

金融助力文旅 推进融合发展

北京银行发布“文旅贷”金融服务行动计划

○本报记者 李萌



7月23日,为进一步促进北京地区文化旅游企业与北京银行深度合作,构建多元化文化旅游金融服务支撑体系,推动北京文化和旅游产业融合发展,北京银行(601169)与北京市文化和旅游局举行“北京银行与北京市文化和旅游局战略合作签约仪式暨北京银行“文旅贷”金融服务行动计划发布会”。北京市委宣传部长李妍,中国人民银行营业管理部、北京银保监局等相关领导以及北京银行董事长张东宁等出席了签约仪式。

北京银行与北京市文化和旅游局签署了《支持文化和旅游产业高质量发展全面战略合作协议》。根据协议,北京银行计划在未来5年内为北京市文化和旅游企业提供200亿元人民币意向性表内外授信额度;双方将发挥各自优势,围绕京郊旅游、动漫游戏、演艺娱乐、艺术品交易等重点产业开展深度合作,共同开启文化和旅游高质量融合新篇章。

据悉,早在2010年双方已建立战略合作关系。2010年和2012年北京银行分别与原北京市文化局及原北京市旅游发展委员会签署战略合作协议。根据协议,承诺为以动漫、文艺演出艺术品交易为代表的文化创意企业以及北京市旅游产业重点企业分别提供100亿元人民币的专项授信额度,旨在推动文化创意产业发展和首都旅游产业繁荣。签约后,北京银行积极行动,与北京动漫游戏产业联盟等重点渠道搭建合作,先后围绕动漫、演出、艺术品等客户需求开展专项沙龙活动,并为市文化局推荐的重点企业开展一对一金融服务;与此同时,北京银行持续加大产品创新服务力度,围绕文创企业特别是小微企业“融资难”“融资贵”“融资慢”,创新网络随放随还“网速贷”产品,创新推出无还本续贷“永续贷”产品,帮助小微企业节省融资成本;围绕休闲民宿等细分行业客户需求,创新推出“农旅贷”等专属产品;结合文创企业核心IP,创新推出“文化IP通”文旅全产业链综合服务方案,支持完美世界、昆仑万维、掌趣科技、每日视界等动漫游戏企业,为开心麻花剧场演出、春秋永乐演唱会筹办、微影时代线上票务系统提供融资服务,为保利艺术中心等提供一揽子艺术品交易

服务,支持姥姥家、黄庐花开等精品民宿项目。2019年是北京市文化和旅游局机构改革完成整合后的第一年,文旅融合的新形势、新任务、新机遇、新挑战,对北京文化和旅游系统提出了新的更高要求。本次签署新一轮战略合作协议,发布“文旅贷”金融服务行动计划,既是加快推进文化和旅游深度融合的重要措施,也是深化文化旅游部门与金融机构的协作机制、探索文化旅游与金融合作的新模式、新路径的实际举措,对于拓展文化旅游企业融资渠道、加快优质文化旅游项目落地、创新文化旅游金融服务、逐步建立和完善覆盖北京文化和旅游系统的政银、银企合作网络具有重要意义。

签约仪式上,北京银行还与北京市旅游行业协会民宿分会、北京动漫游戏产业协会、北京市延庆区民宿联盟等渠道签订合作协议,并现场为北京幽岚山旅游管理有限公司、北京日光山谷旅游管理有限公司、北京昆仑万维科技股份有限公司、北京首旅置业集团有限公司、北京春秋永乐文化传播股份有限公司等重点文旅企业提供意向性授信6.8亿元,此次签约涵盖动漫游戏、文艺演出、休闲民宿等重点文旅产业,客户服务覆盖大中小微企业,进一步体现了北京银行文旅服务的全面性及普惠性。签约现场,北京银行立足当前文旅融合发展的新时代,推出“文旅贷”金融服务行动计划,描绘“金融+文旅”发展蓝图。“文旅贷”金融服务方案包括三大行动计划以及六大行动路线。其中,三大行动计划包括:一是资金投放计划,北京银行将重点支持全国文化中心建设,在未来5年内在北京地区文化旅游投放量不低于200亿元,同时,立足北京,辐射全国,未来5年全国文化旅游投放量不低于500亿元。二是客户培育

