

关联交易议案被中小股东否决 包钢股份拟与北方稀土重签供货合同

■本报记者 马宇薇

历时不到一个月,合同又要重签了。7月18日,包钢股份发布公告称,公司拟与北方稀土重新签署《稀土精矿供应合同》,待双方履行相关决策程序后实施。而重新签署的原因,缘于此前的定价方案遭到北方稀土中小股东反对。

关联交易受阻于中小股东

包钢股份与北方稀土的控股股东均为包钢集团,双方自2017年开始稀土精矿关联交易。由于双方的“兄弟”关系,该交易一直饱受争议。

6月22日晚间,包钢股份与北方稀土分别发布公告称,拟重新签署《稀土精矿供应合同》。此次调价后,较年初水平上升45.75%。

6月23日,上交所发布问询函,要求双方结合相关稀土产品市场行情、合同具体约定等,说明本次上调销售价格的主要依据及合理性;结合双方定价机制,补充说明本次关联交易定价的公允性;核查本次交易是否泄露内幕信息,及时向交易所提供内幕信息知情人名单。

两家公司于6月26日晚间在回复函中表示,由于稀土氧化物价格远高于稀土精矿价格,测算价格调整参考了同行业上下游利润分成情况,同时综合考虑碳酸稀土制造费用、行业平均利润、加工收率及稀土精矿品质要求等因素,因此,稀土精矿价格变化幅度并不能完全与稀土氧化物价格变化幅度一致。经核查,未发现内幕信息知情人泄露内幕信息的情形。

在接下来的6月29日晚间,北方稀土发布公告称,拟与包钢股份重新签订《稀土精矿供应合同》。与6月22日披露的公告相比,交易价格和交易总量没有改变,补充了“调整后2022年稀土精矿日常关联

“稀土兄弟”上半年业绩冰火两重天

包钢股份预计实现净利润
2.67亿元至4亿元,
将同比减少86%到90%

北方稀土预计实现净利润29.56亿元至
31.56亿元, 同比增长45%至55%

王琳/制图

交易预计总金额将由不超过人民币70亿元(含税)调整为不超过人民币86亿元(含税)。”

对于北方稀土而言,交易价格上调意味着成本增加,持有北方稀土股票的中小股东利益将因此受损。因此,中小股东对此次关联交易的反对声音尤为强烈,并直接体现在了股东大会投票结果上。

7月15日,北方稀土召开2022年第一次临时股东大会,其中《关于调整稀土精矿日常关联交易价格及增加稀土精矿日常关联交易年度预计总金额的议案》未获审议通过。从投票结果看,包钢集团合计持有的13.32亿股回避了对上述

议案的表决。在没有大股东参与表决意见的背景下,持股5%以下的中小股东绝大多数投了反对票,对应的持股达3.01亿股,占比84.8395%,最终否决了大股东提出的上述议案。

《证券日报》记者以投资者身份就议案被否决一事致电北方稀土方面,对方表示:“这属于正常现象,之前都有预期。目前公司正在研究解决方案,后续进展会通过公告及时披露。”

北京威诺律师事务所主任杨兆全在接受《证券日报》记者采访时表示:“在大股东回避表决的情况下,如果中小股东能积极行使投票权,就能对大股东形成一定

的约束,起到很好的示范效果。关联交易被否决后,原来签订的合同由于没有合法授权,将不再有效。”

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“国内稀土价格一直偏低,稀土精矿价格受市场需求影响存在上涨空间。稀土价格上涨,有利于整个行业的发展。但包钢股份和北方稀土应该先协调好股东利益,再推出调价方案,可避免激化矛盾。”

两公司业绩一增一减

除关联交易议案被否决之外,同样引起市场关注的还有包钢股

份和北方稀土今年上半年的不同业绩表现。

7月15日,包钢股份发布公告称,预计上半年实现净利润2.67亿元至4亿元,同比减少86%至90%;预计实现扣非净利润2.34亿元至3.67亿元,同比减少87%到92%。包钢股份表示,今年一季度,受原料、燃料价格上涨影响,公司盈利水平明显下降;4月末钢材快速下跌,上游原料、燃料价格仍高位运行,最为公司主要产品的钢铁生产成本上升,毛利率下降,导致上半年经营业绩同比大幅降低。

与之相比,北方稀土交出的成绩单明显更为靓丽。7月12日,北方稀土发布公告称,预计上半年实现净利润29.56亿元至31.56亿元,同比增长45%至55%;预计实现扣非净利润27.27亿元至29.27亿元,同比增长41.50%至52%。公司表示,今年以来,在“碳达峰、碳中和”目标下,新能源汽车、风电、绿色家电等领域发展势头向好,市场对稀土永磁材料的需求稳步增长,带动钕铁硼类稀土产品市场价格同比上涨。此外,公司业绩预增还受益于上半年国家稀土总量控制计划同比增加、稀土原料产品销量同比增长。

