

山东严禁经营无标签标识海参制品

导报讯(记者 王伟)日前,山东省市场监管局发布规范海参制品生产经营行为通告,今后严禁经营无标签标识海参制品。

关于海参制品生产,通告要求,海参制品生产者应当取得食品生产许可,海参制品生产企业应当取得食品生产许可证,小作坊应当取得食品小作坊登记证,严格按照许可范围生产加工,未经许可不得从事海参制品生产加工。无包装、无标签标识的产品不得出厂销售。

关于海参制品经营的要求,未经许可不得从事海参制品经营活动。严把进货关,建立进货查验记录,规范进货渠道,严禁采购来源不明、无标签标识的产品。

打虎拍蝇

山东省退役军人事务厅党组成员、副厅长于松岩接受纪律审查和监察调查

导报讯(记者 王伟)14日,从山东省纪委监委网站获悉,山东省退役军人事务厅党组成员、副厅长于松岩涉嫌严重违纪违法,目前正在接受山东省纪委监委纪律审查和监察调查。

于松岩简历:

于松岩,男,汉族,1964年7月生,山东沂水人,省委党校研究生学历,1985年2月加入中国共产党,1985年7月参加工作。曾任省公安厅人事处副处长、装备财务处处长等职。2010年5月任省公安厅刑事侦查总队政委(副厅级);2010年12月任省公安厅出入境管理总队政委;2011年12月任德州市副市长,市政府党组成员,市公安局党委书记、局长;2015年9月任德州市政府党组成员、副市长,市公安局党委书记、局长;2018年11月至今任省退役军人事务厅党组成员、副厅长。

跨界医药 康跃科技擦出“资本火花”

收购标的长江星应收账款余额达8.56亿元

近年来,长江星应收账款余额分别为7.51亿元、8.97亿元、8.56亿元,应收账款净额占流动资产的比例较高,且应收账款余额较大,存在部分应收账款超过信用期的情形



◆导报记者 韩祖亦 济南报道

今年初被纳入PE大佬吴敏文、宁新江“麾下”的康跃科技,随即展开了其“易主”后的首次重大资本运作。

日前,康跃科技发布重大资产购买报告书草案,拟以14.14亿元现金收购长江连锁、财通资本、王冬香持有的长江星医药股份有限公司(下称“长江星”)52.75%的股权,从而跨界进入医药产业。

经济导报记者注意到,受宏观经济下行压力影响,在行业下游产业经济环境整体低迷的情况下,康跃科技经营业绩已出现下滑。而长江星近年来则与资本市场“火花频频”。那么,此番收购长江星相关股权,增加对医疗健康行业的布局,能否彻底扭转康跃科技的业绩表现呢?

盈利能力超过上市公司

根据公告,长江星已构筑了从中药饮片生产、空心胶囊生产和医药物流网络为一体化的医药产业链布局。依托完善的中药饮片炮制工艺技术、全自动化胶囊生产技术、优化的辅料配方、先进的检测技术等,生产满足客户需求的高品质产品。并借助在医药领域上下游的业务资源,逐步建立了连接制药企业、医药物流企业和零售终端的医药物流网络。

也就是说,本次交易完成后,原主要从事内燃机零部件业务和光伏智能装备及组件业务的康跃科技,将实现名副其实的“跨界”——主营业务新增涵盖中药饮片、医用空心胶囊及医药批发等医药产业。

那么,长江星究竟质地如何呢?

从经营业绩上看,2018年、2019年、2020年1-3月,长江星营业收入分别为13.22亿元、12.16亿元、2.40亿元,净利润分别为1.73亿元、2.03亿元、3605.94万元,盈利能力总体保持较快增长。

经济导报记者注意到,这一业绩水平,相较康跃科技近年来的表现而言,可谓有过之而无不及。

2017至2019年,康跃科技实现营业收入分别为7.44亿元、8.81亿元、7.25亿元,归属于母公司的净利润分别为6971.70万元、1.02亿元、-6.70亿元,扣除非经常性损益归属母公司净利润分别为6315.63万元、8771.59万元、-6.77亿元。

对于后市,康跃科技也坦言,受行业及竞争影响,公司现有主营业务利润率受到挤压,盈利能力较低,市场空间有限,未来发展增长乏力。

而长江星未来数年的经营状况,原股东们则显得颇有信心。长江连锁、罗明和张莉做出承诺,2020年度、2021年度,长江星经审计的净利润分别不低于1.8亿元、2亿元,2020年至2022年度三年累计不低于6.10亿元。若上述承诺净利润顺利完成,康跃科技持续盈利能力将得到明显改善。

