

# 净利大降近九成 长远锂科IPO迎考问

作为宁德时代、比亚迪等主流锂电池生产企业的合作伙伴，湖南长远锂科股份有限公司（以下简称“长远锂科”）的科创板IPO进展一直在聚光灯下，如今排队逾4个月，期间历经两轮盘问，长远锂科于9月14日迎来上市大考。但需要指出的是，长远锂科IPO所受争议也颇多，今年上半年对“金主”宁德时代销售额出现骤降、净利大降近九成等都是公司不可回避的质疑。在上述情况下，长远锂科9月14日能否闯过上市委设下的“关卡”引发市场关注。据了解，长远锂科系中国五矿旗下企业，若公司能成功登陆A股市场，中国五矿也将迎来旗下第九个上市平台。

## 对宁德时代销售降至2亿元

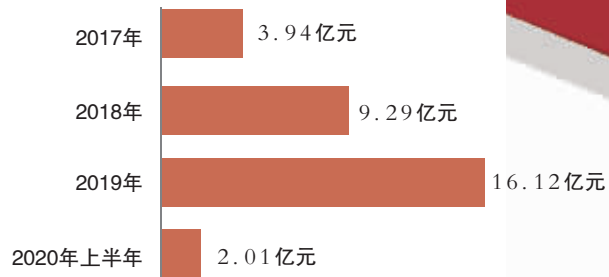
作为长远锂科的“金主”，宁德时代2019年为公司贡献超五成营收。但在今年上半年这一情况出现转变，长远锂科对宁德时代的销售额出现骤降，仅为2.01亿元。

根据长远锂科招股书，宁德时代的位置举足轻重，扮演着“双面角色”。具体来看，2017-2019年，长远锂科对宁德时代及其下属企业主营业务收入分别高达3.94亿元、9.29亿元、16.12亿元，占当期主营业务收入比例分别为25.03%、36.49%和58.43%。不难看出，长远锂科对宁德时代主营业务收入占主营业务收入的比例相对较高且比例不断增加，并且在2019年超过了50%的红线。

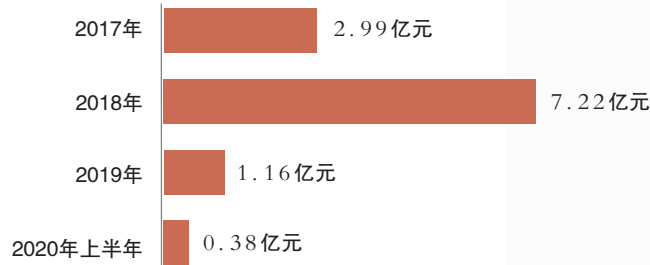
除了担当长远锂科第一大客户之外，宁德时代下属企业还是系公司第一大供应商。招股书显示，2019年长远锂科对湖南邦普的采购金额达11.61亿元，占当期原材料采购总额比例的53.09%，系公司第一大供应商，而湖南邦普系宁德时代下属企业。

长远锂科对此表示，公司下游新能源汽车动力电池行业的集中度较高，导致客户客

2017-2019年以及2020年上半年 长远锂科对宁德时代的销售情况



2017-2019年以及2020年上半年 长远锂科对宁德时代下属企业的采购情况



户相对集中。但根据长远锂科披露的第一轮问询回复，这种情况似乎正在发生改变，公司遭到了宁德时代“抛弃”，2020年上半年对宁德时代销售金额仅为2.01亿元，占主营业务收入的比例降至30.41%。此外，长远锂科今年上半年对宁德时代下属子公司广东邦普/湖南邦普的采购金额也缩至3846.79万元，占当期原材料采购总额比例的9.95%。

对于上述情况，长远锂科也做出了解释。长远锂科表示，2020年上半年国内新能源汽车动力电池需求显著下滑，宁德时代作为动力电池龙头企业，受到冲击明显，对三元正极材料等原材料的采购需求降低。针对相关问题，北京商报记者多次致电长远锂科方面进行采访，但无人接听。



## 上半年营收、净利大幅下滑

在对宁德时代销售额大降、新能源汽车补贴退坡、疫情等多重因素的影响下，长远锂科关键期业绩也出现大幅下滑，净利更是在今年上半年下降近九成。

据长远锂科透露，公司2020年上半年未经审计的营业收入约为6.65亿元，同比降幅达56.91%；2020年上半年未经审计的归母净利润约为1566.57万元，同比降幅达87.87%；未经审计的扣非后归属净利润更是大降91.05%。对此，长远锂科表示，2020年上半年受新冠肺炎疫情和新能源汽车补贴退坡政策等影响，国内新能源汽车产业链均受到较大

