

聚焦上市公司监管

# 银邦股份多项财务数据遭深交所追问 子公司59%毛利率有无可持续性

本报记者 曹卫新  
见习记者 李亚男

由于产品销售量的下降以及成本的提高,2018年银邦股份净利润出现亏损。在公司年报对外披露后,公司于5月8日及5月29日连收两封问询函,多项财务数据被问询,子公司相关事项遭深交所连番追问。

记者注意到,距离公司此前约定的6月4日前将有关说明材料报送深圳证券交易所创业板公司管理部已过去一周时间,截至发稿,记者在深交所网站并未查询到公司问询函的公开回复。银邦股份董秘张穆在接受《证券日报》记者采访时表示,“所有问询函回复材料都已经在规定时间内提交给深交所了,未能查询到公开回复是因尚在深交所走流程。”

## 一月内连收两份问询函

记者查阅公告发现,5月8日公司收到深交所第一封问询函,深交所要求公司就去年净利润为负的原因,2015年至2018年毛利率波动的原因及合理性、毛利率下滑的趋势是否将持续,与同行业公司对比并说明以上情况是否符合行业整体特征等作出说明。其余问题涉及其他货币资金、应收票据、应收账款、其他应收款、存货、固定资产、在建工程、非流动资产



等多个会计科目。按照要求,公司需在5月15日前就15个问题作出书面说明。

张穆告诉记者,“净利润不理想的原因是投资比较大,周期也比较长,产能释放比较慢,其余问题我们在问询函回复中已经说明了。”

前一次问询函回复公告尚未披露,5月29日,银邦股份收到深交所第二次问询函。记者注意到,第二次问询函中的三个问题,均为深交所针对第一次问询函回复的情况要求公司进行进一步的补充说明。

5月31日,记者就此致电银邦股份,张穆表示,“公司近期会发布第

一次问询函回复的公告,此次收到的二次问询函回复将会延期。”当晚,银邦股份对外发布二次问询函回复延期公告称,因问询函中所涉及的内容比较复杂,目前公司正在与相关中介机构积极核查,公司延期至6月4日前将有关说明材料报送深圳证券交易所创业板公司管理部。

距离公司就二次问询函回复申请的延期时点已过去近一周,截至记者发稿公司尚未对外披露两次问询函的回复公告。采访中有业内人士表示,“一般都是第一次问询结果不够详细全面,才会针对年报进行二次追问。”上述业内人士称,“公司已经发

布了延期公告,其回复的内容也是要对外公告的。”据张穆透露,问询函回复内容仍在“走流程”。

## 子公司遭连番追问

两份问询函中,深交所多次在问题中提及公司旗下控股子公司贵州黎阳天翔科技有限公司(下称“贵州天翔”)。

2018年9月1日,银邦股份全资子公司无锡银邦防务科技有限公司对贵州天翔进行增资和承接债务,完成后持股比例达到70%,形成非同一控制下合并,并产生9366.91万元商誉。

资料显示,黎阳天翔目前公司产品主要以军品为主,其中发烟机、洗消机及配套设备、航空发动机地面保障设备以及航空发动机零部件系公司自主生产或采用部分外包方式进行生产。

贵州天翔报告期初及期末净资产为-1.06亿元、-1亿元,2018年上半年、2018年净利润分别为-353.77万元、2295.34万元,下半年较上半年大幅增长。合并日至报告期末净利润为2681.13万元,而其业绩承诺为合并日至报告期末实现净利润3000万元,未达业绩承诺。

深交所第一份问询函中要求,说明贵州天翔2018年上半年净利润剧增的原因及业绩补偿安排。对于下

半年业绩增长的原因,记者注意到深交所第二封问询函中提到,“你公司在年报问询函中回复称,2018年贵州黎阳天翔签订主要军品及相关合同35份,合同金额1.55亿元,2018年订单大幅增加,主要原因为2017年底某型号产品定型,进入批量生产阶段。2018年上半年受改制及资金影响,订单交付延期,上半年仅实现主营收入2844万元,银邦防务收购后,下半年实现主营收入1.14亿元。”

