

# 资本造车战火烧至两轮电动车市场 竞争加剧推动行业扩容升级

■本报记者 李乔宇

不知不觉中，资本造车的战火已经从四轮电动车烧到了两轮电动车市场。“我觉得资本市场是瞬息万变的。”在位于江苏省常州市的小牛电动智慧出行全球研发与制造基地中，小牛电动CEO李彦告诉《证券日报》记者，“今年上半年资本风潮是造车，下半年很可能就换别的了。”此前，李彦曾公开否认涉足四轮电动车市场，近期小牛电动发布的新品也显示，公司的主战场仍是两轮电动车市场。

在小牛电动连续发布电摩、电动自行车、小牛电动滑板车等十款新品、并扬言“要再次定义智能”当天，哈啰出行也发布了两轮电动车产品，宣布进军电动车领域。另外，靠机器人和平衡车起家的九号公司也在几天前首次公开亮相采用氢能作为动力的氢电混动车，并宣布“在两轮电动车领域进一步深入探索”。由此可见，两轮电动车市场现已步入群雄并起时代。

## 新国标红利持续释放

“一定会有新品牌出现。”李彦告诉《证券日报》记者，“我们在2015年发布首款产品的时候，就看准这个市场一定会爆发式发展。现在，有更多厂家和品牌商进入智能锂电两轮电动车领域，大家一起把市场做大，我觉得是件非常好的事情。”李彦的乐观来自他对所处行业的自信。来自中信证券的研报数据显示，疫情的出现，改变了人们对两轮车、私人汽车的长期出行偏好。今年1-2月份，国内电动两轮车的产量为319万辆，比2019年、2020年同期分别增长27%、82%。



小牛电动CEO胡依林在2021全球新品战略发布会上推介新品。李乔宇/摄

来自小牛电动的数据则显示，今年一季度，小牛电动车销售149649辆，比去年同期增长272.6%。“我们可以看到，一季度消费者的购买欲望非常高。”谈及一季度的销售战果，李彦告诉《证券日报》记者，“我们除了交付近15万辆车之外，还有2万辆的订单没有交付出去，市场需求非常旺盛。”

2020年，小牛电动全年电动车销量突破60万辆，同比增长43%。据介绍，小牛电动今年的销量目标是90万辆至110万辆。

“过去几年，电动车市场一直保持两位数高速增长态势。”李彦向记者谈道，这种增长，一方面来自新国标红利的持续释放；另一方面来自疫情期间消费者对安全出行的偏好。

李彦表示，在市场高速增长的趋势

下，两轮电动车市场一定会有新品牌出现，市场竞争加剧的态势也会推动整个行业向智能化、锂电化和品牌化方向良性发展。“在2015年，两轮电动车的市场规模还比较小，整个市场只有一两家品牌在做原创设计，但现在的情况不同了，每家品牌商都在做自己的原创风格。”李彦强调，“这是非常好的事情，有利于中国电动车市场的健康成长。”

“受益于新国标政策红利的持续释放，未来两三年电动车行业还会维持高速增长状态。”李彦表示，“从今年到明年，市场对两轮电动车的需求是非常高的，我们也希望能够抓住这个发展的机会。”

## 助力城市出行数字化升级

“我们目前在国内有2000家门店，

集中于一二线城市，比如，在北京、上海都有上百家门店。”李彦告诉记者，“但在一些四五线城市，小牛电动的渠道网络布局还不够多。”

据李彦透露，小牛电动正在构建团队，不断推出新品来覆盖低线城市市场。“我们现在只覆盖了市场的冰山一角，目前国内两轮电动车存量市场大约是4000万辆，在新国标的推动下，这个市场的未来发展空间将是巨大的。”李彦表示。

“从全球城市通勤情况来看，两轮电动摩托车市场也是很大的。”李彦指出，去年欧洲的存量电动摩托车数量近20万辆。全球摩托车存量市场大概在5000万辆至6000万辆的水平，电动摩托车的存量占比较小。此外，电动滑板车、电动助力自行车也是欧美市场通勤的重要交通工具。