冲击，公司收入规模出现大幅下滑。

而在2017-2019年长远锂科业绩处于稳步增长态势，其中在报告期内实现营业收入分别约为16.86亿元、26.39亿元、27.66亿元；对应实现归属净利润分别约为1.79亿元、1.81亿元、2.06亿元。

通过长远锂科对宁德时代的销售收入占比不难看出，公司上半年对宁德时代销售额大幅下滑一事也对长远锂科上半年业绩造成重创。长远锂科曾表示，如果未来宁德时代因新能源汽车下游行业或自身经营状况发生重大不利变化、发展战略或经营计划发生调整等原因导致其经营业绩重大波动，可能向产业链上游发生传导，从而减少或取消对公司产品的采购，则将会直接影响到公司的生产经营，从而给公司业绩带来不利影响。短期内宁德时代对公司的采购需求大幅下滑，公司业绩存在大幅下滑甚至亏损的风险。”长远锂科在招股书中表示。

在投融资专家许小恒看来，拟IPO企业的重大客户依赖风险不容小觑，一旦重大客户经营层面发生变化，会直接导致拟IPO企业的业绩受损。重大客户依赖一直是监管层关注的重点，它能直接影响企业的持续盈利能力和独立性。”资深证券市场分析人士布娜亦表达了同样观点。

为了解决这一情况，长远锂科也有所打算，开始逐步加强对其他重点客户的开拓力度，诸如，今年上半年公司对比亚迪销售收入较去年同期实现大幅增长、塔菲尔新进入公司前五大客户。

## 中国五矿有望再迎上市平台

值得一提的是，长远锂科系中国五矿旗下企业，若长远锂科成功登陆资本市场，中国五矿也将迎来第九家上市公司，旗下首家科

创板上市公司。

股权关系显示，中国五矿通过五矿股份、长沙矿冶院和宁波创元合计控制长远锂科57.2%的股份，为长远锂科的实际控制人。而提及中国五矿，资本市场也并不陌生，由原中国五矿和中冶集团两个世界500强企业战略重组而成，是以金属矿产为核心主业，2019年世界500强排名第112位。

资料显示，中国五矿旗下已拥有8家上市公司，包括中国中冶（601618.SH、1618.HK）A+H两地上市公司、五矿资本（600390.SH）、五矿稀土（000831.SZ）、五矿发展（600058.SH）、中钨高新（000657.SZ）、株冶集团（600961.SH）五家A股上市公司，以及五矿资源（1208.HK）、五矿地产（0230.HK）两家香港上市公司。

经Wind统计，中国五矿控制的8家上市公司中，仅五矿资源一股在今年上半年净利亏损，亏损额为1.58亿元，其余7股均处于盈利状态，其中中国中冶盈利能力最强，今年上半年实现净利35.92亿元。另外，经统计，截至最新收盘日，中国中冶、五矿资本、五矿资源、五矿稀土4股总市值均在百亿元以上。

虽然中国五矿旗下上市公司众多，但公司旗下企业最近一次上市已是2009年。以上市日期来看，五矿稀土、五矿发展、中钨高新、五矿资源、五矿地产均在2000年之前上市，中国中冶、株冶集团、五矿资本则分别在2009年、2004年、2001年上市。

据中国五矿官网显示，目前已形成了以金属矿产、冶金建设、贸易物流、金融地产为“四梁”，以矿产开发、金属材料、新能源材料、冶金工程、基本建设、贸易物流、金融服务、房地产开发为“八柱”组成的“四梁八柱”业务体系。截至2019年底，公司管理的资产规模达到2.16万亿元，其中资产总额9295亿元。

北京商报记者 董亮 马换换

# 上市在即 鱼类休闲零食第一股华文食品香不香

北京商报讯(记者 刘凤茹)排队一年多后，华文食品叩开A股市场的大门。根据安排，华文食品于9月14日正式上市交易。然而，对于产品结构单一的华文食品而言，在激烈的市场竞争下，上市之后能走多远值得关注。

