

高管对话

售价1元的大生意 万通智控借力轮胎气门嘴走向世界

■本报记者 赵耘旋

作为汽车与地面接触的唯一部件,轮胎对于车辆行驶安全性不言而喻。而对于轮胎来说,小小的轮胎气门嘴同样对行驶安全起着举足轻重的作用。

前身为临平福利厂气门嘴车间的万通智控,正是凭借着这看似毫不起眼的轮胎气门嘴,从最初生产自行车用内胎气门嘴起步,经过四十余年的发展,成为我国气门嘴行业内第一家上市公司。万通智控所生产的汽车气门嘴、气压表、胎压传感器等产品,一路漂洋过海,走向世界;公司也因此成为了全球同类产品的主要制造商之一。

境内外市场布局
齐头并进

作为一家本土汽车零部件(气门嘴)生产企业,万通智控的业务却显得尤为国际化,公司70%左右的产品均用于出口销售,主要销往北美、欧洲、澳大利亚等多个国家。而出人意料的是,万通智控的出口销售最早始于一批累计100万美元的订单。“美国和市场确实是我们的最重要的客户来源。这里面有很多客户,都是从公司起步阶段就和我们开始合作,到现在已经有十多年时间”,万通智控外贸销售部经理蒋萌对《证券日报》记者表示,“1998年,有个美国的客户通过一次展会知道了我们公司,也有意向来进行合作,于是专门来了一趟杭州。客户参观的结果很满意,提出有意向下一笔大的订单。可那时的万通,产能有限,这批集中的单子能不能吃得下?于是,整个公司都动员起来了,一边继续谈合作,另一边就紧锣密鼓地专为了这个客户去培训员工、采购机器设备……订单果然拿下了,第一年就是超过100万



赵耘旋/摄影

美元的金额。这位客户也成为当年以及之后二十年里每一年在公司下单的最大客户,从未间断。最高一年,他在公司甚至下过800多万美元的订单”。

关于市场布局情况,万通智控董事会秘书李滨向《证券日报》记者介绍,目前,万通智控在英、美、德都已经设立了控股子公司,以销售为主,以期巩固现有的欧美市场。另一方面,公司2017年也在北京、广州、重庆、武汉等地设立了片区销售网点,准备进一步开拓中国OEM市场(整车配套市场)。

“一带一路”东风
吹来新商机

有一段时间,万通智控凭借高质量的产品叱咤欧美市场,却很难

在中东市场展开手脚。蒋萌向记者解释,“和欧美市场不同,中东的客户对产品的质量要求相对不高,但对价格敏感——这无疑是与万通智控的产品定位有分歧的。怎样才能调和二者矛盾,拿下这块阵地,公司也一直在尝试和努力”。

2013年,国家“一带一路”倡议提出后,一直身处外贸销售一线的蒋萌,敏感地感觉到了变化:各个展会上,来自“一带一路”沿线国家的客户增多了,对中国企业的兴趣也明显增大;就像当年的欧美客户一样,他们也开始逐渐愿意对中国企业进行接触、了解和拜访……

2016年的上海汽配展上,一位来自阿联酋客户专程找到了万通智控的展位,咨询报价后,下了一份1万1千多美元的订单。和以往客户动辄几百万美元的金额相比,这份订单金额小,

但对时间的要求却很高。万通智控立即按照客户要求,迅速包装发货,空运给对方。2017年,这位客户再次下了共计4.5万美元的订单。

虽然时隔了一年,谈起这份金额不大的订单,蒋萌仍显得有些激动,她对记者笑称:“世界那么大,我们都想去看看。这份订单,只是公司进军中东市场的一个契机。接下来,公司还会积极开拓非欧美国家市场,也会特别关注‘一带一路’沿线国家,在‘一带一路’沿线国家设立代理商,寻求更多的合作机会。”

