

科融环境控股股东徐州丰利拟被重组 专家称短期对上市公司影响不大

■本报记者 谢岚 见习记者 张晓玉

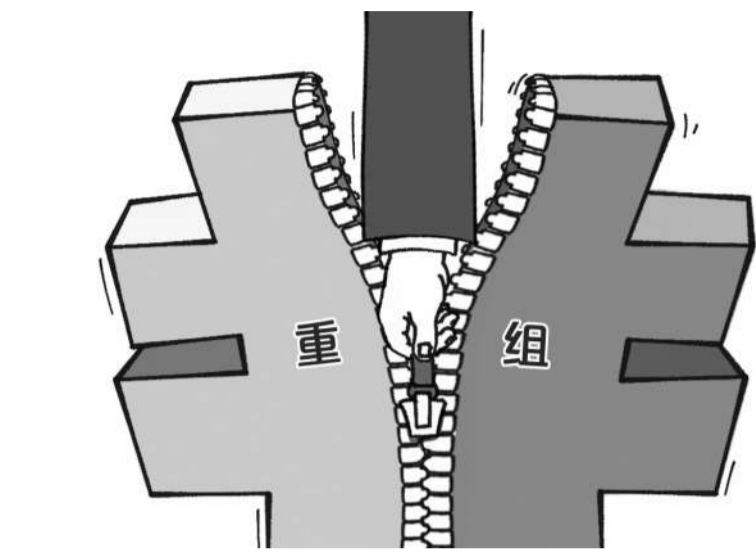
4月7日,科融环境发布公告,公司收到控股股东徐州丰利的通知,徐州丰利于4月5日与长城资产北分、金元证券签署了《三方债务重组框架协议》。

资料显示,长城资产北分系中国长城资产管理股份有限公司(以下简称“长城资产”)的分公司。长城资产成立于2016年12月11日,由中华人民共和国财政部、全国社会保障基金理事会和中国人寿保险(集团)公司发起设立。公司前身是国务院1999年批准设立的中国长城资产管理公司,可在其授权范围内收购、管理和处置不良资产。

公告显示,长城资产北分、金元证券及控股股东徐州丰利考虑到科融环境运营稳定,长城资产北分拟通过债务重组对科融环境控股股东徐州丰利实施重组,就徐州丰利及其关联企业面临的债务危机提供综合金融解决方案,包括但不限于债务重组、资产重组、市场化债转股、实质性并购重组、配套融资等,以帮助徐州丰利达到纾困的目的,实现各方共赢。

长城资产北分、徐州丰利及相关方还将拟另行发起设立专项产业发展基金,支持科融环境的进一步发展,协助科融环境进行优质资产并购,提升科融环境盈利能力。

公告显示,徐州丰利持有科融环境1.5亿股,占公司总股本的21.12%,其所持有科融环境股票被全部司法冻结;徐



曹梦/制

州丰利已质押1.44亿股,占科融环境总股本的20.26%,其中质押给长江资管9279.74万股,占公司总股本13.02%,质押给金元证券5162万股,占公司总股本7.24%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示:“债务重组有利于优化控股股东徐州丰利及其关联企业的债务结构,推动其相关资产解除冻结,企业经营纾困困难。从长远角度看,控股股东资产结构和经营模式的改善,将一定程度上利好科融环境的中长期发展,为其融资和业务开拓营造更好的环境,从而有利于提升其公司发展质量。”

中钢经济研究院首席研究员胡麒

牧在接受《证券日报》记者采访时称:“此次债务重组是在不改变上市公司股权结构的前提下,对控股股东进行了债务重组置换,目的是一是保障作为优质资产的上市公司当期稳健运行,避免控股股东的债务危机给上市公司股价带来巨大波动;二是让债务重组各参与方发挥自身优势进行资源重组,避免控股股东破产对相关方带来的巨大损失;三是通过产业基金的设立,继续支持上市公司的业务发展和在行业中的并购整合。”