对于两家公司的不同业绩表现,张孝荣认为:“主要是受不同行业周期影响所致。包钢股份主营业务受到双重压力,上游面临煤炭等燃料价格上涨的压力,下游钢铁产品受价格下降的压力,因此利润下降,业绩承压。北方稀土进入稀土行业景气周期,市场需求旺盛,业绩快速增长。”

对于包钢股份而言,上调交易价格可以缓解一部分业绩压力。对于北方稀土而言,中小股东认为自身利益可能会受损,因此不愿为之买单。两家公司如何协调好彼此之间的利益、保护好中小股东权益,将成为调价议案能否通过的关键因素。

四大快递巨头6月份经营简报出炉 行业发展态势回暖

■本报记者 李昱丞
见习记者 王镜茹

7月18日晚间,顺丰、圆通、韵达、申通等4家快递公司发布6月份经营简报显示,快递业发展正在回暖。

6月份营收方面,顺丰、韵达、圆通、申通分别为266.92亿元、41.40亿元、41.07亿元、29.82亿元。从营收同比增速来看,顺丰依旧遥遥领先,达63.66%;申通、圆通、韵达分别为55.09%、31.57%、25.11%。

从6月份业务完成量来看,完成

量最高的是韵达,为16.14亿票。圆通、申通和顺丰的6月份业务完成量分别为15.72亿票、11.88亿票和10.20亿票。从业务完成量同比增速看,增速最大的是申通,高达30.83%;顺丰、圆通和韵达的变动幅度分别为7.94%、5.61%和-1.71%。

东兴证券分析师认为,快递在保证居民正常物资供应方面具有不可替代的作用,在复工复产时有很高优先级。目前快递业呈现明显的恢复态势,四大快递巨头的业务量增长与行业增长基本一致。今年上半年,快递业规模短暂下降后迅速

回升,重回正增长,展现出良好的发展韧性。

国家邮政局数据显示,上半年快递业务量预计超500亿件,同比增长约3.6%;业务收入预计接近5000亿元,同比增长约2.8%;日均业务量恢复至3亿件以上,超去年同期水平。

锦华基金总经理秦若涵告诉《证券日报》记者:“6月份正值电商和暑假营销旺季,顺丰与‘三通一达’的营业收入、业务完成量、单票收入均实现同比增长,说明快递业景气度在回升。另外,以淘宝系电商件为主的‘三通’相对

平台的议价能力较弱,其单票收入上升也是行业景气度回升的良好信号。”

顺丰单票收入已连续8个月同比增长。公告显示,顺丰6月份单票收入为15.81元。圆通、韵达和申通的单票收入分别为2.61元、为2.57元和为2.51元。顺丰在公告中表示,随着国内部分城市疫情封控解除,公司解封网点迅速恢复运转,并规划资源保障618电商大促,因此公司的时效快递业务收入增速提升,整体速运物流业务收入恢复两位数增长,高于快递业整体水平。

秦若涵认为,今年受大宗商品

涨价和航运指数高企的影响,物流业运营成本上升,驱动各大巨头提高对下游客户提高单位收费。同时也能看到,随着行业集聚度的提升,物流业巨头的议价能力比以往有所上升。

国家邮政局发展研究中心业务研究三部副主任王岳含则认为,上半年主要得益于国内疫情防控形势总体向好,补偿性消费潜力得以释放。加上双品网购节、618等促销活动相继开展,带动快递业务量快速回升,下半年保通保畅政策红利效果将进一步显现。

放弃传统零售业务 新华都转型电商要过“烧钱关”

■本报记者 张 敏 李 婷

7月18日,新华都发布《电商板块未来三年规划纲要》称,未来三年,公司将坚持做好互联网全渠道销售及电商运营服务,深耕酒类行业,酒类总商品交易额(GMV)保持30%以上的增速。

“新华都的零售业务曾是福建前首富陈发树起家的根本。”联商高级顾问团成员王国平向《证券日报》记者表示,在经历持续亏损后,新华都选择在3.94亿元的价格,将旗下11家商超子公司股权全部转让给公司控股股东新华都实业,自身转型为电商运营企业。上述三年规划的目标就是“扩品类、做规模”。

对此,《证券日报》记者以投资者身份致电新华都董秘办进行询问,其工作人员表示,披露这一公告,主要是让投资者对上市公司有个清晰的定位。公司目前的主营业务是互联网营销。按业务类型划分,公司的互联网营销业务主要包括互联网全渠道销售及电商运营服务。“公司在酒类营销赛道的

