

光刻胶“光环”难掩容大感光重重问题

◎邱德坤 ◎编辑 徐锐

一美遮百丑。2019 年下半年以来,身为 PCB 感光油墨龙头的容大感光,因光刻胶概念引来外界广泛关注,股价也应声大涨。然而,背后所存在的问题也不容忽视。

3 月 5 日,作为容大感光实控人之一的黄勇披露减持计划,拟逢高减持 387.49 万股公司股份。这不由令人猜测:公司过去主动释放的有关光刻胶概念的利好信息,是否是为实控人、高管进行高位减持所作的铺垫?此外,上证报注意到,容大感光目前仍在推进的对广东高仕电研科技有限公司(下称“高仕电研”)的资产收购,也曾助推公司股价大涨,然而公司前期披露的收购预案中却隐瞒了标的涉诉事宜。

紧贴光刻胶“护航”自家人套现

从去年 9 月初的不到 20 元,到今年 2 月 25 日最高上冲至 41 元,光刻胶概念刺激着容大感光股价一路震荡上行。然而在股价行至高位时,公司高管们以及重要股东顺势抛出了减持计划。

最新加入“减持大军”的是容大感光实控人之一、公司总经理黄勇。根据容大感光 3 月 5 日所发公告,黄勇以自身资金需求为由,计划以集中竞价或大宗交易方式减持公司股份 387.49 万股(占总股本比例 3.23%)。

而相较于黄勇,容大感光其他高管或股东对于减持更为“心急”。就在相关持股刚解禁不久,今年 1 月初容大感光董事刘启升、监事刘群英、监事魏志均、董事蔡启上、副总经理陈武以及股东上海言旭贸易有限公司,宣布将合计减持不超过 7.319%的公司股份。其中,刘启升、刘群英都是公司认定的“控股股东和实控人”的成员。

事实上,在容大感光股价一路上涨过程

中,一直伴随着股东和高管的减持操作,因此还引发了投资者的疑惑。此前有投资者在 2018 年度业绩说明会上提问黄勇:公司业绩一直增长,为何有股东“不愿意与公司荣辱与共呢”?

换一角度而言,也正是容大感光跟随热点、大力“宣传”光刻胶概念,助推股价震荡走高,才令相关股东有了逢高套现的契机。

翻看互动易平台有关容大感光的信息,投资者大部分提问都是围绕光刻胶概念展开,而公司对此也是积极答复。为此,深交所曾于去年 9 月下发关注函,直接询问公司是否存在以互动易平台回复替代临时公告的情形,并要求公司说明在互动易平台上回复相关信息是否存在主动迎合市场热点、炒作公司股价的情形。

显然,容大感光的“异常举动”,在当时已引起了监管部门的关注。

拟购标的 涉诉未披露

除了“顺风”宣传光刻胶概念,容大感光此前筹划的一项资产收购计划也曾助推股价大涨。2019 年 7 月 15 日,容大感光发布收购预案(目前该收购仍在推进中),拟出价 1.8 亿元收购高仕电研 100%股权。方案披露当日股价涨停,7 月 17 日再度涨停。

不过,作为并购标的的高仕电研,其牵涉的多起诉讼却未在彼时收购预案中披露。

2017 年至 2019 年上半年,高仕电研的净利润分别为 684.92 万元、381.55 万元、522.08 万元。其中,高仕电研 2018 年业绩下滑,是因为对违约客户的应收账款全额计提了坏账准备。

容大感光董秘蔡启上日前向上证报证实,上述客户为深圳市腾达丰电子有限公司(下称“腾达丰公司”)。2017 年 11 月至 2018 年 10 月,高仕电研向腾达丰公司供

货,但是腾达丰公司累计拖欠货款约 569.82 万元。

在高仕电研起诉后,法院于 2019 年 9 月 6 日一审判决腾达丰公司向高仕电研支付拖欠的货款及逾期付款违约金,实控人黄水文承担连带清偿责任。但高仕电研的债务追讨并不顺利,法院又于 2019 年 12 月 12 日裁定,继续查封、冻结腾达丰公司、黄水文名下价值约 569.82 万元的财产。

蔡启上回忆,容大感光聘请了会计师对高仕电研的应收账款和坏账重点查看,尤其是上述诉讼产生的坏账,因为这对高仕电研而言是一笔很大的数目,不会轻易忽略。

然而,上述诉讼情况均未能在容大感光披露的收购预案中查询到。而天眼查显示,2019 年 3 月 26 日,深圳市宝安区人民法院便刊登了起诉状副本及开庭传票,受理了高仕电研与腾达丰公司、黄水文的诉讼,并定于 2019 年 6 月 27 日上午 9 时 15 分,在该院西乡法庭第一审判庭开庭审理。

不止与腾达丰公司的诉讼,数据显示高仕电研还牵涉了其他多起案由为“买卖合同纠纷”的诉讼。这不由令人猜测:高仕电研的客户群体“含金量”究竟有多高,未来还会出现因客户问题而计提坏账准备的风险?会否对未来经营业绩产生影响?

