

# \*ST金山拟投建生物可再生原料处理和利用项目 亏损资产剥离已完成

■本报记者 李勇

在刚刚完成亏损资产剥离后,9月7日,\*ST金山又发布公告称,公司将与泰州市奥联环境建设有限公司(以下简称“泰州奥联”)共同出资建设辽宁华电彰武可再生零碳热能示范项目(以下简称“彰武可再生项目”),并成立项目公司。

## 拟投建可再生能源项目

根据公告,彰武可再生项目采用生物可再生原料(牲畜粪污等),通过厌氧发酵工艺对粪污进行无害化处理和资源化利用,拟建设2台10t/h的燃气(沼气)蒸汽锅炉,以及1台15t/h生物质沼气蒸汽锅炉。项目动态总投资1.51亿元,静态投资1.48亿元。双方将出资设立项目公司华电(彰武)绿色能源科技有限公司,其中\*ST金山出资占比85%、泰州奥联出资占比15%。项目公司前注册注册资本1000万元,\*ST金山出资850万元,泰州奥联出资150万元,后续将根据发展需要由双方股东同比例增资。

“彰武地区养殖业较为发达,上游原料供应有保证,适合发展沼气综合利用项目。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,\*ST金山拟投建的生物可再生项目,可以解决养殖业生产过程中的粪污污染和处理利用问题,有助于资源的综合利用和循环利用。

对于此次对外投资,\*ST金山在公告中也表示,项目符合产业政

策及公司发展战略,市场前景广阔,经济性较好。

## 接连推出多个新建项目

包括此次拟投资建设的彰武可再生项目在内,\*ST金山今年已接连推出多个新建项目。

3月15日,\*ST金山公告称,公司拟与中国华电科工集团有限公司共同出资建设25MW风电离网制氢一体化项目,项目风电设备年利用小时数3000小时,年发电量约7500万千瓦时,全部发电量均用于制取绿氢,预计可年产绿氢1230吨。

4月12日,\*ST金山又披露了中标大连太平湾合作创新区供热运营项目(以下简称“太平湾项目”)的提示性公告。据8月31日\*ST金山披露的建设太平湾项目公告,公司拟全资建设太平湾项目,项目总投资2.71亿元,静态投资2.6亿元。

据了解,\*ST金山主要从事电力、热力的生产与销售。截至今年6月底,公司控股装机容量567.75万千瓦,全部为投运状态。其中火电装机520万千瓦,占比91.59%,新能源装机47.75万千瓦,占比不足10%。此外,公司承担着7532万平方米供热面积。

“\*ST金山目前的业务构成中,煤电装机比重较高,存量新能源机组占比少,新能源拓展储备少,抵御市场风险的能力相对较弱,这是一个短板。”有不愿具名的市场分析师认为,\*ST金山今年接连推出多个新建项目,也是在积极推进

9月7日,\*ST金山发布公告称,公司将与泰州市奥联环境建设有限公司共同出资建设辽宁华电彰武可再生零碳热能示范项目,并成立项目公司。项目动态总投资1.51亿元,静态投资1.48亿元



王琳/制图

转型升级,以改善公司业务结构。

## 亏损资产剥离已完成

作为一家区域性能源公司,\*ST金山近年经营状况并不理想,业绩长期亏损,2022年末净资产也为负值,公司股票已被实施退市风险警示。如果今年年底公司净资产仍不能转正,公司股票可能会退市。

为改善公司资产质量,在2022年年报披露后不久,\*ST金山就提

出了不良资产剥离计划,拟将业绩严重亏损的辽宁华电铁岭发电有限公司100%股权和阜新金山煤矸石热电有限公司51%股权出售给华电辽宁能源有限公司。交易总对价4.43亿元。目前,这一交易已经全部完成。

“通过此次不良资产剥离,\*ST金山及时止血,资产质量将大幅提高,困扰公司的因净资产负值所带来的退市风险以及业绩长期大幅亏损的问题,都有望得到解决。”李鹏岩认为,根据相关公告,\*ST金山

除获得交易对价外,同时还有标的公司偿还的债务。回笼的资金不仅可有效改善公司财务状况,降低财务费用,同时也可以为公司一系列新项目建设提供支持和保障,为公司后续转型发展创造条件,有助于增强公司的持续经营能力和核心竞争力。