就此问题,深交所第二份问询函中再次追问,要求公司列示贵州黎阳天翔近三年一期的投标明细,合同签订时间、约定交付时间、执行情况等,说明2018年上半年订单无法交付的原因,下半年收入确认的合理性,业绩增长是否可持续。

除此之外,深交所还注意到,贵州天翔的装备制造业务毛利率高达59.43%。深交所要求说明高毛利的合理性和可持续性。张穆则告诉记者,“高毛利是合理的,而且军品业务上半年订单量少,下半年订单量会多一些。净利润不是很理想主要是受改制及资金影响,现在这种情况已经在改善了。”

值得一提的是,深交所第二份问询函中提到,贵州黎阳天翔科技有限公司所拥有的两项军队企业证书均由中国人民解放军总装备部许可发出,有效期至2018年4月13日,截至目前均已过期。

# 新都转让金服技术股权 大数据服务业务战略或有变

本报记者 赵琳

6月10日下午,创业板公司管理部向新都董事会发出问询函,就新都5月31日发布的拟将深圳市新都金服技术有限公司(以下简称“金服技术”)72%股份以5760万元转让给公司持股5%以上股东江汉等关联交易事项提出问询。

监管机构针对江汉为公司实际控制人刘祥的妹夫,但公司未将江汉认定为刘祥的一致行动人、出售金服技术及其子公司的原因和必要性,是否存在向关联方输送利益的情况,以及交易对手的财务状况、履约能力等提出8个问题,并要求新都于6月14日前进行回复。

《证券日报》记者注意到,金服技术旗下全资子公司深圳市信联征信有限公司(以下简称“信联征信”)是新都大数据服务业务中重要一环。随着此次金服技术股份的转让,是否意味着公司在大数据服务业务战略

上做出调整?

记者就上述问题采访新都,公司证代方媛表示,“公司将在近期回复深交所问询函并公告后,再进一步回复你的采访。”

金融数据行业资深人士李可顺对记者表示,“金服技术和信联征信很早之前就表示要切入区块链,但在本身业务不行的前提下,这个时候开启调整,也是无奈之举。此时调整,生物识别、大数据、人工智能等应该在规划方向之内。”

## 信联征信是 开拓征信业务重要一环

公开资料显示,金服技术成立于2016年10月,注册资本5000万元,原本为新都的全资孙公司。2018年8月,新都进行组织架构调整,金服技术成为新都一级子公司。同时,新都都将持有信联征信100%股权转让给金服技术。而随着本次新都转让金

服技术72%的股份,其持有的信联征信股份也相应减少。

为改变依赖电子POS终端盈利的单一模式,新都自2015年起通过设立、收购和战略投资等形式先后布局征信业务、物联网技术和云计算等领域。2015年成立信联征信,也被业界看作是新都开拓征信业务市场非常重要的一步。新都表示,信联征信的成立是“为了顺应市场发展的需求,结合公司在电子支付产业链上的资源,拓展征信服务市场,为公司增加新的赢利点”。

根据新都历年年报显示,2015年,信联征信顺利完成了企业征信机构备案,开始从事企业征信服务业务;2016年,信联征信销售业绩实现突破,截至去年底,已签约客户16家,已签约数据源达9家;2017年,信联征信推出全国的反欺诈产品线,企业征信产品线以及KVC产品线等,并与多家知名权威机构达成合作,切入大型银行客户群,为多家大型银行客户提

供优质稳定大数据风控服务;2018年,信联征信获得中国人民银行关于企业征信机构备案资质,同时入围国家发改委首批26家综合信用服务机构资格。

财务数据显示,2018年上半年,信联征信实现收入985.61万元,较上年同期增长259.23%。同时,新都还在2018年年报中表示,“报告期内,信联征信从零到一构建分布式统一大数据平台,构建了亿级用户画像系统。”

## 问询函要求 对估值合理性做出解释

种种迹象显示,信联征信正朝着好的方向发展。孰料,随着金服技术大部分股权被转让,信联征信此前的努力和成绩与上市公司的关系也变得不那么重要了。

根据新都披露的财务数据显示,2018年和今年一季度,金服技术实现的营业收入分别为8705.51万元

和1642.43万元;实现净利润分别为-154.45万元和111.40万元。由此看出,金服技术的经营情况已由亏转盈,逐步改善。新都认为,“金服技术目前处于高速发展阶段”。