“我们现在要做的，就是去满足这些市场的日常通勤需求。我们希望，通过我们的设计和科技支持，为全球市场提供更好的电动车产品。”李彦表示，“希望通过5年努力，在海外开出超过1000家门店甚至万家经销网点。”

李彦的“野心”并不仅限于“卖车”。他认为，两轮电动车市场还有更广阔的想象空间。“小牛电动只是城市出行的一部分，当所有城市出行数据汇集到一起后，会不会为整个城市出行带来一些规模化升级改造的动力？”

“我们在全球已拥有超180万个用户，这些用户数据已经能为一个城市的出行规划起到参考作用。”李彦透露，“目前我们已经在跟部分城市进行这方面的探讨，比如，通过我们的出行数据及一些路段的核心数据，对行车流量进行预判。”

# 皖通科技修改公司章程议案未获股东大会通过 大股东代表质疑监票权被剥夺

■本报记者 黄群

4月13日下午，皖通科技召开2021年第二次临时股东大会，审议关于修改公司章程的议案。表决结果显示，由于同意票数占比未达到三分之二以上，该项议案未获股东大会通过。

《证券日报》记者在现场看到，皖通科技第一大股东西藏景源此次派代表帅红梅参与了现场投票，目前其持有皖通科技7481.64万股，占公司有表决权股份总数的18.156%。这也是南方银谷控制董事会后，西藏景源首次派人现场参加股东大会投票。

由于计票时间过长，帅红梅对监票程序发出质疑，认为皖通科技有意剥夺其监票权。但在皖通科技董秘周璇看来，虽然只有一项议案需要审议，但部分股东的限制投票权需要仔细核实，公司监票程序合理合法。

## 修改公司章程议案未通过

当天的股东大会审议一项议案，即《关于修改公司章程的议案》。该议案系西藏景源在2月8日提出，主要是将原第九十六条中的“董事可以由总经理或者其他高级管理人员兼任”变更为“董事可以由经理或者其他高级管理人员兼任”，条款中“总经理”

变成了“经理”；“董事在任期届满以前，股东大会不能无故解除其职务”变更为“董事可在任期届满前由股东大会解除其职务”。

14点30分，皖通科技副董事长易增辉作为主持人宣布大会开始。《证券日报》记者注意到，出席现场的股东代表仅有一位，她就是西藏景源委派的代表帅红梅。帅红梅告诉记者，自己是前一天才接到上级通知，要求其来现场参与投票。“我是从重庆过来的，只负责投票，其他事情都不清楚。”帅红梅说。

从投票情况看，出席本次股东大会的股东及股东授权代表总计172人，代表股份28694.16万股，占公司有表决权股份总数的69.63%。其中，西藏景源既出席了现场会议，也参加了网络投票。

表决结果显示，对议案投赞成票的有17983.42万股，占出席会议有效表决权股份总数的62.67%；反对票数为10703.80万股，占出席会议有效表决权股份总数的37.30%；弃权票6.93万股，占出席会议有效表决权股份总数的0.024%。最终，该议案未获出席会议有效表决权股份总数的三分之二以上通过。

由于议案本身并不涉及董事会控制权的变化，虽是西藏景源提出，但参与投票的股东数和票数并不高，但仍获得超过62%的支持率。另外，皖通科技当前总股本为41213.55万股，仍有约

1.25亿股未参与此次投票。在即将于5月25日召开的第三次临时股东大会上，西藏景源将再度向皖通科技董事会控制发起冲击，那才是检验双方真实实力的最好机会。

## 大股东代表质疑监票权被剥夺

作为西藏景源的代表，帅红梅明确表示，此次参会只负责投票，不会在现场进行提问和发言。

但最终的计票环节持续了约两个小时，作为监票人之一的帅红梅认为，现场人员有意远离她，导致其并未享受到该有的监票权。

“会上已经宣布我是监票员，（监票过程）是不是应该叫我去？公司人员起立之后，所有人都走了，就剩下我、独董和监事坐在这里。”帅红梅在现场表达了不满。

但现场工作人员称，事实上只有现场监票一说，并无网络监票的说法。在现场，帅红梅本人已经投过票签字，大家就等3点后的网络投票结果了。网络投票无法造假，只是等待过程相对漫长，公司并未剥夺其监票权。

