

ST 公司保壳系列报道

*ST德奥暂停上市进入“读秒”阶段 年末将至仍无明确债务重组方案

■本报记者 赵琳

12月15日,*ST德奥董事会审议通过了《关于更换2018年度审计机构的议案》。考虑到公司经营情况和整体审计的需要,且基于公司目前经营困境,需开源节流,提高工作效率,经公司审计委员会提议拟更换公司年度审计服务的会计师事务所。

时值2018年年末,*ST德奥的现状仍难以让投资者看到转机——2018年业绩预计亏损5000万元-7000万元;目前公司主要银行账户被冻,又尚未有明确的债务重组方案。随着2018年年底的到来,公司还将会有数笔债务到期,届时可能引发新一轮债务逾期。

由于2017年度*ST德奥净资产为负值,2018年5月份,公司已被交易所实施退市风险警示措施,根据退市新规,若*ST德奥今年净资产继续为负,则将因为连续两年净资产为负而被暂停上市。

深圳市公司治理研究会副会长、北京市隆安(深圳)律师事务所高级合伙人张军对《证券日报》记者表示,“在暂停上市后,公司若想恢复上市需再同时满足两个条件,即2019年财务年报实现盈利,而且净资产为正值。”

面临暂停上市风险

2018年,对于*ST德奥无疑是多事

之秋。自3月份公司银行贷款逾期开始,多米诺骨牌效应迅速发酵;多名高管相继离职、重大资产重组告吹、业绩亏损、公司及高管被公开谴责,主要银行账户被冻结、诉讼接踵而至。

*ST德奥此前披露的2018年三季报显示,1月份至9月份,公司实现营业收入5.43亿元,同比下滑5.85%;归属于上市公司股东的净利润为-6403.56万元,同比下滑54.04%。公司预计全年亏损5000万元-7000万元。

不过,彼时*ST德奥仍对债务重组抱有较大期望,公司表示,正在全力推进债务重组工作,并称“不排除在第四季度达成债务重组的可能性”。由于截至2018年9月末,*ST德奥尚存有息借款类债务本息合计4.97亿元,若债务重组达成,对公司2018年度净利润必将带来积极影响。

然而,此后几个月,*ST德奥的困境不仅未能得到实质性的改善,反而越发艰难,11月14日,公司更是由于主要银行账户被冻结触发其他风险警示。

据*ST德奥公告,11月12日,公司在收到法院传票后,对包括银行账户等在内的资产进行自查,发现公司12个银行账户均被冻结,这其中包括公司于中国建设银行(松岗支行)开设的基本户。基本户被冻结后对公司的正常运行、经营管理造成较大的影响。由于主要银行账户被冻结,公司股票也被实施“其他风险警示”。公司尚不排

除后续其他账户或资产被冻结的情况发生。

面对目前种种不利局面,*ST德奥也只能与各方加强沟通,争取早日解除被冻结账户并恢复正常状态。值得注意的是,虽然公司一直在推进相关债务重组等工作,但是截至公告披露日,公司尚未与债权方达成债务重组协议,也未形成明确的债务重组方案。

此外,2018年年底公司将会有数笔债务到期,而根据*ST德奥目前情况,公司并不具备偿还能力,如果无法达成和解或债务重组,届时可能出现新一轮债务逾期,有可能引发相关债权人进一步发起诉讼并申请对公司资产、银行账户进行司法强制措施等情况出现,并由此带来一系列连续反应。

值得注意的是,2017年*ST德奥经会计师事务所审计的净资产为负值,同时截至2018年9月底,公司净资产为-2.24亿元。如果在2018年底前,*ST德奥净资产无法转正,公司将面临暂停上市风险。

被资本“玩坏了”

*ST德奥前身为伊立浦,2008年上市。在伊立浦时期,公司通过OEM/ODM/MDM的模式为小家电品牌商提供模具制造、产品研发、生产及营销服务,也做出了一些自己的特色,其产品涵盖七大系列,得到了市场的

2279.01万元。综合统计,4月份至今,*ST上普累计收到的索赔金额超过5600万元。“上市公司一直积极在处理投资者索赔的事宜,因为案件一直在增加,金额也在不断变化。”上述*ST上普证券部人士称。