前述市场分析师认为,\*ST金山在剥离不良资产的同时,不断布局绿氢、可再生能源等新兴项目,有助于缓解公司运营压力,提升公司经营质量。

# 卫星通信受追捧 华力创通10个交易日涨幅超100%

■本报记者 许林艳

连日来,华力创通的热度不断提升,9月6日公司再度涨停。当日晚间,华力创通发布公司股票交易严重异常波动及风险提示公告,公司于8月24日至9月6日连续十个交易日收盘价格涨幅偏离值累计达到100%以上,根据深圳证券交易所规定,属于股票交易严重异常波动情形。

华力创通在公告中称,公司、控股股东和实控人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项,也不存在未披露的处于筹划阶段有关公司的重大事项。

9月7日,华力创通股价盘中持

续上扬,最终报收24.4元/股,总市值达161.69亿元。

股价不断上涨引发市场关注的同时,华力创通产品的“神秘买方”也吊足了投资者的胃口。

9月5日晚间,华力创通发布公告称,公司于2023年与某客户签署了《采购主协议》,协议约定具体采购信息以客户后续下发的《采购订单》内容为准。截至本公告披露日,公司在连续十二个月内累计收到该客户采购订单总金额约为2.1亿元(含税),超过公司2022年度经审计主营业务收入50%。合同标的主要为芯片类产品,但是公告并未披露买方信息。

华力创通表示,公司在卫星应

用领域基于自主研发的卫星导航和卫星核心芯片技术,已形成“芯片+模块+终端+平台+系统解决方案”的较全产业链格局,为客户提供全方位的卫星应用产品和解决方案。本合同的签订有利于进一步推进公司卫星应用的产业化进程,扩展公司在民用领域的知名度及影响力,为公司开拓广阔市场提供助力。

此前,华力创通对外披露的业绩情况并不乐观,上半年公司实现营收2.21亿元,归属于上市公司股东的净利润为-1225.48万元。

IPG中国首席经济学家柏文喜提醒:“投资者当前应理性评估公司股价的合理性,不要盲目跟风,避免投资风险,同时也需进一步了解公

司的基本面、行业发展趋势和竞争格局。”

事实上,主流手机厂商对卫星通信的追捧,使得市场对相关概念股的关注度不断提升。

据了解,华力创通深耕国防及行业信息化领域,主营业务涵盖卫星应用、仿真测试、雷达信号处理等。在卫星应用领域,公司专注于卫星导航、卫星通信等领域的融合应用发展。在卫星移动通信领域,华力创通是国内少数具备高通卫星移动通信基带芯片研制能力的企业之一,并根据客户需求及应用场景研制了多类数款卫星通信终端,在无地面通信网络的情况可以实现通话、信息、数据的通信传输和保障。

谈及公司在卫星应用领域的规划,华力创通工作人员对《证券日报》记者表示,公司紧跟政策引导,积极开展北斗三号、北斗+5G、低轨卫星互联网等多个领域的前沿技术研发、产品应用研究和跟踪,充分利用公司优质资源,持续提升产品及服务的先进性,增强公司核心竞争力,为迎接卫星应用产业发展的黄金时期做好充分的筹备和产业化规划。

“当下,卫星通信在覆盖范围、带宽、可靠性等方面仍存在一些瓶颈,需要进一步的技术创新和产业升级来解决。随着技术的不断进步,卫星通信的商业前景也将逐渐显现。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

# 因存在多项问题 \*ST华仪及时任高管“吃罚单”

■本报记者 桂小笋

9月7日晚间,\*ST华仪发布公告称,公司于当日收到中国证券监督管理委员会浙江监管局下达的《行政处罚决定书》,浙江监管局在现场检查及日常监管中,发现\*ST华仪存在多项问题,对公司、公司时任董事长、时任总经理、时任财务总监、时任董事会秘书采取出具警示函措施的决定。

具体来看,\*ST华仪存在以下问题:一是2017年度部分风机销售业务收入确认不符合企业会计准则的规定,部分客户应收账款披露

不准确;二是2018年至2022年年应收账款坏账准备计提不准确;三是公司未及披露债务逾期情况;四是公司未及披露诉讼案件进展情况。鉴于这些情况,浙江监管局决定对\*ST华仪以及陈孟列、李维龙、张学民、陈建山、孙会杰、崔子剑等多名责任人采取出具警示函的监管措施,并记入证券期货市场诚信档案。