注重技术创新
布局未来产品需求

一个普通的气门嘴,市场价一般仅需1元左右。万通智控是如何利用这价格低廉、利润不高的气门嘴产品

占领市场份额,最终实现成功上市的呢?对于《证券日报》记者的问题,李滨做出了解释:“万通智控将传统的气门嘴产品与传感器跨界融合——在气门嘴上搭载TPMS系统(轮胎气压监测系统)。两者结合之后,汽车在行驶中一旦实时监测到轮胎内压力和温度等数据超出预设范围,就会发送报警信息到车载电脑,显示在仪表盘上,提醒司机采取紧急措施。搭载TPMS系统的智能气门嘴产品,市场售价可达上百元。”

在李滨看来,市场对于万通智控产品的认可,与公司长期以来始终注重技术创新,推进产品向智能控制、高效节能、安全稳定方向发展有着密不可分的关系。

《证券日报》记者了解到,目前,万通智控正着力于研发可用于智能驾驶领域的高用各类传感器和远程信息控制系统,大力开发远程信息控制系统、智能轮胎管理系统等产品;同时进一步稳固和提高气门嘴、TPMS在国内外销量领先的地位,快速提高TPMS气门嘴、TPMS传感器等的收入比重,向汽车电子领域的更多应用空间拓展。截至2018年9月,万通智控共拥有56项国内外专利,其中包括发明专利国内6项,国外6项,实用新型26项,外观设计18项。

李滨介绍:“TPMS系列产品作为传统气门嘴产品的延伸,是公司未来发展的主要产品。公司现有的TPMS系列及配套产品可以满足整车配套和售后替换等多种需要,同时可以针对不同车型对TPMS数据通讯协议的不同需要进行替换和安装。公司以自身传统优势产品气门嘴为基础,配套TPMS传感器设备,保证整套TPMS产品可以在特定的极端环境下稳定使用,有效避免了其他TPMS生产商需要外购气门嘴而造成质量波动的潜在风险。”

恒大贾跃亭陷协议罗生门 补充协议成争议焦点

■本报记者 向炎涛

许家印和贾跃亭之间“农夫与蛇”的故事演变成了“罗生门”。

10月8日下午,贾跃亭创立的法拉第未来(FF)发布声明称,“FF解除所有协议”的唯一原因是恒大拒绝支付其已同意支付的资金。恒大不应该一方面拒绝支付资金,另一方面享受补充协议生效后的权益。

FF称,FF和贾跃亭已如期完成了2018年7月投资方提出签署的三方协议中要求的全部支付条件,除了首笔8亿美元投资之外,恒大未能兑现向FF支付任何额外资金的承诺,反而试图获得对FF中国和FF所有IP的控制权及所有权。在此期间,恒大也阻止FF接受任何来自其他来源的直接融资。

此前一天,恒大健康发布公告称,在花旗恒大投资的8亿美元之后,FF在没达到合约付款条件下,要求恒大方面再提前支付7亿美元,并以此为借口向香港国际仲裁中心提出仲裁,要求剥夺恒大方面有关融资的同意权,并解除所有协议。

根据FF的声明,去年11月,恒大以20亿美元的交易对价获得FF母公司45%的股权,约定于2018年年初支付8亿美元,并承诺在之后支付剩余12亿美元。在支付了首笔8亿美元之后,2018年7月,恒大主动提出签署原投资协议的补充修订协议(三方协议),并同意在合约约定日期之前,进一步向FF提供资金保障,包括在2018年内支付剩余12亿美元中的5亿美元。

显然,双方对于FF是否达到补充协议的条件产生了分歧。目前,FF和恒大双方对于补充协议的具体内容均未透露。接近恒大的人士对《证券日报》记者表示,“我们了解到的情况是,协议内容无法透露,对于FF的声明没有回应,以香港国际仲裁中心的仲裁结果为准”。

“目前的情况很可能是恒大要求FF实现量产了才给钱,而FF则认为有了钱才能实现量产,不排除FF花掉的8亿美元是用来填补此前遗留下来的窟窿。”一位汽车行业资深人士对《证券日报》记者表示。

今年8月28日,FF宣布首台量产车FF 91顺利下线。有媒体报道称,恒大支付第二笔6亿美元的投资款的前提是FF实现量产。不过,前述汽车行业人士对《证券日报》记者表示,“从预量产到真正实现可持续量产其实还有很远的距离,从供应链、资金到订货,任何一个环节出问题,整个系统都要停。”

