

宝鼎科技边买矿边甩“包袱”

9月6日,刚刚宣布将进行一系列资本运作的宝鼎科技(002552)股价大跌,盘中一度触及跌停,最终收跌逾9%。股价大跌背后,公司拟在收购金矿的同时出售部分亏损资产。收购金矿方面,宝鼎科技拟溢价1.6倍收购兄弟公司持有的招远市河西金矿有限公司(以下简称“河西金矿”)100%股权。北京商报记者注意到,交易对方设置的平均年业绩承诺明显低于河西金矿去年的净利润水平。此外,宝鼎科技拟以4.94亿元公开挂牌转让宝鼎重工、宝鼎废金属100%股权,以及宝鼎小贷42.5%股权,上述3家公司今年前4个月均呈亏损状态。

股价大跌逾9%

在披露拟收购金矿及拟出售亏损资产的消息后,宝鼎科技9月6日股价大跌,收跌9.26%。

交易行情显示,9月6日,宝鼎科技高开1.41%,开盘价为20.8元/股,开盘后宝鼎科技股价迅速跳水,盘中一度触及跌停,截至当日收盘报18.61元/股,跌幅为9.26%,总市值为79.64亿元,全天成交金额为2.69亿元,换手率为4.95%。

消息面上,9月5日晚间,宝鼎科技发布公告称,公司拟以现金方式收购山东金都矿业有限公司(以下简称“金都矿业”)所持河西金矿100%股权,经协商确定的转让价款为5.84亿元。其中交易对手方金都矿业是公司控股股东山东金都国有资本投资集团有限公司(以下简称“金都国投”)的全资子公司。

资料显示,宝鼎科技主营业务为覆铜板、铜箔及大型铸锻件,收购河西金矿为公司首次对固体矿产资源投资。河西金矿资产置入后,宝鼎科技将在原有主营业务基础上新增黄金采选业务。

同时,公司发布公告称,为聚焦主业发展

战略,优化资产结构,剥离大型铸锻件业务,公司拟通过山东产权交易中心以公开挂牌的方式出售公司所持有的宝鼎重工有限公司(以下简称“宝鼎重工”)100%股权、杭州宝鼎废金属回收有限公司(以下简称“宝鼎废金属”)100%股权、杭州市余杭区宝鼎小额贷款股份有限公司(以下简称“宝鼎小贷”)42.5%股份。按照评估结果确定挂牌价格为4.94亿元。

独立经济学家王赤坤表示,在披露资本运作计划后股价大跌,一定程度上表明投资者对交易并不看好。

业绩承诺明显偏低

北京商报记者注意到,宝鼎科技此次收购存在溢价,而交易对方作出的业绩承诺与标的公司2022年净利润情况并不匹配。

公告显示,本次交易标的公司净资产为2.25亿元,交易价格为5.84亿元,溢价为160.33%。交易对手方金都矿业对标的公司2023-2027年连续五年经营业绩进行承诺和业绩补偿方案。

具体来看,双方同意,金都矿业承诺河西金矿在2023-2027年连续五年承诺期累计实现的净利润合计不低于2.52亿元。如2023年12月31日之前(含当日)本次交易无法完成交割,则承诺标的资产在对应业绩承诺期2024-2028年的累计净利润数合计不低于3.34亿元。经计算,若承诺期为2023-2027年,标的公司需实现的年均净利润约为5036.37万元;若业绩承诺期为2024-2028年,标的公司需实现的年均净利润约为6686.21万元。

值得注意的是,与河西金矿2022年净利润水平相比,这一业绩承诺明显偏低。财务数据显示,2022年,河西金矿实现营业收入4.11亿元,对应实现的净利润约为1.05亿元;今年一季度,河西金矿实现营业收入6214.7万元,对应

