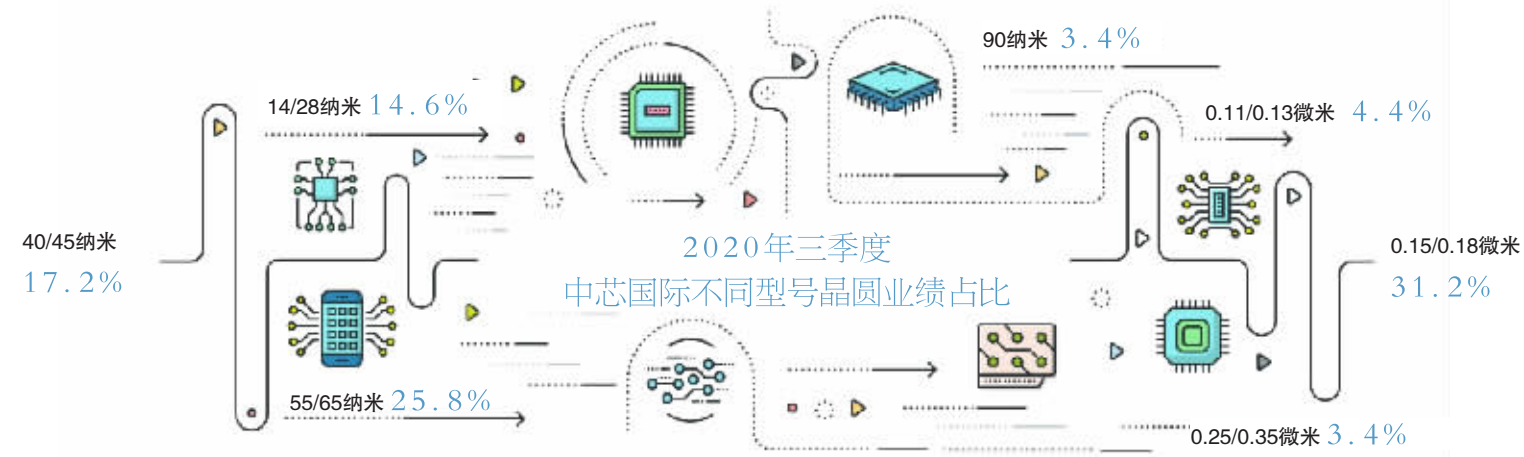


被纳入“实体清单” 中芯国际：短期无重大影响

12月20日晚间，中芯国际集成电路制造有限公司（以下简称“中芯国际”）发布《关于纳入实体清单的说明公告》，正式回应被美国商务部纳入“实体清单”一事。

公告显示，公司关注到美国商务部以保护美国国家安全和外交利益为由，将中芯国际及其部分子公司及参股公司列入“实体清单”。公司被列入“实体清单”后，根据美国相关法律法规的规定，针对适用于美国《出口管制条例》的产品或技术，供应商须获得美国商务部的出口许可才能向公司供应；对用于10nm及以下技术节点（包括极紫外光技术）的产品或技术，美国商务部会采取“推定拒绝”（Presumption of Denial）的审批政策进行审核；同时公司为部分特殊客户提供代工服务也可能受到一定限制。

中芯国际表示，自2020年9月5日从媒体获悉可能被美国商务部列入贸易黑名单以来，一直努力与美国政府相关部门沟通，以期得到公平、公正的对待，但遗憾的是，公司仍



然被列入“实体清单”。对此，中芯国际表示坚决反对，并再次重申，公司自成立以来一贯恪守合规运营的原则，严格遵守生产经营活动所涉及相关国家和地区的法律法规，从未有任何涉及军事应用的经营行为。

经中芯国际初步评估，被列入“实体清单”对其短期内运营及财务状况无重大不利影响，对10nm及以下先进工艺的研发及产能

建设有重大不利影响，该公司将持续与美国政府相关部门进行沟通，并视情况采取一切可行措施，积极寻求解决方案，力争将不利影响降到最低。

12月18日晚间，美国商务部正式宣布将中芯国际及其子公司列入“实体清单”，随后，美国商务部正式公布了最新被列入“实体清单”的77家实体，其中就包括中芯国际

及其附属公司、大疆创新、光启集团等近60家中国企业和个人。该名单将于12月22日正式执行。

通信专家马继华认为，中芯国际被美国纳入“实体清单”其实是意料之中的事，中芯国际在此之前应该也做了一些准备，并不会手足无措。当然，这件事对中芯国际肯定还是会产生一些影响，一些相关设备的引进、技