透视镜咨询创始人况玉清就此对《证券日报》记者表示,上市公司“销售业务收入确认不符合企业会计准则的规定,部分客户应收账款披露不准确”有多种可能性,例如

还没有达到合同条件就确认收入等,而\*ST华仪属于哪种状况,要看后续公司如何调整财务数据才能判断。

需要注意的是,\*ST华仪以往有诸多“劣迹”。今年6月21日,\*ST华仪发布公告称被中国证监会立案调查,原因在于涉嫌信息披露违法违规;8月25日,因\*ST华仪及相关责任人未及披露诉讼案件进展情况,以及问询函回复不及时,公司被交易所予以监管警示。

8月31日,\*ST华仪发布公告称,对前期的会计差错进行更正和追溯。经公司自查发现,公司2017年

销售确认的部分项目存在差错更正的情形,导致2017年至2022年度存在会计差错。根据公司初步估计,该差错将可能导致公司2017年营业收入减少3.47亿元,并相应减少营业成本和当期利润,同时影响2017年至2022年各期期末应收账款、预付账款、信用减值损失和当期利润总额和净利润,累计影响2022年末净资产约6825万元。公司将进一步自查,并根据立案调查进展等情况,对前期财务数据进行核查更正,同时聘请具有执业证券、期货相关业务资格的会计师事务所进行审计或专项鉴证并尽快进行相应披露,根

据实际情况对相关年度财务数据进行调整。

“\*ST华仪已经有会计差错更正、被立案调查、公司及相关负责人被予以监管警示的现象出现,其信息披露的质量并不让投资者放心,此次又被查出存在多项问题,从一定程度上反映出公司在合规、合法方面存在欠缺。”上海明伦律师事务所律师王智斌向《证券日报》记者介绍,有投资者已打算向公司提起诉讼索赔,目前部分投资者的诉讼材料已递交法院,首批案件已获法院立案,正在等待法院安排开庭审理。

# 赛诺医疗拟收购 海外医疗器械公司股权 补充产品线寻求新增增长点

赛诺医疗此次收购eLum意在借助其优势,推进公司神经介入器械的研发和新产品布局,同时完善公司冠脉介入产品线和扩展外周产品线

■本报记者 张敏 见习记者 熊悦

9月7日,赛诺医疗发布公告,公司拟以自筹资金(含自有资金)2072.81万美元(约合人民币1.52亿元)收购 Decheng Capital Global Life Sciences Fund IV, L.P.持有的eLum Technologies,Inc.(以下简称“eLum”)72.73%股权。收购完成后,eLum将成为赛诺医疗的控股子公司,纳入公司合并报表范围。

赛诺医疗表示,此次收购将有助于夯实公司在神经介入领域的领先地位,提高公司神经产品的创新与研发实力,进一步丰富公司神经领域的产品线布局;同时加强公司在介入治疗领域核心技术的储备,推动公司的长期、持续、稳定发展和国际化战略的有效实施,进一步提高公司的核心竞争力和可持续发展能力。

## 补充产品线

赛诺医疗于2019年登录科创板,专注于高端介入医疗器械的研发、生产和销售,产品线涵盖心血管、脑血管及结构性心脏病介入治疗领域,产品包括冠脉介入和神经介入两大类,有冠脉支架、冠脉球囊、神经支架、神经球囊等20余款产品在售。

公告显示,此次赛诺医疗收购的eLum是一家成立于2015年的美国创新型医疗器械公司,主要从事神经介入医疗器械产品的研发、生产及销售。其创始人是美国首款血流导向装置的发明人,在神经介入医疗器械领域经验丰富且具备影响力。

据介绍,eLum拥有远端栓塞保护系统及血流导向装置两款主要在研产品,其中远端栓塞保护系统目前在同类产品的研发和临床进展方面均处于领先地位。公司研发实力较强,拥有多项商标及专利,以及血流导向装置相关的多项专有技术(Know-how),相关技术均为其自行研发。2022年度,eLum的营收为30.64万美元,净利润为-214.21万美元。

赛诺医疗此次收购eLum意在借助其优势,推进公司神经介入器械的研发和新产品布局,同时完善公司冠脉介入产品线和扩展外周产品线。“目前,公司的冠脉产品线主要集中在冠脉药物支架和球囊方面,并专注于缺血治疗领域。随着冠脉集采的实施,公司需要快速补充冠脉产品线,以实现新的利润增长。”公司表示。

值得注意的是,赛诺医疗此次收购标的股权的交易价格约合1.52亿元,而公司2023年半年度报告显示,截至报告期末,公司账上的货币资金为1.98亿元。为满足公司生产经营及海外业务拓展等资金需求,同日公司还公告了两笔筹资,包括拟向银行申请不超过6000万元的并购贷款,以及拟向公司控股股东申请不超过1亿元的无息借款。

