

刘诗诗夫妇旗下稻草熊影业拟赴港上市 收入严重依赖爱奇艺

■本报记者 谢若琳

7月21日,江苏稻草熊影业有限公司(以下简称:稻草熊影业)向港交所主板递交了招股书,这是其第二次谋求上市。受益于“吴奇隆+刘诗诗+赵丽颖”三大明星股东的加持,稻草熊影业此前备受资本市场青睐。

2016年,暴风科技曾计划以10.8亿元收购其60%的股份,当时恰逢吴奇隆与刘诗诗大婚,“10亿元聘礼”的话题连续多日见诸报端。

如今,稻草熊影业欲再次走进资本市场,新晋股东爱奇艺则成为其重要财务来源。今年一季度,公司收入完全来自爱奇艺。

艾德证券期货持牌代表陈刚在接受《证券日报》记者采访时表示,实际上,高度依赖单一客户容易引发投资者对于业绩不确定的担忧,如果稻草熊影业失去与爱奇艺的业务关系,或者爱奇艺本身在长视频市场的份额降低,都会给公司业绩带来较大的不利影响。除此之外,公司在销售成本、广告开支以及流动负债等数据上都显示出了一定的压力,会给市场造成盈利不足的预期。

明星股东光环加持

稻草熊影业成立于2014年6月份,法人代表为刘小枫,创始人吴奇隆,但后者本身并不持有公司股份。2015年,稻草熊影业凭借《蜀山战纪之剑侠传奇》(以下简称:《蜀山战纪》)一战成名,在当时以卫视为主流剧第一选择的环境下,《蜀山战纪》以付费VIP独播模式在爱奇艺全网

试水独播,深受好评。

同年底,吴奇隆的新婚妻子刘诗诗、赵丽颖分别以200万元、10万元的价格,受让公司20%、1%股权。

三个月后,暴风科技公开了一份收购案:以超15倍的溢价(10.8亿元)收购稻草熊影业60%的股权,该计划最终未获证监会审核通过。证监会认为其盈利能力具有较大不确定性,不符合相关规定。当时,稻草熊影业仅投资拍摄了《蜀山战纪》和《不可能完成的任务》2部剧集。

四年后,暴风集团已在退市边缘徘徊,而稻草熊影业转战港股。

陈刚认为,此前的收购案被否并不影响稻草熊影业在港股上市,“之前证监会叫停(收购案)是由于稻草熊影业本身盈利弱,且高溢价收购等原因。而对港股主板市场上来说,只要满足三年财政年度营业记录以及满足三项财务准则中的其中一项便可以申请上市”。

稻草熊影业之所以深受资本青睐,很大原因是有“吴奇隆+刘诗诗+赵丽颖”三大明星股东的加持,有券商分析师在接受《证券日报》记者采访时表示:“明星股东是把双刃剑,A股市场早有案例,有不少上市公司曾因与范冰冰深度绑定,受到资本追捧,但当艺人出现负面新闻时,相关的公司自然也会受影响。”

收入严重依赖股东爱奇艺

除刘诗诗与赵丽颖外,稻草熊影业还有一位重要股东——爱奇艺。稻草熊影业IPO前股权结构显示,其控股股东为刘小枫,通过Master Sag-



ittarius持股58.41%,爱奇艺的子公司Taurus Holding则持有稻草熊19.57%股权,是第二大股东。2018年和2020年,稻草熊分别获得爱奇艺全资附属公司Taurus Holding的A-1轮、A-2轮投资。

稻草熊影业的收入来源包括三部分:自制剧集播映权许可、买断剧集播映权许可、定制剧集承制服务。2017年至2019年,稻草熊营收分别为5.43亿元、6.79亿元、7.65亿元,对应的净利润分别为6403万元、1051.3万元、5040万元。今年一季度,公司营收为3.27亿元,同比下降6.6%,净利润为4289.1万元,同比增长115.8%。

从公开资料来看,爱奇艺是稻草熊影业的重要客户。2017年,爱奇艺是其第二大客户,2018年至今年一季度,爱奇艺为其单一最大客户。数据

显示,2017年、2018年、2019年年度以及2020年一季度,稻草熊影业来自爱奇艺的收入分别为1.16亿元、2.45亿元、2.09亿元、3.27亿元,分别占同期总收入的21.4%、36%、27.2%及100%。