术和材料的引进都受到阻碍，但不会从根本上动摇中芯国际的整个发展路径。”

在马继华看来，如果说之前中芯国际还存在可以不被纳入“实体清单”的侥幸心理，该公司要计划的是在世界半导体产业链里的发展，而现在已经被纳入“实体清单”，其战略就变得很清晰，现下就是围绕着国内的循环，或者国内整个产业的发展做依托向前走，后续动作更加明确，不至于踌躇不前。

有消息称，在刚刚上任副董事长的蒋尚义的牵头下，中芯国际与荷兰ASML正在就进口EUV光刻机进行谈判。中芯国际想要突破10nm这重要的技术节点，必须要通过进口更先进制程芯片的极紫外光刻机（EUV），而目前只有荷兰ASML一家能够生产。

12月20日，大疆创新也就被加入“实体清单”作出回应。对于美方的无理制裁，大疆创新回应称，该公司将继续在美国销售，美国的客户可以继续购买和使用大疆的产品。

北京商报记者 石飞月

去红线行动，哪家房企安全了

A股(2020年三季度)

企业	剔除预收款后的资产负债率	净负债率	现金短债比
泰禾集团	81.96%	279.99%	0.05
嘉凯城	84.8%	196.72%	0.05
天房发展	75.33%	189.88%	0.06
云南城投	95.34%	859.47%	0.09
中天金融	83.36%	167.46%	0.27
华夏幸福	76.48%	190.43%	0.37
格力地产	75.34%	197.26%	0.45
栖霞建设	75.06%	172.95%	0.47
华远地产	81.05%	229.8%	0.48
光明地产	77.88%	211.86%	0.48
新华联	79.82%	224.17%	0.55
绿地控股	82.38%	183.51%	0.69
珠江实业	84.92%	192.81%	0.72

部分
红档
房企

H股(2020年上半年)

企业	剔除预收款后的资产负债率	净负债率	现金短债比
中国恒大	85%	220%	0.36
富力地产	78%	206%	0.22
融创中国	82%	176%	0.61
中国奥园	81%	157%	0.78
中梁控股	81%	131%	0.85
融创中国	74%	129%	0.85
弘阳地产	74%	112%	0.82

融资“三道红线”预期之下，近期房企降负债动作越发频繁。北京商报记者根据同策研究院数据梳理发现，今年三季度，在所统计A股的93家房企中，绿色档（三条未踩线）房企仅有33家；而在所统计H股的40家房企中，上半年财务指标处于绿色档（三条未踩线）房企仅有6家。随着房企未来“成长”空间被收紧，安全成为了第一要义。项目转让、引入战投、分拆上市，以及“借新还旧”调整长短债，关注资金安全成为“过冬”的关键，如何去杠杆、降负债，众房企也采取了不同的应对之道。

70%房企“踩线”

房企融资“三道红线”即将于2021年起在全行业全面实施。按照设置标准，红线1：剔除预收款后的资产负债率大于70%；红线2：净负债率大于100%；红线3：现金短债比小于1倍。根据“三道红线”触线情况不同，将房地产企业分为红、橙、黄、绿“四档”。如果“三道红线”全部踩中，开发商的有息负债将不能再增加；踩中两条，有息负债规模增速不得超过5%；踩中一条，增速不得超过10%；一条未中，不得超过15%。

北京商报记者根据同策研究院数据梳理发现，今年三季度，在统计A股的93家房企中，绿色档（三条未踩线）房企33家，占比35.48%；黄色档（一条踩线）房企27家，占比29.03%；橙色档（两条踩线）房企14家，占比15.05%；红色档（三条踩线）房企19家，占比20.43%。

而在所统计H股的40家房企中，上半年财务指标处于绿色档（三条未踩线）房企6家，占比15%；黄色档（一条踩线）房企17家，占比42.5%；橙色档（两条踩线）房企10家，占比25%；红色档（三条踩线）房企7家，占比17.5%。

北京商报记者注意到，在红色档的26家房企中，不乏头部房企和千亿规模房企的身影。头部房企包括中国恒大和融创中国，而在年中的业绩会上，“降负债”也成为了两大头部企业的高频词汇。据恒大管理层透露：力争2020—2022年，有息负债平均每年减少1500亿元。也就是说，未来三年恒大降负债总额将达到4500亿元。

