

36.5亿买矿 福莱特收交易所连环问

是否对公司造成较大财务负担

登陆A股两年多,福莱特首度筹划重组。11月9日晚间,该公司重组的相关细节被上交所追问。

根据预案,福莱特与凤砂集团签署的附条件生效的《股权转让协议》,上市公司拟通过支付现金和承担债务的方式购买凤砂集团持有的大华矿业100%股权和三力矿业100%股权。经交易各方初步协商确定,凤砂集团持有大华矿业100%股权和三力矿业100%股权合计作价不超过36.5亿元。

据了解,福莱特于2019年2月15日上市,公司是目前国内领先的玻璃制造企业,主营业务为光伏玻璃、浮法玻璃、工程玻璃和家居玻璃的研发、生产和销售,以及玻璃用石英矿的开采和销售。福莱特是行业的龙头企业,截至11月9日收盘,福莱特总市值为1031亿元。

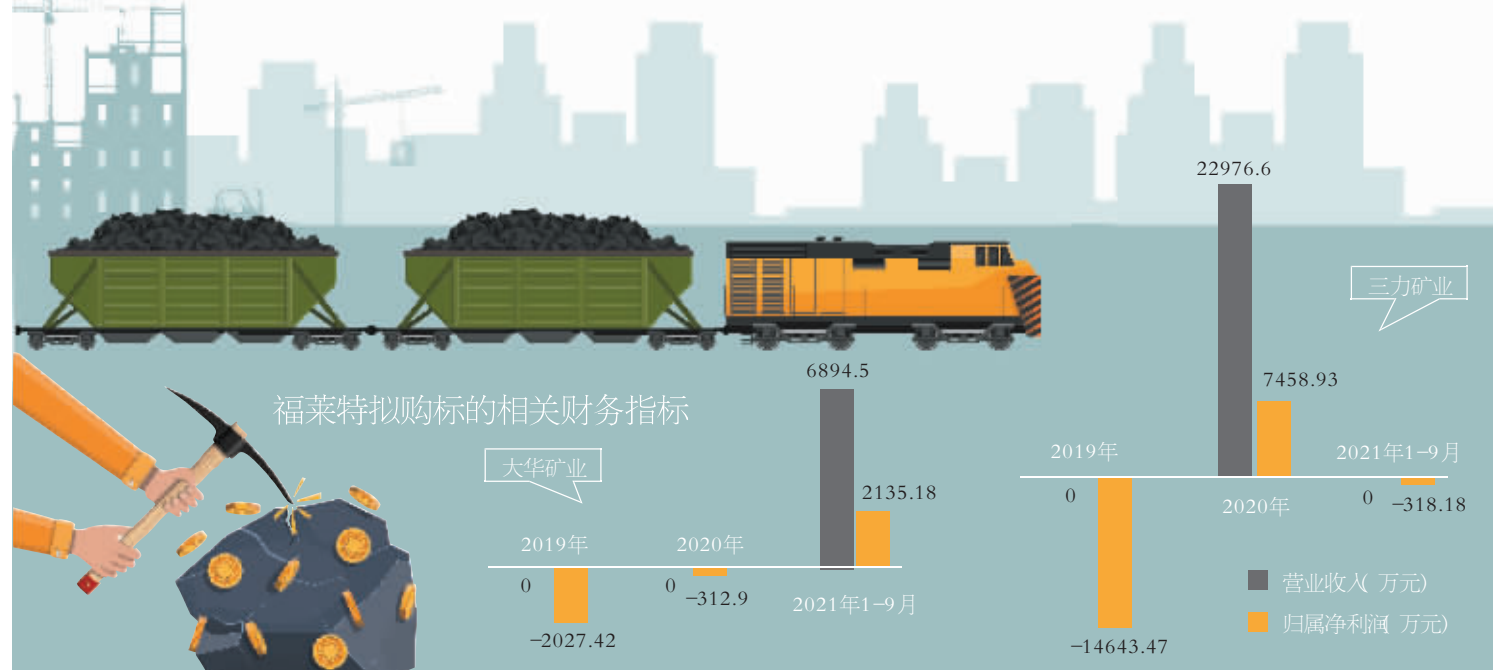
这也是福莱特A股上市后的首度重组。交易完成后,大华矿业和三力矿业将成为福莱特的全资子公司。