卖资产保壳并不乐观

即便索赔数额在不断上涨,*ST上普也在尝试卖资产渡过难关。据*ST上普11月初公告显示,公司拟转让子公司山崎公司73.2%的股权,转让后公司持有山崎公司5%的股权。

据悉,山崎公司于1992年12月成立,注册资本1600万美元,公司经营范围包括生产印制电路板及相关产品等。另外,2015年-2017年,山崎公司净利润分别为604万元、333万元、683万元。截至今年7月,山崎公司净利润为

359万元。截至2018年7月份,山崎公司总资产为1.87亿元,净资产为1.46亿元。虽然*ST上普并未公布出售股权的价格,但按照最低不低于净资产的价格来算,这笔股权转让将为公司带来约1亿元的收入。而根据*ST上普10月30日晚间公布的三季报,公司前三季度实现营业收入1.90亿元,归属于上市公司股东的净利润-1.11亿元。如果子公司顺利出售,上市公司扭亏概率加大。

不过,*ST上普证券部人士并不乐观,“出售子公司股权是我们此前就计划好的,属于既定事宜,不属于突击卖资产保壳,而且现在我们处于濒临退市边缘,还是要看主营业务是否能扭亏,出售子公司股权转让并不会彻底改变上市公司的现状,还是要看四季度和全年的净利润情况,最晚到明年4月底才有定论。”

陈海波表示:“本次募投项目均围绕目前公司主营或形成一定规模、具备一定研发及生产基础的业务开展,而且在原有的业务基础上对业务规模进行扩大或者产业链的合理延伸,可以充分利用公司目前的优势,使募投项目建成达产后成为公司新的利润增长点。”

有业内相关人士分析:“随着朗迪集团本次募投项目的实施达产,以及公司业务布局的逐渐完善,公司对空调行业的依存度将得以降低,抗风险能力将进一步加强。”陈海波还透露:“现阶段公司还是在现有业务上巩固、创新和提高,并进行产业链合理延伸。在有足够的积累和时机成熟的时候,我们也不排除通过自建团队或者并购等方式来进行产业链的纵深拓展,进一步做大做强企业,为广大股东创造更好的回报。”

募投项目提升综合竞争力

据悉,朗迪集团拟募资3.89亿元投资用于“空调风叶生产项目”等四个项目以及“补充流动资金”。

财务造假遭投资者索赔逾 5600 万元 *ST 上普“卖子”能否保壳仍存疑

■本报记者 施露 见习记者 刘会玲

年底卖资产保壳的ST股接踵而至,*ST上普也出现在卖资产的ST股名单中。

“我们已经连续亏损几年了,今年前三季主营业务还是亏损,如果今年年底主营业务不能扭亏为盈,退市风险还是比较高。”*ST上普一位证代对《证券日报》记者表示。

今年5月份,*ST上普进入暂停上市名单,主要原因系上市公司连续三年亏损。据*ST上普三季报显示,公司前三季度净利润为-1.11亿元。在此情况下,公司11月初公告称,拟出售子公司上海山崎电路板有限公司(简称“山崎公司”)73.2%的股权。

另外,因财务造假,公司面临大批投资者索赔,《证券日报》记者据公告统计,截至11月17日,*ST上普累计收到投资者的索赔金额超5600万元。

财务造假遭大面积索赔

今年3月20日,*ST上普在收到中国证券监督管理委员会上海监管局《行政处罚决定书》,称公司在2014年年报中造假,占*ST上普2014年合并财务报表利润总额1354.96万元的73.68%,随后大批投资者开始维权索赔。

而*ST上普因虚增利润,股价从2015年初的14元/股左右一路被炒到60元/股左右,而后股价一路下滑,至2018年3月份跌到6元/股左右,跌幅巨大。自今年4月份开始,投资者陆续找*ST上普索赔,根据上市公司的公告,4月21日至6月12日,*ST上普收到投资者索赔金额为1929.61万元。6月12日至8月25日,公司收到新增的索赔金额为1409.12万元。8月25日至11月17日,公司收到新增的投资者诉讼金额合计