优势比较明显。”

控股股东兜底 零售业务卖出好价钱

互联网营销已成为新华都的重要收入来源。2021年年报显示,报告期内公司实现营业收入50.32亿元,同比下降3.06%;实现归属于上市公司股东的净利润1700.31万元。其中,互联网营销业务合计实现营业收入19.25亿元,同比增长32.99%;实现净利润1.2亿元,同比增长19.46%。

今年上半年公司业绩整体表现不佳,主要是受零售业务的拖累。新华都表示,公司净利润下降的主要原因系零售业务同比波动较大、本期执行新租赁准则、零售市场竞争加剧等因素的综合影响,拖累了公司的整体业绩。剔除零售业务后,公司2021年度实现归属于上市公司股东的净利润约为1.42亿元。

不过,随着零售业务资产被剥离,新华都的经营业绩也焕然一新。公司此前发布的2022年半年报业绩预告显示,报告期内,预计公司

实现归母净利润1.8亿元至2.5亿元,同比增幅区间为144.7%至239.86%;实现扣非净利润7300万元至8500万元,同比增幅区间为1.68%至18.4%。

报告期内,公司完成零售业务板块11家全资子公司100%股权转让事宜,产生投资收益1.25亿元至1.45亿元,属于非经常性损益。

根据新华都发布的公告,公司通过现金出售方式向控股股东新华都集团出售持有的零售业务板块11家全资子公司100%股权,本次交易作价39435.8万元。以2021年10月31日为评估基准日,标的公司模拟合并股东全部权益账面价值为25750.30万元,评估价值为3.94亿元,增值额为13685.50万元,增值率为53.15%。

新华都称,控股股东非常支持公司的战略发展。例如:2015年,支持公司收购久爱致和(互联网营销业务);2018年,引进战略投资者阿里巴巴,协议转让10%股份给后者;2021年末,为增强管理团队信心,做大做强互联网营销业务,协议转让10%股份给久爱致和创始人及上市公司董事长;2022年,支持公司以公

开公允的价格接收亏损资产。

定增尚未落地 电商业务要过“烧钱”关

剥离传统零售业务后,新华都表示,公司的互联网营销业务在稳固现有业务的同时推动服务升级,致力于实现客户价值最大化。首先,在酒水、乳饮、母婴等品类拓展客户方面挖潜拓新,推动新业务增长点;其次,通过技术升级,降本增效,提升内部整体运营和营销效率;第三,利用多年来在所属行业积累的经验与资源,推进新品开发,全案营销、消费者运营等三大运营中台的能力为品牌赋能,进一步拓展自主业务规模。

为此,新华都筹划定增事项支持公司转型发展。根据公司发布的2021年度非公开发行A股股票方案,公司拟募资不超过56013.12万元,用于品牌营销服务一体化建设项目、仓储物流建设项目与研发中心建设项目。公司于2021年9月10日收到中国证监会核发的《关于核准新华都购物广场股份有限公司非公开发

行股票的批复》,核准公司非公开发行不超过2.05亿股新股,核准日期为2021年9月8日,有效期12个月。

但截至记者发稿,上述定增事项仍未落地实施。2022年7月9日,新华都发布调整公司2021年度非公开发行A股股票方案的公告称:公司此次定增募集资金总额由5.6亿元缩水至1.7亿元。具体到募投项目,投向品牌营销服务一体化建设项目的募资由4.37亿元降至1.7亿元,并“砍掉”仓储物流建设项目、研发中心建设项目。

巨丰投顾高级投资顾问翁梓驰向记者介绍,当前国内电商竞争环境非常激烈,引流获客的成本不断攀升。另外,向电商转型需要大量专业人才,无论是内部培养还是外部招聘,都是一笔不菲的支出。此外,塑造核心竞争力,也需要不断支出品牌营销费用。

“新华都向电商转型起步较晚,能否打造出符合自身发展的护城河仍存在较大的不确定性。传统业务退出后,公司的经营压力很大,如果没有很好的现金流支持,其在电商业务的投入也会束手束脚。”翁梓驰认为。

今夏电力迎峰保供打响 “水火风光核”齐上阵

■本报记者 何文英

近期,全国多地出现高温极端天气,电力负荷也随之攀升。《证券日报》记者从多家电力产业链上市公司了解到,为保障夏季用电高峰的电力供应,水、火、风、光、核等各类发电企业都铆足了劲。