不过,李可顺认为,“虽然业绩转正,但从业务规模和前景来看,不尽如人意。同类型做得好的支付公司的征信数据业务的利润都是千万以上级别的。”

根据评估,金服技术股东全部权益价值为7996.75万元,增值5141.57万元,增值率为180.08%。2016年,公司收购同样从事信用服务的长沙公信诚信息服务有限公司100%股权时,该公司净资产3694.52万元,评估值5.13亿元,增值率高达12.88倍。两者相比,本次转让的溢价率远低于前次收购。而这一点也被监管机构看在眼里,问询函就要求新都对本次估值的合理性和定价的公允性,是否存在向关联方输送利益的情形,是否损害上市公司及中小投资者利益”做出解释。

# 再曝10亿元违规担保 ST新光欲以诚意金履约?

本报记者 黄群

近日,ST新光再曝“家丑”,公司控股股东新光集团股份有限公司(下称“新光集团”)在其关联公司上海希宝实业有限公司(下称“上海希宝”)10亿元债务的《担保函》或相关协议上可能加盖了上市公司的公章。对此ST新光表示,如该行为属实,上市公司将新增10亿元违规对外担保。按上述统计口径,目前经ST新光自查发现的违规担保总额已高达30.55亿元,占上市公司2018年度未经审计净资产的比例为39.07%。

针对此事,深交所立即发出关注函,要求公司对上述违规担保事项做出认真核查,若属实须详细披露担保行为的具体情况,详细说明公司对全部资金占用和违规担保事项的解决措施和具体时间安排。

6月11日,ST新光正式就该笔违规担保事项向深交所做出说明。上市公司已于6月4日收到上述新增10亿元违规对外担保的《担保函》及相关主合同复印件。但由于违规担保未经

ST新光内部审批流程,明显违反《公司法》以及有关司法解释的规定,上市公司对担保行为并不认可。

## 10亿元担保融资曝光

据ST新光披露,有关10亿元的《担保函》签署日期为2018年5月3日。上市公司在未履行审批程序的前提下,签署了为新光集团关联公司上海希宝对苏宁商业保理有限公司(下称“苏宁保理”)10亿元债务承担连带保证责任担保的担保函。

其中担保函对应的主合同显示,2018年4月26日,上海希宝与苏宁保理签订了《有追索权保理业务协议》及其项下的其他组成文件(即“主合同”),苏宁保理为上海希宝提供10亿元的融资金额。该协议到期日为2018年6月22日,未载明融资金额及利率。该协议还显示,前述10亿元的《担保函》系新光集团对该项融资存在担保事项。

2018年,上述10亿元的融资到期但未归还,上海希宝与苏宁保理又签订了

《保理展期协议》。该协议显示,苏宁保理同意上述保理融资展期至2018年8月30日,利率保持年18%不变。该协议同样载明10亿元《担保函》系新光集团对该项融资提供的担保,未提及ST新光对该项融资存在担保事项。

不过,另有一份担保合同约定了ST新光保证担保的债务,包括主合同项下苏宁保理未获清偿的保理融资金额、未结清的保理融资利息、罚息、复利等。其中,保理融资本金最高不超过10亿元。且苏宁保理如果将主合同项下的债权转让给第三方,《担保函》项下苏宁保理享有的担保权利随之转移,但ST新光仍应当继续向第三人承担保证责任。

## 欲以10亿元诚意金履约?

事实上,2019年5月ST新光就已收到苏宁保理发来的相关《应收账款回购通知书》,尽管10亿元担保事项的主合同已逾期,可ST新光仍未履行担保责任。

ST新光一直强调主合同上并未

载明上市公司提供担保。其在6月11日的公告中表示,苏宁保理提供的由上市公司出具的《担保函》复印件编号与相关主合同的《担保函》编号一致,但主合同上载明的该编号《担保函》系由新光集团提供的担保,未提及上市公司提供担保信息。

