

# 中通国脉以“中间商”掩护关联交易 证监局令其改正并履行披露义务

■本报记者 桂小笪

上市公司或其高管为隐瞒关联交易会采取何种手段？2月8日晚间，中通国脉的公告给出了答案：以4家毫不相干的公司“打掩护”，实则在董事配偶实控企业“下单”。

“从目前披露的信息来看，合同是有效的，但由于隐瞒了关联关系，是否有利益输送不得而知。”上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者表示。

## 属实关联交易

根据中通国脉的公告可知，2020年下半年，公司与北京艾姆克电磁兼容科技有限公司、北京光大怡科科技有限公司、北京泛泽云通科技有限公司、河北苍穹电子科技有限公司4家

公司签订购销合同，上述4家供应商向公司销售的设备、材料均采购自公司关联方北京宏泰博业科技有限公司（公司时任董事、副总经理王娟配偶控制的企业，以下简称“北京宏泰”），并且相关设备、材料在流转过程中未经过上述4家供应商同意。结合合同内容、货款支付情况、物流流转情况，按照实质重于形式的原则，上述交易实质上是中通国脉与北京宏泰之间进行的关联交易。

不过，对于这项隐藏的关联交易，中通国脉未履行相关内部审议程序也未对外披露。吉林证监局认为，公司时任董事长王世超，时任董事、副总经理王娟，时任董事会秘书孟奇未能勤勉履行职责，决定对三人采取出具警示函行政监管措施。决定对公司采取责令改正行政监管措施。并要求公司于2023年3

月3日前补充履行上述关联交易审议程序及信息披露义务。同时，公司应充分吸取教训，加强相关法律法规学习，提高规范运作意识，做好信息披露工作。

王智斌告诉《证券日报》记者，从公告内容来看，该事件涉及的问题比较多，“例如，在上市公司可以直接采购的情况下，通过中间商完成采购是否存在利益输送？上市公司通过中间商规避关联交易，合同价格是否公允？投资者知情权又如何保障？”

## 去年业绩预亏

对于吉林证监局的监管措施，中通国脉称，公司及相关人员高度重视行政监管措施决定书所提出的问题，将认真吸取教训引以为戒，深刻反思公司在信息披露和规范运作中存在的问题和

不足。

从实践经验来看，“交易已经完成，合同是有效的，但定价的公允性和是否有利益输送，是投资者需要关注的重点。”王智斌表示。

由于目前未有更多上述合同的相关资料，因此这项关联交易对于公司的影响尚未可知，从中通国脉此前的业绩预报来看，公司预计2022年将亏损9000万元至15500万元，但较上年减亏。

对于亏损的原因，公司称去年部分在建项目被迫停工，服务订单延期执行，经营效果未能达到预期，公司应收账款回款工作出现了阶段性停滞，客户回款周期延长，资金压力大增，打乱了公司资金正常使用计划。虽然后续公司积极开展应收账款清理工作，稳定资金流动性，但仍影响了部分银行贷款偿还和项目资金投入。

# 白云机场1月份国际航线 旅客吞吐量同比增长逾240%

■本报记者 李昱丞  
见习记者 李雯珊

2月8日，白云机场发布2023年1月份生产经营数据快报。数据显示，白云机场1月份飞机起降3.33万架次，同比增长3.38%；旅客吞吐量约410万人次，同比增长36.3%。其中地区航线10038人次，同比增长约1581%；国际航线约14万人次，同比增长约246%。

对于1月份的经营数据，特别是地区航线与国际航线都有较大增长的情况，白云机场董秘办相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“从整个春运恢复情况来看，经营数据应该比较乐观。国际航线有不确定因素，虽然从数据上看增长速度较快，但与疫情前的数据相比，仍有差距。”

## 多个机场经营数据向好

近日，全国多个机场发布春节假期数据，不少机场进出港旅客数据都出现较大幅度的上涨。白云机场进出港旅客均同比增幅八成，已恢复到2019年春运的同期水平。深圳机场累计运送旅客超过83万人次，各项指标同比均实现大幅增长，其中国内航线旅客量已基本恢复至疫情前水平。

海南海口美兰国际机场、琼海博鳌机场、三亚凤凰国际机场三大机场旅客吞吐量同比增幅近三成，恢复至2019年春运同期的九成水平。首都机场运送旅客量同比增幅超两倍，上海两场旅客量同比增幅超七成，恢复至2019年同期水平的六成。