董秘周璇对《证券日报》记者表示，由于西藏景源与自然人刘含构成一致行动关系，但并未履行披露义务，公司董事会在第五届董事会第二十二次会议上认为，根据相关法律，西藏景源及刘含违规增持的部分股票自买入后的三十六个月内不得行使表决权。本次会议确实存在西藏景源及刘含等持有股份合计可行使的表决权是否受限的不确定性，且他们都投了赞成票，导致计票时间过长，但整个会议的监票程序合法合规。

《法律意见书》显示，根据董事会决议和正在进行的诉讼，可能涉及表决权受限的股票不超过5682.48万股，对应的占比不高于13.79%。投票结果显示，无论上述涉及的表决权是否受限，该议案都没有达到股东所持表决权三分之二以上审议通过的条件。

帅红梅对《证券日报》记者表示：“法律意见书中的某些说法既不专业也不严谨，我们认为极不合理。”在西藏景源看来，公告的法律意见书中清晰表明：由于限制西藏景源表决权不会影响投票结果，故“出席资格合法有效”。换言之，若会影响投票结果，是否就会限制西藏景源的表决权？这类说词已经认定西藏景源的表决权存疑。作为律师，在既没有行政判定，也没有司法判定的情况下，对于西藏景源的表决权应当认定为有效，而非模糊地描述为表决权存疑。若要对股东权利进行限制，需要有严格的法律程序，应当以行政或司法判决作为依据。

“业绩增长来自两方面。一是主要产品再生铝受供求关系影响价格震荡上行，导致产品单价同比提高；二是再生铝产品销量在报告期内实现增长。”在年报里，顺博合金对于公司业绩的增长给出了原因。

去年以来，公司所处的再生铝行业景气度较高，铝价持续上升。据中国有色金属工业协会统计，2020年4月以来，铝价逐步上涨，12月份现货均价已达16480元/吨，同比上涨15%，创出历史新高；全年现货均价14193元/吨，同比上涨1.7%。

格钢钢铁研究中心主任王国清告诉《证券日报》记者：“全球货币超发下，大宗商品价格上涨，在一定程度上带动了铝价上涨。此外，在清洁能源的广泛应用下，光伏、新能源汽车等领域的用铝需求增长预期，也进一步推动了铝价上涨。”

“从供给层面看，国内外各地区对铝的供应增加有限，也推动了铝价走高。”申万宏源首席市场专家桂浩明在接受《证券日报》记者采访时补充称，“实际上，从上游矿山到电解铝冶炼等环节，都存在供不应求的问题，因此才出现铝价上涨的现象。”

铝价上涨，也带动了产品单价的同步提升，助力相关企业业绩的增长。作为一家主营再生铝合金锭（液）系列产品生产和销售的上游上市公司，顺博合金在市场上有着“再生铝大王”的称号，其产品主要应用于传统汽车、新能源汽车、通用机械、电子设备、电子电器、五金灯具、摩托车等诸多行业的铝合金铸件和压铸

件产品的生产上。年报显示，2020年，顺博合金实现营业收入同比增长11.84%。其中，公司主要产品铝合金锭的营业收入同比增长11.71%。

在产品价格上涨的同时，顺博合金的产品销量也明显增长。年报显示，2020年，顺博合金的销售市场中，除华南地区销量略有下滑外，西南、华东、华中市场销量均实现增长。其中，西南地区实现营业收入19.87亿元，占总营收比重达40.80%。

公司表示，将在巩固西南地区市场的基础上，深度挖掘以广东为核心的华南市场和以江苏、浙江为核心的华东市场，进一步拓展华中地区的潜在市场，不断提高国内市场占有率和企业盈利能力。