千亿规模房企中，富力地产、中国奥园、泰禾集团等诸多房企皆处于红色档内，此外，还有类似

弘阳地产这种近几年追逐千亿目标的房企；而在众多红色档房企中，包括富力地产、泰禾集团等21家房企的净负债率高于130%，亟须降负债以摆脱高危压力。

众房企主动“降档”

为进一步拓宽融资渠道，包括恒大、融创、华润等在内的多家房企均于年内实施了分拆上市动作。北京商报记者梳理发现，截至目前，年内共有15家物管企业成功上市，远超过去年规模的12家，但整体表现却与去年大相径庭，即便是恒大物业，在上市首日亦出现了破发。

虽然物业上市不得意，但是在销售端恒大却取得了不俗的成绩。恒大集团公布数据显示，今年前11月，恒大累计签约销售金额6786.6亿元，较去年同期增长约16.9%。据此测算，恒大提前完成全年销售6500亿元的目标。值得一提的是，恒大于年内解除了一场超千亿元的对赌“警报”，这也为其应对“三道红线”奠定了基础。

相较于头部房企的“翻转腾挪”，部分债务压力过大的房企并没有太多的施展空间，随着融资窗口收紧，房企“瘦身”动作近期也越发频繁。

11月9日，富力地产发布公告，拟将广州富力国际空港综合物流园内的物业作价63亿元，其中70%权益以44.1亿元的价格转让给黑石。

地产分析师严跃进表示，项目转让可以起到尽快回笼资金的目的，缓解短期债务压力。同时，剥离财务表现不佳的资产，也有助于优化负债结构。

当“卖卖卖”无法自救，最终的道路唯有走向转让公司控股权。例如，年内京汉股份正式“卖身”中国奥园，企业名称也于近期变更为“奥园美谷”，据说要进军美丽健康产业。

此外，引入战投也是众房企降低负债的有效措施。今年9月，房地产市场上演两起险资与房企的“联姻”大戏，但最终招商蛇口引入平安失败，阳光城成功牵手泰康。北京商报记者注意到，截至今年三季度，阳光城剔除预收款后的资产负债率为79.21%，净负债率为108.35%，踩中两条红线。

负债“降档”势在必行，众房企也采取了不同的应对之道。大房企可以利用自身的品牌效应，以价格来打动购房者，还可以利用自身的规模效应，

开拓新的“输血”渠道。但中小房企的选择空间有限，对于它们来说，如何闯过生死线，仍不容乐观。

“借新还旧”调整负债结构

整体来看，在融资“三道红线”信号传出后，压缩发债规模成为共识，不过作为资金密集型行业，房地产开发商在规模高速增长的同时，普遍面临着高负债压力。因此，目前虽有融资“三道红线”压顶，但众房企还需慢慢解套，尤其是在短期偿债压力逼近的情况下，部分房企仍继续融资“借新还旧”调整长短债负债结构。

同策研究院资深分析师肖云祥表示，其实在“三道红线”消息传出后，政策效果已经有所显现。

从同策研究院监测的40家典型房企融资数据来看，在6月融资规模达到高位后，紧接着3个月房企融资规模持续下跌。到了10月，融资规模有小幅反弹，仍处于低位。直到11月，融资规模才出现了强势反弹的情形，从结构上看，11月融资规模比重最大的分别是其他债权融资、公司债和境内银行贷款。肖云祥称，其他债权融资方式融资规模增加来源于多元化融资方式，其中债权转让与应收账款转让的规模与频率有显著提高，例如招商蛇口通过股加债融资41.4516亿元，绿地香港通过股加债融资72.6亿元。

根据贝壳研究院统计，2021年房企到期债务规模预计可达12448亿元，同比增长36%，房企偿债压力继续攀升。虽然融资新规对未来房企整体发债增速将起到一定的制约作用，但按照近五年房企债券融资发行周期推算，预计未来房企债券融资到期债务压力实现实质性下降仍需3—5年时间。

“房企短期内仍离不开发债需求，但发债融资的规模已被压缩。”严跃进指出，目前头部房企仍有发债融资的机会，但中小房企已经越来越难了，而且普遍发债利率偏高。因此，未来房企会选择“节流”，相关费用支出以及拿地会越发谨慎。

