

追问\*ST盐湖巨额亏损

# 439万元欠款引出472亿元预亏 \*ST盐湖或成A股史上“亏损王”

■本报记者 龚梦泽

2020年伊始,\*ST盐湖(即青海盐湖工业股份有限公司,为表述方便,以下均称为\*ST盐湖)的业绩预告引发市场强烈关注。1月11日晚间,\*ST盐湖发布公告称,“预计公司2019年净亏损432亿元-472亿元。”这一亏损额或会成为A股史上“亏损王”。

紧接着,1月13日,\*ST盐湖收到深交所关注函,要求说明此次资产处置导致大额资产减值417亿元的必要性和合理性。量化分析并结合公司氯化钾、碳酸锂业务等对业绩影响,论证公司此次资产处置后,是否具备可持续的经营和盈利能力等问题。

对此,\*ST盐湖相关人士1月12日在接受《证券日报》记者采访时表示,预计亏损并非经营带来的亏损,而是剥离资产带来的一次性损益。“本次资产处置是推动公司重生的必要之举,也是维持\*ST盐湖持续经营及盈利能力、维护广大债权人和股东利益的重要措施。”

香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示,钾盐产业是青海的支柱产业。从维持上市公司地位和保障股东与债权人利益的角度来看,剥离亏损不良资产成为必然。

值得一提的是,在申万化工首席分析师宋涛看来,2020年\*ST盐湖大概率会面临被暂停上市一年,但是“预计2020年盐湖的常态利润在40亿元左右,公司有望于2021



年恢复上市”。

## 439万元劳务欠款引出472亿元预亏

据《证券日报》记者了解,\*ST盐湖即是大名鼎鼎的青海盐湖钾肥股份有限公司。早在2006年,由于爆炒钾肥概念,公司股价从4.29元/股起步,一路最高涨至2008年4月17日的103.94元/股,涨幅高达2322.84%。然而,到了2008年下半年,随着钾肥价格和需求量一路下跌,\*ST盐湖的股价也随之下挫。虽然期间完成了与盐化集团的重大资产重组,但到了2013年,股价就跌至15元/股左右。

近年来,新能源汽车概念火爆,受“盐湖提锂”主题大热影响,\*ST盐湖又一次成为资本追逐的焦点。记者注意到,\*ST盐湖股价从2017年7月份的9.45元/股猛升至9

月21日的19.66元/股,短短两个月暴涨了108.04%。

然而,热点过后,烟花散尽。\*ST盐湖的电池级碳酸锂热度,终究敌不过其金属镁一体化项目所带来的大幅亏损。2017年,\*ST盐湖在其上市20年后净利润首次亏损41.59亿元,亏损数额位列当年A股亏损上市公司第五名。截至目前,\*ST盐湖股价仅为8.60元/股,总市值239.60亿元。

事实上,资源型周期类公司由于阶段性开发过度,叠加经济周期下行导致企业出现亏损,在行业内也属正常。但时至2019年,一家439万元的劳务欠款纠纷,让市值数百亿元的\*ST盐湖亏损困境最终浮出水面。

2019年8月15日,\*ST盐湖债权人泰山实业以不能清偿到期债务余额约439万元,且明显缺乏清偿能力为由,向法院申请对\*ST盐湖破产重整。债务纠纷缠身、银行账户遭冻结的\*ST盐湖于2019年11月23日至2020年1月10日在淘宝网司法拍卖网络平台上就公司资产包进行了6次公开拍卖,但在规定的拍卖期内无人参与竞拍,前6次公开拍卖均惨遭流拍。

基于重整工作的推动及亏损资产剥离的客观需求,青海国资委全资子公司青海汇信资产管理有限责任公司决定以30亿元的价格受让\*ST盐湖资产包。

记者注意到,本次拟处置的\*ST盐湖资产包所涉及的主要项目为金属镁一体化项目、PVC一体化项目、综合利用一、二期项目等,上述项目未能按照项目设计规划达产盈利,反而侵蚀了公司依靠钾肥、锂业资源形成的利润,导致公司陷入困境。

