳定、市场地位稳固。伊宁供热与伟伯热力可覆盖伊宁市绝大部分供热片区,规模优势显著。

据披露,2020年上半年,东方环宇实现天然气销售收入1.59亿元,热力热能销售收入2.15亿元。根据会计准则要求,东方环宇上半年对伊宁供热进行了报表合并,使得公司营业收入及净利润同比明显增加。

随着国内疫情防控形势稳定,各

行业有序复工复产,东方环宇股价也从4月末最低13.65元/股,回升至8月11日最高21.92元/股,逼近年初高点,累计涨幅超过60%。

东方环宇半年报显示,鹏华基金-工商银行-鹏华鹏润1号资产管理计划新进前十大股东名单,截至期末持股35万股,占总股本的0.22%,位列第十。

东方环宇获资本市场青睐,除公司业绩稳步增长外,也与近期天然气价格涨势显著息息相关。

据生意社监测数据,7月液化气民用市场呈上扬走势,价格持续走高。进入8月,虽然淡季未过,但市场延续上涨态势,继续上行为主,涨幅略有收窄。8月1日液化气民用山东市场均价在3116.67元/吨,8月7日均价在

3166.67元/吨,周内涨幅为1.6%,较7月1日上涨14.73%。

分析师表示,气价走高的主要原因一是7月CPI上涨出台,高于预期,给市场带来一定支撑。同时月内国际原油走势较好,涨多于跌。此外,7月炼厂集中检修,市场整体供应量有所减少。下游买涨心态下入市积极,厂家出货顺畅,市场成交氛围良好。厂家库存无压,大部分库存中低位运行,心态较为坚挺。后市来看,随着炼厂集中检修结束,市场供应有走高预期,当前价格处于相对高位,短期内利好有限,市场或窄幅调整为主。长期来看,需求方面,目前已经立秋,气温逐渐下降,终端需求逐步提升,8月下旬液化气或提前进入旺季,预计8月仍有明显上涨的可能。

献礼特区成立40周年——

中装建设:勇立潮头 铸造科技转型时代先锋

在深圳40年发展的浩瀚星空中,有一颗耀眼光芒:她植根于深圳这片沃土,栉风沐雨、蓬勃生长,而今已成长为建筑装饰行业的领军企业。

今天的主角——深圳中装建设集团股份有限公司(以下简称中装建设,股票代码:002822)。中装建设成立于1994年,是中国现代建筑装饰升级的亲历者、参与者,见证了深圳建筑装饰走向全国,走向世界的光辉历程。

展开画卷,回首既往,乘着改革发展的东风,中装建设劈波斩浪、扬帆远航,从最初的60万创建资金到6.9亿注册资本,从装修装饰小公司发展成为综合型多元化企业,从装修装饰服务行至如今的城乡建设综合服务完整体系,在中国当代建筑装饰的光辉史册上,不断书写着发展与超越的时代传奇。

搭乘发展快车 主营业务稳健成长

中装建设在全国装饰行业百强企

业综合评价中的排名连续4年位列第八位,并荣获“中国建筑装饰行业全装修产业诚信公约践行先进单位”、广东省500强企业、深圳行业领袖企业100强、深圳企业100强、2019年度深圳市民营领军骨干企业”、深圳质量百强企业等荣誉;连续17年获评“广东省守合同重信用企业”,连续11年获评“广东省诚信示范企业”。

多年来,中装建设在深圳地区的经典案例数不胜数:京基100、卓越皇岗世纪中心、深圳证券交易所运营中心、南山文体中心、深圳大学附属医院、哈尔滨工业大学深圳校区。这些经典案例均获得建筑业最高奖项——鲁班奖,值得一提的是,中装建设还承建了集八项“世界之最”于一身的深圳国际会展中心。

自2016年上市以来,公司营业收入从26.92亿元稳步增长到48.59亿元,不断为社会贡献利税,仅2019年一年就向国家贡献利税达1.66亿元。

手握科技园和华强北两张深圳名片的物业管理 延伸建筑服务产业链

在做强做大建筑装饰业的同时,中装建设始终秉持深圳特有的创新精神,不断开拓延伸产业链条,打造城乡建设综合服务提供商,做精做优品牌服务。

在我国从增量经济向存量经济转变背景下,国内物管行业正处于快速成长期。为助力公司获得业务发展资源,探索、尝试建筑装饰存量市场服务模式,中装建设先后投资参股深圳市赛格物业管理有限公司(赛格控股孙公司),收购深圳市嘉泽特投资有限公司暨间接收购深圳市科技园物业集团有限公司51.63%股权。