中南建设CFO辛琦曾在年中业绩会上表示，“三道红线”是针对房企、金融机构双管齐下的长效机制。限制负债增长规模，对于头部房企来讲，可能会更加稳定，但未来逆市飘红、弯道超车的机会可能越来越难，打消部分房企狂飙突进的念头。

北京商报记者 王寅浩

收购金枪鱼钓告吹 加加食品“高端转型”落空

北京商报讯（记者 钱瑜 白杨）

12月20日晚，加加食品发布关于终止重大资产重组的公告称，终止收购大连远洋渔业金枪鱼钓有限公司（以下简称“金枪鱼钓”）100%股权。这意味着，加加食品并购再次以失败告终。

2018年7月9日，加加食品召开第三届董事会2018年第七次会议，审议通过了《关于公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易方案的议案》，加加食品拟向励振羽、大连金沐投资有限公司等14名交易对方发行股份及支付现金购买其合计持有的金枪鱼钓100%股权。同时，加加食品拟向不超过10名特定投资者非公开发行股份募集配套资金，募集资金金额不超过7.5亿元，用于支付本次收购标的资产的现金对价、中介机构费用及相关税费。

彼时，对于收购金枪鱼钓，加加食品方面表示，随着国内消费的升级，高端食品的市场发展空间巨大。金枪鱼钓属于稀缺行业，且面向高端消费市场，与加加食品布局大食品领域、实现高端定位的初衷都极为吻合。

对于终止本次重大资产重组的原因，加加食品方面表示，基于本次重组方案较为复杂，公司尚未被撤销其他风险警示以及目前市场环境等原因，现阶段继续推行重大资产重组条件尚不成熟，经公司审慎研究，决定终止本次重大资产重组事项。

值得一提的是，这并非加加食品首次并购。2017年6月，加加食品拟收购以生产辣椒酱为主业的辣妹子食品股份有限公司，并希望通过其渠道优势进军餐饮行业，但最终失败告终。

在中国食品产业分析师朱丹蓬看来，加加食品收购金枪鱼钓如同“蛇吞象”，加加食品整体对金枪鱼钓公司并没有驾驭能力，因此重组失败。而回顾加加食品近年来多次重组失败，主要是由于其在战略、渠道、团队等方面均存在较大的问题。

3月20日晚，加加食品发布公告称，董事长兼副总经理杨旭东申请辞职。而在此之前，加加食品已有多位高管辞职。2019年12月31日，加加食品收到独立董事王远明、何进日

递交的书面辞职报告。王远明、何进日因个人原因申请辞去加加食品第四届董事会独立董事职务及专门委员会所任职务。

除了人事频繁变动，加加食品近年来业绩发展也并不稳定。加加食品创立于1996年，是一家集研发、生产、营销于一体大型调味品食品上市公司。2013年，加加食品扣非净利润同比下滑10.16%，2014年扣非净利润同比下滑13.3%，2015年继续下滑15.24%。虽然2016年和2017年，加加食品营收和扣非净利润同比正向增长，但在2018年财报中，加加食品营收、扣非净利润同比双双下滑。

终止收购

加加食品方面表示，基于本次重组方案较为复杂，公司尚未被撤销其他风险警示以及目前市场环境等原因，现阶段继续推行重大资产重组条件尚不成熟。

今年8月25日，加加食品发布2020年半年度报告称，上半年公司实现营收11.56亿元，同比增长12.87%；实现净利润1.07亿元，同比增长24.67%。其中，酱油、食醋、味精、鸡精等调味品的销售收入为8亿元，占营业收入的69.23%，同比增长9.39%。三季度，加加食品实际控制人杨振提出回归主业战略，聚焦主营业务发展，贯彻执行加加“12345”的产品战略和1+N的品牌战略，提出快消品行业先进的“6+1”营销模式，进行深度分销，实现社区社群新营销。

朱丹蓬表示，对于未来发展，加加食品应先考虑如何把主业做大。“调味品行业仍是一个具有发展前景的行业，深耕餐饮渠道也是加加食品未来需要做的事情。”

据悉，加加食品今年开发了一系列符合餐饮渠道的产品，并不断推进餐饮渠道的开发和建设。如今，加加食品已收回电商经营权，重新规划京东、天猫、拼多多等线上平台布局。