

# 主业持续低迷亏损进一步扩大 多重风险缠身ST商城今日再度“披星”

■本报记者 李勇

3月30日,ST商城披露2022年年度报告,公司去年实现营业收入1.1亿元,同比下降27.74%;净利润亏损2.45亿元,亏损幅度同比扩大超1倍。因2022年末净资产为负,2022年净利润亏损且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于1亿元,ST商城股票自3月31日起被实施退市风险警示,股票简称由“ST商城”变更为“\*ST商城”(下文统称“\*ST商城”),再度“披星”。

## 连续亏损多年

\*ST商城主营商品零售,主要包括百货商场和超市两大业态。2015年以前,公司每年营业收入均保持在10亿元以上,但自2016年起,公司营业收入开始持续下降。2022年,公司营业收入仅为1.1亿元。

公开信息显示,自2015年起,\*ST商城陆续筹划多次跨界重组,欲通过主业转型来实现公司经营能力提升,但均未能成功。

对于2022年营业收入的大幅下降,\*ST商城在年报中解释称,一方面公司两家门店受疫情影响闭店近一个月,造成业绩流失;同时,由于资金持续紧张,公司自营业务和联营业务均出现下滑。

相比营业收入,\*ST商城利润下降更为明显,并连续多年出现亏损。年报数据显示,2022年,\*ST商城归属于上市公司股东的净利润亏损2.45亿元,这也是自2018年以来公司连续第5年出现亏损,扣非净利润更是自2006年起连续第17年亏损。

“净利润连续亏损,特别是扣非净利润常年亏损,说明公司主业经营并不健康,持续经营能力不容乐观。”有不愿具名的市场人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

零售主业持续低迷,公司近年涉及的诉讼、仲裁等纠纷也日益增多。

据3月4日\*ST商城披露的新增累计涉及诉讼(仲裁)公告,经对公司及子公司沈阳商业城百货有限公司(以下简称“商业城百货”),子公司沈阳铁西百货大楼有限公司(以下简称“铁西百货”)最近新增涉及诉讼(仲裁)情况统计,三方作为被告或被申请人,共涉及60起诉讼或仲裁,涉案金额合计1.62亿元。60项诉讼或仲裁事项中,既有劳动争议纠纷,也有与供货商或合作方的合同纠纷,还涉及大额金融合同纠纷。



此外,记者通过中国执行信息公开网查询,因未履行生效判决,\*ST商城和铁西百货还被列为失信被执行人。

“大量诉讼缠身、被列为失信被执行人将对公司生产经营带来不利影响。”有不愿具名的法律人士告诉记者,一方面,公司需要投入大量时间和资源处理诉讼事项,影响正常经营;另一方面,被列为失信被执行人也会降低公司在市场上的信誉度和声誉,进而影响业务拓展和客户关系。

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:“牵涉多项诉讼,被列为失信被执行人,会直接影响公司的融资以及对外合作、采购与销售等活动,对公司生产经营造成严重影响。”

## 主要银行账户被冻结

除了牵涉多起诉讼,\*ST商城目前面临的更紧迫的问题是主要银行账户被冻结。

年初以来,\*ST商城接连曝出借款逾期问题。先是1月11日公司公告称,公司及子公司铁西百货在中信银行沈阳分行的两笔借款于1月5日到

期,公司拟以“借新还旧”的方式办理转期,但一直未能谈成。2月7日,\*ST商城又发布公告称,子公司商业城百货从关联方茂业商贸取得的一笔借款也出现逾期。

3月2日,\*ST商城披露收到民事裁定书公告,由于未能就前述借款转期与中信银行达成一致,中信银行沈阳分行向法院提起诉讼和财产保全申请,法院裁定冻结\*ST商城、铁西百货、商业城百货名下银行存款1.52亿元或查封其他同等价值的财产。

据\*ST商城3月8日披露的部分资产被冻结、查封公告,截至公告披露时,公司及子公司被冻结的银行账户累计38户,合计被冻结2118.47万元,占公司当时账面货币资金余额的96.97%。此外,公司所持铁西百货99.82%股权及大量房产和土地使用权也被冻结。

