

股权交割完毕 新董事会就位 紫光集团司法重整进入收官环节

● 记者 王子霖

广受社会关注的紫光集团司法重整案取得重要进展。7月11日,紫光集团及下属上市公司紫光股份、紫光国微、学大教育分别发布公告称,紫光集团根据相关法律法规及《重整计划》的约定,已于7月11日完成了公司股权及新任董事、监事、总经理的工商变更登记手续。

这标志着债务总额一度达到1426亿元的紫光集团司法重整进入收官阶段。工商变更完成后,紫光集团两家原股东清华控股及北京健坤投资全部退出,战略投资人“智路建广联合体”设立的控股平台智广芯控股承接紫光集团的100%股权。同时,紫光集团新一届董事会也在11日正式就位,李滨出任董事长。

历经1年8个月 司法重整即将收官

从2020年11月发生债务危机,到如今进入收官阶段,紫光集团债务危机化解和司法重整工作用时1年8个月。

简单回溯,2020年11月,紫光集团由于长期无序收购扩张、短贷长投,发生严重债务危机。在资不抵债的情况下,2021年7月,北京一中院根据债权人申请,依法裁定紫光集团进入司法重整,并指定专门工作团队为班底组建清算组担任管理人。

战略投资者的引入是司法重整过程中最受关注的环节。截至2021年10月第一次债权人会议召开前,共7家意向投资人(联合体)报名并提交有报价约束力的投资方案。2021年12月10日,北京智路资产管理有限公司和北京建广资产管理有限公司作为牵头方组成的“智路建广联合体”中选紫光集团重整战略投资人。

根据投资协议,战略投资人采用“存续式”重整模式,紫光集团多年积累的产业布局 and 核心技术得以完整保留;同意支付600亿元现金全部用于清偿债务,还拿出紫光集团下属3家上市公司市值230亿元的流通股票按市价抵债,最后安排剩余部分留债延期清偿。

2021年12月底,紫光集团召开了第二次债权人会议,有财产担保债权人、普通债权人、出资人三个表决组出席表决比例和表



决通过率达到“6个100%”,各方对本次重整方案达到100%满意。2022年1月14日,北京一中院裁定批准重整计划并终止重整程序,执行阶段开始。

值得一提的是,进入执行阶段后,紫光集团各核心子企业管理运营工作保持稳定,经营业绩还实现了逆势增长。其中,紫光股份一季度实现净利润3.72亿元,同比增长35.26%;紫光国微一季度实现净利润5.31亿元,同比增长63.91%。非上市公司紫光展锐2021年实现营业收入117亿元,同比增长78%并创下历史新高。

新董事会就位 紫光集团迎来新行程

紫光集团7月11日披露的《关于公司董事长、董事、监事、总经理及法定代表人发生变动的公告》显示,李滨被选举为新任董事长,原董事长赵伟国不再担任董事长职务。

据披露,李滨曾任中芯国际高管、北京建广资产管理有限公司投评会主席、埃赋隆半导体(半导体射频器件企业)董事长、安世半导体(半导体标准产品企业)董事长,现任中关村融信产业联盟理事长,兼任领盛科技(移动通信芯片设计企业)董事长、瑞能半导体(半导体功率器件企业)董事长、联合科技(UTAC,半导体封测企业)董事长、瑞士富巴(原西门子旗下压力传感器企业)董事长、广大融智集团董事长。

另据紫光集团及其下属上市公司11日披露,智广芯控股将成为紫光集团新任控股股东,集团实控人将由教育部变更为无实控人。

一位长期从事半导体并购业务的律师事务所合伙人表示:“智广芯平台没有单一持股超50%的股东,这种股权结构与国际科技巨头微软、苹果的分散化股权结构相类

似,既能避免‘一言堂’,也有利于紫光集团未来发展吸纳更多元的力量和资源,时刻保持创新和稳健发展。”

