

# 平治信息2亿募集项目疑云

本报实习记者 李昆昆 记者 李正豪 北京报道

在去年底发布《2018年非公开发行股票预案》之后,创业板上市公司平治信息(300571.SZ)近日再次发布《2018年非公开发行股票预案(修订稿)》,计划向南京网典、新华网、浙数文化三家公司非公开发行不超过1200万股股票,以现金方式募集总额不超过20000万元的资金。

平治信息公告表示,此次募集资金“将有效降低上市公司资产负债率,增强上市公司的资信能力,提升上市公司融资和偿债能力”。

根据2018年第三季度财报,《中国经营报》记者测算得知,截至去年9月底,平治信息资产负债率在33%左右,期末现金余额超过3亿元,似乎不存在现金流困境。艾媒咨询分析师刘杰豪在接受《中国经营报》记者采访时也表示,“平治信息2016年及2017年

## 募资用途存疑

监管部门要求平治信息说明本次拟募集资金的使用方向。

杭州平治信息技术公司官网显示,平治信息是提供有声阅读为主,以文字阅读、动漫画、游戏、音乐、教育等其他服务为辅的移动端阅读平台。处于同行业公司有掌趣科技、朗玛信息、北纬通信等。

记者了解到,平治信息2016年12月上市,2018年12月底平治信息发布公告称,该公司将进行非公开发行股票,发行数量不超过1200万股(含本数)股票,募集总额不超过2亿元的资金,将全部用于补充流动资金。近日发布的修订稿中,平治信息再次强调,本次“将有效降低上市公司资产负债率,提升上市公司融资和偿债能力”。

在证监会下发的问询函中,监管部门也再次要求平治信息说明本次拟募集资金的使用方向,并要求平治信息补充披露控股股东、实际控制人目前持股质押情况等问题。

艾媒咨询分析师刘杰豪接受本报记者采访时表示,平治信息近期股价涨幅较高,股东减持、股权

年报均显示该公司现金流较为充足,不存在运营资金压力的状况。

那么,平治信息从2018年底开始筹划2亿元募资究竟为何?在证监会下发的关于杭州平治信息技术股份有限公司的问询函中,证监会明确要求平治信息补充披露本次拟募集资金的使用方向,并要求平治信息说明本次募集资金是否用于金融业务,或者是变相用于收购等。

2019年3月6日,平治信息连续发布《关于现金收购深圳市兆能通讯科技有限公司(以下简称“深圳兆能”)51%股权暨关联交易的公告》,声称该公司将以现金支付方式,以约1.11亿元的价格收购深圳兆能51%的股权。争议之处在于,平治信息和深圳兆能的实际控制人同为郭庆及张晖夫妇。

关于2亿元募资及资金用途问题,《中国经营报》记者致电致函平治信息公司,该公司证券代表称一切以公告为准,但截至目前还没有相关公告。

收购、增发股份等资本运作相对频繁,市场上有关其财务造假、高位套现、利益输送等质疑声较多。证监会的问询函有助于帮助投资者解决疑点,规范上市公司行为。

公开资料显示,平治信息2002年11月成立,最初的法人是王海平,最初的主营业务也与阅读无关,主要是从事IC卡门禁控制的制造和加工。直到2007年郭庆加入平治信息,并担任执行董事以后,平治信息才慢慢开始转型。2012年平治信息进行股改,郭庆成为占股35%的公司董事长。记者查询启信宝了解到,如今郭庆占有平治信息26.42%的股份。

平治信息的第二大股东是齐智投资,而齐智投资的实际控制人张晖,就是郭庆的妻子。张晖曾在杭州平治当过一年董事,后来辞去这一职务。如今,齐智投资占有平治信息15.99%的股份。可以说,郭庆及张晖夫妇是平治信息名副其实的实际控制人。

## 夫妻占90%股权

很多上市公司的大股东想要获利,除了卖上市公司股票之外,还有一种方式就是投资一些上市公司之外的公司,然后把把这些公司卖给上市公司。

2019年3月,平治信息披露,拟以1.11亿元现金收购深圳兆能51%股权。该公告一经发布就在市场上引发广泛争议,一是平治信息和深圳兆能实际控制人同为郭庆、张晖夫妇,此交易为关联交易;二是深圳兆能与平治信息的主营业务根本不搭界;三是溢价销售问题。

