

涉嫌非法吸收存款 雪松控股下属公司被警方立案查处

●记者 邱德坤

5月7日下午,广州市公安局黄埔区分局发布通告称,因涉嫌非法吸收公众存款,雪松控股集团有限公司(下称“雪松控股”)下属广东圆方投资有限公司(下称“圆方投资”)等已被立案查处。

上海证券报记者注意到,上述立案查处早有预兆,此前雪松控股董事陈晖已经失联。此次,公安机关对主要犯罪嫌疑人张某等人,采取了刑事强制措施。

雪松控股此前曾一度入选《财富》世界500强,并入主了2家A股公司——齐翔腾达和*ST雪发。如今,雪松控股深陷流动性危机,不仅从世界500强中出局,也让旗下2家A股公司的业务发展受到牵连,并且齐翔腾达即将易主给山东国资。

警方敦促涉案人员配合调查

天眼查显示,圆方投资成立于2016年11月29日,系雪松控股全资子公司,实控人为张劲,并且经营团队中并无张姓成员。此次被公安机关采取刑事强制措施

的张某,有消息称正是雪松控股实控人张劲。雪松控股官网显示,张劲最近一次公开露面是在2022年9月30日。彼时,张劲主持召开雪松控股当年三季度工作会议,通报雪松控股的资产重组和债务化解进展,以及下一阶段重点工作等。

记者注意到,此前已有多名雪松控股

的重要成员失联。齐翔腾达于2023年4月13日公告称,近日,公司工作人员多次通过电话、微信等方式与公司董事陈晖联系,均无法与其本人取得联系。

陈晖是雪松控股的重要成员之一,不仅任职雪松控股、雪松实业董事,而且在雪松文旅、雪松互联网小贷等多家公司担任董事、监事等职务。齐翔腾达表示,公司已向陈晖工作单位联系询问现状,目前尚未收到陈晖工作单位回复,无法确定其失联的具体原因。

广州市公安局黄埔区分局称,公安机关已依法提取相关涉案数据,委托专业机构独立鉴定和司法审计,对涉案相关资产予以查封、扣押、冻结。公安机关敦促涉案公司相关责任人员主动配合调查,积极退缴违法所得,主动投案、退赃退赔、认罪悔罪人员可以依法从轻处罚。

雪松控股爆雷早有迹象

张劲于1997年在广州创立雪松控股,以贸易融资起家,涉猎领域包括大宗商品、供应链、化工产业、房地产等。2015年,公司营收为593亿元,2016年升至1570亿元,跃居广州民企第一。

2017年,雪松控股迎来高光时刻,营收规模高速增长至2210亿元,2018年跻身“世界500强”,此后连续4年上榜。与此同时,外界对雪松控股发展模式和风险的质疑此起彼伏,并持续至今。

业内人士介绍,雪松控股主要从事融

资性贸易,即企业之间以贸易之名、行拆借融资之实。由于部分贸易企业缺乏足够资信,难以从金融机构获得融资,通过与信用良好企业合作虚构贸易周转,并将与信用良好企业的交易票据用于融资,让相关企业账面营收和存货大幅上升。

雪松控股除了以上述方式从金融机构获取融资外,还设立多家理财公司发行理财产品,底层资产则是其与供应链贸易企业的“应收账款”。

这种模式难以为继。自2022年1月起,雪松控股承认无力支付理财产品利息。此前有投资者向记者介绍,从2021年3月底开始,雪松控股旗下雪松信托的长青、长泰等多款产品陆续逾期,涉及近8000名投资者,金额近200亿元。

多位投资者称,雪松信托的项目投资,包括借道金交所、保理公司等项目,还涉及广州旧改、智慧城市等项目。

2022年9月30日,张劲在雪松控股三季度工作会议上表示,目前雪松控股的重点工作是资产重组和债务化解,重中之重是理财产品兑付,必须全力保障投资人权益,同时加强与投资人沟通,搭建直接沟通的渠道。