事实上,439万元的劳务欠款只是一个导火索。《证券日报》记者查阅公司公告发现,截至2020年1月1日,共有1104家债权人向管理人申报债权,申报金额约为485.81亿元。这意味着除了亏损之外,\*ST盐湖的债务欠款甚至已达到公司市值的两倍。

由于此前的2017年、2018年已经连续两年亏损“披星戴帽”,此番公司又预计2019年净利润大幅亏损。按照规定,\*ST盐湖大概率会进入退市整理,如果此后恢复盈利,才能恢复上市。对此,业内普遍认为,这也成为当地政府动用30亿元剥离其不良资产的关键。

尽管\*ST盐湖将三块化工资产以30亿元的价格低价打包卖给青海国资,公司要为此承担接近420亿元的资产减值。

谈及\*ST盐湖资产重组后的走势,宋涛预计,2020年盐湖的常态利润会达到40亿元左右。其解释道,2019年三季度公司短期借款、长期借款和一年到期非流动负债分别为82亿元、115亿和160亿元,合计357亿元。扣除部分正常债务30亿元,预计参与转股的债权近330亿元,按照25.76元/股计算,转股价约为12.8元/股。

宋涛表示,如果实现债权转股后,债务转变成权益资产,预计新增权益资产近330亿元,就算与2019年归属母公司所有者权益-286.2亿元合并后,预计转股后权益规模也近45亿元左右。

公司主营业务方面,氯化钾生产持续稳定,产量较上年同期还出现了大幅增加。数据显示,2019年公司氯化钾产量563万吨,报告期销量453万吨,销售价格同比有所上升;子公司方面,2019年蓝科锂业碳酸锂生产稳定,产量1.13万吨,1.13万吨的全年销量与上年持平。

有市场分析人士表示,472亿元的预计亏损有“业绩洗澡”之嫌。随着国资接手相关资产,不良资产将被剥离出上市公司,损失一次性计提后明年公司保壳问题不大。“一次亏损到位后业绩表现稍好即能实现扭亏。”

事实上,我国发展国防工业以及芯片、半导体、电子、医疗等新兴产业需要大量配套工业的支撑和保障,相关配套工业的短板,比如气体产业,将会严重制约我国国防工业和新兴产业的发展。“法液空”、“梅塞尔”、“普莱克斯”、“美国空气化工”、“林德气体”等大型气体公司不仅垄断和引领了全球气体工业的发展,而且在中国占据了50%左右的市场份额。目前,国内没有一家在技术、研发、品种等综合实力方面可与以上外资巨头竞争的民族气体公司。除了行业起步较晚的缘故外,国外的技术封锁,也是影响我国工业气体产业崛起的重要因素。因此,近几年国家大力扶持气体企业在电子气体、特种气体等领域加大研发投入,缩小与国外的差距。

根据规划,和远气体此次IPO计划发行不低于4000万股,占发行后总股本的比例不低于25%。拟募集资金3.94亿元,将主要投向鄂西北气体营运中心项目、兴发集团宜昌新材料产业园气体配套及尾气提纯利用等5个项目以及补充流动资金。

未来,和远气体在做好工业气体、尾气回收的基础上,将借助资本市场,把研发拓展到电子气体、特种气体等高科技领域,力争用5年至10年时间将公司打造成为一家能与国外气体公司进行竞争的国际化创新型民族气体公司,为中国国防工业、芯片、半导体、医疗等新兴工业的崛起提供保障和配套,也为“中国制造2025”做出贡献。

在安信证券相关行业分析师诺海濱看来,万德斯是我国垃圾污染和水污染治理行业的第一梯队企业,受益于环保政策红利,其所处细分领域景气度较高。

记者了解到,万德斯在前期研究基础上,开展符合我国国情的地下水修复技术体系,研制多级强化地下水原位修复模块化技术装备,构建地下水在线监控预警平台,克服地下水污染羽拖尾和反弹问题,并实现地下水水质监控预警与装备自动化控制,完成了“识别-溯源-阻断-净化-监测”全链条污染防治技术集成,获国家科学技术进步二等奖。