“短期内对上市公司影响不大,因为没有出现因债务问题导致的对上市公司质押股权处置,上市公司的股权结构也没发生变化,稳定了市场情绪。但

从中长期来看,重组方实际上可以通过重组徐州丰利间接获得上市公司的控股股东地位,上市公司未来发展战略是否会有变化其实是存在一定程度的不确定性的。”胡麒牧说。

科融环境表示,本次债务重组主要是为了解决公司控股股东徐州丰利整体债务问题,本次重组完成后,将有利于控股股东资产冻结解除,优化控股股东徐州丰利及其关联企业的债务结构。本协议签署后,各方将进一步推进并落实签署相应的法律文件。

胡麒牧提示投资者,“目前签订的只是一个意向性的框架协议,不具备强制约束力,具体的涉及定价、估值、交割、期限等的条款都还没有确定;另外,重组协议签订后在落实的过程中,各种资金到位的及时性,是否会出现新的影响债务重组事项,都存在一定不确定性,所以投资者要密切关注债务重组的进程,及时规避控股股东的债务重组不及预期对上市公司带来的风险”。

吴婉莹也表示,“如果重组未能顺利开展,对科融环境当前的经营和资产情况不会造成实质影响,只是如果控股股东的债务问题无法有效改善,也会间接影响科融环境的未来发展”。

科融环境表示,下一步,徐州丰利将继续与长城资产北分及金元证券进行沟通并签署根据《三方债务重组框架协议》基础下的相关协议,债务重组协议中各方将进一步推进并落实相关合作事项。

大麦成立戏剧厂牌 互联网能推动中国戏剧产业化吗?

■本报记者 谢若琳

“大麦的业务逻辑与阿里影业一样,先从票务转型观演决策平台,再从观演决策平台参与内容制作。”阿里巴巴集团副总裁、大麦总裁李捷对《证券日报》记者表示。

3月底,大麦Malive宣布成立“当然有戏”戏剧内容厂牌,全面升级内容战略,推进业务转型。

随后,李捷接受了包括《证券日报》记者在内的小范围采访,李捷表示,“今年,大麦必须在内容上有一些全新的突破。”

大麦成立“当然有戏”戏剧厂牌

“当然有戏”发布了21部作品,包括话剧《清明上河图密码》、音乐剧《我在时间尽头等你》、街舞元素沉浸式游戏体验剧《消失的时间》等IP改编剧目;在合制作品方面,与SMGLive合制的音乐剧《伪装者》、与鼓楼西制造合制的话剧

《坏小孩》、与抓马艾克斯合制的话剧《长安客》等作品。

“当然有戏”厂牌主理人、制作人李捷表示,“当然有戏”将以合制及自制孵化的方式重点布局商业话剧、燃音乐剧、轻沉浸式三大品类,聚焦三个制作方向:第一,创作精品剧目,挖掘好故事、搭建好团队,输出好制作,保证起点品质;第二,布局创新体验,拓展演绎场景,制造沉浸式体验,引领戏剧发展潮流;第三,着力本土表达,持续关注“小真大正”。改编名家名作,创作新经典。

“2019年中国演出市场票房已突破200亿元,票房年增长率7.29%,增速超过了电影市场,剧场恢复最快,观众观剧热情高涨。我们认为中国演出市场是一个远被低估的市场,其发展潜力巨大。所以,我们希望通过在演出内容领域的布局和探索为演出市场注入更多的能量,与合作伙伴携手为戏剧内容发展创造更多的可能性,做出观众想看的剧目,推出时代需要的作

品。”李捷表示。

“钱不等于内容的成功率”

“戏剧不是传统的商业类型,其创作模式与电影相似,但是比电影更垂直、更细分,商业化空间也不及电影,因为电影是个开放的标准市场,剧场更依赖头部主创团队。从业务形态来看,优秀的戏剧可以改编成电影,好的电影也可以改编成舞台剧,IP是可以横向拉通的。”李捷对《证券日报》记者表示。

大麦作为一家票务平台,在戏剧产业化过程中的作用是有限的。李捷认为,互联网数据取代不了创作本身。“电影、戏剧、音乐创作,都是手工艺活,我从不认为互联网大数据在创作阶段能发挥重大作用,创作是基于灵感、情感的表达,很难用工业化的技术去提炼。互联网数据发挥作用是在营销阶段和用户分析阶段。”

那么,大麦为何要深入戏剧内容领域呢?