旗下A股公司受牵累

雪松控股城门失火,殃及池鱼,旗下A股公司齐翔腾达、*ST雪发自然受到牵累。

从控制能力来看,雪松控股即将对齐翔腾达“放手”,对*ST雪发的持股比例

也在下降。其中,2022年12月,*ST雪发控股股东雪松文旅的一致行动人广州君凯,因理财合同纠纷未履行生效法律文书确定义务,被安信证券强制卖出导致被动减持。

在业务发展方面,雪松控股人主*ST雪发后引入供应链业务,引发了多次争议。

2023年4月29日,*ST雪发公告称,拟对2020年度、2021年度、2022年半年度等会计差错追溯调整,主要为了更严谨地执行新收入准则,对部分供应链业务收入的确认方法由“总额法”更正为“净额法”。

*ST雪发介绍,公司在供应链业务中,存在部分业务虽然负有向客户提供商品的首要责任,也暂时性获得商品法定所有权,但是获得的商品法定所有权具有瞬时性、过渡性特征。这表明公司可能未真正取得商品控制权,未完全承担存货风险,在该类业务中很可能属于代理人。

记者注意到,*ST雪发与前任审计机构中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)(下称“中兴华”)产生重大分歧,正是因为供应链业务。

2021年11月19日,沪深交易所针对“营业收入扣除”发布指南。中兴华认定,*ST雪发于2020年新增供应链业务,在此次交易所营收扣除指南范围内,要求公司针对供应链业务收入予以扣除。不过,*ST雪发管理层在彼时有不同意见,与中兴华多轮沟通后仍有较大分歧。

■《科创中国》系列调研活动

杭华股份：多彩油墨渲染绿色之路

●记者 林宗

从杭华股份的办公室向外望,一幅白波连青云的氤氲之景拉开序幕。千峰倒影落其间,好似富春山居图嵌于窗框。

跟随《科创中国》系列调研活动的脚步走进杭华股份,很难想象,这是一家常年与油墨产品及印刷技术打交道的高新技术化工企业。“目前,我们各系列的油墨产品和功能材料广泛应用于食品饮料、医药卷烟和日化用品包装,以及出版商业印刷、广告媒体和工业制造等不同领域,为客户提供印刷材料和整体解决方案。”杭华股份董事长邱克家如是“自我介绍”。

藏在如画风景之下的杭华股份,将色彩的渲染与运用刻入了发展基因。邱克家告诉上海证券报记者:“油墨上游主要原料包括树脂连接料、稀释剂、功能助剂、颜料等,经过不断组合,才能最终产生色彩斑斓的油墨。”

而在众多色彩中,“绿色”无疑是杭华股份未来的发展主色。顺应现代化印刷工业多色、高速、快干、无污染、低消耗的大势所趋,传统油墨正走向无VOCs、无矿物油的植物油型和LED-UV/EB固化油墨等方向。

据介绍,在UV油墨方面,杭华股份目前已是国内少数拥有完整全套核心技术的生产企业。今年一季度,公司实现归母净利润1377.23万元,同比增长43.68%。

UV油墨点亮彩色世界

与欧美、日本等地相比,我国油墨行业特别是节能环保型油墨的生产使用起步较晚。20世纪90年代末,中国的印刷行业刚刚全面引进配置紫外线(UV)固化装置的印刷机,但UV油墨仍全部依赖进口。

“那时候我20多岁,比较希望追求一种不确定的生活,所以就从高校老师的体制内跳出来,来到杭华做销售工作,自此和油墨结缘。”邱克家向记者娓娓道来自己与杭华的“邂逅”过程。

“当时正好是公司迈出自主管理生产制造UV油墨第一步的关键节点。”邱克家说,“我们率先引进了国际领先的UV油墨技术,一下子在技术上就和国内同行拉开了差距。基于这种优势,我们很快推出一系列适应中国市场的UV油墨产品,拓宽了平板胶印可以印刷的材料范围,且提高了印刷效率和印品质量。”

从材料特性上看,UV油墨具有瞬间固化、无VOCs排放等优点,印刷方式涵盖胶印、柔印、丝网、数码喷墨印刷等,这使其成为市场上成长最快、最具发展潜力的节能环保型油墨品种之一。邱克家表示,随着我国食品工业、医药、电子信息、电子商务、物流等行业的快速发展,UV油墨未来大有可为。