## 董事长面对面

# 怀揣民族气体发展梦 小县城走出民营气体上市公司

——专访和远气体董事长杨涛

■本报记者 李万晨曦

1月13日,洪亮的上市钟声响起,和远气体成功登陆资本市场。作为湖北省首家贫困县上市公司,上市之路漫漫,艰难困苦,玉汝于成。

“八年历程,一路走来,唯有团队的坚持和各方面的支持,我们作为民营企业一直追求上市,把生意做成事业,这是我们的初衷。”和远气体董事长杨涛在接受《证券日报》记者专访时表示。

## 深耕工业气体十余载 为工业生产注入“血液”

工业气体产品是现代工业的重要基础原料,广泛应用于钢铁、化工、机械工业、电子制造、医疗、玻璃工艺、新能源、食品、航空航天等众多领域,被誉为工业生产的“血液”。和远气体经营的主要气体可大致分为三类:普通气体、特种气体以及清洁能源。其中普通气体包括氧、氮、氩、二氧化碳、乙炔、丙烷等;特种气体包括氨气、氢气等;清洁能源包括液态天然气等。

1999年,在宜昌猴王集团干了一年销售的杨涛偶然接触到了气体行业,到三峡大坝开始了气体的个体经营。“当时宜昌修三峡工程,需要用大量气体,主要是氧气这样的传统气体,我就开始做这个生意,干到了2003年,发现世界500强的企业中有气体公司,我们觉得未来空间很大,而宜昌又有低廉水电资源,2003年我们就建起了小工厂。”杨涛向记者讲述了企业初创

的经历。

2003年,宜昌亚太气体有限公司诞生,这家公司正是和远气体的前身。在鄂西大山贫困地区,面临着交通不便、信息不通畅、资金薄弱的窘境,公司只是经营瓶装气体,属于最基础的压缩模式,运输半径也只有100公里。2004年,公司利用自有资金和300万元贷款,总投资1000多万元建设全液化空分设备,开始液态气体生产、销售业务。

“2004年,从技术上的突破,产品由气态到液态升级,液化后的产品运输半径达到300公里至400公里,这一步质变,我们大概花了两年的时间,从此视野开阔了。”杨涛说。

无论是设备的提升、供气模式的变化,还是销售半径的扩大,都进一步坚定了杨涛发展气体的决心。2006年,公司开始涉足管道供气,确立了“以瓶装连锁为核心、以液态基地为保障、以现场供气为支持”的经营战略,销售半径则向全湖北省扩张,生产基地也进行了更多的布局,鄂西以猗亭基地为中心,辐射宜昌、十堰、襄樊等地区;鄂东以浠水基地为中心,辐射黄冈、武汉、鄂州、咸宁等地区,此外,还延伸至湖南、安徽、江西等部分地区,和远气体现已成长为华中地区节能环保型综合性专业气体供应商。

目前,公司普通气体的产能达到30万吨,比建厂初期增长了近30倍,而营收也从建厂初期的数百万元大幅提升。据招股说明书披露,2016年至2018年,和远气体分别实现营业收入4.06亿元、5.75亿

元、6.25亿元;净利润分别为4100万元、4496万元、7536万元,呈逐年稳步增长态势。产品结构方面,目前和远气体的收入主要来源于普通气体。2016年至2018年,公司普通气体销售收入分别为2.8亿元、3.78亿元、4.39亿元,分别占当期主营业务收入的70.20%、68.70%、74.49%。

“从零开始发展到今天,始终坚持创新引领,不仅仅在技术上,商业模式也要不断的创新。但国内气体行业跟外资公司比创新远不够。”杨涛说。

## 实施双翼战略 拓展环保领域

杨涛所说的商业模式创新,也体现在向循环经济业务的拓展。随着国家经济结构的转型,环保政策趋严。很多工业企业的环保标准越来越高,对废气回收的压力越来越大。以气体分离技术为核心的和远气体看到了商机。

