

*ST东科卖子现进展 京东方A拟120亿竞购

证券时报记者 曹晨

9月23日晚间,京东方A(000725)抛出一纸收购公告。公司拟以不低于挂牌价收购南京G8.5公司部分股权,南京平板显示公司80.831%股权已于9月7日公开挂牌转让,挂牌价为55.9亿元;同时,以不低于评估价收购成都平板显示51%的股权,对应评估值为65.26亿元。

上述拟收购资产源于另一家上市公司*ST东科(000727)。今年7月,*ST东科宣布拟出售旗下南京、成都平板显示资产,而京东方A、TCL科技等均为其绯闻对象。若本次收购完成后,京东方将成为两家平板显示公司的实际控制人,日常运营均由公司负责。

收购平板显示资产

南京平板显示成立于2012年11月21日,为中外合资企业,经营范围包括研发、生产和出售 TFT-LCD 面板、彩色滤光片和液晶整机模组等。

资料显示,南京平板显示在南京拥有两条产线,一条是6代液晶面板生产线,一条是8.5代液晶面

板生产线,另外其在成都还拥有一条8.6代液晶面板生产线。其中,南京中电熊猫8.5代线,是全球第一条采用金属氧化物(IGZO)技术、以超高分辨率中小屏为主的新建8.5代液晶面板生产线。

股权结构为*ST东科、中国电子有限公司、南京新工投资集团有限责任公司、夏普株式会社、南京中电熊猫信息产业集团有限公司分别持股比例为57.64%、17.168%、11.451%、7.718%以及6.017%。

财务数据方面,截至2020年6月30日,南京平板显示总资产为183.37亿元,净资产59.22亿元。2019年和2020年上半年,营业收入分别为44.35亿元、26.17亿元;净利润分别亏损94.99亿元、9.96亿元。

成都平板显示成立于2015年12月7日,主营薄膜晶体管液晶显示(TFT-LCD)面板和模组、液晶显示器、电视机等,成都先进制造产业投资有限公司、成都空港兴城投资集团有限公司、中电熊猫、成都空港兴城建设管理有限公司、*ST东科、四川省集成电路和信息安全产业投资基金有限公司分别持有其30.71%、21.43%、17.14%、14.29%、11.43%、5%股权。

截至2020年6月30日,成都平板显示总资产为320.3亿元,净资产117.69亿元;2019年和2020年上半年,营业收入分别为36.03亿元、32.74亿元,净利润分别为-9.65亿元和-12.91亿元。

京东方A表示,通过导入精益管理、供应链整合等一系列经营改善措施后,南京平板显示将带来一定的经济收益,有助于公司强化竞争优势,增强盈利能力。而由于成都平板显示能够与京东方成都、重庆、绵阳等现有产线高效联动,进一步强化集聚发展,对公司未来发展具有巨大促进作用。

收购完成后,京东方A将为此收购项目提供相关不超过140亿元担保,为保障公司权益,两公司将为京东方A提供相应反担保。

收购存不确定性

京东方A本次拟收购的南京平板显示和成都平板显示部分股权均与*ST东科有关。7月22日,*ST东科发布关于公司预挂牌转让液晶面板产业股权的公告,为调整战略布局,*ST东科拟在上海联合产权交易所将持有的南京平板显示



东方IC/供图 吴比较/制图

57.646%的股权和持有的成都显示全部或部分股权进行预挂牌转让。

9月5日,*ST东科进一步公告,南京熊猫80.831%的股权将公开挂牌转让,其中*ST东科所持南京熊猫57.646%股权对应的挂牌价格为39.87亿元。同时,*ST东科拟以非公开协议转让的方式向中国电子出售其持有成都熊猫11.429%的股权,中国电子拟以支付现金的方式购买,交易价格为14.9亿元。

对此,*ST东科表示,若此次转

让顺利完成,将有利于改善公司经营情况,符合公司产业调整需要和全体股东的利益。

实际上,今年上半年,市场曾传出*ST东科拟出售旗下南京、成都平板显示资产,而京东方A、TCL科技等均为其绯闻对象。

不过,京东方A也提示了收购的不确定性。据披露,收购南京平板显示的交易尚未确定最终受让方,成都平板显示部分股权的交易,交易双方尚未签署股权转让协议。

A股“期货大神”首度失手 秦安股份平仓亏损7000万

证券时报记者 王基名

秦安股份又发投资进展公告了,不过这次是亏损7000万元。这是秦安股份在投资期货5个月以来的首次亏损公告,之前的21次公告,秦安股份全部平仓盈利,公司也因此获得了“期货大神”的称号。