目前,中国戏剧规模体量较小,与美国、欧洲相比仍有巨大的进步空间,李捷进一步表示,“我们需要通过‘当然有戏’这个厂牌的尝试,去寻找市场缺失的原因,到底是供给侧的问题还是观众需求不足,仍需时间判断。大麦有责任做一些事,进行一些新的尝试,比如根据《这!就是街舞》改编的《消失的时间》,投入金额较大,可能也不会赚钱,但是我们来试试可能比较适合。”

李捷告诉记者,“大麦最大的优势是可以连接创作者,过去十几年,我们基于票务和现场服务,与戏剧主办方、创作者进行合作,积累了丰富的戏剧资源;其次,大麦熟悉用户,可以从用户购票数据上,清晰地分析出过去几年戏剧类型的演变,不同类型用户的消费选择有什么不同;此外,大麦可以基于阿里文娱的内容策划团队,IP储备与机构合作。”

据悉,“当然有戏”将在2年-3年的时间里培育和孵化5部-8部的戏剧作品,“还是要确保口碑和成功率。在内容创作上,钱不等于内容的成功率。”李捷说。

新一轮惠企政策不断加码 企业发展“马力足”

■本报记者 苏诗钰

中小微企业在经济社会发展中具有独特的作用,是国民经济和社会发展的基础,在扩大就业、增加收入、改善民生、国家税收等方面具有举足轻重的作用,备受市场关注。

记者梳理后注意到,从中央到地方,对中小微企业的发展布局都在不断加码,借政策红利,企业的创新能力也在不断加强。

惠企政策不断加码 企业发展“乘风破浪”

3月31日召开的国务院常务会议,围绕更大激发市场主体活力、增强发展后劲,推出深化“放管服”改革新举措;部署推进减税降费,落实和优化对小微企业和个体工商户等的减税政策。2月3日召开的国务院常务会议,则围绕部署完善企业特别是中小微企业退出相关政策,提升市场主体活跃度。

除此之外,各部门也在积极组织调研活动,通过摸底排查,对中小微企业的发展难点精准施策。3月19日,国家发展改革委牵头中国中小企业协会召开座谈会,与11家企业交流座谈。企业负责人依次介绍了一季度本企业生产经营情况,阐述了面临的问题和困难,提出了促进本企业和行业健康发展的意见建议和政策诉求。

此外,为及时了解北京市中小微企业融资现状,发现和反映企业在融资过程中遇到的困难和问题,有关部门更好地缓解中小微企业融资难问题提供参考依据,北京市统计局于2020年12月份至2021年1月份在全市16个区开展北

京市小微企业融资状况调查。

从去年四季度的数据可以看出,国内经济的稳定复苏,对中小微企业发展奠定了坚实基础。国家发改委产业司发布的数据显示,2020年四季度,中小企业发展指数(SMEI)为87.0,比三季度回升0.2点。连续三个季度回升,已升至2020年一季度以来最高点。其中,分行业指数7升1降,分项指数6升2降。

发改委产业司指出,中小企业效益继续改善。市场需求逐渐回暖,产品价格有所回升,加之减税降费等一系列惠企纾困政策落地显效,企业效益继续改善,但成本压力制约效益改善的空间。去年四季度企业效益指数为61.9,环比上升0.3点,连续三个季度上升,所调查的8个行业效益指数全面上升。