此外,在业内人士看来,此次纠纷实际上也是双方对FF的控制权之争,如果FF引入其他的投资方,将稀释恒大在FF的股权。

恒大汽车行业人士对《证券日报》记者表示,目前资本对新造车势力的投资热情仍然很高,不排除FF能拉到其他投资的可能。如今贾跃亭在国内已基本失去乐视相关资产,FF几乎是其翻身的唯一希望。但恒大目前也在多元化布局,9月底才宣布以近145亿元入股汽车销售为支柱产业的广汇集团,说明其计划全产业链布局汽车。如果失去对造车“龙头”的控制,对其下游布局影响也很大。

华泰汽车入主曙光股份 资源融合发力新能源汽车

■本报记者 谢岚

汽车行业又一并购案尘埃落定,在布局近两年之后,华泰汽车终于正式入主曙光股份。9月27日,华泰汽车与曙光股份交割办理过户手续,曙光股份当日发布了股权及公司控制权变更公告。

据悉,交割完成后,华泰汽车将累计持有曙光股份19.77%的股权、以投票权委托的方式拥有曙光股份1.5%的表决权,合计拥有曙光股份表决权为21.27%,成为曙光股份的控股股东。

“双方结合后,牌照更全了,产品线更丰富了,产业链条更长了,销售网络覆盖更广了。我们有理由相信,伴随着双方的深度融合,华泰和曙光一定能打造一个中国一流的新能源汽车集团。”在9月28日于辽宁丹东举行的股权交割仪式上,华泰汽车董事长张宏亮表示。

资料显示,华泰汽车是以新能源汽车业务为核心,集整车和动力总成研发、设计、制造、销售以及汽车金融为一体的汽车集团企业,也是国内唯一拥有世界领先汽油、柴油发动机和6AT自动变速器、新能源三电核心技术,并拥有完全自主知识产权的汽车企业;同时拥有国内汽车业第1张金融租赁牌照、第6张全国网约车牌照。

曙光股份则是一家以汽车整车、车桥及相关零部件为主营业务的跨地区企业集团,拥有“黄海”汽车和“曙光”车桥两大品牌。在新能源商用车方面,曙光股份旗下黄海客车是国内首批获得新能源商用车生产准入许可的3家车企之一,抢占了新能源客车的研发先机。

收购曙光股份,是华泰汽车加快调整发展战略布局、开拓新能源汽车市场以推动华泰发展重要目标的重要环节。当日,张宏亮表示,汽车业正在经历百年以来最为重大的一次变革,大数据、人工智能、移动互联网等新技术蓬勃发展,使得汽车产品的传统功能、使用方式、消费方式都发生了巨大变化。在未来汽车产业智能化、网联化、电动化的环境下,汽车已不再是简单的代步工具,而是一个新的生态,所以必须从客户视角、竞争视角、生态视角和全球视角来审视自身的经营战略,加快推进转型发展。

“在环境治理力度不断加大、石油价格逐步攀升、中美贸易战影响日趋严峻的形势下,曙光和华泰转型面临的重大课题就是要全面向新能源汽车进发,在这个问题上,我们别无选择,因为电动化、智能化和网联化将是未来汽车工业发展的核心主题。”他说。

当日,张宏亮也透露了两家车企联姻之后的未来发展思路。据悉,目前,华泰汽车已经确定了“23321”整体发展策略,一是深耕两大领域,巩固传统汽车,主攻新能源汽车;二是主力车型“三箭齐发”,即SUV、轿车、皮卡,同时积极推进大客车、轻客、特种车、华泰小蜜蜂等车型;三是有力打出“两弹一星”,分别是发动机、变速器、曙光车桥;四是拓展国内、国际两个市场,国内方面,以皮卡为抓手,抢占县域和农村市场;以华泰SUV、华泰小蜜蜂和曙光轻客为抓手,进军三四线城市;以黄海大客车、华泰物流车、网约车为抓手开拓大城市市场。国际方面,紧抓“一带一路”机遇,实施走出去战略。东北老工业基地振兴是国家战略,朝鲜半岛局势缓和后,东北亚将迎来千载难逢的发展机遇,未来将紧紧抓住这两大机遇加速发展。