3月30日,《证券日报》记者致电\*ST商城,公司工作人员表示,相关账户目前仍处于冻结状态。

“主要银行账户被冻结将对公司生产经营带来极大影响,因资金无法正常使用,可能导致其无法及时支付工资、供应商款项等,进而影响公司的生产和经营。同时,在银行账户被冻结的情况下,公司也难以获得新的融资或贷款,将进一步加剧其财务压力。”前述法律人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

2022年,ST商城净利润亏损2.45亿元

亏损幅度同比扩大超1倍

ST商城股票自3月31日起被实施退市风险警示

股票简称由“ST商城”变更为“\*ST商城”

崔建岐/制图

值得关注的是,2021年末,\*ST商城曾通过非公开发行股票获得股东“输血”,实现净资产转正。不过,由于主业经营没有起色,沉重的有息债务所产生的利息支出又对流动资金形成大量消耗,\*ST商城再度出现资不抵债情形。

截至2022年末,\*ST商城归属于上市公司股东的净资产为-1.98亿元。公司账上货币资金也由2022年初的1.24亿元下降到年末的2217.11万元,且大部分受限。业务方面,在扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后,公司营业收入仅为8994.07万元,低于1亿元。而年报中,公司一年内到期的非流动负债就高达7.67亿元。

连续多年亏损,净资产为负,多个银行账户被冻结,用于经营的主要资产及持有的用于质押的控股子公司股权被查封,种种迹象表明,公司短期偿债压力较大,明显缺乏相应的偿付能力。

此外,审计机构对\*ST商城2022年年报出具了包含持续经营重大不确定性段落的无保留审计意见。

“主要银行账户被冻结,必然会影响公司的资金运用与对外支付,对生产经营将会产生严重负面影响,甚至会造成生产经营的停顿。”柏文喜认为,\*ST商城目前面临巨大的运营困难,风险很大。

## 山东华鹏拟重组赫邦化工 向烧碱等化学领域转型

■本报记者 王僇

国内日用玻璃行业头部企业山东华鹏在易主海科控股后,正积极推动重组转型,拟注入优质资产东营市赫邦化工有限公司(简称“赫邦化工”)。

在3月30日举行的山东华鹏重大资产重组媒体说明会上,公司新任董事长崔志强对《证券日报》记者表示,山东华鹏此次携手海科控股,拟通过重组赫邦化工,实现主营业务顺利转型。优化上市公司业务结构后,公司的经营状况与资产状况将得到改善。

## 积极寻求业务转型

山东华鹏主营业务为玻璃器皿产品和玻璃瓶罐产品的研发、生产和销售,近年来,玻璃制造板块业务整体盈利能力处于较低水平,导致公司经营成本上升,连续几年业绩不佳,盈利能力严重下滑。

年报数据显示,公司2020年至2022年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润分别为-8973万元、-3.61亿元和-4.12亿元,且截至2022年末,公司资产负债率较高,合并报表的资产负债率为77.91%。

在原有业务未来发展前景不明确的背景下,山东华鹏也在积极寻求业务转型,不断筹划重组自救,曾欲跨界消防机器人、化妆品业务等,但均未能成功。

2022年10月份,彼时山东华鹏第一大股东张德华与海科控股签订了股份转让协议,拟将其所持有的上市公司7785万股股份(对应持股比例为24.33%)通过协议转让方式转让给山东省内知名石油化工企业海科控股。

今年1月17日,前述股份完成交割,股份转让完成,海科控股成为上市公司控股股东,海科控股实控人杨晓宏成为上市公司实控人。

根据山东华鹏披露的调整后的《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》,公司拟以发行股份及支付现金的方式收购海科控股旗下赫邦化工100%股权,并募集配套资金。

经各方协商一致,赫邦化工100%股权的交易作价为11.24亿元。在本次交易完成后,海科控股持有上市公司的股份比例将进一步增加,控股地位进一步增强。

此外,公司将逐步处置增长乏力、未来发展前景不明的现有业务。在完成赫邦化工的置入和对现有业务的对外处置后,上市公司将实现主营业务的转型。本次交易完成后,赫邦化工也将实现重组上市,与A股资本市场对接。