与往年相比,今夏电力迎峰保供似乎有所不同:除了传统的火力、水力发电外,光伏、风能等新能源发电以及核电异军突起,还有特高压以及新型储能系统的强力助攻。

“水火风光核”齐上阵

华银电力是湖南省火电机主要发电企业,公司旗下的大唐湘潭发电有限责任公司和大唐华银株洲发电有限公司位于长株潭负荷中心区域,为全省经济中心提供稳定的电源保障;耒阳分公司作为湖南南部唯一大型火电厂,为湘南的电网安全和稳定供电发挥了重要作用。

华银电力相关负责人告诉《证券日报》记者:“7月份以来,湖南多地进入持续高温天气。为此,公司一方面加大力度调煤保电,千方百计扩大采购半径,派人驻守煤源地区,努力提高燃料库存量,为机组火力全开备足‘口粮’;另一方面,公司科学安排机组运行方式,确保迎峰度夏关键时刻机组开得出、顶得住、发得稳。”

据公司介绍,自7月11日开始,公司的13台火电机组全部开机。7月1日至7月17日,公司累计发电10.88亿千瓦时,其中火电9.71亿千瓦时,日发电量最高达到9572万千瓦时。此外,公司的新能源发电总装机量为60万千瓦,其中包括风电43.4万千瓦、光伏发电16.6万千瓦。7月1日至7月17日,公司的新能源发电量为8055万千瓦时。

湖南发展是一家主营清洁能源、医养健康、自然资源开发业务的上市公司。公司以湖南发展水电公司为平台,运营管理湖南境内的株洲航电、鸟儿巢两座水电站,同时参股蟒塘溪水电站,旗下三座水电站的总装机容量为23万千瓦。其中,株洲航电装机规模为15万千瓦,占总装机容量的七成。

湖南发展相关负责人对《证券日报》记者表示:“7月份以来,公司株洲航电5台水电发电机组已按最大负荷发电运行。”据介绍,为了进一步提升发电量,保障电力供应,湖南发展将对株洲航电进行扩机,新增1台装机容量为3.5万千瓦的灯泡贯流式机组。此外,公司今年还与株洲渌口经济开发区产业发展集团有限公司共同开发南洲产业园屋顶分布式光伏项目。上述两大项目顺利投产运营后,湖南发展的总装机规模将增至26.95万千瓦。

除了“水火风光”外,核电供应也为迎峰保供做出了积极贡献。7月初,中国核电公布了上半年的发电量完成情况。截至6月底,公司核电控股在运机组25台,装机容量2371万千瓦,新能源在运装机量887.33万千瓦。上半年公司上网电量达894.79亿千瓦时,同比增长9.53%。

特高压、新型储能“助攻”

“水火风光核”保障电力供应冲锋在前,还有特高压、新型储能产业链相关上市公司在背后“助攻”。

长高电新是一家以“电”为核心业务的高新技术企业,主要为我国的电力能源行业提供高压隔离开关(DS)、断路器(CB)、组合电器(GIS)、成套开关柜、环网柜、柱上断路器、配电自动化终端等产品,以及电力设计和工程服务。

长高电新董秘林林向《证券日报》记者介绍,高新变110千伏输变电工程,是河南南阳市区迎峰度夏重点工程,配用的110kV GIS由长高电新全资子公司湖南长高电气有限公司5月11日供货并开始安装,原计划于6月27日投运送电。“6月22日下午做试验过程中,我们发现产品一处重要部件存在运输时意外损伤情况,需要对产品解体并更换该部件,如果不能及时处理,将导致项目不能按时投产。”

林林表示,接到现场通知后,公司立即启动应急预案,组织就近调度人员、物资,连夜驱车300多公里,将人员和物资送达项目现场,立即对存在问题的部件进行更换。客服人员经过通宵达旦的抢修施工,终于在第二天早上将问题处理完成。最终,该项目成功按期投产。

三峡能源是三峡集团新能源业务的战略实施主体,近年来深入推动源网荷储一体化和多元互补发展,积极开展抽水蓄能、新型储能、氢能、光热等业务。在此次迎峰保供战中,公司除了风、水、太阳能等各种能源发电火力全开外,公司独立储能也开始崭露头角。

7月5日,三峡能源公布第二季度发电量情况。截至2022年6月30日,公司第二季度总发电量128.57亿千瓦时,较上年同期增长46.82%。其中,公司独立储能完成发电量1500万千瓦时。

对于今夏电力迎峰保供呈现出的新特点,无锡数字经济研究院执行院长吴琦在接受记者采访时予以了肯定:“在‘双碳’目标下,发电行业在保障能源供应的基础上,正积极有序地实现新能源替代,推动能源向低碳转型的平稳过渡。长期来看,新型电力系统将加快构建,风电光伏等新能源企业以及参与共享储能、电力辅助服务的相关企业将具有发展优势。”