整体来看,秦安股份期货投资5个月来,累计获利7亿元。本次亏损之前,秦安股份已经表示,期货投资收益系偶发性行为,不可持续,并表态将有序退出对大宗商品期货的操作。

秦安股份鲜见失手

2020年9月12日至2020年9月22日,秦安股份根据对已建仓期货的后续价格走势判断,对前期建仓的期货投资合约进行部分平仓,平仓亏损6952.55万元。

秦安股份2017年上市,主营业务是汽车零部件,铝是其原材料之一,今年4月份才涉足期货事业,初

始期货投资资金限额为5亿元,之后又经过两次追加,最终将期货投资限额提升至9亿元。

对于进行期货投资,秦安股份表示,2019年原材料铝的采购额占公司产品制造成本的21.34%,预计2020年铝采购量将继续增加。根据公告,公司所选择的期货投资品种也是铝和贵金属等。

从相关期货品种表现来看,近几日秦安股份曾表示投资的相关期货品种均出现下跌。其中沪银主力合约连续3日下跌,3个交易日大跌13.95%;另外,沪金、沪铝主力合约也已连续2日下跌,近2个交易日分别合计跌3.95%和2.12%。

5个月累计盈利7亿

2019年秦安股份净利润1.18亿元,秦安股份昨晚的公告称,此次亏损占公司2019年度经审计净利润的58.93%,平仓亏损也将计入公司2020年度损益。

自4月15日开始进行期货投资以来,秦安股份至今公布了21份有关期货投资收益的公告,且全部赚钱。据统计,自4月15日至9月11日,秦安股份期货投资的累计收益达到7.69亿元。算上此次亏损,秦安期货自4月15日至9月22日的161天,通过期货投资累计收益7亿元。

在此之前的2017年至2019年,秦安股份的净利分别为1.88亿元、-6365.01万元、1.18亿元。另外,今年第一季度,秦安股份实现净利润-1880万元。上市以来至今年一季度,秦安股份累计净利润为2.24亿元。也就是说,秦安股份5个月的期货投资累计收益,是公司上市以来开展期货投资之前总利润的3.13倍。

秦安股份在今年上半年的盈利,也基本上全部来自期货收益。秦安股份2020年半年报显示,上半年公司实现营收3.2亿元,同比增长41.82%;净利2.51亿元,上年同期亏损5692万元;基本每股收益0.57

元。净利大幅扭亏主要系非经常性损益增加:上半年公司期货平仓及浮动收益合计2.54亿元、卖出对公黄金积存收益936万元以及收到政府补贴增加3131万元。

已准备有序退出

虽然是期货新手,但秦安股份的期货投资历程却相当专业。

为了进行期货投资,秦安股份特别设立了期货管理小组,由公司总经理、财务总监、财务主管和子公司财务主管、出纳组成,总经理担任小组组长。并且设置止损线,亏损达到董事会授权额度的15%时,秦安股份将进行平仓止损。资料显示,秦安股份的总经理即公司董事长、实控人YUANMING TANG。

从4月份以来,沪铝期货确实出现了一波触底上涨行情,从秦安股份开始期货投资的4月15日算起,截至9月23日沪铝主力合约涨幅达到20.95%。

就在取得较大盈利之后,秦安

股份在9月13日已经公告表示,将有序退出对大宗商品期货的操作。秦安股份称,公司始终专注主业经营,期货投资收益系偶发性行为、不具有可持续性。随着期货标的的价格恢复常态,未来期货投资的盈利空间有限,公司将有序退出对大宗商品期货的操作,降低期货交易规模。

此外,秦安股份还表示,公司经营管理人员无实际期货专业背景,公司进行期货投资主要依赖公司长期对铝等大宗商品价格跟踪形成的价格判断。公司设置了期货交易管理制度,设置了止损线,在亏损达到一定比例时进行平仓止损,在这种情况下公司的最大风险敞口为9亿元。

YUANMING TANG在接受媒体采访时表示,炒期货取得如此优秀的战绩并没有什么秘诀,只是发现了价格不合理,举个简单的例子,我们每天都吃家门口的面,之前每天都是7块钱一碗,突然这段时间就变成了4块钱一碗,那我就抓住这个机会交钱预定20碗,待价格回到正常区间后再择机卖出获利。”

菲林格尔总裁刘敦银：不尝试做“全屋方案提供者”就会被边缘化

证券时报记者 朱凯

2020年上半年,新冠疫情对我国经济发展造成重大冲击。与众多家居建材企业一样,菲林格尔在疫情整体冲击面前也无法独善其身。近年来房地产市场下行,家居建材需求放缓,公司业绩增长压力也有所显现。

近日,上交所联合各地证监局主办“诚实守信做受尊敬的上市公司——价值引领投资2020沪市公司质量行”活动,证券时报记者走进菲林格尔,实地参观展区厂区,全面了解企业的生产运营、公司治理情况。