行业迎政策红利 再生铝是主要由废铝生产的金属铝和铝合金的统称。伴随再生铝行业的不断发展以及市场红利的持续释放，再生铝行业未来仍具有相当大的成长空间。

中国有色金属工业协会再生金属分会提供的数据显示，2019年，国内再生铝产量达725万吨，相当于原铝和再生铝总产量的17.14%。这意味着，再生铝已成为中国铝工业的重要组成部分。

同时，伴随资源的日益紧张，叠加环境治理成本的提高，再生铝的降耗趋势愈发凸显。据华宝证券发表的研报，与生产等量原铝相比，再生铝能耗仅为前者的3%-5%，生产1吨再生铝可节约3.4吨标准煤和14吨水，可减少固体废物排放20吨。碳达峰、碳中和目标的提出，为再生铝行业带来了更大发展红利。

华宝证券认为，因再生铝碳排放显著低于原铝排放，其市场占比有望持续提升，产业格局有望重塑。由目前的小而散向龙头企业带动骨干企业模式转变，并向具有交通优势的内地地区和具有海运优势的沿海地区进一步聚集。再生铝行业面临多重发展机遇，相关企业盈利能力有望进一步增厚。预计2021年-2025年，再生铝行业收入增速有望提升至15%-20%的水平，业内领先企业的净利润增速有望保持30%-35%的水平。

# 三五互联连亏三年或成定局 实控人拟减持6%股权

■本报记者 谢若琳

曾因“MCN网红孵化”概念，股价斩获九个涨停板的三五互联，今年以来却麻烦不断。

4月13日晚，三五互联发布公告称，公司近日接到控股股东、实际控制人龚少晖拟减持股份的通知。龚少晖计划自公告披露之日起15个交易日后的未来6个月内减持不超过2194.192万股股份，占公司总股本的6%。

这份减持公告的发布时间，距离公司2020年年报披露日仅相差10天。同时，近期公司高管变动频繁。对此，《证券日报》记者在4月14日多次拨打三五互联证券部电话进行询问，但始终无人接听。

## “关键人物”相继辞职 引发监管关注

2021年3月26日，三五互联披露了公司副董事长、董事、副总经理、董秘、证券事务代表（以下简称“董代”）、证券法务部总监洪建章的辞职信称，由于近期工作调整，洪建章辞去上述职务。此后，洪建章继续在担任公司总经理助理。

值得一提的是，身兼数职的洪建章加入三五互联至今刚满一年。2020年3月19日，三五互联召开“董事会紧急会

议”，宣布聘任洪建章为公司副总经理、董秘、董代。在此之前，这位毕业于厦门大学法学院法律系的80后一直在其他公司从事法务、律师相关工作。当时，三五互联的三位独董表示，公司当前情况比较复杂和复杂，在现行监管规则和要求下，为能更好地履行职责和满足工作需要，建议尽快聘任证券事务代表。

洪建章任职的一年中，三五互联的境遇变得更为复杂。上任仅一个月后，洪建章于2020年4月7日因为“对公司情况尚未清晰了解，个人承受的工作强度和压力较大”，辞去了公司副总经理和董秘职务，只继续担任上市公司董代一职。董秘职位则由当时的董事长代行。

2020年年底，三五互联再次聘任洪建章为副总经理、董秘，同时选举其为公司董事、副董事长。值得一提的是，另一位高管余成斌在2020年11月才被聘任为董事长、总经理，任职不足5个月便决定辞职。三五互联上述高管的频繁变动，也引起了监管层的关注，并于2021年3月29日下发《关注函》。

三五互联在3月31日回复《关注函》时，对高管频繁变动给予了说明：根据战略规划和经营计划，公司拟聘任更符合公司行业发展的其他职业经理人。经一段时间的沟通和酝酿后，公司与余成斌、洪建章达成一致意见，对两位人