计划,未来5年,北京银行将重点扶持小微文化旅游企业创新发展,进一步扩大文化旅游普惠支持力度,支持文化旅游企业达到1000户。三是产业服务计划,围绕全国文化中心建设,聚焦“一核一城三带两区”,锁定乡村民宿、原创动漫、演艺娱乐、艺术品等重点类型加大信贷支持力度,积极打造文化精品和旅游品牌。六大行动路线包括:一是“聚力+”,构筑文旅服务新高地,具体包括聚力休闲民宿、原创动漫、旅游演艺、艺术品、文旅小镇、主题公园等六大领域。二是“产品+”,注入文旅服务新动能,推出“文旅贷”综合服务方案,打造文化旅游上下游产业链服务体系。三是“汇能+”,开启文旅服务新篇章。持续优化文化金融专项考核,不断提升文化旅游业务占比,加大在信贷额度、奖励政策等方面对文化旅游项目支持力度及文化旅游金融服务专项人才培养力度。四是“模式+”,激发文旅服务新活力。借助文创专营支行、特色支行、信贷工厂等模式,持续提升文旅服务水平,特别是加大文创特色支行建设,实现对北京各文旅重点区域的“全覆盖”,力争5年内全行文创特色支行达到30家。五是“服务+”,搭建文旅服务新场景,借助文化创客中心,积极为文旅企业对接文化担保公司、版权交易中心、行业协会、版权评估公司等第三方服务机构。六是“融合+”,共建文旅服务新业态。积极发挥金融资源引导、集聚、融合优势,助力“文旅+产业”,推动文旅与不同

产业垂直、水平和侧向合作。北京银行作为国内最早涉足文创产业的金融机构之一,始终秉承“真诚,所以信赖”的服务理念,坚持打造文化金融特色品牌,建设“文创企业最佳服务银行”。在文化金融领域,北京银行深耕十余年,秉承“贷动文化、创意无限”的服务愿景,创新推出“创意贷”特色品牌,首个推出版权打包贷款、研发文创普惠贷、智权贷等文创特色产品,推出“文化IP通”综合服务方案。设立21家文创特色支行及雅和、大望路两家文创专营支行;打造文创信贷工厂等业务模式,全力服务文创普惠小微企业。截至2018年末,北京银行已累计为近6500家文化创意企业提供超过2500亿元资金支持,贷款余额708亿元,三年内平均增幅近30%,其中90%以上为小微企业客户。自有文化金融分类统计以来,在北京市市场份额始终位居第一,成为中国银行业推出产品最早、小微贷款最多、支持项目最全的文化金融“排头兵”。



当升科技:实力赢得市场 业绩稳定增长

○本报记者 严肃

当升科技(300073)是国内锂电正极材料行业具备自主研发能力的高科技企业,立足自身技术优势,积极拓展下游客户,并推动上下游技术协同开发,重点推广NCM622、811高镍多元材料。

财报显示,2018年公司营业收入32.81亿元,同比增长52.03%;归母净利润3.16亿元,同比增长26.38%;扣非后净利润3.04亿元,同比增长108.67%。2018年公司锂电材料产量达到1.55万吨,同比增长58.29%。

2019年上半年业绩继续保持稳健增长,根据公司财报,预计2019年1-6月归属于上市公司股东的净利润为:1.4亿元~1.55亿元,比上年同期增长24.1%~37.4%。公司表示,业绩稳定增长主要原因为,一是公司2019年上半年锂电正极材料销量持续增长,正极材料产量量、利齐升,龙头地位显著。二是2019年上半年中鼎高科在智能装备业务的业绩依然向好。此外,公司所持中科电气股票公允价值变动上升,计入同期非经常性损益中。

高镍产品质量优异 抢占技术制高点

目前,公司具有16000吨正极材料产能,

其中14000吨为三元正极材料,其中大部分产品用于国内外动力电池以及海外储能等高端应用领域。目前全球前十大锂电巨头均是公司客户,涵盖中国、日本、韩国、欧洲、中国台湾等全球多个国家和地区。

多年来,公司凭借产品的优异性能,获得了市场的肯定。公司车用动力电池三元材料在国内率先量产,目前已大批量应用于国内外高端电动汽车。公司储能领域的三元材料全部用于出口海外三星SDI和LG化学等高端客户,应用于国外Tesla等高端储能项目,牢固占据了国际储能高端供应链。同时,公司仍在持续地开拓海外客户,促其提升全球竞争力。随着LG、SKI、三星SDI等加码中国动力电池市场,以及欧洲Northvolt等新兴公司发力动力电池市场,公司有望获取更多订单,将为公司持续稳定增长提供有力保障。

此外,公司在产品的研发上持续加码,不断提升产品性能,形成了技术领先、性能优异、品种齐全的高端正极材料产品体系,保持公司产品的领先优势。记者了解到,2018年,公司完成了动力型高镍NCM811产品的开发,并通过国内多家动力电池客户认证,