赛格物业地处深圳最具人气的商业旺地华强北商圈,嘉泽特下属公司科技园物业地处中国最牛街道——粤

海街道即科技园,两家物业公司都在物业管理领域耕耘多年,在行业中具备较强的竞争力和较高市场地位。

其中,科技园物业为全国管理高新技术开发区的旗舰企业,被业界誉为国内高新技术开发区的“第一管家”,其在高科技产业园区规划、运营和管理上已有20多年的经验,在行业中具备较强的竞争力和较高的市场地位。

立足“科技之城”布局区块链 技术平台+IDC “奠基”新基建

40年来,深圳已然成为了中国科技创新企业的聚集地。这里充满着科技感,现代感,而中装建设自鹏城而起,拥有了科技创新的血脉。在区块链技术和云计算领域不断创新。近年来,中装建设的主营业务稳健成长,为使建筑装饰主业持续向前,公司积极进行科技转型。其中,服务于主业供应链场

景的区块链业务也在逐步驶入快车道。今年1月,中装建设与农行深圳分行签署战略合作协议,获得意向性60亿元授信,双方在区块链金融方面进行合作;公司基于区块链技术的平台“中装智链”已于今年3月上线并对上线的供应商企业提供融资服务;5月,平台进行了全新升级,升级的2.0版本使整个交易过程更便捷安全、系统自动放款速度加快、审核更智能化、风控更严谨,同时让核心企业财务结算管理更简单。

除了布局区块链,基于对互联网行业发展和5G商业化大规模应用,中装建设还不断推进云计算业务,并在今年确立了IDC业务作为公司第二主业。目前公司已完成设立云科技公司平台并组建了相应科技团队,并于今年7月拿下了顺德五沙(宽原)大数据中心项目的控股权。同期,广东顺

贝瑞基因拟定增募资 不超过21.36亿元

证券时报记者 邢云

贝瑞基因000710 8月13日晚间公告,公司拟非公开发行募集资金总额不超过21.36亿元,用于基因检测仪器及试剂扩产项目、福州大数据基因检测中心建设项目、高通量基因测序仪及试剂国产化研发项目及补充流动资金。

公告称,在募集资金到位前,贝瑞基因可以根据募集资金投资项目的实际情况,以自筹资金先行投入,并在募集资金到位后予以置换。

募投项目中,基因检测仪器及试剂扩产项目总投资6.42亿元,拟使用非公开发行募集资金投入5.58亿元。本项目预计建设期24个月,项目税后内部收益率为19.64%,静态投资回收期(税后,含建设期)为6.79年。

福州大数据基因检测中心建设项目总投资7.95亿元,拟使用非公开发行募集资金投入7.33亿元,本项目预计建设期24个月,项目税后内部收益率为16.48%,静态投资回收期(税后,含建设期)为7.40年。

高通量基因测序仪及试剂国产化研发项目总投入为2.41亿元,拟使用非公开发行募集资金投入2.05亿元。本项目预计研发周期为36个月。值得一提的是,本项目为研发项目,高通量测序仪临床检测产品将在测完临床试验、获得注册批件和生产文号后再进行商业化,涉及产品生产、销售推广等多个环节,因此无法单独直接测算经济效益。

公开资料显示,贝瑞基因所属基因测序行业为生物科技前沿领域,行业处于快速发展阶段,整体呈现以临床医学应用为主,向更广泛的大健康领域延伸的态势,其中遗传学检测和肿瘤学检测是目前增速最快的两个细分市场,公司在上述细分市场都占据领先地位。

贝瑞基因作为将基因检测技术转化为临床应用的创新型生物科技公司,在技术积累和渠道建设方面具有显著优势,本次非公开发行,公司主营业务范围保持不变,有利于公司抓住行业中的战略发展时期,提高产品市场占有率,进一步提升综合研发能力和自主创新能力,进一步提高公司的核心竞争力和可持续发展能力。

本次非公开发行完成后,贝瑞基因净资产及总资产规模均将有大幅提高,公司资产负债率将有所下降,资产结构更加合理,财务结构更加优化。

回溯公司沿革,贝瑞基因原为“天兴仪表”,2017年8月完成资产重组后,主营业务变更为基因检测服务与设备、试剂销售并更名。

贝瑞基因在转换赛道后股价飙升,刚在近期创下了98元/股的新高。

据前瞻产业研究院统计,2013~2018年中国基因测序市场规模年均增长率在30%以上,居全球前列,预计2024年市场规模将突破410亿元。