ST新光对担保行为也不予认可,认为违规担保未经公司内部审批流程,明显违反《公司法》以及有关司法解释的规定。上市公司表示,若债权人提起诉讼,公司是否需要承担担保责任仍需依据法院判决确定。根据类似公开案例判决结果显示,上市公司需要承担担保责任的可能性较小,且在法院判决前,上市公司无法确定履行担保责任的可能性及合理估计担保损失金额。

ST新光的律师也提醒投资者,上述公司未履行公司审议程序签署、用印的担保函未见原件,真实性令人质疑;即使有加盖公司公章的担保函存在,其效力也存疑。因此上市公司存在向担保权人承担担保责任或清偿债务且向主债务人(被担保人)追偿

不能的风险,此风险可能会给上市公司经营带来巨大损失。

资深律师对《证券日报》记者表示,“担保合同是主合同的从合同,主合同无效则担保合同无效。主合同有效,而担保合同另有约定的,则按照其约定。尽管这个主合同上并未提及上市公司对融资存在担保事项,但担保合同中另外约定了ST新光在保证责任期间内仍须承担其担保责任,所以我认为苏宁保理的主张是合法的,上市公司也应该履行其担保责任。”

由于此前上市公司在收购中国高速传动时,向丰盛控股指定相关公司支付了诚意金10亿元。因此,担保合同还约定:如果收购中国高速传动的交易终止,丰盛控股或其指定相关公司应向ST新光返还该笔诚意金,由此形成对上市公司的债权。而ST新光同意将上述10亿元债权无条件转让给苏宁保理,用于履行本《担保函》下的担保责任。

对此,ST新光表示,公司正积极与丰盛控股协商收回诚意金事宜,若协商不成,公司将通过司法程序收回诚意金。

# 5家企业上周挂牌新三板 云尚物联营收最高

本报见习记者 刘伟杰

据统计,上周新增5家企业挂牌新三板,其中包含2家高新技术企业为三和朝阳和鲁铭高温,其余三家分别是创兴精密、云尚物联和重庆康康。

对此,如是金融研究院宏观策略高级研究员葛寿净对《证券日报》

记者表示,从行业上看,有3家企业属于制造业,1家属于批发零售行业,另外1家属于租赁和商务服务业;从属地上看,有2家来自广东省,其余3家分别来自山东省、贵州省、重庆市;从业绩上看,在5家挂牌公司中,2017年营业收入最高者超10亿元。

对于两家高新技术企业,苏宁金

融研究院高级研究员顾慧君在接受《证券日报》记者采访时介绍称,三和朝阳盈利能力稳定,业务规模持续增长;鲁铭高温自成立以来一直在技术研发与质量保障方面投入大量人力和资金。

顾慧君还表示,近年来,随着新能源汽车的大力推广,数码电子产品的加速普及,锂离子电池市场也随之

快速发展,中国成为全球锂离子电池快速发展的市场之一,这为三和朝阳带来持续发展的市场空间。据了解,仅2017年中国锂离子电池年产量达到117.84亿只,相比2010年的26.87亿只增长约5倍,行业整体呈现快速增长趋势。另外,鲁铭高温专注于快速回转型节能耐材的研发和生产,该公司所掌握的创新节能技术领先国

际水平,成为行业领跑者,且与国内外众多大型企业保持多元、稳定的合作关系,这为公司长远发展奠定扎实的基础。

此外,云尚物联在2016年度、2017年度、2018年1月至9月实现营业收入分别达到6.53亿元、10.88亿元、9.60亿元,是这五家公司中营收最高的企业。

## 高管专访

# 趣头条“边干边优化” “织网”提升内容质量见成效

本报记者 桂小笋

海量信息和优质内容之间的矛盾,在较长的时间里,一直是困扰着资讯类互联网产品的难点,趣头条也不例外,不过,在趣头条联合创始人、COO 陈思晖的眼里,这种状况正在改变。

“公司的员工有三分之一服务于内容审核这条线,另外有相当规模的算法人员,在做自动化审核系统优化,保证内容上无论技术还是人力投入,在趣头条的占比都是较高的。”“谣言体”、“慌张体”等标题党行为,在去年推出“放心看计划”之后有很大改善。”近日在接受《证券日报》记者专访时,陈思晖解释,在内容发展上除了加大对优秀内容作者端的扶持外,趣头条还尝试多种机制“织网”提升内容质量。