本刊主编 谢岚 责编 桂小菲 制作 连景 E-mail: zqrbjzb@zqrb.net

国际油价刷新近4年新高 7家油服公司预计前三季净利翻倍

■本报见习记者 吴晓璐

“十一黄金周”期间,国际原油价格震荡上行,布伦特原油主力合约最高升至86.74美元/桶,刷新近4年新高之后回落。而上海原油期货在节后首日大涨,盘中最高至575元/桶,创下上市以来新高,收盘报572.5元/桶,上涨2.97%。

“美国石油活跃钻井数下降以及伊朗即将受到美国方面的制裁原油产量预计将会下降为油价带来有效支撑,但沙特等主要产油国的增产计划仍是原油市场的不确定性因素”,金联创分析师韩政已对《证券

日报》记者表示。

油价的持续上行,带动了油服板块业绩维持高景气。《证券日报》记者据东方财富choice数据统计,截至10月8日,油服板块中有16家公司公布前三季度业绩预告,其中12家业绩预喜,占比为75%,通源石油等7家公司业绩预计同比增长翻倍。

10月8日,通源石油发布前三季度业绩预告,2018年1月份-9月份,公司预计实现归母净利润9700万元-10200万元,同比增长789%-835%,其中,公司预计第三季度实现净利润3100万元-3600万元,同比增长353.95%-427.16%。公司业

绩大幅的回升,主要受益全球油服行业持续复苏,美国、国内业务共同迎来大幅增长。

通源石油称,报告期内,国际原油价格持续维持在60美元/桶至80美元/桶高位,全球油气行业全产业链进入复苏态势得到确定性验证,公司全球化油服业务的竞争力全面显现,各项业务大幅增长。美国油气市场进入了一个较为强劲的复苏通道,公司美国业务的各项经营能力指标同比均呈现出大幅提高态势,营业收入及利润同比均实现大幅增长。

另外,报告期内,特别是三季度国家提升能源安全战略的进一步确

定,公司国内迎来很大的市场需求和机会,国内订单获取量较同期获得大幅增长,未来业绩增长态势将进一步确定,同时国内业务盈利能力有较大幅度改善,为全年乃至未来业绩增长奠定了坚实的基础。

此外,杰瑞股份、山东墨龙、神开股份和常宝股份预计前三季度净利润最高增幅均超300%,分别为650%、637.7%、358.56%和317%。

随着国际油价的持续上行,油气资本支出展现出良好的复苏态势。国内“三桶油”2018年资本支出计划中,勘探开发资本支出合计达2861亿元-2961亿元,同比增长

18%至22%。中泰证券认为,预计全球油气资本开支步入上升通道,2018年至2020年油气装备及服务行业景气向上。

东吴证券表示,虽然2018年以来油服行业复苏显著,但目前油服公司的主要收入仍来自去年以及今年年初订单,这部分订单盈利能力仍较弱,因此,目前行业仍处于业绩修复期。由于历史包袱未出清,订单毛利仍处于上升通道等影响,预计整体油服行业三季报仍存在一定业绩风险。东吴证券认为,随着行业确定性持续复苏,油服企业单季度收入与盈利将持续改善。

ST运盛2333.48万元卖停产亏损子公司 交易所紧急问询

■本报记者 施露

上半年亏损的ST运盛,在接近年底之时开始用卖资产“谋生”。

9月27日晚间,ST运盛发布公告,公司拟以2333.48万元,向健资医疗转让公司持有的健资科技51%股权。

为实施此次股权转让,HEALTHSTATS INTERNATIONAL PTE LTD及HEALTHSTATS INSTRUMENTS PTE LTD合资设立健资医疗,分别持有健资医疗89.07%及10.93%股权,由健资医疗受让ST运盛持有健资科技的51%股权。健资医疗构成ST运盛关联方,此次交易构成关联交易。

值得注意的是,上交所正在问询函中指出,健资科技51%股权已经北京中天和资产评估公司辽宁分公司评估,评估方法为资产基础法(成本法),健资科技全部股东权益评估价值为4449.92万,较截至2018年8月底的公司账面净资产2461.86万元大幅增值,其中无形资产账面价值1.97万元,评估价值为1568.18万元,据此计算,无形资产溢价约795倍。