实现的净利润约为1040.39万元。

投融资专家许小恒表示,业绩承诺如果明显低于公司实际净利润水平,将无法起到促进标的公司提高经营业绩的作用,业绩承诺设置的合理性很有可能会遭到监管层质疑。

出售亏损资产

拟以5.84亿元收购金矿的宝鼎科技,还要以4.94亿元出售亏损子公司股权。

公告显示,宝鼎科技拟出售公司所持有的宝鼎重工、宝鼎废金属100%股权以及宝鼎小贷42.5%股份。如顺利出售,宝鼎科技将不再持有上述公司股权。

此外,若首轮公开挂牌期间未能征集到意向受让方,公司将按照法律法规等相关规定调整价格后再次挂牌。公司董事、总经理朱宝松承诺将由宝鼎万企集团有限公司(以下简称“宝鼎集团”)或其他指定关联方以合计3.78亿元的价格参与摘牌宝鼎重工100%股权、宝鼎废金属100%股权。

股权关系显示,截至目前,朱宝松及其一致行动人持有宝鼎科技8828.73万股股份,占公司总股本的20.63%,为公司持股5%以上大股东、董事、总经理。宝鼎集团成立于2008年9月9日,是由朱丽霞、朱宝松共同出资的有限责任公司。

值得注意的是,上述3家公司今年前4个月均呈亏损状态。其中宝鼎重工1-4月实现营业收入1.25亿元,净利润亏损1608.46万元;宝鼎废金属1-4月营业收入为0,净利润亏损31.89万元;宝鼎小贷1-4月营业收入为446.99万元,净利润亏损6896.99万元。

针对公司相关问题,北京商报记者致电宝鼎科技董秘办公室进行采访,对方工作人员表示暂不接受采访。

北京商报记者 丁宁

Stock talking

限售股拥有融券“特权”不合适

周科竟

有关注册制下首发战略投资者配售的限售股可以融券卖出的消息,近期引发广泛关注。本栏认为,限售股拥有融券“特权”并不合适,既然限售就应该限制得彻底,不能出借。

时下关于融券的讨论声音很多,在很多投资者看来,自己向券商咨询融券的时候,往往都没有券可融,如果能够融到,一般也只有ETF基金这样的品种,对于具体的股票,一般都和散户投资者无缘,但是量化等资金却能够获得融券券源。此后又有投资者发现,战略投资者持有的限售股也能成为券源融给其他投资者卖出,而且这样的做法还合法合规,对此投资者感到非常不解,既然是限售股,就应该在限售期内不能卖出,如果借给别人卖出这怎么能算是限售?

限售股融券卖出其实并不合适。在本栏看来,虽然政策规定可以融出,但这样的做法却使得在市面上的流通股数量超过了实际流通股的总量。假如一家公司总股本为1亿股,控股股东持有6000万股,流通股3000万股,战略投资者持有1000万股,那么投资者理解的流通股本就是3000万股,但如果战略投资者持有的1000万股可以通过融券卖出,那么实际上的流通股本就达到了4000万股,如果这家公司交投活跃,那么单日的成交量就有可能超过3000万股,此时投资者就会发现该股的单日换手率超过了

100%,加上T+1的交易制度,这就显得非常奇怪。所以本栏说,限售股可以融券卖出是不合适。

此外,转融券市场中,限售股能融给谁,从实践角度看散户投资者很难获得这个券源。在一个公平公正公开的市场里,有人能够获得稳定大量的券源,而散户投资者却很难得到,这也有违公平原则,而在很多投资者的眼中,这些自己融不到的券源,却融给了别人,还拿这个融到的券去割自己的韭菜,所以投资者也会认为这样的融券市场并不公平。

按照规定,融券交易的券源主要有两个来源。一是券商自己买入股票融给客户,投资者想要获得这样的券源,需要券商持股并融给客户,这样的券源,券商紧着大客户优先,可以说是为了吸引大客户,这样的做法在商业社会里无可厚非。第二个券源就是转融通,就是券商通过转融通市场拿到别的持股者转出的券源,这部分在券商之间理应是公平公正的,而且数量也非常巨大,但是散户投资者依然融不到,这本身也让散户投资者不满。

其实,很多股民真正反对的并不是限售股可以融券这件事,投资者希望的是,既然可以融券卖出,也能给股民一个公平获得券源的机会。只要不让券源集中在个别机构或者投资者的手中,就很难利用融券来割韭菜。