各地精准施策 企业创新能力不断加强

今年的政府工作报告提出,要发展工业互联网,促进产业链和创新链融合,搭建更多共性技术研发平台,提升中小微企业创新能力和专业化水平。

在助力中小微企业快速发展的同时,如何让其具备创新能力显得尤为重要。可以说,我国新产业、新业态、新产品正在快速发展。1月18日,在国新办举行的新闻发布会上,国家统计局局长宁吉喆表示,我国科技型中小企业、高新技术企业的数量突破了20万家。

财政部专家库专家、360政企安全集团投资总监唐川在接受《证券日报》记者采访时表示,新时代下的企业发展更趋向于市场导向,即企业的市场竞争力和市场拓展能力决定了企业的未

来。而创新能力是企业形成市场竞争力、聚集市场资源的重要支撑要素,故而,提升企业的创新能力,在“大浪淘沙”的市场之下,是必要且紧迫的。同时,如企业能在前沿领域有丰富的创新成果,也能令其在全球范围内有更好的行业地位和行业话语权,进而在中长期能获得更多的市场份额。

从地方层面来看,为进一步提升中小微企业创新能力和专业化水平,山东将建立优质中小企业梯度培育和成长帮扶机制,重点聚焦“小升规”“专精特新”“瞪羚和独角兽、专精特新”“小巨人”等企业,相关发展难题和需求入库,解决一个注销一个。“十四五”期间,安徽将围绕“政策、环境、服务”三个领域,聚焦“融资、权益保护”两个重点,紧盯“中小企业专业化能力和水平提升”这个目标,重点实施四大工程,持续打造“专精特新”优质中小企业群体。湖南省有关部门则印发了《湖南省中小企业“两上三化”三年行动计划(2021-2023年)》。“两上三化”,主要是面向制造业中小企业,推动深度“上云”平台(平台是指工业互联网平台),实施数字化、网络化、智能化转型。

中国银行研究院博士后李义举在接受《证券日报》记者采访时表示,创新能力的提升,能够直接提升企业产品与服务的质量,同时可以完善企业内部的管理模式,进而实现提升企业经济效益,促进企业可持续发展的目的,是企业增强核心竞争力的根本。

国新未来科学技术研究院执行院长徐光瑞对《证券日报》记者表示,从企业层面看,中小微企业提高创新能力,需要做好三项工作:第一,做好市场研究和前沿技术研判,基于企业自身实际

制定技术创新能力提升的实施方案;第二,用好用足当地政府扶持中小微企业发展的政策红利,通过对接政府相关部门、行业协会以及参与相关论坛,畅通资金、技术、人才等信息交流;第三,企业自身要加强对技术和产品研发、品牌营销等方面的重视程度,通过提供满足市场需求的产品不断迭代升级,推动自身创新能力持续提升。

政策支持方面,李义举表示,在金融层面,要大力发展资本市场,不断构建多层次资本市场,完善注册制改革有助于高科技企业获得更多金融支持。金融机构需围绕产业全生命周期形成多元化的金融产品体系。处于起步期的中小企业风险相对较大,资金需求规模较小但时效要求高,金融机构应提供风险投资、投贷联动、供应链融资等系列金融产品,同时增强商业银行科技风险的识别能力,促进知识产权质押的发展。

同时,要探索构建引导先进产业聚集的科技金融机构。未来在科创企业聚集地区,建立科技金融专营机构,借助现代数字通信、互联网及物联网技术,通过人工智能、云计算、大数据、区块链等技术在线实现为科创企业客户(尤其是创新型中小企业)提供安全高效的互联网金融服务。

唐川表示,在产业发展顶层设计方面,国家已明确提出了创新驱动的发展战略,同时,在金融服务、减税降费等方面给出了较大力度的支持,整体成效显著。未来,管理层若能基于创新型企业的本质特性,用全新的模式和理念予以配套金融服务,必然会有更多的企业将投资重心转向知识产权的开发和积累。

钛白粉价格轮番上涨 相关上市公司业绩“水涨船高”