不受股价异动影响 朗迪集团拟募资3.89亿元延伸产品线

■本报记者 周瑶 见习记者 吴奕萱

近日,朗迪集团股价异动引起了投资者的广泛关注,对此《证券日报》记者前往朗迪集团总部。董秘陈海波接受笔者采访时表示:“公司证券部对近期股价波动保持密切关注,在积极自查的同时主动向监管机构进行汇报。将一如既往地严格执行监管部门要求,遵守相关法律法规,做好信息披露工作。”

下游市场需求稳定

朗迪集团近二十年来专注于空调送风系统中的各类风叶、风机的研发、生产与销售,是专业的空调风叶、风机设计制造企业。经过多年的发展,公司已经逐步形成了稳定的客户群体,包括格力、美的、海尔、长虹、J.G、三菱电机等空调厂商。

2018年上半年中国家用空调产销继续创新高,根据产业在线数据,2018年1月至6月,我国家用空调产量达到8791.50万台,同比增长13.17%。陈海波对记者表示:“我们根据空

调

调整机厂产能分布进行合理生产布局,目前已在浙江、广东等地建立10多个生产基地,不仅可以节省运输成本,而且符合当地产业集群政策,有利于提高效率,增强与空调整机厂商的战略合作关系,为公司的持续增长提供了动力。”

“技术创新是企业持续发展的原动力,今年以来公司技术团队围绕年度研发目标及任务,开展各项研发、技术创新及工艺提升活动,”陈海波补充道。截至6月末,公司拥有专利技术共304项,其中发明专利34项;正在申请的专利技术共63项,其中发明专利40项。

陈海波表示:“受城镇化持续拉动,三四线城市空调需求的增长、棚户区改造带来稳定的空调需求、更新置换需求等因素的推动,家用空调市场有望保持持续发展趋势。商用空调广泛应用于商场、厂房、办公楼以及高端住宅,市场潜力巨大。”

2018年上半年中国家用空调产销继续创新高,根据产业在线数据,2018年1月至6月,我国家用空调产量达到8791.50万台,同比增长13.17%。

陈海波对记者表示:“我们根据空

现实意义和深远历史意义的讲话,将成为改革开放历程中的重大里程碑事件,将全面激发全体中国人民续写改革开放新辉煌的新一轮发展信心。

改革开放成就了今天的中国,更成就了今天的民营经济。过去28年,苏宁从一家小门店成长为世界五百强,经历了从专业零售到综合连锁零售,再到智慧零售的发展历程,见证和参与了中国零售业30年的发展变迁。如今,苏宁首创的智慧零售已经成为

全行业的发展趋势,可以说,没有改革开放的大潮,就没有今天的苏宁,更没有今天的智慧零售。

对改革开放最好的致敬,就是不断的去创造新的辉煌。作为企业而言,我们不仅要敢做改革开放这一伟大历程的亲历者、实践者和受益者,更要成为新一轮改革的拥护者、实践者和推动者,要全面贯彻总书记提出的“既要敢为天下先,敢闯敢试,又要积极稳妥、蹄疾步稳”的发展要求,助力开创全面深化改革新局面。

一定认可。公司业绩虽然较为平淡,但基本上是业绩下滑和增长更迭出现,仅在2009年出现了一次亏损,亏损金额3841万元。

2013年,*ST德奥原发起人股东通过股份协议转让的方式引入了新的控股股东梧桐翔宇。新股东提出了“通用航空项目五年战略规划”,并计划2018年在最安全的民用共轴直升机、无人机领域成为全球制造商。

但是,此后几年时间里,公司的通航业务也未有太大的起色。2015年公司亏损2165.45万元。此后由于没有持续的资金投入,造成前期设立的各通航业务主体未能实现商业化运营,连续多年亏损,公司于2017年中止了对通航业务的投入。

在这期间,*ST德奥还经历了由于控股股东梧桐翔宇股权结构发生变化,公司实际控制人由张佳运变更为宋亮。而在宋亮接手后,*ST德奥立刻启动重大资产重组项目,拟收购珍爱网100%股权,不过最终该次重组以折戟而告终。