记者从紫光集团管理人方面了解到,11日下午,管理人已经与智路建广联合体举行了交接会,将紫光集团的章证照及经营管理事务进行全面移交。战投前期已将资金足额打入了管理人清偿账户,紫光集团也向全体债权人发出邮件通知,告知债权人7月12日将一次性足额支付剩余的现金清偿款项。

据悉,按照司法重整执行的相关规定,后续,管理人还将尽快完成未受领偿债资源的提存,对暂缓确认债权、未申报债权的后续审查、清偿工作作出妥善安排,消除后顾之忧,并向人民法院提出终结重整程序的申请报告,该报告经法院裁定批准后,紫光集团重整执行工作即告完成。

脱困局谋协同 新三板公司易主交易升温

● 记者 卢梦匀

易主交易正在新三板持续升温。据上海证券报记者不完全统计,年初至今,已有60多家新三板公司披露易主消息。

在投行人士看来,主业经营不善求“新生”、联姻上市公司谋“协同”是新三板公司易主频发的两大核心因素。从行业上看,这些新三板公司主要集中在信息技术、互联网、设备制造、医药等行业,具有较强的协同可塑性。

经营不善求“新生”

梳理易主的60余家新三板公司,超过20家去年业绩出现下滑,甚至有公司在收购报告中坦言,近年来经营不善,通过被收购可以拓宽公司业务领域,谋求新的业绩增长点。

仙侠网络6月3日公告称,公司股东白晓莉、王兴亮、青瓦合创、杜力与厦门自然盛景科技有限公司分别签署《股份转让协议》,同时与白晓莉、王兴亮签订了《表决权委托协议》。通过上述交易,自然盛景将合计控制仙侠网络795.61万股股份(占公司股份总数的72.33%),自然盛景实控人王伟山取得仙侠网络控制权,成为仙侠网络实控人。

近年来,仙侠网络营业收入持续低迷,归母净利润连续多年为负。收购方表示,本次收购目的是为仙侠网络注入新的资产及业务,增强仙侠网络作为公众公司持续盈利能力和长期发展潜力。

无独有偶,去年亏损的亿顺股份于今年4月宣布,山东恒泽拟通过大宗交易或特定事项协议转让方式,受让王文华持有的581.40万股公司股份(占公司总股份的51%),受让刘政持有的273.60万股公司股份(占公司总股份的24%),从而成为亿顺股份的控股股东。

亿顺股份系危化品运输物流互联网信息服务企业,收购方主要业务为种植及黑猪养殖、育种、屠宰、冷链、贸易等全产业链,两者并不属于同一个细分领域。亿顺股份7月7日发布公告,拟将公司名改为“山东亿盛食品集团股份有限公司”,开辟新业务的意图可见一斑。

除了易主求“新生”,部分新三板公司迎“新主”更多是由于原控股股东自身遇到了问题。

今年4月25日晚,首航直升、易航科技同时公告称,根据海南省高级人民法院出具的民事裁定书,其控股股东由海航生态科技

集团有限公司变更为海航航空集团有限公司,实控人由海南省慈航公益基金会变更为方威。

上市公司“淘金”不停步

除了遇到困难不得不主动找“新主”,不少新三板公司易主则是因为主营业务可圈可点,被上市公司相中。

数据显示,剔除已经摘牌的公司,共有11家新三板公司被上市公司“看中”,有的上市公司为了自身战略发展而吸收优质标的进行资源整合,也有公司是为了丰富业务种类而进行“联姻”。这些标的的行业主要集中在医药、信息技术、设备制造领域。

根据公告,上市公司昂利康拟通过发行股份方式购买甘红星等21名自然人合计持有的新三板公司科瑞生物61%股权,并向不超过35名符合条件的特定投资者发行股份募集配套资金。经交易各方协商一致,标的资产的交易价格不低于5.6亿元。