■本报记者 刘欢

3月底,随着惠云钛业的一纸涨价公告,钛白粉市场正式开启年内第四轮涨价潮。3月31日至4月6日,中信钛业、攀枝花海峰鑫、广西顺风、宁波新福、钛海科技、天原集团、中核钛白、金浦钛业等二十余家生产商先后宣布钛白粉涨价。

值得一提的是,自2020年7月份以来,钛白粉就进入连涨节奏,且持续至今。部分相关上市公司也因此享受着由钛白粉价格上涨带来的“涨价盛宴”,并交出了亮眼的2020年成绩单并落实签署相应的法律文件。

成本加大为钛白粉价格上涨提供支撑

从各个企业发出的涨价函来看,本轮钛白粉国内销价涨幅在1000元/吨-1500元/吨,国外销价涨幅在120美元/吨-200美元/吨。

中核钛白公告称,从4月6日起,在现有钛白粉销售价格基础上,全面上调公司各型号钛白粉销售价格。其中,国内客户销售价格上调1000元/吨,国际客户出口价格上调150美元/吨。

深度科技研究院院长张孝荣接受《证券日报》记者采访时表示:“钛精矿、硫酸等原材料价格涨势迅猛,导致成本增加,给钛白粉上游市场的价格带来较大推力。”

卓创资讯数据显示,截至3月底收盘,46%钛精矿价格较2月底上调200元/吨,目前均价在2300元/吨,3月29日国内主流矿企4月份钛矿指导价上调200元/吨;硫酸价格在春节归来后各市场出现连续调涨,3月中下旬开始涨势收窄,截至月底收盘山东硫酸市场价格涨145元/吨至430元/吨,华东市场价格涨120元/吨至505元/吨。

“除了成本面的支撑,国外大型钛白粉生产企业科慕的月度调价也在一定程度上为国内钛白粉厂家给予了消息面支撑,为4月份的国内市场带来中调涨预热。”卓创资讯钛白粉分析师田晓雨接受《证券日报》记者采访时表示。

3月31日,科慕宣布对中国区钛白粉销售价格上调200美元/吨,将于5月1日起执行。此时,科慕2月底发布的4月1日起执行的200美元/吨的调价函刚刚生效。

卓创资讯数据显示,截至3月31日收盘,全国金红石型钛白粉市场评估均价为18875元/吨,较2月底收盘上涨约5.55%。

田晓雨告诉记者,预计4月份国内钛白粉市场价格将呈现温和上涨,金红石型钛白粉市场价格有望上探

至19300元/吨-19500元/吨左右。钛精矿价格大概率保持高位坚挺运行,且从矿企的表态来看,4月底存在小幅涨价预期。

相关上市公司业绩“水涨船高”

“下游需求旺盛导致供应紧张也是钛白粉涨价的原因之一。”张孝荣向记者表示。

中泰证券研报指出,国内伴随房屋竣工周期的到来,拉动钛白粉需求。此外,钛白粉外贸出口市场保持良好的增长。

据海关总署统计,2021年1月份-2月份我国钛白粉出口量为20.11万吨,比2020年同期增加15.50%。

需求保持稳步增长,国内钛白粉生产企业库存也比较紧张。“4月份外贸接单将逐渐放开,部分生产国内现货供应或重回紧张状况;此外,部分主力生产商只给国内代理商部分任务量且牌号‘偏科’,部分主力产品紧张形势加剧。”颜钛钛行业分析师杨逸表示。

在成本和供需的支撑下,钛白粉价格轮番上涨,相关上市公司业绩也跟着“水涨船高”。

安纳达2020年年度报告显示,公司实现营业收入11.22亿元,同比增长8.09%;归属于上市公司股东的净利润6511.04万元,同比增长101.06%。公司表示,2020年,公司的钛白粉产量、销量较上年度均有较大幅度增长,产量突破装置产能。

对于一季度业绩,安纳达董事长姚程在业绩说明会上表示:“今年一季度,钛白粉市场持续向好,公司持有一定的订单,基本没有库存,产量不断创新高。”