交易对方曾向容大感光承诺,高仕电研在 2019 年至 2021 年的扣非归母净利润,分别不低于 1200 万元、1500 万元及 1800 万元。对应 2019 年上半年净利润 522.08 万元,高仕电研若要达到 2019 年全年业绩承诺,需在下半年完成业绩承诺的 56.49%。

蔡启上对此称,高仕电研能否完成 2019 年业绩承诺,还需等待 2019 年年报。上市公司也计划调整收购方案,根据高仕电研 2019 年年报和评估报告评估是否继续收购。

“流动性问题”渐显

相较于高管减持、拟购标的风险等表象问题,容大感光自 2016 年上市以来的“应收账款问题”同样不能忽视。

容大感光处在电子化学品行业,资金流转周期普遍较长,并且行业竞争日趋激烈,又让业内企业给予客户的信用期逐渐延长。而容大感光的应收账款的账期大多集中在半年以内,2016 年下半年至 2019 年上半年期间,应收账款占同期营收比重均在七成至八成之间。

据容大感光介绍,应收账款是公司资产的重要组成部分,如果主要客户的经营状况恶化或收款措施不力,导致公司的应收账款不能收回,将对公司财务状况、盈利能力造成不利影响。

有意思的是,容大感光在上市前曾表示,公司在 2015 年实际计提应收账款坏账准备金额降低,是公司应收账款质量不断持续改善的结果。

但容大感光上市之后,分类披露应收账款计提坏账准备以半年为区间对比,金额总体在上升,即从 2016 年底的 1457.12 万元,上升到 2019 年 6 月底的 1944.15 万元。

进一步对比可见,容大感光自上市至今的流动性问题也日益显现。应收账款、预付款项合计金额占流动资产比重,已从 2016 年底的 37.09%,上升至 2019 年 6 月底的 52.24%;货币资金则从 2016 年底的 1.83 亿元,下降到 2019 年 6 月底的 3244.43 万元。同样,公司流动资产占总资产的比重,则从 2016 年底的 82.4%下降至 2019 年 6 月底的 61.67%。

蔡启上认为,结合公司所处的行业,企业的销售收入增加,应收账款也会相应增加。“流动性确实会差一点,但不会差很多。”

沾边口罩概念股价暴涨 新野纺织遭深交所关注

◎记者 黎灵希 ◎编辑 全泽源

一则建设熔复合非织造布生产线的公告,刺激新野纺织逆势涨停,这是公司涉口罩概念后第 5 个涨停。3 月 9 日,深交所向新野纺织下发关注函,要求公司说明高档熔复合非织造布生产线预计投产时间及在手订单情况等,并自查是否通过非信息披露渠道对外泄露内幕信息。

3 月 3 日午间,新野纺织公告称,公司拟投资 1.2 亿元建设两条高档熔复合非织造布生产线,开发生产卫生、医疗、工业防护等产品,项目建设期 6 个月。消息一出,当日午后复盘,新野纺织股价立即直线拉升涨停。

何为熔复合非织造布?其与口罩的“心脏层”熔喷布又有何区别?面对投资者的疑问,新野纺织在互动易平台解释,熔喷布是防护口罩的 M 层,熔复合非织造布包括 SMS、SMMS、SSMMS 等(其中 S 代表纺粘;M 代表熔喷)品种。公司此次高档熔复合非织造布项目生产的是 SSMMS 产品。

而针对投资者提出的“是否适用于医用口罩”一问,新野纺织则未正面回答,只是表示,熔复合非织造布在卫生、医疗、工业防护、环境保护等行业有着广泛应用。

深交所关注函中要求,新野纺织说明上述高档熔复合非织造布生产线计划生产的产品和实际用途、是否具备规模化生产能力等,并补充说明生产该产品的主要生产要素及当前原材料供应是否构成产品投产的关键因素。

在宣布投建熔复合非织造布生产线前,新野纺织还曾在互动平台上表示,公司生产的抗菌面料可以用于生产防护口罩,并表示公司有计划扩大抗菌面料产能。

在 3 月 3 日的公告中,新野纺织对于此次计划投建的熔复合非织造布项目实施后的市场前景信心满满。公司预计,该项目年产各类医用、卫生、防护材料 2.5 万吨,年均可实现销售收入 4.25 亿元,利润总额 3190 万元。