该收购一度引发了外界的关注。从两家

公司的业务来看,都属于医药行业的细分领域:科瑞生物是国内首个实现规模化生产的植物源胆固醇生产企业,在市场具备一定的市场地位。昂利康则是以口服头孢类、心血管类和肾病类药品为特色的现代化制药企业。

近一年来,昂利康通过加快投资和并购,寻找新的产品和项目,不断丰富公司的产品管线。目前,昂利康已增资并控股海西药业,参股汉伟医疗、新合新等,这些标的覆盖了麻醉、医疗器械和医美、甾体激素类医药中间体、宠物药品等方面。而科瑞生物生产的胆固醇在医药、兽药、化妆品等行业有着广泛应用。

从事工商业用清洁设备及整体清洁解决方案的新三板公司嘉得力与南华仪器在7月初签署了《收购意向书》,南华仪器拟以现金收购嘉得力35%至60%股份的方式,取得嘉得力控制权。

两家公司虽然所处细分领域不同,但也有一定关联。南华仪器的主要业务是从事机动车检测设备及系统的研发、生产和销售与

环境监测设备及系统的研发、生产和销售。嘉得力的主要产品为洗地机、扫地机、各种清洁设备、清洁剂和清洁工具等,产品广泛用于零售商业、交通枢纽、工业制造、医院学校、办公楼宇、物业清洁等领域。因此,不难看出,南华仪器通过本次收购是为了拓展其大环保产业的产品及服务范围。

除了谋求业务协同,也有上市公司跨界“淘金”新三板公司。宁夏建材今年4月披露的重组预案显示,公司拟向天山股份剥离水泥资产,同时通过发行股份收购新三板公司中建信息100%股权,而中建信息的预估值为29亿元。

宁夏建材与天山股份、中建信息均属于央企中国建材旗下资产,实控人均属于国务院国资委。宁夏建材主营业务为水泥、塑料管材、特种石膏的制造与销售,中建信息主要为华为及其他ICT产品增值分销、云产品及数字化服务。对于本次重组的目的,宁夏建材表示,除了解决同业竞争问题外,公司还将完成产业转型升级,并为水泥建材行业赋能。

开新局 谋新篇

华泰期货有限公司成为华泰证券股份有限公司全资子公司！
注册资本增至29.39亿元！
公司总部乔迁新址！



住所:广州市南沙区横沥镇明珠三街1号10层
1001-1004、1011-1016房
公司网址:www.htfc.com
客服热线:400 628 0888

■ 董事长专访

元道通信李晋:
用数字技术
为通信网络“保驾护航”



元道通信董事长李晋

● 记者 时娜

通信网络,早已成为社会经济发展、人们生活不可或缺的重要基础和保障。如何在网络出现故障时以最快的时间调集力量修复,如何及时发现和排除隐患,从而确保通信网络的稳定畅通?元道通信的“拿手好戏”正在于此。

“通信网络的护航者”是元道通信过去的荣光,也是元道通信致力发展的方向。经过十余年发展,公司已成长为行业排名靠前的全国性、综合型通信技术服务商,累计维护了5.29万座铁塔、12.35万个物理站、33.68万公里传输线路和387.24万户家庭及集团客户线路。

“网络在,服务在,我们坚信通信网络维护是一条前景广阔的阳光大道。5G时代,我们将持续推动主业与互联网、大数据和人工智能等新技术深度融合,用数字技术为通信网络走向更广阔的生产生活领域‘保驾护航’。”元道通信董事长李晋说。

通信网络背后的“隐形卫士”

元道通信的业务主要包括通信网络维护与优化服务、通信网络建设服务。其中,通信网络维护与优化服务是对现有通信网络设施、设备的维护、优化;而通信网络建设服务则是对通信网络设施的新建、改建,以扩大网络承载量和提升网络速率。