中核钛白的2020年业绩快报和2021年一季度业绩预告显示,2020年,公司实现营业收入37.16亿元,同比增长10.03%;归属于上市公司股东的净利润4.75亿元,同比增长10.27%。今年一季度,公司预计实现归属于上市公司股东的净利润2.75亿元至3.32亿元,同比增长70%至105%。

中核钛白表示:“公司主营产品一季度销量较去年同期有较大幅度的增长,且公司主营产品金红石型钛白粉销售价格在一季度也有多次上调。”2021年一季度,中核钛白分别在1月11日、2月9日和3月3日发布了三次调价公告,国内销价累计涨2500元/吨,国外销价累计涨430美元/吨。

国内最大的钛精矿供应商安宁股份2020年年度报告显示,公司2020年实现营业总收入16.36亿元,同比增长19.02%;归属于上市公司股东的净利润7.01亿元,同比增长34.93%。

新三板公司年报业绩说明会 明起召开

首期有5家精选层公司参与

■本报记者 昌校宇

《证券日报》记者从全国股转公司获悉,为加强挂牌公司与投资者之间的沟通交流,提高挂牌公司投资者关系管理水平和信息披露透明度,满足投资者的个性化信息需求,保障投资者特别是中小投资者权益,按照《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等规定,精选层公司将于4月9日起陆续召开2020年年报业绩说明会(以下简称“业绩说明会”),创新型、基础层公司将结合自身情况,按照自愿原则陆续组织召开。

这是挂牌公司在全面深化新三板改革落地实施背景下,首次召开业绩说明会。

根据相关规定,精选层公司应当在年度报告披露后,且不晚于年度股东大会召开之日举办业绩说明会,公司董事长或者总经理应当出席说明会,与投资者进行互动交流。相关规则对创新型、基础层公司召开业绩说明会没有强制性要求,全国股转公司鼓励有条件的公司自愿参与。这种差异化安排充分考虑了挂牌公司经营水平、股东结构、公众关注度等因素,体现了精选层公司在信息披露、公司治理要求上比照上市公司的监管思路。

截至2021年3月31日,已有710家挂牌公司披露2020年年度报告,其中包括18家精选层公司。按照计划,第一期集体业绩说明会将于4月9日下午15:00-17:00召开,共有颖泰生物、创远仪器、齐鲁华信、盖世食品、泰祥股份等5家精选层公司参与。投资者可查看上述公司披露的相关公告,提前

参与问题征集,并于召开时间登陆业绩说明会专题网站在线参与。

业绩说明会是公众公司与投资者沟通交流的重要渠道,是成熟资本市场的惯用做法。挂牌公司召开业绩说明会,可以实现多方共赢。一是有助于营造公司与投资者沟通交流的良好氛围,增强证券市场的信息透明度。二是为投资者特别是中小投资者创造了全面了解公司状况、接触公司管理层的契机,有助于保护投资者知情权,增强投资者参与意识。三是挂牌公司可以直接倾听投资者的意见建议,对投资者关心的问题进行了了解解答,增进投资者对公司的了解和认同,便于投资者更好认识公司价值。

全国股转公司前期已就相关工作进行了部署安排。一是提供免费网络平台和技术服务支持,降低挂牌公司办会成本,挂牌公司可以自主选择参加统一组织的说明会或自行通过其他方式召开。二是组织事前培训,介绍办会流程和注意事项,要求公司遵守信息披露相关规定,向投资者全面解读公司年报,与投资者真诚沟通,使业绩说明会成为公司传递价值的重要渠道。三是结合公司经营特点、行业主题等要素,统筹协调挂牌公司分期、有序召开业绩说明会,促进提升互动交流效果。

全国股转公司表示,下一步,将持续为挂牌公司召开业绩说明会提供指导和服务,保障业绩说明会高效、有序开展,督促挂牌公司建立与投资者沟通的有效渠道,着力提高挂牌公司质量。