目前,功能性印刷电子油墨在多个市场的应用均呈现快速增长态势。其中,尤以柔性印刷电子的市场最为巨大,如光伏产品、LED光源制造和应用以及RFID标签制造等,都已成为印刷电子的潜在市场。邱克家表示:“长远来看,印刷电子还将渗透到显示屏、触摸屏和柔性穿戴及医疗用品等行业。特别是在显示屏行业,可谓前景无限。”



杭华股份生产车间

而在传统印刷领域,杭华股份也在不断通过技术革新开辟新的空间。“很多人有疑问,觉得很多纸质书都变成了电子书,那油墨的销量会不会下降?”对此,邱克家的回答很笃定,“我认为这两者并不矛盾。随着大家认知的提高,整个读物市场还是在增长扩大的。可以看到,一些艺术类的、藏书类的精品读物,正越来越受到大众欢迎。”

与客户“贴”在一起

“一开始来到杭华,我就是干销售的。那段跑客户的经历让我意识到,产品好当然是根本,但倾听客户的需求并切实解决他们的问题,才是公司能够做长做久的关键。”邱克家如是拆解杭华股份的核心竞争力。

这两年,一个从印前到印后配齐,几乎完全“复刻”先进客户工作场景的印刷研究室,在杭华股份被搭建起来。

“我们肩负着向客户传递理念和自身培养客户思维两方面作用。”杭华股份印刷研究室部长孙冠章告诉记者,“一来,不同厂家的油墨印刷特性是不一样的,我们需要告诉客户,我们的油墨网点、最佳印刷浓度和应用领域分别是什么样的,来帮助他们更好地运用我们的产品。二来,我们也会培训公司内部的技术人员,为研发人员提供更多客户视角,帮助他们对于下一步的发展方向产生更多的理解,并根据这个目标进行有针对性的开发。”

杭华股份与客户携手共进、互惠双赢的例子不胜枚举。以教材印刷为例,邱克家说:“过去,教材印刷往往需要花很长的时间来干燥,再加上后续装订成书到运输,整个流程就特别长,下游客户的成本随之增加。”

针对这一痛点,结合书刊印刷的行业特点,2021年,杭华股份在UV紫外光固化核心技术的基础上,率先推出了一款可实际商业化应用的LED-UV固化和氧化结膜干燥的混合型高生物基油墨,命名为MontAge α 系列。LED-UV灯管冷光源固化的技术手段,解决了印刷品常见的波

浪纹和内容延长等问题,由此实现了冷固、热固、平张印刷方式协同生产,并大大提高了印刷企业的生产效能和产品品质。

由此,书刊轮转LED-UV胶印技术成为2022年度印刷行业发展的十大技术热点之一,MontAge α 油墨产品也已经在国内多家知名印刷企业中使用。邱克家自豪地对记者说,公司2022年完成了对近20家客户、30条印刷产品线的LED-UV固化技术改造与应用,全年累计销量达221吨。

此外,随着数码喷墨印刷方式得到越来越多高端工业制造领域的重视,杭华股份还设立了工业数码业务部,与新能源和工业消费品产业头部企业形成紧密的协作开发模式。据悉,目前公司部分产品已经获得细分领域头部企业的认可并通过相关资质审核。2022年,公司新增发明专利授权2项,软件著作权、外观设计专利授权、实用新型专利授权各1项。

以“绿色”为发展底色

“去年,公司合计研发投入为4354.04万元,占到营业收入的3.82%,15项在研年度项目课题都取得了预期的研究成果。”邱克家表示,如果要为油墨及印刷行业的未来发展指明方向,那么绿色低碳便是必由之路。

2022年6月,工业和信息化部等五部门发布关于推动轻工行业高质量发展的指导意见,明确提出,要促进包括低VOCs油墨等在内的绿色节能轻工产品消费,引导企业通过工业产品绿色设计等方式增强绿色产品和服务供给能力。

以此为导向,2022年,杭华股份研发出性能更接近传统胶印油墨的新型无矿物油胶印油墨,能在保持高植物油含量的前提下,大大降低固化过程中产生的气味,并成功实现全色系列产品量产和销售。