公开资料显示,深圳兆能专业从事宽带网络终端设备、通信网络设备、移动通信网络优化设备等的研发、生产、销售和服务,主营智慧家庭网关(GPON)、IPTV/OTT终端等网络智能终端设备。同行业的公司包括华为、中兴通讯、上海贝尔、烽火通信、天邑股份等。

## 产品收益存疑

用户数据相差悬殊,市值却相差不多,难免让人生疑。

记者了解到,平治信息主营产品,包括话匣子听书和超阅小说。2010年,平治信息靠着话匣子听书,先后拿下与电信天翼阅读基地、手机阅读基地和联通阅读基地的关键性合作,以话匣子为入口,向运营商提供数字版权内容服务。

平治信息主要的盈利点在于三大运营商的合约机预装应用,通过运营商的渠道,用户给平治信息的产品付费,收入与运营商分成。

在话匣子听书和超阅小说产品现有用户基础上,平治信息手机阅读平台升级改造项目建设的主要内容,总投资仅1.36亿元,但2018年1~9月份实现效益5908.9万元。而证监会下发的问询函第9条要求平治信息补充说明实现效益较高的原因及合理性,效益核算是否准确合理。

记者查询话匣子听书APP发现,首页推荐的有声小说播放量从几个到几十不等,大部分小说更新多停留在3月份。而在超阅小说官网上,各个小说阅读量相差悬殊,“排行榜”频道的小说阅读量有几千到几万不等,而“书库”频道的小说阅读量多为个位数。

记者在华为应用市场里面搜索发现,超阅小说APP的下载量为8万次,而对比同类型的掌阅APP下载量为1亿次,阿里旗下的书旗小

资料显示,深圳兆能截至2018年12月31日的净资产为1696万元,收益法评估的股东全部权益价值为2.25亿元。另外,深圳兆能2018年的营收为3.28亿元,净利润为-468万元。在收购公告中,深圳兆能还承诺2019~2023年实现7.08亿、10.11亿、12.36亿、13.84亿、15.22亿元的销售收入,同时实现2475万、3702万、4214万、4810万、5074万元的净利润。在此项收购公告发布之后,深交所曾经发出问询函,要求平治信息补充说明交易定价的公允性、业绩承诺的合理性等。

记者梳理相关数据得知,深圳

兆能2018年末净资产为1695.54万元,按收益法估值为2.25亿元,评估增值12.27倍,市净率为13.27倍。而同行业的天邑股份、中兴通讯、烽火通信、日海智能、光迅科技等上市公司,最近一季财报显示市净率均在1.48至6.24倍之间,平均值为4.01倍,所以深圳兆能估值远高于同行业的上市公司。

不过,平治信息此前对证监会问询函的回复是,标的公司手握26亿元订单,业绩承诺有保障。

一家投资公司的合伙人告诉记者,很多上市公司的大股东想要获利,除了卖上市公司股票之外,还有一种方式,就是投资一些上市公司

之外的公司,然后把把这些公司卖给上市公司,从而获得利差。

“对大股东而言,拿到现金实际上是套现了。”上述人士告诉记者,如果大股东直接卖股票会给市场释放不好的信号,股价容易下跌。但是通过体外投资公司,然后把这个公司卖给上市公司,大股东就能拿到真金白银,上市公司股价还能被刺激。所以这是很完美的事情。”该投资人表示。

平治信息的一系列运作,令业界产生质疑。在证监会最新对平治信息下发的问询函中,第8条也明确要求平治信息说明本次募集的2亿资金是否是变相用于收购,是否和收购兆能有关系。



平治信息目前主要有两大产品:超阅小说APP和话匣子听书APP。图为两个APP的界面。

本报记者李正豪/摄影

说下载量亦为1亿次。

然而对比其市值发现,截止到4月11日下午,平治信息的市值为66.78亿元,掌阅科技的市值也仅为88.98亿元。用户数据相差悬殊,市值却相差不多,难免让人生疑。

除了平治信息自营的上述两款产品的高收益存疑之外,目前处于亏损状态的收购标的——深圳兆能能否实现业绩承诺也有疑问。据相关

行业研究报告,通信设备制造业属于充分竞争的行业,通信运营商在集采过程中占主导地位,对行业内提供通信设备的企业资质遴选较为严格,综合性供应商竞争力较强,该类供应商大多发展起步早、技术水平较同行业领先。而深圳兆能的规模相对较小,其专利和软件著作权基本均与机顶盒相关,能够提供的产品和技术支持能力相对有限。