回顾*ST德奥这些年的曲折经历,深圳某私募行业研究员对《证券日报》记者表示:“*ST德奥曾经主营小家电,虽然规模与盈利远不如同城的美的,但经营状况健康,有稳定的收入、现金流,后来随着一拨拨的资本玩家不断折腾,现在基本上被玩坏了,面对即将到来的暂停上市,前景十分令人担忧。”

截至2018年7月份,山崎公司总资产为1.87亿元,净资产为1.46亿元。虽然*ST上普并未公布出售股权的价格,但按照最低不低于净资产的价格来算,这笔股权转让将为公司带来约1亿元的收入。

而根据*ST上普10月30日晚间公布的三季报,公司前三季度实现营业收入1.90亿元,归属于上市公司股东的净利润-1.11亿元。如果子公司顺利出售,上市公司扭亏概率加大。不过,*ST上普证券部人士并不乐观,“出售子公司股权是我们此前就计划好的,属于既定事宜,不属于突击卖资产保壳,而且现在我们处于濒临退市边缘,还是要看主营业务是否能扭亏,出售子公司股权转让并不会彻底改变上市公司的现状,还是要看四季度和全年的净利润情况,最晚到明年4月底才有定论。”

陈海波表示:“本次募投项目均围绕目前公司主营或形成一定规模、具备一定研发及生产基础的业务开展,而且在原有的业务基础上对业务规模进行扩大或者产业链的合理延伸,可以充分利用公司目前的优势,使募投项目建成达产后成为公司新的利润增长点。”

有业内相关人士分析:“随着朗迪集团本次募投项目的实施达产,以及公司业务布局的逐渐完善,公司对空调行业的依存度将得以降低,抗风险能力将进一步加强。”陈海波还透露:“现阶段公司还是在现有业务上巩固、创新和提高,并进行产业链合理延伸。在有足够的积累和时机成熟的时候,我们也不排除通过自建团队或者并购等方式来进行产业链的纵深拓展,进一步做大做强企业,为广大股东创造更好的回报。”

陈海波表示:“本次募投项目均围绕目前公司主营或形成一定规模、具备一定研发及生产基础的业务开展,而且在原有的业务基础上对业务规模进行扩大或者产业链的合理延伸,可以充分利用公司目前的优势,使募投项目建成达产后成为公司新的利润增长点。”

有业内相关人士分析:“随着朗迪集团本次募投项目的实施达产,以及公司业务布局的逐渐完善,公司对空调行业的依存度将得以降低,抗风险能力将进一步加强。”

陈海波还透露:“现阶段公司还是在现有业务上巩固、创新和提高,并进行产业链合理延伸。在有足够的积累和时机成熟的时候,我们也不排除通过自建团队或者并购等方式来进行产业链的纵深拓展,进一步做大做强企业,为广大股东创造更好的回报。”

当前,极速发展的智慧零售就是苏宁对改革开放最有力的回应。基于技术创新和消费升级的发展浪潮,我们要持续的推动智慧零售模式的领先发展,既要打造像苏宁小店、苏宁零售云等引领社区和乡镇消费市场结构升级的新物种,更要不断完善物流云、数据云、金融云等,更要不断优化零售经营效率和服务体验的新能力,要成为民营企业推动、引领改革开放新一轮发展的代表力量。(作者系苏宁控股集团董事长)

聚焦车企新动向

力帆股份6.5亿元出售汽车生产资质 “80后”李想造车梦再进一步

■本报记者 王 鹤

12月17日晚间,力帆股份发布了《关于出售重庆力帆汽车有限公司100%股权的公告》,公告称,力帆股份同意将所持重庆力帆汽车有限公司100%股权以6.5亿元的价格转让给重庆新帆机械设备有限公司,天眼查显示,受让者为北京车和家信息技术有限公司(以下简称“车和家”)100%控股子公司。公告一出,引起了社会及资本市场广泛讨论。期间,部分媒体及投资者误解为力帆股份以6.5亿元的价格贱卖了其汽车业务,事实真相又是如何?12月18日上午,《证券日报》记者带着问题走进了力帆股份。