“短期来看,我们将继续专注于新兴市场的深耕发展。新兴市场的人群需求与一、二线用户有较大的差异化,但这并不代表他们不如后者。”陈思晖称。

## 调组织架构推大中台战略

作为一家快速发展的公司,趣头条一直处于“边干边优化”的工作状态,这种优化是渗透在方方面面的,并对每个环节都能做到快速迭代。趣头条用两年零三个月完成了从上线到上市的路程,“这一速度其实也是反应了我们整个团队高效创新及作战能力,但在未来的发展过程中,我们可能还会遇到更多的挑战,因此我们需要时刻保持忧患意识,动态调整和巩固我们的核心竞争力。”

不过,上市后的快速发展也让趣头条的组织架构面临着全新的考验。接受《证券日报》记者采访时,趣头条坦言,如今的趣头条员工数已是2年前的10倍,如何继续保持高效去面对快速变化的外部环境尤为关键。

对于未来的策略,陈思晖解释,在过去一年来,趣头条对各业务线进行了全面检查,重新设计调整了组织架构,推出大中台战略。“产品功能、用户反馈更像是末梢神经,但信息在这些地方触达之后,如何判断并指挥下一步的行动,却是十分考验中枢神经能力的事情。”

从方向来看,趣头条从顶层设计出发,打造通用平台能力,继续强化三个基础引擎,即增长引擎、内容推荐引擎及商业化引擎,通过中台统一协调和规划管控,为前台业务开展提供底层技术、数据等资源支撑,进一步提升创新能力,降低创新成本,逐步构建成功团队,实现团队闭环,提高决策和响应的速度。

“趣头条 APP 最初是二十几个人花了一个月时间即上线,而米读小说 APP 的诞生用人更少、用时更短。”陈思晖对《证券日报》记者介绍,这种基于精准判断的快速上线、推广式打法,让趣头条产品试错率低,但可以快速推广。

## 新兴市场人群价值待挖掘

5月21日,趣头条发布了2019年第一季度财报,财报显示本季度净营收11.188亿元,同比增长373.3%。广告及营销收入为10.872亿元,同比增长371.3%。广告及营销收入的增长主要源自于公司用户规模、使用时长增加,以及公司变现能力的提升。陈思晖对《证券日报》记者介绍,从目前来看,新兴市场人群的价值处在被低估的状态中。

而对于这份成绩单,趣头条创始人谭思亮则表示,趣头条将坚持以长远发展为前提,理性竞争,不盲目追求低效增长,通过持续推进内容生态建设、升级组织能力等方面,不断加强公司的核心竞争力,短期内将趣头条打造成为一个有独特价值和用户群的资讯与娱乐内容平台。

即对于快速发展的趣头条,在产业闭环的打造中,内容仍是决定性的关键。

陈思晖介绍,在产品层面,针对趣头条 APP,将持续加强内容生态建设,有节奏地推进“快车道计划”、“放心看计划”、“合伙人计划”。三大计划签约1400名作者,提供最高3万元的保底收入,为优质内容创作者提供最具有竞争力的补贴和服务;其次,继续强化产品社交属性,增加用户与用户、用户与作者之间的互动,刺激内容的创作与再创作,以提高用户的黏性。此外,在用户偏爱的短视频领域,也将在不久后新增用户上传功能。

不过,海量的内容也为审核提出了更高的要求,“内容上公司使用的是机器审、人工审、巡查、用户投诉等多重交叉审核机制。”

此外,围绕内容生态,趣头条对产品的社交属性也更为看重,从行业来看,多家互联网巨头对于社交从未放弃过,而引流成本的激增,也让天生具有“自来粉”功能的社交属性对互联网产品的发展显得尤为重要。

“社交”在互联网行业中是公认商业模式最好的,高频而且会自然形成分享模式,在趣头条最初的发展中,就引用了这些模式。”陈思晖介绍,今年趣头条会加强产品的社交属性,比如米读,“今年内的重点将是构建内容生态体系和强化社区功能。鼓励读者之间、作者和读者之间通过评论和讨论等方式进行互动。”