深交所则要求新野纺织说明上述年销售收入、利润等数据的测算依据,并自查公司董监高及其直系亲属最近六个月买卖公司股票的情况,以及说明未来六个月内公司董监高和持股 5%以上股东是否存在减持计划。

口罩概念持续升温 相关公司提示风险

◎记者 李少鹏 ◎编辑 李魁领

3 月 9 日晚间,多家股价暴涨的口罩产业链上市公司纷纷发布公告提示风险。

道恩股份在 9 日晚发布的风险提示公告中称,2018 年公司聚丙烯熔喷专用料销售收入为 1.82 亿元,占合并营业收入的 13.41%,占比不高。同时,道恩股份重点强调聚丙烯熔喷专用料仅是公司产品之一,其他部分产品目前也受到疫情的不利影响。此外,近期有多家企业新投产聚丙烯熔喷专用料,该产品市场供给逐步增加,存在产能过剩风险。

连续 4 个交易日涨停的再升科技公告称,公司生产的医用防护口罩目前主要用于特殊保障,预计对公司当年经营业绩影响较小。目前熔喷材料生产线已满产,材料价格随市场短期波动,是否持续具有不确定性。

收获两连板的华纺股份则明确表示,口罩生产还未获批。公司 3 月 9 日晚公告称,目前公司尚未取得医用口罩及防护服的生产许可,尚不具备医用口罩及防护服的生产条件,也未进行医用口罩及防护服的生产。

同样两连板的合锻智能与华纺股份情况类似。公司发布的股票交易异常波动公告称,截至目前,公司尚未取得检验检测结果合格的相关报告,并且公司经营范围未变更完毕,也未取得医疗器械等业务的许可证书,口罩业务暂不具备商业化的条件。

沃特股份表示,熔喷布专用料业务对公司全年业务预计不会产生重大影响。公司所生产产品为熔喷布专用聚丙烯材料,而非熔喷布。公司目前暂无境外订单销售,熔喷布专用料业务对公司全年业务预计不会产生重大影响。

连续 3 个交易日涨停的*ST 南糖则表示,口罩还没正式生产。

首航高科投产熔喷布 完善口罩业务产业链

◎记者 李兴彩 ◎编辑 李魁领

3 月 9 日晚,首航高科披露,拟投资 2000 万元生产口罩最重要的原材料——熔喷布等相关产品。公司称,这将完善公司的口罩业务产业链,降低公司口罩生产成本。

根据公告,公司拟以自有资金 2000 万元在天津市宝坻区投资成立全资子公司首航高科纳米材料(天津)科技有限公司(暂定名),其主要经营范围是熔喷布、非纺织布制造销售,新兴纳米过滤材料等。

这已经是首航高科近期第三次投资口罩产业了。2 月 10 日,首航高科公告,公司子公司首航洁能将投资 3000 万元在福建泉州成立全资子公司首航医疗,优先生产市场紧缺的口罩;公司将向晋江海纳机械有限公司分批次采购不多于 10 条口罩生产线,首条口罩生产线将于 2 月 25 日交付投入生产。2 月 24 日,公司公告,首航洁能将再投资 1000 万元在天津设立孙公司生产口罩。

对于频频加码口罩产业,首航高科表示,公司本次拟开展生产熔喷布业务,有利于完善公司的口罩业务产业链,降低公司口罩生产成本。

完成并购华为海洋 亨通光电“以股作媒”迎实力股东

◎刘礼文 ◎编辑 徐锐

亨通光电对华为海洋运作许久的并购操作日前宣告完成。公司 3 月 9 日晚间公告称,其已完成华为技术投资有限公司(简称“华为投资”)旗下华为海洋网络(香港)有限公司(简称“华为海洋”)51%股权的过户手续。至此,华为海洋成为上市公司控股子公司,华为投资也成为上市公司股东,持股比例为 2.44%。亨通光电控股股东亨通集团还有意进一步推进剩余 49%股权的收购事项。

这场谋划了 8 个多月的“联姻”,让亨通光电再度在海洋产业布局上迈开步子。本次交易完成后,亨通光电有望在原有海缆研发制造、海底通信网络运营、海洋电力工程施工的基础上,新增全球海缆通信网络的建设业务,打通上下游产业链,进一步推动公司在海洋产业领域从“产品供应商”向“全价值链集成服务商”转型。

“发行股份+现金支付” 入主华为海洋

为获得华为投资手中“握有”的华为海洋 51%股权,亨通光电采取了发行股份和支付现金的交易方式。据披露,本次交易价格为 10.04 亿元。其中,亨通光电向华为投资非公开发行 4764.13 万股,另向其支付现金 3.01 亿元。