“政策的开放对于机场行业经营情况十分利好，所以白云机场在1月

份的经营数据表现亮眼。”艾媒咨询集团CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示。

光大证券交通运输行业分析师程新宇认为，白云机场定位“大型国际航空枢纽”，三期扩建计划在2025年完工投产，扩建完成后将拥有3座航站楼、5条跑道，远期终端容量规模将达到旅客吞吐量1.4亿人次、货邮吞吐量600万吨，未来白云机场的空域条件将进一步优化，将成为大湾区最具拓展潜力的航空枢纽。

## 夏秋航季国际航班量可期

“从1月份的业务情况来看，不少数据出现增长，对于业绩的改善有帮助，但是今年能不能扭亏还不太确定。对于机场的业务来说，收益贡献最大的还是来自国际航线；国际航线的开拓，对于机场的免税商品销售有较大促进。”上述白云机场董秘办相关人士向记者表示。

“白云机场减免T1、T2航站楼广告特许经营商部分广告发布费，预计对公司2022年收入影响约1.65亿元，对2022年归母净利润影响约1.24亿元。2022年6月份公司与中免签署免税补充协议，仅对疫情期间保底租金进行打折，未调整扣点率，当免税销售额恢复时公司免税业务弹性将回到疫情前。”浙商证券交通运输行业相关分析师李丹认为。

李丹还表示，2023年国际客流恢复，预计今年夏秋航季国际航班量有望实现快速恢复，国际客流恢复后机场免税销售规模恢复确定性较强，白云机场议价权将大幅回升。

# 长城汽车1月份海外销量 同比增长25.47%

■本报记者 张晓玉

受春节假期影响，1月份多家车企销量下滑。从市场表现来看，海外市场正逐渐成为车企销量增长的动力。

2月8日，长城汽车发布2023年1月份产销快报，1月份汽车总计销售6.15万台，同比下降44.96%；海外销售15998台，同比增长25.47%；新能源车销售6313台。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹在接受《证券日报》记者采访时表示：“长城汽车1月份在海外市场的销量有所增长，下一步可考虑继续提升产品智能化水平，以更好地提升市场吸引力和影响力。”

## 1月份汽车行业销量承压

从行业整体来看，1月份汽车销量承压。2月7日，据乘联会初步统计，1月1日至31日，乘用车市场零售量124.1万辆，同比下降41%，较上月下降43%；全国乘用车厂商批发134.1万辆，同比下降38%，较上月下降40%。

从长城汽车具体销量来看，1月份总计销量6.15万台，同比下降44.96%。其中，哈弗品牌1月份销售39192辆，同比下降44.19%；WEY牌销售1056辆，同比下降79.29%；欧拉品牌销售3676辆，同比下降72.21%；坦克品牌销售5915辆，同比下降42.92%；长城皮卡销售11680辆，同比下降9.18%。

事实上，长城汽车销量下滑并非行业个例。2月8日，吉利汽车控股有限公司公布最新销量数据，1月份乘用车销量103452辆，较去年同期减少约29%。在传统车企中，2月7日广汽集团公告显示，旗下广汽丰田1月份销量为75500辆，同比下降24%。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示：“1月份汽车销量下降受季节性因素影响，今年春节在1月份，因此同比数据会出现大幅下降，随着春节结束，预计销量环比会出现上升，同比增速也会大幅提升。”

## 新能源产品加速海外发展

从海外市场来看，国内车企取得

了较好销量成绩。公告显示，长城汽车1月份海外销售15998台，同比增长25.47%。吉利汽车同日公告显示，1月份，吉利汽车集团出口销量15105辆，同比增长约9%。另据比亚迪公布的数据显示，今年1月份，比亚迪海外乘用车销量为10409辆，这已经是比亚迪连续第三个海外销量破万。

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对记者表示：“在海外，圣诞节等节日与国内节日时间错开，所以汽车销量较好，长城汽车海外销量也处在一个上升期。”

对于海外市场的表现，长城汽车相关负责人表示，自“ONE GWM”全球品牌战略发布以来，长城汽车全球化发展迈入新阶段，海外市场销量持续取得高速增长。

据上述负责人介绍，“长城汽车持续扩大海外新能源产品的矩阵与布局，并进入中东市场。1月29日，欧拉好猫车型在约旦上市，正式进入中东新能源汽车市场。在此之前，1月10日，长城汽车在中东的首家配件中心在阿联酋启动运营，该中心将促进长城汽车海外服务再升级，形成1+N配件保障体系。随着配件中心供给能力的逐步增强，长城汽车将在中东市场引入更多智能新能源产品。”