仅出售一张生产资质牌照

据了解,力帆股份旗下的汽车产业体系拥有重庆力帆汽车有限公司(简称“力帆汽车”)和重庆力帆乘用车有限公司(简称“力帆乘用车”)两家一级全资子公司。

其中,力帆汽车前身为重庆专用汽车制造总厂(重庆专汽)。2003年8月,力帆集团收购重庆专汽股份后正式进入汽车行业,具有“1-6车头”生产资质,发改委公告产能为3万台。

进军汽车产业后,力帆一直以发展乘用车为主,其间力帆乘用车获得国家发改委批准的“7字头”生产资质,获批15万台乘用车产能。

力帆集团总裁马可在12月18日的新闻发布会上说道:“力帆乘用车是2006年9月份获得的发改委批文,也是中国民营企业最后一家拿到发改委正式批文的汽车企业。力帆真正的产品主体、研发主体和制造主体都是在乘用车公司下面。”

力帆股份董秘告诉《证券日报》记者,此次车和家收购力帆汽车股权,看中的就是力帆汽车拥有的新能源汽车生产资质,拥有了力帆汽车这张资质,车和家不必再去寻找代工厂进行生产,而力帆乘用车目前也同时拥有燃油车和新能源汽车的生产资质,完全不影响公司自身汽车业务发展。

值得关注的是,去年5月份,国家发改委在发放了第15张新能源牌照后,便关闭了新造车项目资质审批大门,至今仍无重启的迹象。目前获取独立新建纯电动汽车生产资质的企业有15家,同时拿到发改委和工信部双资质的纯电动汽车企业仅有7家。目前汽车生产资质是非常紧缺的,力帆股份为什么会选择在这个时间点出售力帆汽车呢?

马可对此解释道,目前来看,中国汽车行业是过剩的,而资源是有时效性的,未来当行业产能过剩和重组加剧时,部分资源将不再是资源,综合考虑,公司

中国重汽与山东重工战略重组 加速转型全系列商用车

■本报记者 赵彬彬

12年前,谭旭光掌舵的潍柴集团和中国重汽集团分家。12年后,谭旭光又以中国重汽集团党委书记、董事长的身份回到中国重汽。社会各界对此高度关注。

12月18日,谭旭光在中国重汽集团2019年商务大会上,面对包括《证券日报》等媒体在内的2000余人,公开详解山东重工与中国重汽战略重组原委。

全球商用车整合大势所趋

据了解,此次山东重工与中国重汽战略重组,除了山东省、济南市委政府推进高质量新旧动能转换、实现全省资源高效配置需要外,推动中国商用车做大做强,参与全球竞争,也是十分重要的因素。

“站在全球的视角,全球商用车产业整合已经基本完成。戴姆勒、沃尔沃、大众商用车旗下都有若干品牌。全球商用车产业整合是大势所趋,三大巨头在欧美日整合已经完成。”谭旭光指出,(国际巨头整合)完成之后就一定要跑到中国来,因为中国是全球最大的市场。这是一个新的课题,中国企业必将参与全球竞争,参与全球资源整合,做优做强品牌。

同时,中国汽车工业正面临全面开放新形势。根据国家对外开放的大战略,中国计划五年分三步放开汽车行业外资股比限制。2018年取消专用车、新能源汽车外资股比限制;2020年取消商用车外资股比限制,2022年取消乘用车外资股比限制和合资企业不超过两家的限制。

国家大门打开之后将是什么样的格局呢?谭旭光分析指出,部分企业将被外资收购或重组;大部分企业存在着被淘汰出局的风险。“少数企业做优做强,成为在国内外市场具有很强竞争优势的跨国企业。”谭旭光表示,我们期待这次股比放开以后,中国能出几家跨国集团,能不能还是个问号。

向全系列商用车转型

面对上述国内国际形势,中国重汽

决定出售。

综上,此次力帆股份出售旗下力帆汽车100%股权,实质上只是出售了一个闲置的生产资质“壳”资源。

“此次合作主要是集中在力帆汽车的生产资源上,而所有的资产包括土地、厂房、生产设备都还是公司的。”马可在会议现场补充道。

出售股权后,力帆股份仍保留力帆乘用车,仍具有年15万台产能的燃油车和新能源汽车生产资质,足以满足未来几年的生产需求。

牵手车和家深度合作

12月17日晚间力帆股份还发布了一份《关于与北京车和家信息技术有限公司签署<战略合作框架协议>的公告》。公告称双方将在新能源技术领域、新能源汽车开发领域、车联网领域、人车交互及数据共享等领域进行战略合作。