据东洲评估出具的《资产评估报告》显示,以 2019 年 6 月 30 日为评估基准日,华为海洋 100%股权的评估值为 19.7 亿元,较华为海洋股东权益账面价值(母公司报表)评估增值 16.45 亿元,增值率为 506.70%。

与此同时,本次所发行的股份价格为 14.75 元/股,不低于市场参考价 90%。据披露,本次交易发行市场参考价为定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价。随着交易标的资产过户完成,从另一角度而言,亨通光电也通过资产收购把自己“买”成了“华为概念股”。

在拿下华为海洋 51%的股权后,亨通光电控股股东亨通集团还有意进一步推进剩余 49%股权的收购事项。据公告称,Global Marine 会将其持有的华为海洋 49%股权转让给同为 Global Marine Holdings LLC 旗下的 New Saxon。在完成本次交易后,亨通集团拟通过其指定的香港子公司以支付现金方式购买后期 New Saxon 持有的华为海洋 30%股权;对于后期 New Saxon 持有的华为海洋 19%股权,New Saxon 有权在上述 30%股权交易完成后 2 年后的 6 个月内按约定的交易价格将华为海洋 19%股权出售给亨通集团指定的香港子公司。



扩容海底光缆业务 “叫板”海外三巨头

亨通光电缘何如此钟情于这笔“买卖”?除了在华为这棵“大树底下好乘凉”外,扩容全球海底光缆业务或是其更接近发展主业的目标。

据了解,华为海洋成立于 2008 年 1 月,其海洋业务主要通过其 100%持股的天津华海来开展。公司的定位为海缆通信网络建设解决方案提供商,其客户群体主要为世界各国/地区的电信运营商、需要进行大容量数据传输的互联网企业或希望对海缆网络进行投资的企业。其 2017 年、2018 年、2019 年 1-6 月的主营业务收入分别为 16.5 亿元、18.25 亿元、6.16 亿元。

作为本次交易的另一方,亨通光电是国内规模最大、产业链最为完整的信息与能源网络综合服务商之一,其主营业务涵盖光通信和智能电网传输两大行业,为客户提供全价值链集成服务。

值得注意的是,从 2009 年开始投入海缆业务的亨通光电,其在国际海洋市场上承接海底光缆订单已突破了 1 万公里,进入国际海底光缆市场体系,成为国际知名的海缆制造企业之一。在海缆制造产业上已具有一定规模的同时,公司也积极布局国际海缆运营业务,目前正推进 PEACE 跨洋海缆通信系统运营项目建设,将产业链从海底光缆生产制造向海底光缆系统运营延伸。

亨通光电 2019 年半年报显示,其海洋通信和能源互联板块核心业务快速增长,有效抵消了通信网络板块业务收入下滑的影响。

在业内人士看来,亨通光电通过并购华为海洋,可以迅速扩大其在海缆市场的份额,并获得华为海洋积累了 10 余年的海缆建设经验和产业链资源。

发布十大5G创新解决方案 华为力推各行各业数字化转型

◎记者 时娜 ◎编辑 全泽源

3 月 9 日,华为举行“5G,创造新价值”线上发布会,发布多个 5G 创新解决方案。

“中国有着发展 5G 最优质的土壤,贡献了全球超过 50%以上的终端模组,相信未来中国 5G 市场发展的广度和深度,以及建立的商业新价值,都会处于世界领先地位,并面向全球提供产业能力,让世界共享中国 5G 的产业红利。”华为中国运营商务部副总裁杨涛在会上表示。

支持运营商建设最佳 5G 网络

要致富,先修路。华为认为,运营商 5G 商业成功,应该始于 5G 最佳网络。

为助力我国运营商建设最佳 5G 网络,华为在本次发布会上面向中国市场推出十大 5G 创新解决方案,包括 5G RAN 解决方案、面向确定性网络的 5G 核心网解决方案、业界首个分布式智能全光接入网和 Liquid OTN 光传送解决方案、面向 5G 和云时代的智能 IP 网络解决方案、华为 5G 智能网优解决方案以及 5G Power 2.0 解决方案等。

其中,5G RAN 解决方案主要针对 5G 基站建设,包含“全频段、全场景、全业务”的产品和技术,帮助运营商应对工程安装、站点获取困难、频谱碎片化等痛点,快速实现“室内外双千兆”极致体验,建成无处不在的 5G 网络。

针对 5G 商用初期,运营商面临的投资效率、网络体验变现等问题,华为此次推出了 CWR@Digital 解决方案,基于 AI+ 大数据,从洞察、规划和建设,实现全流程数字化的