自2012年开始,公司依托气体分离技术将经营战略升级为“双翼战略”,即以工业气体产业为基础,以节能环保产业为拓展方向。在“双翼战略”的指引下,公司的工业气体产业及以工业尾气循环再利用为核心的节能环保产业不断成型壮大。

和远气体的节能环保产业,一方面坚持瓶装气体、液态气体终端零售物流网络的建设与优化,另一方面依托各地化工园区实现多要素配置,利用现场制气、管道供气为园区内企业提供低成本的大宗

气体,将气体分离技术与经验应用于尾气循环再利用,从尾气中提取出高纯氢气、高纯氮气、液化天然气等,在实现资源循环利用和节能环保的同时,也为公司未来发展提供了强劲的动力。

和远气体目前已成功实施了“兴发集团化工尾气提取高纯氢”、“湖北三宁石化合成氨尾气资源综合利用”、“烽火藤氧氨气尾气回收项目”、“新疆晶科单晶硅富氢尾气回收循环再利用”等一系列项目。降低成本、有效的解决了危废处理,形成资源的循环再利用,同时为公司在工业尾气回收领域建立起良好的品牌效应,拓展了市场空间,在市场上形成了有别于其他气体公司的独特竞争力。

“过去是空气分离,随着将技术延伸到工业尾气回收,不仅能够与客户之间实现双赢,同时又解决了环保问题。市场空间比较大,未来工业尾气回收这一块会向全国扩展,成为公司未来成长的重要支撑点。”杨涛说。

在技术和商业模式创新引领下,和远气体插上了资本的翅膀。作为工业气体领域的老兵,资本市场的青睐,杨涛充满信心。

“我们拥有民族气体发展梦,即打造民族工业气体排头兵,资本市场对我们的这个梦想将起到支撑作用,我们将保持昂扬的斗志,踏实做好主业,借力资本市场让这个梦想落地。”杨涛坚定地说到。

而联想、华硕、戴尔、惠普等传统PC厂商,受到了新入局的华为、小米、荣耀等厂商的挑战,PC企业也在随之改变管理架构。

在2019年度PC行业盘点榜单中,华硕CEO沈振来辞职,由许先越、胡书宾担任共同执行长职务,谢明杰接任华硕COO;惠普CEO因家庭原因宣布辞职;小米组建笔记本电脑部,马强为总经理。

2019年,家电消费市场进入存量升级阶段,抢占市场份额使得厂商之间的公关战、口水战频发。有业内人士提到,以前家电企业都

对低调,但2019年却成为舆论的焦点,让人不禁困惑,家电业怎么了?

其中,堪称年度最大口水战的格力与奥克斯的对抗;还有格兰仕与天猫对簿公堂;美的与董明珠的“专利”之争;董明珠控诉海尔举报奥克斯刷单造假;苏泊尔虚假宣传罚款超348万元;布克诉格力太侵权等。

家电企业的高管薪酬也成为行业关注的话题,在运营商财经网公布的“2019年度家电企业高管薪酬TOP10”中,创维集团行政总裁刘棠枝以1129.3万元年薪超过格力、美的、九阳董事长。

# 697家公司预告年报业绩 4家跨入净利百亿元俱乐部

■本报记者 桂小爽

进入2020年,沪深两市越来越多的上市公司开始披露2019年度的业绩预告。同花顺数据统计显示,截至1月13日,共有697家公司预告年报业绩,其中,有142家公司预计业绩同比增长幅度超过100%(按预告净利润同比增长最大变动幅度这一指标排序,下同);从净利润情况来看,有4家公司预计净利润将超过100亿元(按预告净利润下限这一指标排序,下同)。

从预计净利润同比增长指标来看,有7家公司称净利润有望同比增长10倍以上。从这7家公司公告的内容来看,报告期内能有大幅度的净利润增长,多数公司称是因为合并报表变化所致。但也有公司解释称,“2019年经营状况良好、订单提升、销售平稳是造成净利润同比增长较快的原因”。