稻草熊影业在风险提示中也表示,如果公司无法与爱奇艺维持业务关系,如果爱奇艺失去其领军市场地位或不再受欢迎,则公司的业务、财务状况及经营业绩可能受到重大不利影响。

此外,上述分析师还对记者表示,在过去一年的时间里,视频平台联盟多次推动明星降薪,在目前“3+1”(爱奇艺、优酷、腾讯、芒果TV)阵容长期博弈的预期下,有效缩减成本是视频平台的重要措施,这将会严重影响上游片方的收入。



湖南汛期喜获夏粮丰收 湘企多措并举稳定预期

■本报记者 肖伟

7月20日,国家统计局湖南调查总队发布消息,今年湖南夏粮播种面积和产量双双提升,总产量达43.1万吨,同比增加1.8万吨。虽有连续大风、暴雨、洪水等不利因素影响,湖南省采取物资保供、推广农机、推广良种等举措,夺取夏粮丰收。

湖南多个上市公司通过支援农机、提前预判、扩充产能、引入海外资源等举措,共同稳定下游消费市场预期,确保全社会平稳度汛。

汛期无碍夏粮丰收

连日来,湖南岳阳、衡阳、湘阴等地陆续入汛,强风暴雨等对流天气引起部分地区稻谷倒伏,部分地区农田受淹。为保护农民经济利益,抢抓夏粮巩固丰收成果,上述地区早稻收获工作已提前开始。

以中联重科、沃德农机、龙舟农机、郴粮机为代表的农机企业提前将收割机、去杂机、烘干机、脱粒机、旋耕机、插秧机等推入市场,配备农机技术人员前往农田一线,帮助农户在汛期加快早稻抢收、晚稻抢种工作。

湖南省粮食和物资储备局工作

人员向《证券日报》记者表示:“湖南夏粮丰收得益于多个方面。在春耕期间,湖南省供销社系统销售化肥、农药100万吨,农膜4036吨,种子8107吨,有力地保障了物资供应。”

金健米业是湖南省粮油加工流通龙头企业,公司董秘陈绍红向《证券日报》记者表示:“今年汛期对早稻品质有一定影响。为保护产品质量和消费者利益,我们将重点收购品质更高的晚稻,现已在准备收购资金。汛期对晚稻的种植影响暂时不好评估,我们会持续跟进汛期消息,做好提前预判,及时采取措施应对。”

小有波动长期稳定

近期,菜籽油期货价格出现一轮上涨,湖南作为菜籽油主产区 and 主要消费区,菜籽油零售价格保持相对稳定。道道全是湖南油料生产龙头企业,深耕菜籽油、大豆油等食用油领域多年。道道全董秘谢细波向《证券日报》记者表示:“目前,进口大豆供应正常,汛期对码头卸载和物流运输并无太大影响。总体来看,油料市场可以总结为‘小有波动,长期稳定’,消费者无需过度担心。”

5月以来,在大连商品期货交易所挂牌交易的鸡蛋期货价格触底回

升,自2600元/吨左右上涨至4100元/吨左右,涨幅约为57.69%。一德期货生鲜品事业部分析师侯晓瑞在接受《证券日报》记者采访时表示:“鸡蛋期货各个合约价格表现为近强远弱的格局,表明本次价格上涨属于季节性因素推动。由于存栏鸡规模较大,鸡蛋价格不存在长期看涨的基础。目前,鸡蛋期货价格在2500元/吨至4500元/吨区间内运行。”

湘佳股份是从事冰鲜黄羽鸡肉、活禽及鸡蛋生产流通的龙头企业。董秘何业春向《证券日报》记者表示:“汛期对公司当前经营生产没有影响。繁育、养殖、加工等重点车间工作正常,饲料等物资供应充足,上下游物流通畅。目前,我们正在加快推进扩产计划以满足下游市场需求。黄羽鸡养殖基地、特色肉猪养殖基地、加工中心等项目建设进展顺利。”

引入肉源填补空缺

7月21日,商务部新闻办公室发布消息,7月13日至19日,全国食用农产品市场价格比前一周上涨0.4%,生产资料市场价格比前一周上涨0.5%。其中,猪肉批发价格每公斤48.51元,上涨1.3%;牛肉批发价格上