记者注意到,在平治信息收购兆能公告发出之后,为保护投资者权益及平治信息的小股东,中证中小投资者服务中心也曾提出,在深圳兆能成立时间较短(2014年11月)、2018年经营亏损的情况下,如何实现收购后的持续盈利、业绩上涨?如何在激烈的竞争格局下获取订单并实现业绩承诺?对平治信息的此次收购提出强烈质疑。

# 主营业务下滑 鹏博士急需转型

本报记者 唐金燕 李正豪 北京报道

目前国内宽带市场上,不仅有三大运营商在经营宽带产品,还有一大批民营宽带公司通过先租用三大运营商带宽、再转售给普通用户的方式,也在经营宽带产品。但随着我国提速降费政策的不断落地,通过代理方式涉足民营宽带市场的公司,生存空间已经被压缩得越来越小。

在上海证券交易所e互动平台上,《中国经营报》记者看到,长城

## 转型迫切

官网资料显示,现如今,鹏博士旗下拥有长城宽带、北京电信通、宽带通、鹏博士大数据、大麦科技等公司。实际上,鹏博士从1985年1月17日成立以来经历多次转型。鹏博士最初是一家特钢冶炼为主的,名称为“成都冶金金股份有限公司”,1994年1月3日公司股票在上海证券交易所挂牌上市。

这家冶金企业涉足基础电信业务要追溯到2007年,彼时鹏博士收购了北京电信通电信工程有限公司,北京电信通所拥有的执照,让鹏博士成为网吧的标配宽带供应商。包括目前鹏博士所发力的数据中心业务,也是由这项收购发展而来的。

到2012年底,鹏博士又全资收购了长城宽带,这为鹏博士的业务带来了新的增长点。长城宽带当时已是国内知名的民营宽带运营品牌之一,也是所谓的二级运营商,本身并没有主干网络,但租

用中国通信、中国联通、中国移动的宽带网络,然后面向家庭和企提供宽带接入服务。

业内人士普遍认为,二级运营商的网络质量和三大电信运营商相比存在一定的差距。同时,近年来,中国移动在宽带市场发动疯狂的价格攻势,这一方面让中国移动在几年之内成为中国第一大宽带网络运营商,也让二级宽带运营商的价格优势在逐渐缩减,日子难过起来。不过,4月11日记者从长城宽带相关人士处了解到,目前该公司的宽带价格100M 680元/年,虽然中国移动单独500M宽带的价格为1080元/年,但如果绑定中国移动手机号则可以使用50M宽带两年,100M宽带则是88元/月,200M宽带为108元/月。

负责宽带接入业务的叶嘉(化名)对记者说,民营宽带运营商的市场覆盖一般都是由自身的人脉关系发展而来,通过与房地产开发

商及其物业的良好关系,实现业务覆盖,并扩大市场占有率。因此,民营宽带运营商的运营成本,主要包括批发电宽带的成本以及沟通关系的成本两大部分。

但据叶嘉透露,三大电信运营商为了保证自己的收益,面向民营宽带运营商的批发价格已经普遍增高。另外,宽带运营商进小区推广的成本也越来越高。尤其是商业写字楼垄断的情况越来越普遍,也在推高宽带产品进企业的成本。

“在价格上比不过(中国)移动,在质量上比不过(中国)电信和(中国)联通,推广成本也越来越高,鹏博士自然要放弃(长城宽带)这块业务。”叶嘉认为。

鹏博士在转型上的压力,在财务数据上也表现得越来越明显。鹏博士2018年半年报显示,该公司营业收入为35.22亿元,同比下滑17.12%;归属于上市公司股东的净利润为2.50亿元,同比下滑35.91%;

经营活动产生的现金流量净额为9.39亿元,同比下降48.04%。而2018年第三季度业绩报告显示,鹏博士2018年前三季度实现营业收入为52.32亿元,同比下滑17.01%,归属于上市公司股东的净利润为3.41亿元,同比下滑43.62%,经营活动产生的现金流量净额13.15亿元,同比下降51.66%。同时,鹏博士的股价也已经从2015年5月29日的历史最高点50.28元/股,下降到2018年10月31日的历史最低点的6.47元/股。可以看到,鹏博士急需在现有主营业务之外寻找新的业务增长点,以挽救其越来越糟糕的业绩表现和资本市场表现。

不过,预言鹏博士放弃长城宽带业务似乎还为时过早,因为记者实地走访了解到,目前北京的长城宽带的基层员工甚至表示,不太了解市场上所谓的鹏博士正在“转型”的相关情况,也没有收到相关的通知或邮件。