成为国内少数实现大批量销售高镍NCM811的正极材料企业。预计江苏海门三期工程第一阶段将于2019Q3竣工投产,2019年高镍产品的销量占比将会大幅提升,形成年内新的业绩增量。同时,公司还加快了固态锂电、富锂锰基等前瞻性技术产品的研发储备,为长远发展保驾护航。近年来,公司研发投入占比一直保持在5%左右,领先同业企业。2018年公司的研发费用为1.42亿元,同比增加37.64%。

积极推进海外市场 大客户优势尽显

公司2008年开始研发多元材料以来,多元产品在国内率先出口日本和韩国市场。多年来,公司借助与日韩锂电大客户的紧密合作优势,奠定了在多元材料方面的技术领先地位,并拥有众多优质的国内外客户资源。2016~2018年公司三元正极材料出口量位居国内前列。2018年公司海外出口量占销量比重近30%,其中储能产品全部供应海外市场。

公司坚持高端化、差异化的市场策略,在国内外动力、储能、小型三大终端市场全面发力,逐步成为全球高端电动汽车和储能设备

供应链的核心企业。

据了解,公司动力NCM产品顺利通过国际动力电池客户认证,成为少数几家进入国际主流动力电池和一线品牌新能源汽车供应链的锂电正极材料供应商。储能锂电方面,公司持续巩固与三星SDI和LG化学两大国际客户的战略合作,储能型NCM523产品销量保持快速增长,产品大批量应用于海外高端储能项目。同时,公司开发的下一代储能型NCM622产品在国际客户处认证进展顺利,为公司进军储能蓝海奠定了坚实基础。小型锂电方面,公司针对小型市场客户成本下降的需求,成功开发出多款新型NCM产品,实现小型多元材料在倍率市场对钴酸锂的替代,在无人机、航模等高端小型锂电市场占据了较高的市场份额。

未来,公司将持续强化与国内外大客户的战略合作,进一步优化客户结构,并继续扩大海外市场占比作为公司的战略目标。

今年以来,公司在业内的表现及业绩成长性受到十多家券商的首肯,纷纷给予了公司“买入”、“增持”评级;近日,摩根士丹利在研究报告中也将“当升科技”作为其看好的新能源车电池供应商之一。

富凯视点

誉衡药业:增收不增利 并购埋地雷

最近一年多,对于誉衡药业(002437)或许真是流年不利:业绩下滑、质押爆仓、大股东持股被冻结、二股东持股被拍卖。最近三年,公司营业收入大增,然而利润却大减,其背后的原因正是此前并购埋下的地雷——商誉减值。如今,公司商誉高企、债务高企,流动性危机令人担忧。

股东持股或被拍卖或被冻结

7月16日晚,誉衡药业公告,大股东誉衡集团一致行动人誉衡国际涉及债务违约事宜,北京市第一中院拟对其持有的1.24亿股进行公开拍卖。拍卖时间为8月19日至20日,估算拍卖均价3.29元/股,较16日收盘价折价约15%。

誉衡国际目前持股比例16.95%,司法拍卖股份占其所持股票的33.2%,占总股本的5.63%,拍卖不会导致公司控制权发生变化。

誉衡国际持股被拍卖其实不足为奇。就在6月12日,公司才公告称,控股股东誉衡集团及一致行动人誉衡国际及健康科技质押股如未能及时追加保证金或提前回购,其债权人可能对其质押股进行处置导致其被动减持;此外,誉衡集团、誉衡国际及健康科技可能通过减持化解其债务压力和流动性风险,减持合计不超过2198.12万股,不超过总股本的1%。

值得一提的是,此前的6月5日、6月17日,誉衡国际持有的公司股份已发生被动减持,被动减持比例达到1%。公司随后宣布,截止目前,控股股东及一致行动人本次减持计划已实施完成。

此外,由于控股股东誉衡集团的股票质押人申请财产保全,誉衡集团持有的约9.3亿股已被新增冻结。

虽然誉衡药业一再表示,公司与控股股东及其一致行动人为不同主体,在资产、业务、财务等方面保持独立,誉衡集团被冻结不会对公司的生产经营产生重大不利影响。然而,从该股最近一个半月持续下跌来看,投资者并不认可公司的说法。数据显示,目前誉衡集团持有的公司股份已质押99.96%,誉衡国际持有的公司股份已质押100%。

公司质押股权高悬。实控人朱吉满去年已遭遇三次被动减持,而今年以来誉衡国际等部分持股又被平仓。公司股价一旦继续大跌,质押平仓带来的流动性危机将不断加剧。资料显示,誉衡药业2010年6月23日登陆中小板,公司主营业务为药品生产和药品代理销售业务。