员相关职务和工作安排进行了调整。

有意思的是，在回复《关注函》的内容中，三五互联强调，余成斌辞去总经理职务后，仍在公司担任法定代表人、董事长。（代）董事会秘书和相关专门委员会委员。但在4月13日的公告中又称，由于近期工作调整，余成斌辞去董事、董事长、董事会相关专门委员会委员职务。

## 年报披露前 实控人发布减持公告

翻看三五互联此前公告可知，洪建章、余成斌走上任身兼数职的时间段，恰逢三五互联进行重组的关键期。

2020年1月22日，三五互联公告称，将购买MCN机构上海婉锐的全部或部分股权。公告发布后，公司股价连续涨停。截至2020年2月12日，三五互联累计斩获九个涨停板，股价累计上涨125.5%。

据媒体报道，这场收购让三五互联的管理层内部产生了龃龉，财务总监人与董秘因此离职。上述两高管辞职后，当时的董事长丁建生在未通过董事会审议的情况下，一人签署了收购协议。公司的三位独董竟然是通过公开渠道才看到关于收购的消息，只得向上市公司发函要求说明情况。

# 互联网医疗企业上市潮起 资金不再是发展的短板

■本报记者 张敏

疫情的突发令在线医疗服务的需求猛增，互联网医疗因此站上风口。多家互联网医疗公司也借此机会，通过上市融资来扩大市场影响力。

今年1月份，医渡科技在中国香港联交所主板正式挂牌上市。3月底开始，国内互联网医疗企业医脉通、微医先后向中国深交所主板递交上市申请。4月14日，《证券日报》记者向圆心科技求证后获知，公司今年也有上市计划，但上市地点尚未确定。

针对互联网医疗企业的上市潮，东方高圣深圳公司总经理翟谥向《证券日报》记者表示，从发展阶段来看，互联网医药企业的上市时机已逐渐成熟，已经上市有的阿里健康、京东健康、医渡科技药易购等，未来两年可能会有更多的互联网医疗企业寻求上市，因为在不同的细分赛道有不少优质的龙头企业。

## 行业政策利好不断

在翟谥看来，互联网医疗行业此前已经历三个发展阶段：2005年到2009年是初级发展阶段，主要是线下信息搬到线上，比如金象网；2009年到2015年是探索阶段，京东、阿里等开始搭建医药交易平台；2015年到2019年是快速发展阶段，各种互联网业务模式百花齐放，部分企业已探索出独特的业务模式，并开始形成一定收入规模。2019年以后，互联网医疗行业进入爆发式发展阶段。

今年以来，国家多次发布关于助推互联网+医疗发展的政策文件。例如，3月22日，由国家发展改革委、国家药监局等28个部门研究制定了《加快培育新型消费实施方案》，明确提出积极发展“互联网+医疗健康”。4月7日，国家发展改革委员会、商务部、海南省制定了《关于支持海南自由贸易港建设放宽市场准入若干特别措施的意见》，明确指出，对于在国内上市销售的处方药，除国家药品管理法明确实行特殊管理的药品外，全部允许依托电子处方中心进行互联网销售，不再另行审批。

在诸多利好政策的催化下，资本对

互联网医疗行业的热情也日益高涨。一方面，看好互联网医疗行业发展前景的资本不断加码；另一方面，很多盈利模式尚未成熟的互联网医疗企业亟待资本的加持下跑得更快些。

据媒体报道，国内知名互联网医药企业药兜网近日已完成数亿元的C轮融资；今年2月份，圆心科技宣布完成30亿元的E轮融资，距此前的D轮融资仅过去了8个月。

“疫情发生后，线上问诊用户大幅增长，市场前景看好，很多资本开始不断涌入互联网医疗行业。”北京鼎臣医药咨询创始人史立臣向《证券日报》记者介绍称。

## 估值高低取决于盈利模式

尽管市场对互联网医疗行业的预期不断升温，但在史立臣看来，当下的医疗市场仍以公立三甲医院为主，互联网医疗企业很难在短期内改变现状，影响其未来发展的最大挑战仍是盈利模式。“目前大部分互联网医疗平台的变现路径仍然是卖药。”