## 上半年亏损额同比收窄

伴随集采提速扩面,冠脉支架、人工关节、骨科脊柱类、神经介入类等高值医用耗材逐步被纳入集采范围。

据悉,赛诺医疗的相关产品未进入2020年11月份冠脉支架首轮集采中,但在2022年11月份冠脉支架首轮集采的接续采购中,公司的两个新款HT系列支架HT Supreme、HT Infinity分别以779元、839元的价格中标。

赛诺医疗在2023年半年度报告中就此表示:“虽然公司支架产品未进入首轮集采范围内,但首轮集采中重量采购结果对公司冠脉支架的销售量及销售价格均产生较大影响。”

根据公司于9月1日披露的投资者关系活动记录表,今年上半年,赛诺医疗的冠脉业务营收合计为1710.06万元(含冠脉支架、冠脉球囊、延伸导管,产品包括集采内和集采外),占当期总营收的比重为44.53%。

2023年为冠脉支架首轮集采的接续采购执行首年。今年上半年,受集采等因素影响,公司营收同比增长46.22%至1.61亿元;净利润较去年同期的亏损7123.48万元,收窄至亏损2961.11万元。对于业绩表现,公司解释称,虽然随着产品销量的增长,产品规模效应初见效果,但同时产品单价同比大幅下降,导致产品毛利率同比小幅下降,并叠加销售费用同比增长及管理费用和研发费用同比大幅度下降等综合影响所致。

公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司相关产品纳入集采的周期为2023年至2025年。随着中标产品的销量逐步上涨,单位成本将进一步降低,加之其他相关费用的控制,公司相关产品的毛利率可能将有所好转。”

CIC灼识咨询合伙人王文华认为,进入集采的医疗器械对于企业产品出厂价会产生小幅度的下降压力,导致利润率的降低,而产品销售量的增长则会得到进一步提升,总体收入将显著增长。“对于创新医疗器械公司,产品的研发应是连续性的。这就可能平抑降价的波动,甚至带来更多的增量空间。”

# 方大特钢获全国优质建筑用钢品牌创新发展奖

日前,在青岛召开的2023(第十二届)中国建筑用钢产业链高峰论坛,发布了“2023年度优质建筑用钢品牌”称号榜单,方大特钢喜获2023年度全国优质建筑用钢品牌创新发展奖。

方大特钢是一家集采矿、炼焦、烧结、炼铁、炼钢、轧材生产工艺于一体的钢铁联合企业,主要生产弹簧扁钢和钢筋产品,形成了“方大”牌汽车扁钢和“海鸥”牌

建筑钢材两大系列优势品牌,曾荣获国家产品“金杯奖”。

近年来,方大特钢坚持普特结合的产品路线,以差异化为核心,以创新为驱动,充分发挥产品优势及产业链的比较优势,走低

消耗、低排放、高附加值、高质量的发展之路。通过持续做好产品结构优化,不断提升产品质量,巩固优势品种,开发具有市场容量的普特结合产品;优化技术人才

队伍储备,完善产学研用协同的创新体系,建设行业领先的品种开发和工艺创新研发平台,成为细分市场产业链的龙头企业。

作为江西省内钢铁产品的主要供应企业,方大特钢一直致力于提高“海鸥”牌建筑钢材产品质量等级和生产水平,创新生产技术,开发出小规格钢筋五切分生产技术,达到国内领先水平,有效提升生产效率,引领国内钢筋生产技术

进步;在高性能钢筋研发方面,积极开发和储备高性能钢筋生产技术,产品满足标准及用户要求,为重大工程技术进步、提高建筑结构安全性、促进钢铁产业结构调整 and 节能减排提供有力支撑。

据了解,“2023年度优质建筑用钢品牌”称号评选,旨在促进建筑钢材品牌的产品质量发展和相关企业的服务能力提升,助力钢铁行业的可持续发展;扩大建筑

钢材品牌优秀企业的影响力,更好发挥良好带头作用;为关注建筑钢材品牌发展的相关人士提供最新的行业信息。本次评选活动秉承公开、公平、公正的原则,相关专家通过对行业内企业建筑钢材品牌进行横向及纵向对比,方大特钢在众多钢铁企业中脱颖而出,充分说明了市场对公司品牌的认可。

(徐加平)  
(CIS)