另外,杭华股份UV油墨在高生物基的研究方面也实现突破。近年来,公司完成了生物基含量>25%的LED-UV BIOMASS系列油墨新产品的研发,与MontAge α 系列一起,双双通过美国

BETA实验室的检测认证;传统LED-UV油墨产品则以高性价比取胜,新品不断以满足各种应用场景的需求,成为平板印刷细分领域成长最快的一个分支。

在自身践行绿色发展之路的同时,也在积极引领油墨行业的绿色可持续发展,2022年,杭华股份参与或主持涉及油墨产品、检测方法等共计14项国家、行业、团体标准内容的制定和修订工作。

此外,“互联网+”亦全面开启崭新的运作模式,给传统销售和信息交互带来了革命性变革。一方面,其利用线上互动的模式,对销售渠道建立、生产工艺的管理、制造环境及废弃物、废气的线上监控,贯穿于油墨行业生产、销售、技术研发的全过程;另一方面,下游各行业客户也在充分运用“数字化”和“互联网+”技术,来实现未来工厂的打造。

围绕“印刷数智化”的发展方向,杭华股份与多所高校签订了项目开发合同,拟在色彩标准化引擎、新型油墨开发等方面进行长期协作。

值得一提的是,去年,杭华股份还以合资组建方式设立了控股子公司云易臻彩,通过云端色彩管理的数字化服务驱动创新应用,发展基于数字技术的产品增值服务。邱克家表示:“借此,我们得以加强了整个印刷产业链从前端设计、数码打样、CTP制版、批量印制的全流程优化和协同价值,实现对印刷生产工艺管理提质增效,从而拓宽了产品业务的范围和边界,推动公司在业务推广模式上的创新进步。”

面向“绿色化、数字化、智能化、融合化”的未来之路,邱克家信心十足,他说:“杭华股份将进一步投资建设国内领先的环保绿色油墨生产基地和新材料研发中心基地,通过推进产品的绿色化设计研发、全(半)封闭连续化生产工艺应用与提升、功能性材料创新技术拓展、构建云端印刷服务和数字化管理平台等多方面举措,助力油墨行业全面服务印刷业实现‘四化’联动的高质量发展。”

逾10亿元揽27%股份 何其金家族拟入主会畅通讯

●记者 黎灵希

会畅通讯5月7日晚公告,公司控股股东会畅企管和实际控制人黄元元拟将其所持公司股份合计5409万股,转让给江苏新霖飞投资有限公司(下称“新霖飞”)。本次交易完成后,新霖飞将成为公司的控股股东,何其金、何飞及何花等家族成员将成为公司的实际控制人。

公告显示,本次交易的股份转让价格为19.47元/股,股份转让总价款约10.53亿元。若交易得以成行,会畅企管将不再持有会畅通讯的股份,黄元元的直接持股比例将从目前的15.23%降至3.86%。新霖飞将持有会畅通讯27%股份,成为公司控股股东。

资料显示,会畅通讯从成立至今始终聚焦于音视频通信服务领域,基于云计算和人工智能的自主音视频技术,长期致力于打造下一代音视频通信与协作平台。今年一季度,公司实现营业收入约1.34亿元,同比下滑18.05%;归属于上市公司股东的净利润-168.8万元,同比由盈转亏。

此次拟入主会畅通讯的新霖飞,成立于2022年10月25日,注册资本1亿元,经营范围涵盖以自有资金从事投资活动、股权投资等。何其金持有新霖飞80%股权,其子女何飞和何花分别持有新霖飞10%的股权。

据天眼查,何其金还是江苏波司登制衣有限公司的法定代表人、董事长兼总经理。江苏波司登制衣有限公司是波司登在国内的生产基地之一,股权穿透后的实际控制人为波司登董事局主席高德康。