菲林格尔总裁刘敦银接受记者采访时表示,公司作为耐用消费品行业,疫情期间,用户被动产生了消费延期,但并不存在消费的无效性。5月份开始各项业务陆续恢复,刘敦银透露,工厂里新增了两台机器人,相比人工作业,机器人产能大幅提升,缓解了近期的集中供货压力。

地板行业是一个朝阳产业。现在整个行业过度分散,尚未完成产业的整体升级和洗牌,更谈不上市场占有率的集中度。不管从哪个行业品类来说,最后的趋势都是头部品牌占据绝大部分市场份额。”

刘敦银指出。

社会责任摆第一位

德国菲林格尔公司主要擅长木质系统家居的设计制造,是欧洲几大房车生产商的供应商,包括为梅赛德斯奔驰房车提供配套。上世纪90年代中期,基于中国房地产市场的兴起,菲林格尔来中国设立合资公司,多品类的民用木地板事业迅速发展起来。

刘敦银介绍,一直以来,菲林格尔在中国都是以木地板业务为主,近几年引进德国的系统家居业务,目前的市场规模还不小。可以预期,系统家居业务将逐步实现规模化能力,与木地板形成双轨道的同步发展。

刘敦银表示,菲林格尔不是一家单纯追求规模的企业。近8年来,公司的营收总体接近10%增长,净利润保持两位数增长。过去几年,公司始终秉持德国企业追求稳健、理性财务回报的原则,不冒进追求高风险和快速提升整体规模。任何情况下,菲林格尔都不会为了追求短期增长而放弃品质标准以及对用户的社会责任。

菲林格尔投资5亿元设立这家工厂,可以更好满足技术的保障

和控制,满足对原材料和供应链的要求,满足对客户的服务承诺以及提供业务系统化的能力。但如果缺少足够的社会责任感,就木地板行业来说,500万元也能开一家小厂。”他介绍,按国家统计局口径,近千家木地板企业,年产值2500万元以上的被称为具规模企业,其实这个标准不算高。木制品加工和家居建材业,在制造上,严格意义上说并没有特别高的技术壁垒,企业之间的差异主要取决于其合法合规性、社会责任及价值观。

在当前的市场环境下,做一家长久的企业远远难于做一家大企业。能否持续为消费者创造价值才是商业的真谛。”刘敦银说。

变革带来红利

早些年,菲林格尔的销售业务主要依赖单一渠道,即遍布全国的红星美凯龙、居然之家以及一些地方性建材流通市场专卖店。近年来,菲林格尔切入装修公司整装市场以及其他平台型的新零售,企业自己也积极开拓一些商业连锁和公装项目。单一渠道变为5至6个多元化的销售渠道,增量由此产生。

利润稳步增长主要来自渠道

变革以及区域化市场体制的调整。”刘敦银说,2012年阶段,菲林格尔在全国共有30多个省级代理和地方法代理,由这个代理商进行品牌推广、产品销售和售后服务。后来发现,单一省级代理的能力发展无法适应菲林格尔全国市场扩展的要求,于是进行区域化改革,将其调整为城市代理,扩充伙伴队伍。除此之外,加强研发、引进国外先进的装备和技术,更加注重产品升级,为菲林格尔营收稳健增长作出贡献。

从历史财报来看,菲林格尔的净利润率比较高。刘敦银解释,这并不是因为菲林格尔产品价格高,而是因为公司综合运营成本比较低,加之在业务结构里,to C的部分比较多。一般来讲,to B业务在规模量大的同时,价格非常低,而且财务成本高。在公司战略指引范围和财务规范要求之内,我们会做一些B2B业务,是有选择的,并非来者不拒。有的会积极争取,有的则主动放弃。”他说。

对于今年的疫情影响,刘敦银坦陈“无法独善其身”。但他强调,地板行业的消费延期之后,一般会滞后实现。复工复产以来,通过后续这几个月的追赶,菲林格尔不断缩小了与年度计划的差距。现在要做

的就是加快供应链运转速度,加快销售服务安装速度。

消费趋势的改变

现场走访时,记者注意到菲林格尔的系统家居业务板块。据介绍,这也是近几年从德国引进的业务。刘敦银表示,菲林格尔目前选择了两个品类的并轨发展,一个是传统的标准化生产,即木地板,另一个是系统化的整体制造,即个性化定制家居或全屋系统家居。

在“入场”三维结构中,商业变革最关键的因素在于人,人是在不同时代推动商业变革的核心力量。对此刘敦银认为,90后人群已逐渐成为核心的消费者,他们的出生及生长环境,都是在中国最鼎盛时期,他们的生活品质要求以及生活美学能力都远远超出此前几代人。他们不可能自己购买装修建材去参与装修实施过程,而是要寻找一整套方案的提供者。