涨0.3%;鸡蛋、白条鸡批发价格分别上涨3.2%和0.2%;水产品价格有所上涨,其中鲫鱼、大带鱼、鲢鱼批发价格分别上涨1.6%、1.1%和0.7%。

某大型商大消费首席分析师向《证券日报》记者表示:“肉制品价格过快上涨不利于消费者预期稳定。我们调研显示,头部养殖企业扩产正在加速,但是产能落地尚需时日。由于汛期对于小规模养殖户的物流、养殖、饲料等方面的影响,预计未来一段时间内,国内肉制品还将处在高位运行。”

为稳定消费者预期,实现平稳度汛,湖南上市公司在立足省内资源的同时,也在积极引入多方肉制品来源,填补消费市场动物蛋白空白。从事智利三文鱼养殖及深加工的佳沃股份连日来推出多个新品,将智利中高端海产品不断输入国内填补动物蛋白供应缺口。

佳沃股份董秘杨振刚向《证券日报》记者表示:“我们将立足现有的全球供应链网络体系,加快国际国内双循环运作,把中高端海产引入国内消费市场。我们计划在三季度推出更多基于智利三文鱼的深加工产品。目前,已上市的部分新品获得市场高度反响,这进一步坚定了我们推出更多新品的信心。”

2.5亿元,同比下降67.25%至73.8%。公司在业绩预告中指出,今年1月份至4月份受新冠肺炎疫情及市场影响,主要产品的产销量和销售价格同比下降幅度较大,收入同比下降。而自5月份起,公司经营状况逐月环比改善上升。

光大证券研报表示,疫情影响下4月份化工行业迎来近十几年来的至暗时刻,而近期全球经济趋于复苏背景下行业基本面迎来向上拐点。公司主营产品中正丁醇、辛醇、己内酰胺、DMC当前价格相比二季度均价都有10%以上的上升。

目前公司积极施行能源替代,稳妥推进外电引入项目来保障能源动力供应。

此外,公司还有多个项目入选山东省新旧动能转换优选项目和山东省重点建设项目。因此,此前制约公司成长的能源动力瓶颈也有望逐渐缓解,未来公司生产经营的稳定性将获得保障,周期底部下盈利水平有望修复回归。



特斯拉发声明“损益自负”否认合作 拼多多回应:是自掏腰包补贴

■本报记者 龚梦泽

一向以价格便宜、补贴力度大示人的电商购物平台拼多多,近日凭借单笔高达2万元的优惠幅度“刷屏”,而此次补贴的对象正是国内销售火爆的特斯拉Model 3。

7月21日,拼多多平台宜买车汽车旗舰店推出了2019款特斯拉Model 3万人团购活动。《证券日报》记者登录活动页面了解到,本次补贴2万元,用户只需支付25.18万元,即可购买特斯拉Model 3。值得一提的是,这一价格比官方指导价29.18万元低了4万元,比扣除新能源汽车补贴后的售价也优惠了近2万元。

21日午间,特斯拉发表声明称,“我司未与宜买车或拼多多就该团购活动有任何合作,也未与宜买车或拼多多有过任何形式的委托销售服务,亦未就此次团购活动向宜买车或拼多多销售过任何本公司生产车辆。”特斯拉表示,公司保留追究相关方法律责任的权利。如消费者因上述团购活动产生任何争议或权益受损,不承担任何责任。

不甘示弱拼多多很快发文回应:已经与商家核实,汽车是正品的特斯拉,差额将由拼多多进行补贴,补贴价格为2万元/台。

为此,《证券日报》记者第一时间向宜买车的售前工作人员进行了咨询,对方表示车辆为“全新正品,25.18万元就是补贴后的价格,可以放心购买”。上述客服还表示,参与活动的商品共有5台,宜买车门店将送货上门。此外,该商品不支持分期,只能线上全款支付裸车价格。

对此,资深公司律师马向对《证券日报》记者表示,一般来说,汽车厂家有权决定旗下产品的销售渠道,有助于管控和保证产品的可靠性,便于售前售后服务。但结合本案,马向认为,如果拼多多宜买

车已通过合规的销售渠道购得特斯拉正品汽车,特斯拉就不适用以商标侵权论处。此外,如果拼多多、宜买车向消费者销售的确为特斯拉正品汽车,作为汽车厂家,特斯拉就有义务为相关消费者提供车辆后续的维修、保养服务,而非其声明所称的“不承担任何责任”。