需要一提的是,10月份,车和家正式发布智能电动车——理想智造ONE,在汽车行业还掀起一阵波澜。不到两个月的时间,车和家创始人“80后”李想就拿到了造车资质,成为不少造车新势力羡慕的对象。

在谈到为什么选择与车和家进行合作时,力帆集团总裁马可表示,选择与车和家合作是基于交流后,发现双方团队对于汽车行业的认知、理念都十分契合,以及双方共同对未来汽车市场的分析。

“为什么车和家选择跟我们合作,就是我们有一些能够落地的东西,比如车辆具备数据采集能力。”马可在会议中还透露道,“我们现在打造的这一代新产品和新品牌,在明年会进行上市亮相。”

马可表示,此次资产出售,以及与车和家的战略合作,是力帆汽车产业升级战略的重要组成部分,是力帆配置资源的措施之一。与车和家的战略合作将通过优势互补、技术互补等有效合作方式,充分发挥各自的优势,形成有效的技术联盟。

据介绍,力帆股份在前年已经布局了共享出行,推出了盼达共享汽车。马可向记者透露,目前盼达已经成为了中国共享出行行业前三的企业,用户数量排第一,估值超十亿元。

马可表示,未来,重庆力帆将有三大板块业务体系,第一就是以盼达为代表的出行服务公司,第二是汽车后市场服务公司,第三是金融体系公司。“这样就能形成一个新的生态圈,以前我们只是做汽车产品,只卖产品。未来我们会有出行服务,还有后市场服务,以及金融服务嫁接到整个产业链里面,来完成从制造业企业向智能制造转型。”

中国重汽与山东重工战略重组 加速转型全系列商用车

集团未来如何发展?

“我们要将中国重汽打造成为与戴姆勒、斯堪尼亚、奔驰、沃尔沃等国际化强企并驾齐驱的世界一流品牌。将中国重汽打造成为中国重要的重、中、轻型全系列商用车研发制造基地,做强重型车,提速轻型车。”谭旭光对中国重汽未来发展描述清晰。

如何实现上述蓝图?谭旭光的方法是“心无旁骛攻主业”。这一源自习近平总书记视察潍柴时,对成功企业发展精髓的概括,谭旭光主中国重汽4个月来已不止一次引用。

“不是我来到后悠悠忽忽的全系列商用车,是已经具备了这个条件,我给中国重汽打了催化劑。”在谭旭光看来,中国重汽发展全系列商用车时机已到。

“中国重汽品牌享誉全球。这是无可争议的。”谭旭光说,2018年中国重汽实现整车出口3.63万辆,占据国内重卡出口总量的半壁江山,连续十四年稳居国内行业出口首位。

十年前,中国重汽与德国曼恩公司合作,引进了TG系列整车制造技术,特别是引进了MC11、MC13高端发动机技术,在中国市场形成高端品牌口碑。

历经7年,中国重汽集团轻卡业务已经步入发展快车道,今年达到13.4万辆。随着农村土地流转的改革和城乡结合部的发展,黄包车淘汰势在必行,给轻微卡带来了历史性的机会。

谭旭光指出,轻卡已经成为中国重汽新的增长点,下一步要迅速成为中国重汽全系列战略转型的新业务,要抓住产业升级机遇,实现弯道超车。

轻型商用车将成为中国重汽未来战略突破点。“我们将全面布局大Van、皮卡轻型商用车。城市物流一定会出现转型升级的拐点,这就是我们的机会。”谭旭光说。

同时,谭旭光强调,要打造功能齐全、布局合理的经销服务网络,打造一支能力强劲、素质过硬的“虎狼之师”,建立保障无忧、布局全球的“亲人”服务体系,来实现中国重汽未来发展的宏伟蓝图。