根据福莱特的定期报告显示,截至2021年9月30日,公司现有货币资金合计19.76亿元。

在投融资专家许小恒看来,由于本次交易涉及金额较大,若上市公司未能及时筹措到足额资金,则本次交易存在交易支付款项不能及时、足额到位的融资风险。

对此,上交所要求福莱特结合公司现金流状况、可利用的融资渠道及授信额度等说明此次用于收购的现金来源、资金筹措的具体安排及后续还款计划,说明借款金额、利率、期限以及抵质押物安排等。

虽说不是A股市场的新面孔,但福莱特(601865)运作资产重组却是新手。近期福莱特公告称要花36.5亿元买两座矿成为市场关注的焦点,现如今还被交易所问询。11月9日晚间,上交所下发的问询函中连抛十问。从问询的内容来看,福莱特遭到收购标的钱从哪里来、是否对公司造成较大的财务负担、此次收购是否有必要的连环拷问。



上交所还要求福莱特说明36.5亿元现金支付对上市公司营运资本、流动比率、资产负债率、财务费用的影响,是否会对上市公司造成较大财务负担,对后续经营产生不利影响,本次交易是否符合重大资产重组条件。

标的股权变更引关注

标的股权变更事宜也成为上交所关注的重点。

据了解,大华矿业、三力矿业由凤砂集团100%控股,实际控制人均为陈勇、戚庆亮。其

中大华矿业的主要资产为位于安徽省凤阳县灵山-木屐山矿区玻璃用石英岩矿,资源储量为2084.3万吨;标的公司三力矿业的主要资产为凤阳县大庙镇玻璃用石英岩采矿权,保有储量为3744.5万吨。

公开信息显示,三力矿业、大华矿业分别于2003年、2011年成立,但凤砂集团在2021年8月才对三力矿业持股,于今年8月对大华矿业的持股由2019年11月的51%增至100%。

对此,上交所要求福莱特补充披露标的公司的主要历史沿革,历次股权变更发生的

背景及原因、时间、交易对方、交易对价,并核实历次交易对方与上市公司及其控股股东是否存在或曾经存在关联关系或其他利益安排;凤砂集团在收购标的公司100%股权两个月后全部置出的主要原因,是否存在一揽子交易和其他利益安排。

财务数据显示,大华矿业2019年、2020年全年无营业收入,截至2021年9月底,实现营收6894.55万元,净利润为2854.96万元。自2019年至今,三力矿业净资产持续亏损,仅2020年实现营业收入2.3亿元,实现归属于母公司股东的净利润7458.92万元,其余年份营

收为0,净利润均亏损。

大华矿业前两年营收为0,今年前三季度净利润转亏为盈的主要原因,三力矿业2019年、2021年无营收及净利润亏损的主要原因也遭到追问。

交易是否有必要

谈及此次交易的目的,福莱特认为,交易标的公司拥有的两座石英岩矿属于大型石英岩矿山,拥有丰富的石英岩矿资源储量。交易完成后,公司将获得丰富的石英岩矿资源储量,有助于公司保障生产基地的用砂需求和品质安全,降低公司对外购石英砂的依赖,进一步增强公司的抗风险能力和持续经营能力。

根据2020年年报,福莱特在安徽省凤阳县拥有一处石英岩矿采矿权。上交所要求福莱特补充披露自有石英岩矿采矿权的具体情况,包括但不限于取得时间、对价、交易对方、许可期限、基础储量、剩余可开采量、经营情况等;结合公司产能规模及增长情况、实际用砂需求、标的资产近年实际开采规模和未来可开采资源储量,补充说明在公司已自有采矿权的情况下本次交易的必要性和合理性,标的资产资源储量和公司未来产能需求的匹配性。

上交所还要求福莱特补充说明是否具备石英岩矿开采、生产经营的管理经验,本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施。

针对公司相关问题,北京商报记者致电福莱特董秘办公室进行采访,但对方电话并未有人接听。

北京商报记者 刘凤茹

贝壳三季度报曝光了二手房市场有多惨

穿越房产交易下行周期,中介机构的真正考验已经开始。11月9日,贝壳公布三季度财报。三季度贝壳存量房交易GTV为3782亿元(人民币,下同),同比下降34.3%,其中二手房交易GTV同比下降36.8%,新房交易GTV 4101亿元,同比下降2.5%。遭遇断崖的二手房交易市场究竟有多惨,贝壳的三季度报可见一斑。

同比下降31%

公告显示,今年三季度贝壳找房总交易额(GTV)为8307亿元,同比下降20.9%。其中二手房交易总价值为3782亿元,同比下降34.3%;新房交易总价值为4101亿元,同比下降2.5%;新兴和其他服务的GTV为423亿元,同比下降20.4%。