省市的电信运营商、广电运营商和铁塔公司洽谈宽带和5G装维服务”。

除了宽带装维服务之外,记者获悉,鹏博士也在云计算、大数据等方面积极布局。一位数据中心(英文简称为IDC)企业的中层人士告诉记者,鹏博士的数据中心业务在业内已经处于头部地位,但是在云服务等方面用力还比较分散,所以鹏博士未来的业务重点很可能是数据中心业务为主。

经营活动产生的现金流量净额为9.39亿元,同比下降48.04%。而2018年第三季度业绩报告显示,鹏博士2018年前三季度实现营业收入为52.32亿元,同比下滑17.01%,归属于上市公司股东的净利润为3.41亿元,同比下滑43.62%,经营活动产生的现金流量净额13.15亿元,同比下降51.66%。同时,鹏博士的股价也已经从2015年5月29日的历史最高点50.28元/股,下降到2018年10月31日的历史最低点的6.47元/股。可以看到,鹏博士急需在现有主营业务之外寻找新的业务增长点,以挽救其越来越糟糕的业绩表现和资本市场表现。

不过,预言鹏博士放弃长城宽带业务似乎还为时过早,因为记者实地走访了解到,目前北京的长城宽带的基层员工甚至表示,不太了解市场上所谓的鹏博士正在“转型”的相关情况,也没有收到相关的通知或邮件。

一位来自外企、主要负责数据中心建设咨询的业内人士告诉记者,目前数据中心可分为五大阵营:一是以银行、证券为主的金融数据中心;二是以BATJ为代表的互联网公司;三是以制造业为主的企业;四是以三大运营商为主的运营商阵营;五是以鹏博士、世纪互联为主的第三方数据中心。前三种客户以自用为主,三大运营商以自用和租用为主(客户主要是BATJ),第三方数据中心则是以托管服务为主。

## 未来变数

一直以来,鹏博士对于“科技”情有独钟,其多次转型的目标也都指向发展成一家科技公司。

2013年鹏博士提出了“云管端”的发展思路,主要是大规模宽带提速战略。同时也正式推出了“大麦盒子”家庭智能终端系列产品,意图发展智能家居领域。

鹏博士2018年又提出了“公司转型企业与家庭互联网服务商,大力发展数据中心及云服务,建设云网一体化业务生态,发力产业互联网”。

鹏博士提到了两大转型业务,一个是数据中心,一个是云服务。数据中心也是整个行业的基础设施,负责对服务器进行托管和维护,而云服务则是在数据中心的基上再实现虚拟化,进而实现云计算,服务器设置应用程序,实现根据企业的实时需求分配带宽资源,以避免造成资源浪费。

一家第三方数据中心的内部人士林明昊(化名)告诉记者,第三方数据中心的主要客户是互联网公司。记者注意到,鹏博士在2009年已经开始投资建设北京酒仙桥大型数据中心,布局IDC业务。

“数据中心业务未来会有一个更大的爆发期。”林明昊认为,5G会让移动互联网转化成移动物联网,这样就会产生更多的数据,产生更多对数据中心的现实需求,对于数据中心企业来说这是一个好机会。

“数据中心行业是在2010年前后逐渐起来的。”林明昊认为,2012年开始的百团大战标志着中国移动互联网的兴起,同一时期苹果手机也进入中国市场,智能手机产生的海量数据使得整个行业逐渐产生了对数据中心托管的需求。

上述外企人士告诉记者,对BATJ这类大型互联网公司而言,他们自己也开始建设数据中心,目的主要是“跑”自己的主营业务,比如百度的搜索业务和无人驾驶业务,阿里巴巴的淘宝、天猫以及支付宝等核心业务。当然,BATJ也通过租赁其他数据中心运营商的机房,来链接自己位于全国各地的用户。

“数据中心业务未来会有一个更大的爆发期。”林明昊认为,5G会让移动互联网转化成移动物联网,这样就会产生更多的数据,产生更多对数据中心的现实需求,对于数据中心企业来说这是一个好机会。

不过,数据中心也在面临新技术的挑战。云计算能将数据传输到数据中心进行处理,而正在兴起的边缘计算则需要将算力布局在更加贴近用户侧的地方,也就是在用户身边进行实时的数据处理,以缓解数据中心的压力,所以未来数据中心业务将如何进一步发展也存在一定的变数。