1月9日，长城汽车与TAG成安集团股份公司签约，双方正式达成战略合作伙伴关系。双方将围绕越南市场的特点，共同探索创新的渠道建设和服务模式，为当地用户带来更高质量的产品与服务。

长城汽车表示，2023年公司将继续执行“ONE GWM”战略，加速推进更多智能新能源产品走向海外，坚持品牌本地化运营与用户体系建设，夯实生态出海步伐。同时，公司将聚焦汽车主航道，在森林生态体系赋能下，为更多车型注入新能源与智能化的科技力量，全年预计推出10款新能源产品。此外，公司也将在品牌战略方面持续进行全面重塑，深化“一个长城汽车”理念。未来，公司澳洲市场将有规划地推动新能源产品迭代更新，不断夯实长城汽车智能新能源在国际市场的地位。

# 多家房企1月份销售显复苏迹象 海外渠道打开 行业融资环境改善

■本报记者 李昱丞

房企1月份销售成绩陆续出炉。在春节假期等因素影响下，大部分房企1月份销售金额同比呈现一定幅度下滑，不过多家房企销售金额同比降幅较去年12月份有所收窄。

除了销售端存在改善预期外，近期房企在融资端也迎来了好消息。第三方研究机构报告显示，1月份房企海外融资渠道打开。

## 销售金额降幅收窄

由于2023年春节假期时间较为靠前，叠加需求不足等因素，1月份房地产市场新房成交情况略显平淡。

目前公布1月份销售成绩的各家房企中，万科、中国海外发展、金地集团分别实现合同销售金额286.30亿元、131.88亿元、92.1亿元，同比降幅分别为19.58%、10.77%、38.44%；碧桂园实现权益销售金额220.10亿元，同比降幅达到39.47%。

中指研究院数据显示，今年1月份，TOP100房企销售总额为4223.3亿元，同比下降31.7%。权益销售总额为3025.4亿元，权益销售面积为1997.5万平方米，同比分别下降35.2%和40.5%。

不过，与2022年12月份相比，多家房企开年首月销售额同比降幅收窄。据《证券日报》记者梳理，万科、中梁控股、新城控股、融创中国、融信中国等房企1月份合同销售金额同比降幅较2022年12月份分别收窄17.86%、19.02%、41.91%、8.69%、4.79%。

“随着可比基数的降低，销售同比降幅逐步收窄；此外，伴随各项政策不断出台，楼市低迷正在好转。”IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，未来房地产市场进一步回温仍有赖于市场预期的改善



和行业信心的修复。

## 海外融资渠道打开

除了销售外，融资则是房企获得现金流的另一大关键渠道。在“三支箭”发出之后，房企的融资环境得到了改善。

克而瑞研究中心报告显示，1月份80家典型房企的融资总量为543.59亿元，环比减少44.8%，同比减少44.2%。剔除春节假期因素，与2022年2月份相比，这些房企的融资总量同比增长40.1%。另外，根据中指研究院监测，2023年1月份房地产企业非银融资总额为508.5亿元，同比

下降33.1%，环比下降27.0%，同环比降幅较上年同期已有所收窄，行业融资进入了相对稳定阶段。

股权融资也在路上。Wind数据显示，自2022年12月份以来，A股已经有15家房地产公司发布了定增方案，预计总共募集资金423.15亿元。其中，保利发展以定增预计融资125亿元居首，华发股份以60亿元居其次，大名城、荣盛发展等预计融资金额不超过30亿元。

房企境外债也于年初重启，海外融资渠道重新打开，成为近期房企融资的一大亮点。Wind数据显示，1月份越秀地产和中国金茂在澳门金交所分别发行20亿元、20.5亿元票据，票

面利率为4%；万达商业地产在新加坡证券交易所发行4亿美元优先票据，票面利率为11%。

中指研究院分析称，头部央企凭借良好的信用安全度再次打通海外融资渠道，为行业恢复发行境外债券奠定了基础，未来可能有更多信用良好的房企重获投资人认可，回归海外债发行。