具体而言,今年三季度贝壳二手房交易服务的净收入为61亿元,而2020年同期为88亿元,同比下降31%。其中,三季度贝壳佣金收入为53亿元,而上一年同期为79亿元,佣金收入下滑是由于该公司旗下链家品牌的二手房交易业务的总交易额下降至1853亿元,而上一年同期为2857亿元。

二手房交易净收入减少,导致贝壳毛利率下降。数据显示,贝壳找房2021年三季度的毛利润为28亿元,而2020年同期为44亿元;2021年三季度的毛利率为15.2%。

新房交易服务的净收入较去年同期略有增长。今年三季度贝壳新房交易服务的净收入为113亿元,主要由于新屋交易佣金温和增长。不过,三季度新房交易GTV为4101亿元,同比下降2.5%。

贝壳营收主要有三部分:二手房交易服务、新房交易服务,以及新兴业务服务三大板块。最近两年,其新房交易服务虽异军突起,但二手房交易服务仍占据主导地位。

二手房交易市场惨状,贝壳三季度报可见一斑。

对于市场变化,贝壳董事长兼CEO彭永东则称,尽管公司业务在短期受到市场下

行影响,但地产市场健康发展整体态势不会改变。近期金融监管部门也多次回应市场关切,消费者合理的资金需求正在得到满足。

“指导价”影响有限

2021年四季度,贝壳预计其总净收入将在145亿(23亿美元)-155亿(24亿美元)之间,较去年同期下降约31.6%-36%。之所以延续“悲观”情绪,是因为近期调控政策的压力逐渐显现。

国家统计局数据显示,9月全国70个城市二手住宅销售价格环比涨幅为-0.2%,同比涨幅为2.4%。在连续16个月房价上涨的基础上,8月二手房价格涨幅首次为0,而9月明显出现下跌。这和实际感受非常接近,近期部分城市二手房“腰斩”交易态势,说明市场本身进入明显降温周期。”易居研究院智库中心研究总监严跃进表示。

9月二手房价格环比下跌的城市达到52个,上涨城市仅17个,另有1个城市持平,大概有3/4的城市出现了明显的降价现象。今年以来,全国多地陆续出台二手房“指导价”。深圳市住房和建设局今年2月发布了3595个住宅小区二手房成交参考价,标志着深圳正式建立二手房成交参考价格发布机制,也成为这一轮二手房指导价政策的首试者。

随后,宁波、成都、上海、无锡、北京等多个城市也发布了二手房“指导价”。但部分城市覆盖力不如深圳,也就造成城市间的差异。以北京为例,目前仅海淀区发布了部分热点小区的二手房交易“指导价”,名单包

含海淀29个重点小区,对60平方米以下小户型、60-90平方米中户型以及90平方米以上大户型给出指导价。超过挂牌指导价1%的不予挂牌。

“指导价政策影响有限,北京没有指导价的小区也在降价。”中原地产首席分析师张大伟表示,二手房市场放款难,已全面抑制市场活跃,特别是一二线城市,二手房占比高,当下贷款周期已超3个月,年内放款难持续,包括深圳等城市成交量已经是多年最低点。

房贷利率出现松动

事实上,在一线城市中,二手房占市场交易总成交量已大大超过新房,而这些城市大多存在“去泡沫”压力。信贷政策精准有效管控,其变化也是对市场平稳的保障,近期信贷也开始出现松动。

贝壳研究院数据显示,10月90城中20个城市房贷利率出现下调,其中14个城市首套房利率下降,14个城市二套房利率均下调。下调城市包括深圳、广州、中山等珠三角城市,无锡、湖州等长三角城市,除了广州、深圳外,其他多是三四线城市。

放款周期方面,10月90城房贷平均放款周期为74天,较上月有所延长。这主要是由于放款动作与利率调整存在一定时差,10月银行发放的贷款多为前几个月签约的单子。从局部城市看,上海、芜湖、南宁、烟台、郑州、株洲等城市放款周期较9月有所缩短。

9月底以来央行首套、二套房贷利率信号,预计四季度住房信贷的投放将回归“平稳有序”,对首套置业客群、卖一买一的改善客群予以保障和支持。一方面房贷利率下调的城市范围将扩大,另一方面放款周期将有所缩短。信贷环境的边际改善有利于市场预期改善,带动刚需群体入市启动换房链条,利于市场平稳健康发展。