频繁并购埋地雷

誉衡药业落到今天的地步与其前

年的并购不无关系。据不完全统计,自上市以来公司发起了近20次并购,其中完成13次并购,交易金额近60亿元。

并购和内生增长曾经让誉衡药业在2013年至2015年实现高速增长。数据显示,2013年、2014年、2015年公司分别实现净利润2.27亿、4.44亿和6.65亿,分别同比增长37.6%、95.7%和49.8%。

2016年,誉衡药业净利润达到上市以来的新高,达7.17亿元。然而,自此公司从巅峰滑落。2017年公司净利润3.1亿元,同比下降56.8%;2018年公司净利润1.26亿元,同比下降59.4%;今年一季度,公司净利润继续同比下滑12.9%。

其实,最近几年公司因不断并购使得营业收入大增。数据显示,公司2016年营业收入为29.84亿元,而去年营业收入高达54.81亿元,相比上市时的5.75亿元增长近十倍。然而,营收的大幅增加却未能给公司带来利润的同步增长,反而是大幅下降,其中背后的原因正是并购标的业绩不达预期,导致计提大额商誉减值。

年报显示,公司此前并购的三家公司——上海华拓、南京万川、普德药业业绩均低于预期,导致公司不得不计提商誉减值准备2.66亿元,占全年资产减值总额的七成。

董秘爆料

蔚蓝生物(603739)

问:请问公司上市后,怎么业绩变脸了?
答:公司及时调整经营策略,聚焦生物产业,聚焦技术创新体系建设,升级生物制品、植物微生态制造系统的智能化和生产能力,主动收缩非战略业务,推动业务结构的升级优化。公司的工业酶、植物微生态、食品微生态等相关业务呈快速增长态势。公司未来将进一步加大生物制品方面的投入,生物制品将成为公司未来业务新的增长点,从环保角度、健康的角度,未来植物微生态、工业酶、食品酶、中兽药等也将进一步突破。

中国卫通(601698)

问:公司除了军用通讯之外,是否支持民用通讯业务?与中国移动、华为等在5G上是否有合作?
答:公司运营管理着16颗商用通信广播卫星,拥有的卫星转发器资源涵盖C频段、Ku频段以及Ka频段等,卫星通信广播信号覆盖包括中国全境、澳大利亚、东南亚、南亚、中东、欧洲、非洲等地区。中国移动是公司前十大客户,公司为中国移动等电信运营商实现偏远山区、边疆地区的通信接入提供空间链路。

伟明环保(603568)

问:请问BOT与PPP两种运营模式哪种更适合公司目前的发展?
答:BOT模式是PPP公私合营模式的一种,公司采用BOT模式建设垃圾处理项目已有20年历史。公司也积极关注BOO、BT等其它模式的PPP环保项目,为我国环保基础设施发展做贡献。

中公高科(603860)

问:贵公司的产品可否解决公路运营方、承建方、养护方三方可能存在的腐败、低效运营、重复建设等问题?
答:公司以路况快速检测设备、养护信息系统和决策咨询服务等产品,以及大规模公路路况快速检测、养护需求及资金优化决策等先进技术,为客户提供全领域、多角度、一体化的公路智慧化养护解决方案,能有效地提高公路养护工作效率,降低成本。

嘉澳环保(603822)

问:公司生产的环保增塑剂源是否可以应用到现在在全国已经实施的垃圾分类的巨大项目之中呢?
答:公司生产的环保增塑剂可以广泛应用于航天、汽车内饰、儿童玩具、食品包装、建材、管材、塑料薄膜、装饰材料等与人们生活息息相关的塑料制品领域。垃圾分类中涉及的环保设备设施,与塑料相关的部分,均为公司下游应用领域。

中海达(300177)

问:请问公司有无在车联网v2x领域拓展业务的计划?
答:公司可提供自动驾驶相关解决方案:在车载定位导航模块方面,公司可凭借GNSS高精度定位及惯性导航等一系列技术,为无人驾驶汽车提供实时定位组合导航;在地基/星基一体化增强系统方面,公司可基于CORS技术及“全球精度”星基服务系统构建地基+星基的融合定位服务,为无人驾驶产业提供基础保障环境;在天线方面,公司布局全频段组合天线,满足无人驾驶汽车对天线产品的升级需求;在高精度地图数据方面,公司拥有三维激光、无人机、倾斜摄影等的装备与软件技术,旗下拥有多家大型数据采集/加工子公司,可以成为高精度地图数据运营的重要供应链伙伴。

(以上内容转自深交所互动易、上证e互动平台)

本栏文章转自微信公众号“富凯财经”,并已获其授权,文章仅代表个人观点,不代表《信息早报》立场。