“自掏腰包补贴消费者的拼多多,重在吸引流量,其售卖总量对特斯拉的整体销量影响可以忽略不计。”新浪汽车财经专栏作家林示在接受《证券日报》记者采访时认为,但此次的低价团购活动,破坏了特斯拉的价格体系,这也是特斯拉紧急发文予以回击的根本原因。

事实上,为进一步削减成本、保证利润率,区别于传统汽车4S店的模式,特斯拉始终掌握全球定价权并坚持直营模式。凭借直营模式,特斯拉省去了高额的经销商折扣,并推广优质服务体验。

然而,在另辟蹊径的直营模式下,特斯拉官方调价也成为常态。据统计,仅2019年,特斯拉便进行了11次调价,平均每月1次,其中8次为降价。阴晴不定的价格策略和终端售价频繁调整自然遭到了特斯拉车主以及潜在消费者几乎一边倒的讨伐。

谈及直营模式的利弊,特斯拉CEO埃隆·马斯克始终笃定:“特斯拉做网络直营是要确保所有的客户从开始到最后都有全链条的最佳体验。投资人希望在中国卖高一点,很多汽车厂商都这么干,但我认为不能欺骗消费者。”

值得一提的是,目前特斯拉已全面领跑国内新能源汽车市场。据乘用车市场信息联席会发布的最新数据显示,今年6月份特斯拉Model 3在华销量达1.49万辆,位居新能源乘用车榜单桂冠,已超过排名第二至第五位的车型销量总和。

铁塔龙头彰显实力 风范股份接连斩获超亿元大单

■本报记者 陈红

继不久前中标了约1.92亿元国家电网项目后,风范股份再传捷报。

7月21日,风范股份发布公告称,在南方电网公司2020年主网线路材料第一批框架招标项目活动中,公司中标产品为500kV交流变电站构架钢结构、35-220kV交流变电站构架钢结构、35-220kV交流角钢塔、500kV交流钢管塔、35-220kV交流钢管塔、35-220kV钢管杆,中标金额约1.51亿元。

谈及项目中标对公司的影响,风范股份表示,上述项目中标后,其合同的签订和履行对公司2020年经营业绩具有积极影响,但不影响公司业务的独立性。

“风范股份在铁塔行业深耕近三十年,完成了国内诸多重大工程项目,如昌吉-古泉±1100kV特高压直流输电线路工程、世界上塔高最高的500kV角钢输电线路铁塔-江阴大跨越塔、国内首条750kV输电线路示范工程等,展示出了公司在该领域较强的制造能力,铁塔龙头实力再度彰显。公司实现利润的方式主要通过市场招投标方式获取一些订单,通过设计加工后销售实现盈利,因此公司近期分别获得国家电网与南方电网的招标订单,对于公司业务将产生积极影响。”一位不愿具名的分析师在接受《证券日报》记者采访时表示。

去年主要产品角钢塔营收同比增长超八成

《证券日报》记者注意到,今年6月份、7月份风范股份好消息不断。先是公司子公司签订1.38亿元钢结构业务合同,约达公司2019年经审计营业收入的4.69%;之后风范股份相继中标约1.92亿元国家电网项目、约1.51亿元南方电网项目,分别约达公司2019年经审计营业收入的6.54%、5.12%。

截至2020年3月底,公司总资产达46.76亿元,归属于上市公司股东的净资产24.50亿元。

财务数据显示,2016年、2017年、2018年和2019年,风范股份营业收入分别为25.14亿元、22.07亿元、19.94亿元和29.4亿元,营收总体保持较高水平。

2019年年报显示,风范股份工业产品营业收入28.17亿元,占主营业务收入的比重为99.20%;其中输电铁塔业务营业收入23.94亿元,占主营业务收入比重为84.29%。从产品端来看,公司主要产品角钢塔营收19.30亿元,同比增长81.32%,也是增长最快的产品,该产品2019年毛利率提升到20.28%,为公司营业利润提供较强

支撑。

在风范股份2019年营收增长的同时,归属于上市公司股东的净利润却亏损了2.79亿元。对此,风范股份证券事务代表陈伟向《证券日报》记者表示:“主要是公司对梦兰星河的长期股权投资计提资产减值准备4.67亿元,导致母公司利润减少,公司本身的主营业务还是发展稳健的。”