房贷利率下降,似乎成为本轮市场调节的转折点,刚需群体入场,能否挽回二手房市场的“惨局”?北京商报记者 王寅浩

调整卡车自动驾驶团队 小马智行路向何方

北京商报讯(记者 石飞月)今年频频放出卡车自动驾驶利好消息的小马智行,最近又有新动作。11月9日,有消息称,小马智行已将卡车自动驾驶研发团队并入乘用车研发团队。随后,该公司向北京商报记者确认了调整研发团队架构的消息。

小马智行虽然成立卡车事业部时间不长,但已取得不少突破。然而,卡车自动驾驶在一定程度上比乘用车的技术要求更高,在未上市的前提下,公司此前虽获多轮融资,但融资金额仍不足以支撑其大规模商业化。

据报道,小马智行已将卡车自动驾驶研发团队并入乘用车研发团队,卡车部门自动驾驶技术总负责人潘震皓、国内自动驾驶PnC Planning & Control,规划与控制组负责人孙浩文已在调整后离职。

此外,部分离职人员正筹划创业,方向也为自动驾驶,与小马智行有竞争关系。甚至其中一家公司中有小马智行天使轮投资机构投资人参与创立。据工商信息,该公司已获得顺丰控股孙公司顺丰投资和鹏程汽车的投资。

对此,北京商报记者采访了小马智行公关部,对方表示,公司近期对研发团队架构进行了优化,将整合所有研发资源打造优秀的“虚拟司机”,并调动全部研发资源来支持各项业务的发展,研发合力也将得到最大化。

未来,小马智行将持续聚焦两大业务核心:乘用车领域以及商用车领域自动驾驶技术的研发,并将持续增加对卡车业务投入。本次架构调整后,小马智行副总裁、卡车事业部负责人李衡宇仍将负责这一重要业务板块。

据官网资料,小马智行于2016年底在美国硅谷成立,在中美两国同时落地自动驾驶技术。该公司由彭军和楼天城共同创立,两人均有百度工作经验。创立小马智行之前,彭军曾担任百度自动驾驶部门首席架构师,负责自动驾驶整体战略规划与技术发展,目前任小马智行首席执行官;楼天城曾是百度历史上最年轻的T10工程师,其职业生涯始于谷歌,曾在Google X(Waymo)从事无人车技术开发,目前任小马智行首席技术官。

四年时间里,小马智行已完成了7轮融资,融资金额超11亿美元,估值迅速飙升。

今年以来,小马智行在卡车自动驾驶业务上动作频频。

“过去一年内,小马智行卡车事业部取得众多突破。”小马智行方面对北京商报记者介绍道。2020年12月,小马智行获得广州首张自动驾驶卡车测试牌照;2021年3月,首次公布卡车业务品牌——“小马智卡”;2021年4月,小马智卡与采埃孚宣布签署合作谅解备忘录;2021年5月,小马智卡获货运道路运输经营许可证;2021年7月,小马智卡获北京首批卡车路测牌照以及高速测试许可。

关于进军卡车自动驾驶市场,在推出“小马智卡”品牌时,李衡宇曾解释,通过打造优秀卡卡“虚拟司机”,可以大幅提高物流行业行车安全,弥补劳动力不足,解决人力资源管理不经济的问题,让组建大型车队成为可能。

不过,最近又有消息称,小马智行卡车部分在收缩:组织架构调整前一段时间,小马智行卡车部门研发团队已放缓招聘速度,收紧招聘名额;9月调整后,国内卡车路测仍在进行,但美国卡车路测已暂停。

据有关报道援引接近小马智行人士的话,该公司卡车部门调整的直接原因是上市遇阻,融资计划发生变动,公司需要重新考虑资源分配。

今年早些时候,小马智行曾被曝出将于美国上市,而且是启动了SPAC(通过特殊目的收购公司上市)的上市计划,但没过多久,又有外媒报道称,小马智行暂缓了通过SPAC以120亿美元估值赴美上市的计划。

当时,小马智行表示,公司并未确认过上市计划或上市时间线,目前自动驾驶行业处于快速发展期,小马智行发展非常健康,对市场消息不予置评。

北京商报记者也就上市计划采访了小马智行,但对方未就此事做出回复。

有关分析指出,自动驾驶卡车在高速场景下,对安全和稳定性有更高要求,在有限感知、定位及计算能力情况下,如何规划和控制卡车运动是巨大挑战。同时,要实现大规模商业化,也需要庞大资金储备。