本次交易后,康跃科技控股股东仍为盛世丰华,实际控制人仍为吴敏文、宁新江,本次交易不会导致上市公司的控股股东、实际控制人发生变动。

收购标的存未按时报税或缴纳情形

不过,经济导报记者也关注到,近年来,长江星应收账款余额分别为7.51亿元、8.97亿元、8.56亿元,应收账款净额占流动资产的比例分别为66.55%、

74.54%、74.41%,占比较高,且应收账款余额较大。

其中,一年以上的应收账款占比较高,且存在部分应收账款超过信用期的情形。

更加值得注意的是,长江星及其子公司长江源、长江丰、舒惠涛、永瑞元,均存在未按时申报税款或已申报但未按时缴纳的情形,这并不符合《税法》和《税收征收管理法》中有关税务申报与缴纳的相关规定。虽然其分别已于期后向其所在地税务机关对未申报税款进行补充申报并对未缴税款提出延期缴纳申请,并且长江星及其子公司长江源、长江丰、永瑞元已取得所在地税务机关同意延期缴纳税款的批复,但在具体缴纳过程中,仍存在被要求缴纳相应滞纳金或给予相应税务处罚的风险。

同时,经济导报记者还查询到,近年来,长江星对资本市场热情满怀。其曾于2016年8月8日正式在全国股转系统挂牌公开转让,证券代码为“838412”。不过,不久后的2018年4月16日,长江星便以“根据公司战略发展需要”为由,正式终止股票挂牌。

事实上,彼时的长江星,早已不满足于新三板,而将目光锁定在更高的资本市场。2018年2月28日,长江星在公告中宣布,公司已与天风证券签订了辅导协议,并于当日向湖北证监局申报辅导备案,辅导期自2018年2月28日开始计算。

然而,“因规划调整”,长江星最终于今年4月决定终止本次辅导。由此推测,康跃科技的此番现金收购计划,或许是长江星调整的“规划”。

<<上接1版

疫情期间,跨境电商行业释放出巨大潜力。隋晴介绍,为了适应海外疫情的市场变化,公司加急上线了居家服、瑜伽服、健身运动服等适合“宅家”的系列服装。“我们原来主要是做女装的连衣裙、礼服等,但是为了适应海外疫情宅家的需求,紧急推出的系列服装成了爆款。其中一款具有防蚊虫、抗菌面料的瑜伽服,因为价格适中且码数齐全,一款服装就销售5000余件。”隋晴认为,海外如今服装转售和租赁的风气渐盛,时装零售商和制造商必须重新审视自己的商业模式。但与国内淘宝卖家相比,跨境电商竞争相对小一些,尤其是曾经从事过外贸服装出口的企业,

服装鲁企全球“抢单”记

转型相对容易。

隋晴介绍,选好产品,把控好利润,基本上算下来,每单利润不低于30%就算是爆款单品。“基本上在国外商场卖到1500美金左右的羽绒服,生产成本将近600美金,扣除平台费用、物流费用以及海外品牌的广告和营销支出,算下来,利润还是比较可观的。”隋晴表示,作为跨境电商的“淘金者”,确实享受到了跨境电商的红利,鉴于南北半球的季节更迭,目前他们也在积极开拓南美市场。“相对全球的恢复速度而言,

国内目前的货源供给侧非常有优势。几乎所有工厂都已经恢复生产,卖家的货源很充足。”山东讯达飞物流有限公司总经理孙洋介绍。

考验与机遇并存

“多年来形成的稳定而牢固的纺织服装产业链、供应链正在经受严峻考验,但这也意味着机遇。”9月6日,中国纺织品进出口商会会长曹甲昌在国际品牌服装ODM供应链峰会上表示,外需持续低迷,传统纺织服装大类商品

出口均呈下降趋势,未来出口前景难言乐观,考验与机遇并存。

疫情以来,不少纺织企业选择转战线上,还有一些企业走内销路线,但转型并非易事。“企业一直以来都是做定制服装出口,即国外客户需要什么样的款式、面料服饰,企业就找长期合作的服装厂生产然后出口,基本上每年都是大致的模式。但如果转内销,就需要开发适合国内的款式服装以及客户,但从尺码到打版基本上全部都要‘翻篇’,困难很大。”杨雯表示,目前自己的企业也在自己寻

求新的商业机遇,他们也积极和国外的“网红”合作“带货”,希望公司可以直接参与对C端的销售,不再通过经销商。

中国品牌战略营销研究院副院长李放对经济导报记者表示,疫情过后,健康必将成为人们未来生活的一大主题。对于纺织服装行业而言,消费者会更注重健康的产品和生活方式,因此会较大地催生以环保可持续、休闲健身为特色的相关产品的爆发式增长。李放建议,有实力和设计能力的纺织企业可以加强跟进医用纺织产品、健身健康类服饰领域的开发。他建议,在当下后疫情时代的“新常态”下,山东企业应深挖市场发展变化及客户需求,这是立于不败之地的根本。