《证券日报》记者了解到，即使是互联网医疗领域的龙头企业，目前也面临亏损的尴尬局面。统计数据显示，2018年-2020年，微医营收分别为2.55亿元、5.06亿元、18.32亿元，年复合增长率为168%；但在这三年里，公司净利润却分别亏损40.52亿元、19.37亿元、19.14亿元，累计亏损额达79.03亿元。

“互联网医疗企业面临的最大的挑战，是资本关注后能否实现高速增长预期。”翟谥认为，只要业务模式方向正确，互联网医疗企业盈利是迟早的事，京东健康、阿里健康、医脉通等都已开始盈利了。

互联网医疗企业的估值，取决于业务模式带来的盈利预期。阿里健康、京东健康虽然刚刚开始盈利，但估值却已达到3000亿元以上，这说明，市场对这些公司未来的发展预期比较高，认为这些公司存在高速增长的可能。在翟谥看来，“大量资金开始支持投资互联网医疗项目，最近一年出现很多融资额超过10亿元的案例。由此可以看出，资金已经不是互联网医疗行业发展的短板，未来会有大量互联网医疗企业落地变现的机会。”

# 再生铝产品量价齐升 顺博合金上市首年营收净利双丰收

■本报记者 王鹤  
实习生 冯雨瑶

4月12日晚间，顺博合金发布2020年度报告称，报告期内，公司实现营业收入48.69亿元，同比增长11.84%；归属于上市公司股东的净利润1.96亿元，同比增长16.44%。公司预计，2021年营业收入同比增幅为18%-36%，净利润同比增幅为15%-33%。

## 产品量价齐升

营收及净利润均实现两位数增长，顺博合金上市首年递交了一份非常出彩的“成绩单”。

“业绩增长来自两方面。一是主要产品再生铝受供求关系影响价格震荡上行，导致产品单价同比提高；二是再生铝产品销量在报告期内实现增长。”在年报里，顺博合金对于公司业绩的增长给出了原因。

去年以来，公司所处的再生铝行业景气度较高，铝价持续上升。据中国有色金属工业协会统计，2020年4月以来，铝价逐步上涨，12月份现货均价已达16480元/吨，同比上涨15%，创出历史新高；全年现货均价14193元/吨，同比上涨1.7%。

格钢钢铁研究中心主任王国清告诉《证券日报》记者：“全球货币超发下，大宗商品价格上涨，在一定程度上带动了铝价上涨。此外，在清洁能源的广泛应用下，光伏、新能源汽车等领域的用铝需求增长预期，也进一步推动了铝价上涨。”

“从供给层面看，国内外各地区对铝的供应增加有限，也推动了铝价走高。”申万宏源首席市场专家桂浩明在接受《证券日报》记者采访时补充称，“实际上，从上游矿山到电解铝冶炼等环节，都存在供不应求的问题，因此才出现铝价上涨的现象。”

铝价上涨，也带动了产品单价的同步提升，助力相关企业业绩的增长。作为一家主营再生铝合金锭（液）系列产品生产和销售的上游上市公司，顺博合金在市场上有着“再生铝大王”的称号，其产品主要应用于传统汽车、新能源汽车、通用机械、电子设备、电子电器、五金灯具、摩托车等诸多行业的铝合金铸件和压

件产品的生产上。年报显示，2020年，顺博合金实现营业收入同比增长11.84%。其中，公司主要产品铝合金锭的营业收入同比增长11.71%。

在产品价格上涨的同时，顺博合金的产品销量也明显增长。年报显示，2020年，顺博合金的销售市场中，除华南地区销量略有下滑外，西南、华东、华中市场销量均实现增长。其中，西南地区实现营业收入19.87亿元，占总营收比重达40.80%。

公司表示，将在巩固西南地区市场的基础上，深度挖掘以广东为核心的华南市场和以江苏、浙江为核心的华东市场，进一步拓展华中地区的潜在市场，不断提高国内市场占有率和企业盈利能力。