“通信网络维护是一个比较传统的行业,这个赛道上的企业能够上市,很多人都持怀疑的态度,但我们有自己的信念和定力,相信这是一条正道。”李晋说,“通信网络在,我们的服务就在,我们坚信这是一条前景广阔的阳光大道。”

近年来,随着5G的建设,通信行业的规模正处于持续扩张阶段。数据显示,截至2021年底,我国基站总数达到996万个,共建成5G基站142.5万个。业内人士认为,现阶段以5G为代表的“新基建”建设正在加速推进,通信网络建设已进入新一轮的发展周期。

在李晋看来,通信网络维护不仅是一门生意,更是使命、荣誉和社会责任。“远程办公、上网课、工厂智能化无人化运营等等,背后都有我们的默默守护。我们参与了2022年冬奥会通信网络保障,对重保机房进行24小时现场值守,对传输线路和基站进行不间断巡检。冬奥会之后,我们的维护队伍得到了运营商的嘉奖以及社会的褒奖,这种荣誉感不是金钱所能带给他们的。”李晋说。

正是基于此,元道通信在成立时就确立了坚持通信技术服务主业不动摇的战略。“通信行业日新月异,我们将坚持自己的定力,继续走在通信技术服务主航道上。”李晋说。

数字化为通信网络维护装上“聪明脑”

目前,元道通信已在西部、东北和华北区域有了较为完善的布局,并在全国范围内形成了业务覆盖,与核心客户建立了长期、稳定合作关系。资料显示,2020年,元道通信在黑龙江铁塔年度考核中排名第一,并在中国移动一级集采供应商分级中获评“网络综合代维业务A级”。

之所以能在业务与服务上获得行业的高度认可,是因为公司有一套自主开发的数字化管理系统,犹如为通信网络维护装上“聪明脑”,能够为全国多个区域提供高质量的通信技术服务,并提高了经营效率和服务质量。

2009年,公司成立了深圳元道,做软件开发应用,计划用数字化手段,让成本达到最有效的控制,让效率发挥到最佳的状态。通过多年深挖经营管理需求,元道通信自主研发了集业务管理、流程管理和支撑于一体的“通信网络维护综合运营管理系统”“大数据车辆智能管理云平台2.0”“元道经纬相机App”“基站发电智能规划调度系统”等系列平台软件。

通过这些平台软件,元道通信能够在线对服务过程中的员工作业、车辆运营等核心业务环节进行合理管控,该系统还具备数据分析功能,能为经营管理决策提供依据。该系统目前已迭代多个版本,并已应用到日常经营的多个方面。

“现在这套方案已反哺客户,中国铁塔、中移铁通在一些省份进行了推广应用,为我们建立竞争优势提供了助力。”李晋表示。

李晋介绍,正是这套自主研发的系统以及开发思路,令公司符合“三创四新”属性,从而成功登陆创业板。

加速拥抱黄金赛道

当下,5G技术发展为通信技术服务行业带来了历史性机遇。登陆资本市场,让元道通信对未来更有信心。

李晋表示,公司以“元道”命名,就是寄托了走正道、勇争第一的美好愿望。“元”是一元初始,要求我们通过创新,成为行业品牌企业、排头兵;“道”代表走正道、守规则,保证我们走得长远,能够健康、持续发展。公司长期目标是引领智慧运营与通信技术服务深度融合,成为行业龙头企业之一。

“公司将继续以通信技术服务为主业,把握国家战略、产业政策和5G技术变革所带来的发展机遇,增强核心竞争优势、完善下游客户布局,进一步提升业务规模、提高行业地位。”李晋说。

5G技术的发展使得信息通信技术向城市运营、企业生产领域深度融合,包括元道通信在内的通信服务公司,大多将业务范围拓展至信息通信产品(ICT)、政企类客户市场等。“我们已在多地完成智慧城市、ICT业务的落地,具备相应的技术和市场储备,后续将拓展服务业态,提升主营业务附加值,为公司带来全新业绩增长点。”李晋表示。