跨界收购“军供”资产 寻找新的利润增长点

《证券日报》记者注意到,近年来,受国家电网建设投资规模波动、原材料价格上升、国家电网等客户招投标竞争愈发激烈等因素影响,风范股份输电线路铁塔业务增速有所趋缓,产业转型升级、寻求多元化发展和新的利润增长点的需求迫切。

今年6月,风范股份拟发行股份及支付现金,以5.26亿元对价购买北京澳丰源科技股份有限公司(以下简称“澳丰源”)100%股权,同时配套募资不超3.42亿元,进入军工业务领域。

据悉,澳丰源深耕于军工电子信息行业,主要产品涉及通讯系统、导航系统、电子对抗系统、雷达系统、视频传输系统等军事电子信息领域,是“军供”企业;而风范股份主要从事超高压输电线路角塔、钢管组合塔、钢管及各类钢结构件等产品的研发、生产和销售,也就意味着本次为跨界收购。

本次交易后,风范股份表示,将实现向军工产业的布局,丰富公司业务结构,充分把握我国军事工业快速发展、国防信息化建设大幅提速的良机,提升主营业务持续发展能力。

“不过需要注意的是,风范股份与澳丰源在企业文化、经营模式、管理方式等方面存在一定差异,本次合作能不能很好的达成资源整合,还需要时间。另外,澳丰源客户集中度较高,2017年、2018年和2019年1月份-9月份,公司前五名客户销售收入合计占营业收入比例均超过90%,未来或因客户需求变化导致经营风险等。”上述分析师向《证券日报》记者说道。

谈及军工业务领域的发展前景,香颂资本执行董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示:“首先军工信息产业是国防安全、军工行业未来发展的必然趋势。其次目前部分零组件对外依赖严重,存在巨大的国产替代缺口。再次外部环境可能长时间存在较大困难和压力,这将倒逼国内相关行业摆脱束缚、快速成长。”

鲁西化工拟定增募资32.96亿元 新东家中化投资全额认购

■本报记者 王佳

7月21日晚间,鲁西化工公告非公开发行股票预案,拟非公开发行不超过4.39亿股,发行价格为7.5元/股,募集资金总额不超过32.96亿元,全部用于补充流动资金和偿还本息负债。公司新东家中化投资全额认购此次发行的股份,锁定期为36个月。本次发行完成后,中化投资将合计控制公司总股本的48.93%,公司控股股东将由鲁西集团变更为中化投资。

浙商证券分析师陈煜认为,此次中化投资对鲁西化工持股从18.51%提升至48.93%,代表了中化投资对公司赋能的决心。

中化投资定增入主

根据定增预案,公司本次非公开发行股票募资将全部用于偿还本息负债及补充流动资金。公司方面表示,目前公司主营化

工产品价格接近历年周期底部,近期在我国疫情得到逐步控制的背景下,我国化工产品价格整体价格已经开始有所反弹。“通过本次募资用于补充流动资金,抓住本次产品价格反弹所带来的新的发展机遇,可以更好地满足公司生产、运营的日常资金周转需要。”公司证券部一位负责人对《证券日报》记者说。

此外,鲁西化工今年一季度末的资产负债率为62.7%,在化工行业中仍处在较高水平。公司今年一季报显示公司短期借款为88.75亿元、应付债券为28.98亿元、其他流动负债为30.5亿元,有息负债金额较高。

而通过本次非公开发行可有效降低公司资产负债率和利息支出,缓解公司压力,并提高公司偿债能力和资产的流动性,抗风险能力将大幅加强。

公司目前控股股东为鲁西集团,今年6月份,中化投资成为鲁西集团控股股东,中化集团成为鲁西化工实

际控制人。而本次定增发行后,鲁西集团将持有上市公司25.85%的股份,中化投资直接持有上市公司23.08%的股份,中化投资将合计控制上市公司48.93%股份(发行前为18.51%),上市公司控股股东将由鲁西集团变更为中化投资。

对此,浙商证券研报分析称,中化实现控股上市公司,代表了中化赋能鲁西化工的起点,背后蕴含着对公司的巨大决心和良好信心。

安信证券分析师张汪强对《证券日报》记者指出,本次定增募资可以减轻公司资金压力,让公司轻装上阵。中化投资实现控股后,也将为公司业务持续发展以及在化工新材料产业上进行进一步布局提供有效资金支持。

公司业绩回暖

7月14日,公司发布了2020年半年度业绩预告,预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润为2亿元至