“房企境外融资渠道的开启，意味着国内房企在海外投资市场仍被认可，释放房企金融环境修复取得了一定成效，预计后续还会有房企重启境外融资渠道。”诸葛找房数据研究中心高级分析师关荣雪对《证券日报》记者表示。

# 雅化集团与LGC签署电池级氢氧化锂采购协议 公司锂盐产品市占率进一步提升

■本报记者 蒙婷婷

2月8日，雅化集团发布公告称，下属全资子公司雅化锂业（雅安）有限公司（以下简称“雅安锂业”）与LG Chem, Ltd.（以下简称“LGC”）于2023年2月7日签订了电池级单水氢氧化锂《采购协议》，2023年至2026年期间，LGC向雅安锂业采购电池级单水氢氧化锂，协议数量总计约3万吨。

## 频频斩获电池级氢氧化锂大单

深圳中金华创基金董事长龚涛接受《证券日报》记者采访时表示：“根据此次采购协议，4年间供货3万吨电池级氢氧化锂，参考目前市场价约46万元/吨，双方协议成交额规模约140亿元至150亿元左右，预计每年给雅化集团贡献业绩或达到30亿元以上。”

雅化集团表示，此协议的签订进一步拓展了公司锂盐产品的销售渠道，有利于双方建立稳定的购销关系。

2020年12月份，雅安锂业与美国

特斯拉公司（以下简称“特斯拉”）签订电池级氢氧化锂供货合同，2021年至2025年期间，特斯拉向雅安锂业采购价值总计6.3亿美元至8.8亿美元的电池级氢氧化锂产品。

2022年11月份，雅安锂业与爱思开新能源（上海）有限公司（以下简称“爱思开”）签订了电池级氢氧化锂供货合同，雅安锂业确保2023年至2025年向爱思开逐年增加电池级氢氧化锂产品的供应，总供应量于2万吨至3万吨之间。

同年12月28日，雅安锂业在与LG Energy Solution, Ltd.（以下简称“LGES”）签订的2021年至2023年电池级氢氧化锂《采购协议》的基础上再签补充协议，约定2023年至2025年雅安锂业向LGES销售的电池级单水氢氧化锂产品数量合计不超过3万吨。

而仅仅过去不足两个月，雅化集团再度斩获电池级氢氧化锂大单，全资子公司雅安锂业与LGC也建立了稳定的购销关系。龚涛告诉记者，从

客户机构来看，特斯拉、LGES、爱思开等都是有力的大公司，这一定程度上保障了雅化集团未来的业绩。

清晖智库创始人宋清晖接受《证券日报》记者采访时表示：“雅化集团近年来频频斩获电池级氢氧化锂大单，有助于提升全年业绩水平。同时，这也反映出公司所处行业的景气度高涨，且买方多是国际企业也体现出其实力和品牌知名度。”

## 预计去年净利润最高47亿元

财务数据显示，雅化集团2020年、2021年实现归母净利润分别为3.24亿元、9.37亿元，同比增长351.79%、189.22%，公司盈利能力持续向好。

根据2022年度业绩预告，雅化集团预计2022年实现归母净利润45亿元至47亿元，同比增长380.45%至401.8%；预计实现扣非净利润44.6亿元至46.6亿元，同比增长385.51%至407.28%。雅化集团表示，“新能源汽

车行业维持高景气度，动力电池市场对锂盐的需求持续增长，锂盐产品价格保持在较高水平。2022年期间，公司加大锂盐产品的生产和销售，实现经营业绩大幅提升。”

春节过后，碳酸锂价格持续飘绿。上海钢联发布数据显示，2月8日部分锂电材料报价继续下跌，电池级碳酸锂跌2500元/吨，均价报46万元/吨。电池级碳酸锂市场价均价较2022年11月中旬的高点59万元/吨已下跌13万元/吨，跌幅超过22%。

龚涛表示，新能源补贴退坡、终端需求减弱、电池厂减产等因素是春节后碳酸锂价格持续飘绿的主要原因。尤其是新能源汽车购置补贴政策于2022年12月31日终止，之后上牌的车辆不再给予补贴。因此碳酸锂价格自2023年初便已显露跌势。

宋清晖告诉记者：“总体来看，未来电池级碳酸锂市场价格的整体跌幅不会太大，待其回归理性之后，预计有新的行情或呈现出价格波动上涨的局势。”