如果我们无法成为今天消费者所希望的“全屋方案提供者”,而仅仅是一个材料供应商的话,那未来就一定会被边缘化。”刘敦银估计,未来木地板行业10家左右头部企业,合并起来至少占据市场80%以上的份额。目前木地板这个行业,仍在非常初级的发展阶段。

内循环注入新动力 中谷物流登陆A股

证券时报记者 李曼宁

今年7月23日,中谷物流首发过会。8月10日,证监会核准公司IPO批文,目前公司已完成发行。至此,自2017年在股转系统摘牌后,中谷物流重新登陆资本市场。

退出新三板后,中谷物流潜行发展。2017年开始,软银投资、钟鼎创投等知名金融机构战略投资中谷物流。2019年,在内贸航运公司大多收缩运力之际,中谷物流稳步扩张。2020年,公司拟以上市为契机,把握内贸集装箱物流行业景气度提升的发展机遇。

在全球宏观经济不确定性风险加强,疫情防控常态化的背景下,国家坚定实施扩大内需战略,立足国内畅通产业循环,为内贸集装箱物流行业的长期稳定发展奠定了良好的政策环境。”中谷物流董事长卢宗俊在接受证券时报记者采访时表示。

深耕内贸市场

以“用集装箱改变中国物流方式”为使命,中谷物流深耕内贸集装箱物流领域多年,公司于2003年成立,现以集装箱为核心载体,专注于为客户提供定制化、高性价比的“门到门”全程集装箱物流解决方案,致力于建设成为领先的集装箱物流综合服务供应商。

过去十年,内贸航运业大浪淘沙。2018年中良海运停航,2015年南青集装箱倒闭,鸿盛港泰海运资金链断裂等,行业格局剧烈变化。在激烈竞争中,中谷物流稳步向上,公司2018年、2019年营业收入、归母净利润均实现双位数增长。

截至2019年底,中谷物流运营集装箱船舶112艘,拥有及控制运力达到248.65万载重吨,运营标准化集装箱38.24万TEU。此外,公司拥有超过60条中国沿海航线、超过30条长江航线,超过160条珠江航线,通达全国沿海及各江河流域的主要水系。

如今,中谷物流已与泛亚航运、安通控股“三足鼎立”,占据内贸航运主要市场份额,3家公司运力占比合计超过65%,行业高集中度格局日渐显现。

根据国际研究机构Alphaliner报告,2019年底,中谷物流综合运力排名全球第13名,并跃升至国内民营内贸航运企业榜首。

内循环注入新动力

2020年一季度,中国航运景气指数显著下滑。伴随国内疫情逐步控制,产业链企业陆续复产复工,自二季度起,航运景气指数呈现出回升趋势。

下半年伊始,上海港、宁波港、天津港等各大港口迎来集装箱运输的高潮,月吞吐量均高于去年同期。其中,上海港7月集装箱吞吐量首次突破390万标准箱大关,创开港以来历史新高。航运业是宏观经济的晴雨表,久违的转暖行情一方面来自中国经济展现出的韧性,另一方面受益于“内循环”新格局下的政策指引。

从今年5月开始,“内循环”战略被多次提及,加快形成以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局”这一表述更是首次在政治局会议层面出现。

业内预计,“内循环”将为流通渠道领域带来巨大的增量需求,内贸集装箱物流行业亦是内循环新格局下的直接受益者,国内贸易的上升趋势必将带动内贸集装箱物流需求及规模的增长。

卢宗俊认为,加快发展集装箱物流对促进物流业现代化、满足经贸发展要求、改善经济结构和运输结构具有十分重要的意义,以内需为导向型经济,将影响我国物流业的货源结构,进一步促进内贸规模的扩大、水平的提高,从而为集装箱物流运输的发展带来空间。

发展多式联运

内循环新格局下,创新依然是企业立于潮头的不竭动力。近年来,中谷物流积极向多式联运服务提供商转型升级,持续推进“公、铁、水”联动的多式联运建设,为客户提供全程“门到门”服务。

卢宗俊向证券时报记者介绍,通过发展多式联运服务,公司扩大了对上游商业客户的直接覆盖,实现了服务网络触角的有效延伸、积累了联运业务的运营经验,实现了业务竞争能力和可持续发展能力的升级;同时多式联运业务带来适箱货源的增加也有效提升了公司船舶的负载率水平,而船舶集货速度加快带来资产周转效率的提升,“多拉快跑”带来公司整体层面的规模效应提升和效率升级。长期而言,水运多式联运服务较传统公路运输和铁路运输有着巨大的成本优势。”

在发展多式联运服务的过程中,中谷物流还涉足了以冷链集装箱运输为代表的创新型集装箱领域。此次上市募集资金到位后,公司将集装箱购置方面进行投入,包括购置2000TEU冷藏集装箱,有助于弥补其箱型单一的问题,提升在冷链运输领域的专业能力。