从净利润金额来看,邮储银行、贵州茅台、温氏股份、海康威视是这697家公司中预计净利润金额最高的4家公司,皆超过了100亿元。

温氏股份详细解释了业绩状况,公司称,报告期内,肉禽市场行情较好,公司积极发展养殖业务,实施增加投苗等措施,实现了扩产增量增效。公司销售肉鸡9.25亿只(含毛鸡、鲜品和熟食),同比增长23.58%,销售均价同比上涨9.93%,公司养鸡业务收入及盈利同比上升。

此外,温氏股份还提及,公司持续加强疫情防控,严防生物安全,全力推进生猪产能保供。报告期内,公司销售肉猪1851.66万头(含毛猪和鲜品),同比下降16.95%,但是受国内生猪供给偏紧的影响,销售价格同比上涨46.57%,公司养猪业务收入及盈利同比大幅上升;此外,公司金融投资业务稳健增长,财务投资业绩同比上升。

综上所述,温氏股份预计2019年实现归属于上市公司股东的净利润较上年有较大提升,预计净利润约为138.5亿元至143亿元。

按温氏股份预计的最低净利润数据计算可知,在过去的2019年,温氏股份每天净利润约为3800万元。

此轮“猪周期”为不少养殖龙头企业带来了业绩的实质利好。有不愿具名的农业分析师对《证券日报》记者解释,“2020年上半年生猪价格可能仍将高位运行,价格走势可能是前高后低,上半年是最缺猪的时候,复产在继续。2020年对养殖龙头企业仍然是个不错的年份。”

生猪的价格上涨使得肉类替代需求增加,也带动了拥有禽类养殖业务的企业业绩行情,例如,益生股份预计,受鸡肉供给紧张和需求替代影响,行业景气度高,报告期内,公司主营产品父母代肉种鸡雏鸡及商品代肉鸡价格较去年同期大幅上涨。因此,公司在三季报中预测,2019年全年净利润约为22.5亿元至23亿元,同比增长520.11%至533.89%。

# 环保细分领域“淘金者”万德斯 今日登陆科创板

■本报记者 曹卫新

科创板上市企业再添新成员。

1月13日,上交所发布首发提示性公告称,南京万德斯环保科技股份有限公司(以下简称“万德斯”)A股股票将在本所科创板上市交易。该公司A股股本为8499.7844万股,其中1933.5434万股于2020年1月14日起上市交易。

公开资料显示,万德斯专业提供先进环保技术装备开发、系统集成与环境问题整体解决方案,主营业务聚焦垃圾污染削减及修复业务、高难度废水处理业务等,是国内专业化程度较高的环保高新技术企业之一。

2019年4月18日,万德斯科创板申请获得上交所受理。经历了问询、上市委员会、提交注册等一系列流程后,公司科创板申请状态显示于2019年12月10日注册生效。2019年12月24日,公司正式发布招股意向书,启动发行程序。

招股书显示,此次科创板IPO募集资金将主要用于“环保装备集成中心及研发平台建设项目”和“补充流动资金项目”。

财务数据显示,2016年至2018年,公司营业收入从1.46亿元增长至4.93亿元,年复合增长率83.45%。其中,2016年至2018年,垃圾污染削减业务、垃圾污染修复业务及高难度废水处理业务累计收入分别为1.33亿元、2.59亿元、4.51亿元,占主营业务收入比重分别为92.22%、92.72%、92.15%,为公司营业收入快速增长的主要来源。

上市公告书显示,万德斯最终确认的发行价格为25.2元/股,每股收益按2018年度经会计师事务所依据中国会计准则审计的扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润除以本次发行前总股本计算的话,此价格对应的市盈率为21.85倍。

上游财经专家顾问江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,国内环保产业起步较晚,但其市场需求比较大,如何快速满足市场需求以及环保产业本身是否真正起到环保的效果都非常关键。

在安信证券相关行业分析师诺海濱看来,万德斯是我国垃圾污染和水污染治理行业的第一梯队企业,受益于环保政策红利,其所处细分领域景气度较高。

记者了解到,万德斯在前期研究基础上,开展符合我国国情的地下水修复技术体系,研制多级强化地下水原位修复模块化技术装备,构建地下水在线监控预警平台,克服地下水污染羽拖尾和反弹问题,并实现地下水水质监控预警与装备自动化控制,完成了“识别-溯源-阻断-净化-监测”全链条污染防治技术集成,获国家科学技术进步二等奖。