据华文食品的公告显示，此次发行价格为5.02元/股，对应的发行市盈率为22.71倍。华文食品此次公开发行股票数为4001万股，本次发行全部为新股。上市之前，华文食品的总市值为20.08亿元。

伴随华文食品的上市，A股休闲零食企业阵营扩充，华文食品也成为A股鱼类休闲零食第一股。

根据其财务数据显示，华文食品2017-2019年实现的营业收入分别约7.67亿元、8.05亿元、8.95亿元，对应实现的归属净利润约7566.19万元、1.15亿元、1.18亿元。今年上半年，华文食品实现的营业收入约4.51亿元，对应的归属净利润约6389.37万元。

但在连年上涨的业绩背后，华文食品存在产品结构单一的情形。数据显示，2017-2019年，华文食品风味小鱼和风味豆干销售收入合计分别为7.58亿元、7.93亿元及8.05亿元，占公司营业收入的比重分别为98.92%、98.53%及90%。其中，华文食品风味小鱼产品在2017-2019年的销售收入分别为6.5亿元、6.99亿元、6.85亿元。

招股书显示，华文食品的募投项目包括“风味小鱼生产线技术改造项目”“品牌推广”及营销中心建设项目”。在风味小鱼生产线技术改造项目中，华文食品拟投入99230.1万元。华文食品称，本项目建成后，风味小鱼自动化生产线的产能将增加2250吨，年新增营业收入为978335万元。

而华文食品风味小鱼的产品产能利用率出现明显下滑。风味小鱼2017-2019年的产能分别为15000吨、18000吨、18000吨，对应的产能利用率分别为98.7%、90.76%、83.61%。

首发会上时，发审委就对华文食品提出“是否存在产品结构单一风险，现有产品能否支持未来收入及利润的稳定，产品结构单一相关风险是否充分揭示、发行人对产品单一采取的应对措施及其有效性”的问询。针对公司相关问题，北京商报记者致电华文食品进行采访，但截至记者发稿，对方电话并未有人接听。

另一个维度看，华文食品在研发投入的力度上相对较少。数据显示，2017-2019年，华文食品的研发费用支出分别为306.39万元、395.74万元、607.17万元。而2017-2019年，华文食品的品牌推广费分别为2189.09万元、2969.94万元及2786.4万元。

“若公司未来研发能力不足导致不能持续开发新产品，或市场竞争格局发生不利变化导致公司不能为已开发的新产品成功打开市场，公司有可能面临较高的产品结构单一的风险”，华文食品在招股书中如是说。

# 华瑞股份闪电卖壳 梧州市国资委接盘

北京商报讯(记者 刘凤茹)上市刚三年多，华瑞股份(300626)控股股东、实际控制人孙瑞良及其夫人张依君就打起了卖壳的主意。9月13日晚间，华瑞股份披露的公告显示，梧州市东泰国有资产经营有限公司(以下简称“梧州东泰”)通过受让孙瑞良及张依君所持的部分股份以及孙瑞良所持有的19.17%的表决权成为华瑞股份的控股股东。交易完成后，梧州市人民政府国有资产监督管理委员会(以下简称“梧州市国资委”)将成为华瑞股份的新主。而与此前国资接盘不同的是，此次交易双方进行了业绩对赌。

交易方案显示，9月11日，孙瑞良及其夫人张依君与梧州东泰签署了《股份转让协议》。孙瑞良及张依君拟分别向梧州东泰转让1843.3125万股、103.832万股公司的股份，转让价格11.67元/股，转让价款总额约2.27亿元。以华瑞股份9月11日收盘价10.22元/股计算，梧州东泰受让孙瑞良及其夫人张依君的股份溢价约

14.19%。同时，孙瑞良无条件、不可撤销地将其持有的3451.0555万股公司股份(占公司总股本的19.17%)对应的特定股东权利(包括但不限于表决权，具体授权权利范围以协议约定为准)授权委托给梧州东泰行使。

股权关系显示，梧州东泰控股股东为梧州市城建投资发展集团有限公司(以下简称“梧州城投”)，实际控制人为梧州市国资委。

也就是说，上述签署的股份转让协议、股份表决权委托协议实施完成后，梧州东泰将成为华瑞股份控股股东，梧州市国资委成为公司实际控制人。

据了解，华瑞股份于2017年3月上市，主要从事小功率电机和微特电机换向器的研发、设计、生产和销售。上市三年多，华瑞股份的业绩持续低迷。数据显示，2017-2019年，华瑞股份实现的归属净利润分别约5691.91万元、4408.41万元、2416.79万元。今年上半年，华瑞股份实现的归属净利润约398.09万元，同比下降64.72%，