特色经营 长久陪伴 北京银行“京彩”亮相2023年服贸会

9月2日-6日,2023年中国国际服务贸易交易会(以下简称“服贸会”)在京举办。北京银行连续第三年作为战略合作伙伴全方位、多角度、多层次参与本届服贸会,聚焦“首贷”服务以及打造“伴您一生的银行”“专精特新第一行”“投行驱动的商业银行”“企业全生命周期服务银行”和“儿童友好型银行”六大板块,在国家会议中心和首钢园会场分设展位,全方位展示了金融数字化建设与金融服务创新的最新成果。

北京银行始终胸怀“国之大家”,不忘金融为民的初心使命,战略清晰、方向明确,各项业务实现稳健发展。半年报数据显示,截至6月末,该行总资产达3.63万亿元,较年初增长7.22%,规模持续保持城商行首位;实现归母净利润142.38亿元,同比增长4.89%,处上市银行较好水平,以更加积极进取的姿态走好发展之路,再创高质量发展新业绩。

// 做“专精特新”企业的陪伴者 //

近年来,在政策的支持下,我国的“专精特新”中小企业得到了飞速发展。在布展理念上,北京银行紧扣本届服贸会“开放引领发展,合作共赢未来”主题,从支持发展壮大的数千家“专精特新”企业中邀请代表性客户共同参与,将客户的科技成果完美融入展览。

一直以来,全周期支持“专精特新”和“小巨人”企业走好发展之路,助力企业做大做强是北京银行发力的重点。2023年,北京银行从战略高度提出打造“‘专精特新’第一行”,推动“专精特新”企业金融增量扩面、聚能成势,发布《北京银行“专精特新·千行行动”工作方案》,制订“123456”专项行动计划。打造拳头产品,推出“专精特新”专属线上信用产品“领航e贷”,建立更加贴近一线需求的“专精特新”产品服务支撑体系。

方向明确、稳步推进已结成累累硕果,根据北京银行最新发布的半年度业绩数据,截至今年上半年末,北京银行“专精特新”企业开户数较年初增长50%，“专精特新”企业贷款户数较年初增长88%，“专精特新”企业贷款余额较年初增长90%。

从成长到腾飞,一家成功的“专精特新”企业要经历初创期、成长期、成熟期、上市期、腾飞期不同的阶段,为了更好地扶持企业发展,北京银行作为首批试点银行,入驻中关村科创金融服务中心,创新探索认股权贷款、科技人才贷、并购贷款等服务。

此外,北京银行还成立创投私募工作室,通过

VC/PE专属产品研发、系统平台建设、私募股权数据引入、创投生态体系建设等,积极探索“PE投+北京银行贷”等股债联动新思路。今年上半年,北京银行聚焦上市、拟上市及“专精特新”客户开展精准营销,上市公司合作率23.3%,较年初提升2个百分点。推动价值客户占比提升,公司有效客户达22.62万户,其中公司价值客户数6.42万户,占比提升1.39个百分点。

9月4日,以“同发展 共未来——股权投资助力产业高质量发展”为主题的2023全球PE论坛在2023年服贸会首钢园会场举办。在论坛上,北京银行董事长霍学文表示,2020年至今,北京银行首贷支持企业超7400户,累计发放贷款超840亿元。众多小微企业从10万元、50万元的第一笔贷款开始,在北京银行的金融支持下,一步步成长为“小巨人”、行业龙头、上市企业。

9月5日,由北京银行和北京广播电视台共同主办的专精特新企业大中小融通发展峰会在2023年服贸会首钢园会场举行。活动期间,北京银行更是宣布升级设立3家“专精特新专营支行”、10家“专精特新特色支行”,全面提升专精特新金融服务能力,彰显金融担当与力量。

// “儿童金融+”链接生命周期服务 //

在首钢园金融服务专题展区,一场艺术体验活动带领小朋友们与非遗传承人“影人姐姐”一同了解皮影发展历史,体验皮影制作过程,观看皮影现场表演,在光影交错与镂空变幻中,沉浸式体验非遗艺术文化,将