无形资产估值溢价795倍

9月28日晚,ST运盛发布公告,称公司收到上交所下发的关于公司资产出售事项的问询函。

此前,ST运盛9月27日晚间公告,公司拟以2333.48万元,向健资医疗转让公司持有的健资科技51%股权。

天恩查资料显示,ST运盛持有健资科技51%股权,HEALTHSTATS INTERNATIONAL PTE LTD持有健资科技43.64%股权,HEALTHSTATS INSTRUMENTS PTE LTD持有健资科技5.36%股权。

为实施此次股权转让,HEALTHSTATS INTERNATIONAL PTE LTD及HEALTHSTATS INSTRUMENTS PTE LTD合资设立健资医疗,分别持有健资医疗89.07%及10.93%股权,由健资医疗受让ST运盛持有健资科技的51%股权。健资医疗构成ST运盛关联方,此次交易构成关联交易。

值得注意的是,上交所正在问询函中指出,健资科技51%股权已经北京中天和资产评估公司辽宁分公司评估,评估方法为资产基础法(成本法),健资科技全部股东权益评估价值为4449.92万,较截至2018年8月底的公司账面净资产2461.86万元大幅增值,其中无形资产账面价值1.97万元,评估价值为1568.18万元,据此计算,无形资产溢价约795倍。

标的资产未获GMP并停产

如果此次交易顺利完成,ST运盛将产生投资收益暂估约1080万元。

业内人士认为,上半年还处于亏损状态的ST运盛,此次出售资产,不排除为了保壳而做出努力。

根据ST运盛8月29日发布的2018年半年报,上半年公司实现营业收入6693.03万元,同比增长104.31%,归属于上市公司股东的净利润-1419.36万元。

如果三季度继续亏损,ST运盛想要在全年扭亏为盈,并非易事。

此番出售的子公司,除了未获得GMP证书,且扣非净利润连续两年处于亏损状态。这样一个“问题”公司,在评估之时也获得了较高的溢价。

根据交易预案,标的资产在2017年全年营收为140万元,净利润亏损2174万元,扣非净利润亏损

2301万元。不仅如此,2018年1月份8月份,标的资产实现营收82.59万元,扣非净利润亏损45.3万元。

中介在评估报告中称,评估机构对标的公司无形资产中专利权和专有技术进行评估时,依赖委托方管理层提供的未来收益预测,但不应对上述预测的可实现性提供任何保证。

上交所要求评估机构说明,其在评估过程中采取了哪些尽职调查措施,是否勤勉尽责,是否恪守了独立、客观的要求;标的公司因未取得GMP证书而停产,会计师已经对公司存货、无形资产等全额计提了减值准备,评估师在评估过程中是否考虑了上述因素。“请评估机构进行核查并出具明确意见。”

上交所还要求公司补充披露标的公司无形资产的基本情况,“列表明确各项无形资产的名称、类别、主要用途、账面价值等基本情况;标的公司无形资产中专利权和专有技术未来收益预测的基本情况、预测依据,特别是标的公司自2017年3月

份已经停产,相关收益预测是否合理审慎。”

此外,ST运盛公告称,截至2018年8月31日,健资科技拥有对上市公司2385.48万元为债权受让款,受让标的资产债权。交割当日,健资医疗应向上市公司支付全部目标股权受让款2333.48万元,该等价款与健资医疗受让的目标债权2385.48万元进行等额抵消,抵消后剩余的52万元由上市公司于交割日当天一次性支付至健资医疗指定账户。

上交所要求公司补充披露上述债务的基本情况,“上市公司及控股股东、实际控制人与本次交易的交易对方及其股东是否存在关联关系或其他关系。”

“年底经营不好的上市公司为了保壳,向关联方出售资产的不在少数,尤其ST运盛这种上半年亏损的,如果不能尽快将业绩提上来,免不了面临诸多风险,这也是上市公司保壳的方法之一。”一位从事并购重组的律师对《证券日报》记者称。