经过十余年的行业积累以及在技术研发方面持续大力投入,万德斯在垃圾污染治理和水污染治理细分领域已经拥有一套成熟、先进的技术支持体系,在行业内具有显著的优势。

依据战略规划,公司已确立企业愿景、价值观,明确发展方向和绩效目标。秉承“敏捷高效、开放融合、规范严谨、永续经营”的经营理念 and “矢志环保,用智慧呵护生态文明”的企业使命,万德斯致力于成为国内一流的环境整体解决方案提供商。

未来,公司将依托主营业务,根据国家政策和战略发展需求,加强技术创新,延伸产业链深度、拓宽应用领域和市场,以促进科技成果产业化,同时通过重点开发环保源综合利用领域技术,探索新兴业务模式,加快转型升级的步伐,建立人才团队激励机制,提升公司的竞争力,力争成为环保细分领域的领导者,实现公司全面发展。

# 手机和家电业去年“动静大” 不断上演诉讼与口水战

■本报记者 贾丽

与民生消费息息相关的手机、PC及家电业,成为过去一年里较为热闹的行业。

近日,运营商财经网发布了运营商、互联网、手机、家电、芯片、PC、软件等18个细分领域的2019年度行业盘点报告。

2019年手机市场品牌集中度越来越高,不少手机企业退出市场,手机企业高管则开始向大厂商靠拢。而在PC市场,2019年度传统PC行业比较“低沉”,新入局的

笔记本厂商则开始逐渐侵占PC市场。大厂商之间诉讼、口水战,收购事件不断,厂商纷纷在5G市场寻找新的发展红利。

去年5G手机扎堆上市,预计将在2020年迎来一波高峰。截至2019年,手机行业中已经有10家企业推出了5G手机。2019年度中国5G手机商用榜显示,华为推出了4款5G手机,vivo和三星推出了3款5G手机,OPPO、小米、Redmi、荣耀、联想、中国移动以及中兴均推出了1款5G手机。

同时,伴随着国内手机品牌市

份额的高度聚合,不少手机企业先后退出智能手机市场,包括金立、锤子手机、360手机、糖果手机和索尼手机等。这也使得2019年手机行业的高管变动十分频繁,包括锤子手机罗永浩卸任法人以及多名高管离职;糖果CEO陈劲离职,前往联想担任总经理等等。

此外,专利战是2019年手机企业诉讼榜中的高频词,其中,OPPO、小米向广州知识产权法院提起诉讼Sisvel,华为起诉传音使用华为手机页面,涉嫌侵犯知识产权等诉讼,成为手机行业频繁出现的热门话题。

而联想、华硕、戴尔、惠普等传统PC厂商,受到了新入局的华为、小米、荣耀等厂商的挑战,PC企业也在随之改变管理架构。

在2019年度PC行业盘点榜单中,华硕CEO沈振来辞职,由许先越、胡书宾担任共同执行长职务,谢明杰接任华硕COO;惠普CEO因家庭原因宣布辞职;小米组建笔记本电脑部,马强为总经理。

2019年,家电消费市场进入存量升级阶段,抢占市场份额使得厂商之间的公关战、口水战频发。有业内人士提到,以前家电企业都

对低调,但2019年却成为舆论的焦点,让人不禁困惑,家电业怎么了?

其中,堪称年度最大口水战的格力与奥克斯的对抗;还有格兰仕与天猫对簿公堂;美的与董明珠的“专利”之争;董明珠控诉海尔举报奥克斯刷单造假;苏泊尔虚假宣传罚款超348万元;布克诉格力太侵权等。

家电企业的高管薪酬也成为行业关注的话题,在运营商财经网公布的“2019年度家电企业高管薪酬TOP10”中,创维集团行政总裁刘棠枝以1129.3万元年薪超过格力、美的、九阳董事长。