财商教育寓教于乐。

这就是北京银行举办的以“观光影传奇 非遗国韵”为主题的“京苗俱乐部”皮影体验活动。儿童是祖国的花朵,是社会的未来,“京苗俱乐部”是北京银行“京苗计划”儿童综合金融服务方案中针对青少年儿童和亲子家庭打造的共创平台,整合财商启蒙、文化传承、爱心公益等诸多优质资源,集特色产品、专享权益和线上线下活动于一体。

2023年上半年,北京银行推出“京苗计划”儿童综合金融服务3.0版本,推出“京苗俱乐部”家庭成长体系,累计举办各类“京苗俱乐部”活动近万场,有效带动儿童金融向家庭金融转化。打造“金融+教育”特色合作模式,与1200余所院校开展合作,携手外研社举办全国中学生外语素养大赛,发行北京市东城区儿童友好、北京第二实验小学等11款联名“小京卡”产品。

业绩数据显示,截至上半年末,“小京卡”发卡84万张,累计服务超过170万儿童客户及家庭,帮助管理压岁钱超43亿元,“京苗俱乐部”会员突破100万。

在业务发展过程中,北京银行提出全力打造“儿童友好型银行”的目标,积极拓展儿童金融内涵与外延,以“儿童金融+”链接家庭金融,链接全生命周期金融服务,儿童金融业务规模、拓客活客效应、品牌影响力不断提升。

在北京银行2023年半年度业绩发布会上,霍学文指出,下一步,北京银行将继续以“儿童金融+”为触点链接家庭金融,将专属金融服务延伸至千家万户,做好“儿童金融+”财富管理、VC/PE、“专精特新”企业、普惠金融客户活动,实现双赢、多赢的局面。

// “数币银行”秀出数字化转型硬实力 //

服贸会是展示发展新成果、共享发展新机遇的重要窗口。本次展会上,北京银行首次在数字人民币展区与数字人民币大道同时布展,全方位展示该行“数币银行”建设的“硬核实力”,带观展者体验潮流酷炫的数字人民币“京彩生活”。

在首钢园“数字人民币大道”,北京银行融入丰富的数字人民币交互体验场景。通过小京数字人、“货币旅程”互动以及漫画随心拍等多种形式,让广大观众沉浸式体验数字人民币应用生态。“业务和场景展示区”以文字、动画、视频、实物等多种展现形式,向观展者全面呈现北京银行“数币银行”的建设历程和阶段成果。

在2023年服贸会期间,北京银行与科幻创新中心、追光人科技等8家企业签约,达成数字人民币“科幻贷”合作意向,并首发“长安三万里”科幻硬钱包,共同建设数字人民币科幻应用场景。

“数币银行”的硬核实力正是北京银行数字化技术底座逐步夯实,数字化服务能力不断提高的体现。2023年上半年,北京银行秉持“一个银行、一体数据、一体平台”的理念,完成统一数据底座、统一金融操作系统、统一风控平台建设,打赢数字化转型“三大战役”,推动全行数字化转型能力迈上新台阶。

在此基础上,以20个科技重大项目牵引全行数字化转型向纵深推进,实现新信用风险管理系统、企业级客户及用户管理平台、场景支付2.0等首批科技重大项目投产。加强前沿技术应用,完善“京智大脑”企业级人工智能平台,落地业务场景超100个,发布百亿级参数“京智”大模型,前瞻布局金融智能核心能力。

值得一提的是,作为该行数字化转型的“三大战役”之一的“统一金融操作系统”获评2023年服贸会“科技创新示范案例”,成为北京银行坚定不移推进数字化转型的创新探索和生动实践。

在近日召开的北京银行2023年半年度业绩说明会上,霍学文强调,北京银行将以数字化转型赋能智慧党建能力、财务统筹能力、智能风控能力、零售服务能力、公司服务能力、客群拓展能力、数据管理能力、智慧运营能力、科技自主能力、内部管理能力“十大能力”提升,朝着“建成国内领先的数字银行”的奋斗目标加速前进。