报告期内的扣非后净利润则亏损176.43万元。

华瑞股份的公告显示，梧州城投是广西梧州市最大的国资经营平台，直属梧州市人民政府领导，并由梧州市国资委履行出资人职责。梧州城投主要业务包括投资开发、基础设施建设、资本运营等，具备较强的产业和资本实力，可为上市公司未来长远发展注入强大动能。

对于公司易主的相关问题，北京商报记者致电华瑞股份董秘办公室进行采访，但对方电话无人接听。

另需注意的是，孙瑞良及张依君作为乙方，就上市公司现有业务承诺华瑞股份2020年度扣非后净利润不得为负；现有业务在2021年度、2022年度、2023年度实现的扣非后净利润分别不低于2500万元、3000万元、4500万元，合计不低于10000万元且2021年、2022年及2023年通过深交所披露的年度报告中经审计的当年经营活动产生的现金流量净额不低于当年净利润。

## 老周侃股 Laozhou talking

### 秦安股份该如何使用炒期货暴赚的利润

周科竟

秦安股份在董事长带领下炒期货5个月暴赚近8个亿，即便如此监管层依然下发监管函。本栏认为，对于暴赚的利润如何使用考验秦安股份管理层的智慧，如果继续投资肯定不是明智之举，应该用这笔“意外之财”发展主业，或者并购也未尝不可，分红回馈股东或许也是不错的选择。

不得不说，秦安股份的董事长确实是投资奇才，在期货市场净赚8个亿，这一成绩足以让秦安股份的股东兴奋一阵，秦安股份近几个月在二级市场的强势表现就是体现。但是后续的问题来了，这个“意外之财”应该如何使用，确实考验公司管理层的智慧。很显然，概率比较大的使用方式主要有三种，一是继续用于期货投资；二是对全体股东进行现金分红；三是把这个炒作利润用于发展公司主业。

根据秦安股份最新披露的公告，公司表态将有序退出对大宗商品期货的操作，降低期货交易规模。这也说明，靠着期货暴赚的神话故事不会继续上演。上市公司的这一决定，相信也是投资者所期望的，毕竟期货投资风险极大，暴赚之后及时收手很有必要，如果继续斥巨资操作，后续可能面临较大的投资风险，对公司的业绩构成不利的影响，而且，到时候秦安股份真的就成了不务正业的上市公司。

那么，靠着期货暴赚来的钱给股东分红行不行？这肯定是股东们非常乐于见到的，毕竟巨大的利润落入袋中，怎么都是一件好事，不仅降低了

后期继续投资可能面临的风险，而且能够让公司的广大股东真正捞到实惠。近几年，受业绩持续下滑的影响，秦安股份广大股东并未充分享受到公司大手笔现金分红的福利待遇。现如今，公司突然有钱了，拿出一部分来痛痛快快地给投资者分个红也在情理之中。

当然，本栏认为秦安股份最应该考虑的还是把钱用到发展公司主业上来，近几年业绩的下滑说明公司的主业发展遇到了问题。在资金面突然宽松的情况下，秦安股份可以考虑直接把巨大的利润投入到主业的发展之中。诸如，对现有的主业进行具有协同效应的并购，进一步提升公司的盈利能力。虽然短期来看不会对公司业绩有较大影响，但从中长期发展来看，随着并购效应的放大，公司效益的提升会逐步释放，从而让秦安股份的业绩持续稳定发展，最终导致的结果就是公司的股价能够呈现出慢牛的走势，到时候再结合稳定的现金分红，那么秦安股份就有可能成长为一直被众人力捧的蓝筹股、白马股，这对于公司和股民而言，一定是最大的双赢。

就目前而言，对秦安股份既是机会也是挑战，机会是公司手里有了较为充沛的现金资产，如果使用得好，使用得到位，那么秦安股份的经营业绩可能因此而彻底扭转。挑战则是，如果甘于现状，对巨额现金资产运用不得当的话，将会让投资者十分失望，到时候炒期货暴赚带来的股价短期上涨空间可能也会逐步跌回。