会畅通讯表示,交易完成后,各方将共同保持公司现有管理层稳定,强化法人治理结构,继续聚焦主营业务,实现持续、稳定的高质量发展。

星火大模型落地应用层 科大讯飞“朋友圈”持续扩容

●孙小程

市场翘首以盼的科大讯飞大模型揭幕。5月6日,科大讯飞举办讯飞星火认知大模型(下称“星火”)发布会,展示了星火的通用能力,首批接入星火的产品矩阵也顺势亮相。

自ChatGPT全球爆发以来,据不完全统计,国内目前的大模型数量已经超过30个。在国内这场大模型混战中,发布大模型只是拿到“入场券”的第一步,如何在应用层竞争中取得先发优势,以及构建可持续的商业模式,是接下来的焦点。

作为人工智能领域的龙头公司,科大讯飞自然不愿错过这场“军备竞赛”。科大讯飞自带成熟的硬件产品,星火的应用场景更为丰富。科大讯飞董事长刘庆峰表示,大模型在教育、医疗、工业互联网等领域,将为千行百业带来深刻变化,但这不是一家企业能做的,要靠生态共荣,一起启动燎原计划。

“星火”正式揭幕

在发布会现场,刘庆峰与科大讯飞副总裁、研究院院长刘聪进行了多轮演示,展示了星火在语言理解、知识问答、逻辑推理、数学、代码及多模态等方面的成熟能力。

为了更科学地与ChatGPT进行比较,科大讯飞牵头设计了通用认知大模型评测体系。“评测结果显示,星火已经在文本生成、知识问答、数学能力三个方面超过ChatGPT。”刘庆峰说。

不过,刘庆峰直言,目前大模型技术还有不少待克服的缺陷,这些问题今年将会有明显改善。

与其他公司的大模型发布会不同,科大讯飞本次发布会是一场产品级发布会。针对C端用户,科大讯飞本就拥有学习机、录音笔、翻译笔、办公本等产品矩阵,大模型自带成熟的应用场景,目前这些产品已经接入星火。技术与产品之间的这种“近距离”,正是科大讯飞的优势之一。

“燎原”仍需合力

与国内其他公司相比,科大讯飞大模型发布时间相对较晚。对此,刘庆峰认为,星火的发布时间并不晚。

刘庆峰表示,大模型在教育、医疗、工业互联网等领域,将为千行百业带来深刻变化。哪家企业能够率先将大模型深度赋能给各个领域的合作伙伴,找到既解决社会刚需、又具备市场规模的“自我造血”模式,谁就能够率先形成良性循环。

刘庆峰称,这其实跟PC和互联网的发展一样,是一次伟大的历史进程,但这个过程绝对不是一家企业,也不是少数公司的成功,而是生态的共同成功和成长。星火未来将赋能更多行业,希望“星火之火终成燎原之势”,最终能深度应用于医疗、城市、工业等领域,满足更多专业领域的需求,向更广阔产业领域延伸。

“朋友圈”持续扩容

为此,科大讯飞在持续扩大“朋友圈”,提升大模型落地覆盖面。

目前,讯飞开放平台已经开放了560项AI能力,并聚集了超过500万生态合作伙伴。刘庆峰宣布,首批来自36个行业的3000余家企业开发者将接入星火大模型,联合各行业合作伙伴共建大模型“星火”生态。

A股市场,来自不同行业的多家上市公司相继进入科大讯飞的“朋友圈”,东土科技、九联科技、启明信息、汤姆猫、新媒股份、瑞德智能等公司均曾公告与科大讯飞的合作关系。

随着星火的发布,针对“1+N”中的专用大模型“N”,垂类行业公司与科大讯飞的合作有望进一步深入。在分论坛上,三人行董事长、总经理钱俊冬表示,未来,三人行将投入更多资源,与科大讯飞共同深化合作。

汽车的智能座舱也是大模型主要应用场景之一,科大讯飞在现场展示了星火“上车”后的表现。科大讯飞合作方涵盖了绝大部分主流车企,包括上汽、比亚迪、吉利、大众、奥迪等国内外汽车厂商及蔚来、理想等“新势力”。

在算力方面,科大讯飞则与华为、寒武纪、曙光等公司有合作。刘庆峰透露,星火大模型算力硬件主要由华为提供,让大模型的算法在国产硬件上应用有更好的效果。