中行山东省分行:

金融服务助齐鲁大地“六稳”“六保”

通道,在风险可控前提下,简化手续,提高效率,全力为出口企业提供贸易融资支持。截至8月末,山东中行为受疫情影响严重的规模以上企业提供570亿元融资支持,为稳外资、稳外贸“基本盘”内企业提供约480亿元融资支持。

除了线下服务,山东中行还开辟了线上融资“战”疫情的“第二战场”,运用区块链技术实现出口企业“零单据”融资。

山东某轮胎生产企业提出办理出口商贴融资需求,但面对疫情,企业对于纸质单据当面递交等环节存在一定顾虑。

为此,山东中行为该企业办理了山东省首笔跨境金融区块链服务平台出口商贴业务,结合前期山东中行已上线的单一窗口直连系统,企业仅需提供报关单编号,可替代纸质报关单、提单等基础单据。利用此项技术,山东中行支持企业实现了出口商贴“零单据”融资5600万元。

同期,山东中行通过视频、

电话等多种方式,累计调研出口企业100余家,及时了解企业所受影响、面临困难,全面贯彻落实政府、监管机构及总行对出口企业推出的支持政策,并与中信保密切沟通,为企业寻求信保融资搭建桥梁。

金融“输血”山东实体经济

实体经济是山东发展的基础,也是发展的潜力所在,随着疫情形势得到有效控制,加快推进新旧动能转换、助力经济高质量发展重回正轨。

在疫情防控期间,威海荣成某新能源汽车股份有限公司遇到资金困难。得知这一情况后,中行威海分行借助“信财银保”企业融资服务平台,基于双方前期良好的合作,以信保基金为增信手段,为企业发放500万元信用贷款,有效解决企业融资难题。

山东中行积极落实国家金融支持政策,对于受疫情冲击严重但有发展前景的企业采取延期、

续贷等纾困措施,尤其是批发零售行业、住宿餐饮、物流运输、文化旅游等行业。截至8月末,山东中行为上述行业提供510余亿元融资支持,较年初新增超12亿元。

山东东营某化工有限公司是当地拥有原油进口“双权”企业之一,中行东营分行在了解到该企业近期有原油进口需求,但由于装运港涉及国际敏感地区,信用证流程相对繁琐的情况下,该行工作人员立即进行反洗钱相关查询,并与省行、总行单证中心联动,在确保业务真实规范的前提下,以最快的速度为企业开出5800万美元国际信用证,解决了企业的燃眉之急。

山东菏泽某生物科技股份有限公司主要出口欧洲地区,疫情期间,其回款受到一定影响,中行菏泽分行及时了解企业经营困难及需求,在充分分析欧洲地区风险的情况下,针对企业手中的应收账款,以极高的效率为企业办理福费廷融资,解决了企业的燃眉之急。截至8月末,

已为企业叙做福费廷融资2400万美元。

疫情影响下,各类市场主体尤其“小微”遭遇发展困难期,资金周转不畅,经营压力陡增。在为实体经济提供活水滋养、及时输血的同时,降低实体“小微”融资成本,无疑是“雪中送炭”。

山东中行持续创新、探索金融服务实体经济新模式,积极推广“科贷通宝”“人才贷”“政银保”“鲁贸贷”“信财银保”等产品,在缓解小微企业融资难方面发挥了积极作用,精准助力实体经济发展。

以实际作为履行国有大行社会责任

山东对金融辅导工作给予了极高的重视,确定了企业金融辅导体系建设的基本思路,那就是搭建以金融辅导队为核心,省市县三级联动、银行与其他金融机构协同配合的金融辅导体系。

山东中行积极落实金融辅导

制度,开展金融辅导工作。设立省、市、县三级辅导队140支,并选派500余名业务骨干参与金融辅导工作,对接服务企业1900户。各金融辅导队积极从用工、交通物流、资金链压力、产业链上下游产品交付、市场需求等维度了解企业受影响情况,介绍省内针对疫情防控的优惠政策及中行的授信政策,并为有资金需求的企业设计融资方案,帮助企业复工复产。

山东中行还针对辅导企业举办线上金融辅导培训,介绍结算产品和普惠金融相关政策,并就企业关心的问题予以解答。截至8月末,已为300家企业解决融资需求120亿元;正在为200家企业办理融资业务。

除了金融辅导,山东中行在完善基本民生保障方面也有建树。民生产品方面,截至8月末,山东中行为各类进口客户累计开立信用证5.09亿美元用于企业进口木浆、大豆及食品,以保障基本民生;就业方面,山东中行积极进行大中型企业邀约,已有10家企业意向提供100个岗位;文旅方面,山东中行手机银行在线销售景区门票,已上线景区104家,累计销售门票超过6.5万张,参与客户达6.3万人。(臧波)