崔志强表示,本次交易注入优质资产,优化上市公司主营业务,有利于提高上市公司资产质量,改善财务状况和增强持续盈利能力。

## 布局新能源新材料方向

作为此次重组所置入的标的公司,赫邦化工是海科控股旗下较为重要的优质资产之一,主要从事烧碱、环氧氯丙烷等化学产品的研发、生产与销售。

据了解,赫邦化工目前有20万吨/年离子膜烧碱项目(含5000吨/年氯化氢(无水)项目)、3万吨/年甘油法环氧氯丙烷项目、5000吨/年盐酸羟胺项目生产装置,在食品、纺织、染料、制造业、选矿剂等多个行业均有重要用途。

业绩方面,2020年至2022年标的公司营业收入分别为8.26亿元、12.26亿元和14.63亿元,扣非后净利润分别为1674.27万元、1.49亿元与1.39亿元,总体保持稳定增长态势。

山东华鹏方面表示,如本次交易成功实施,未来公司将围绕“氯碱-环氧氯丙烷-环氧树脂”绿色循环产业链继续做大、做强、做精,并充分发挥现有资源优势,面向新能源、新材料方向布局发展。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示,“此次山东华鹏拟进行重大资产重组,赫邦化工有望在借助资本市场实现自身发展的同时,加快行业整合与提升企业竞争力。”

对于氯碱行业的发展前景,公司实际控制人杨晓宏在媒体说明会上对记者表示,氯碱行业在能耗双控、新增产能受限的背景下,下游需求总体增加,发展前景较好。

## 铁建重工2022年营收净利创新高 海外市场营业收入同比增超五倍

■本报记者 何文英

3月30日晚间,全球最大的隧道工程装备制造及中国最大的工程机械专业化制造商铁建重工交出了一份颇具亮点的业绩“答卷”。

2022年年报显示,铁建重工2022年实现营业收入101.02亿元,同比增长6.14%;实现归属于上市公司股东的净利润18.44亿元,同比增长6.26%,营收净利均创下新高。

对于2022年取得的佳绩,铁建重工副总经理、总会计师唐翔在接受《证券日报》记者采访时表示:“报告期内公司实现了多项关键核心技术的突破,主导产业领先地位持续巩固,同时公司全面拓展出口产品线,全力提升国际竞争力,全方位布局海外市场,海外营收同比增长超过五倍。”

## 主营业务持续增长

年报显示,自2017年以来,铁建重工岩石隧道掘进机装备在国内市场份额保持第一,水利水电市场占有率超过70%;盾构机已连续两年保持全球第一,大直径及超大直径盾构机市场占有率超过50%。

“在经营承揽方面,铁建重工坚持工法引领,加强与重点项目、关键客户合作,主营业务持续增长。”唐翔表示。

据了解,报告期内,铁建重工掘进机在深大长江隧道、广花城际铁路、穗莞深城际项目、深惠城际等重大项目重点突破;钻爆法隧道装备在高原铁路项目承揽业绩突出,全电脑三臂凿岩台车销量再创新高,稳居国内外第一;公司加快拓展水利水电市场,完成引汉济渭二期、平江抽水蓄能、衢江抽水蓄能等项目合同签订,实现新签合同额同比增长33.10%;理实现营收743.93亿元,同比下降9.31%。

业内认为,近两年贵州茅台在营销及产品上的持续发力,将进一步增加直销渠道对营收的贡献力度,直销渠道的变革成效会愈发明显。

## 三大航去年合计亏损超千亿元 业界认为2023年扭亏有望

■本报记者 施露 李宇卓

随着中国国航以及中国东航于3月30日晚间披露年报,国有三大航2022年年度报告均已披露完毕。公开数据显示,2022年,三大航共计亏损1086.67亿元。

“2022年民航业持续陷入低谷期,全年中国民航累计运输总周转量同比下降30%,累计旅客运输量同比下降43%。与此同时,叠加国际油价高企、维护成本上涨等,加剧了航空公司的成本压力,但2019年以前,三大航空公司都是盈利的。”中鼎研究院交通运输和新能源研究员史焯彬对《证券日报》记者表示。

年报显示,2022年,中国国航实现营业收入528.98亿元,同比下降29.03%;归属于上市公司股东的净利润

亏损386.19亿元。2022年,中国国航安全运输旅客3860.58万人次;实现客运收入382.96亿元,同比减少200.21亿元;实现货邮运输收入100.85亿元,同比减少10.29亿元。

中国东航年报显示,2022年,中国东航完成运输总周转量80.25亿吨公里,旅客运输量4251.05万人次,实现营业收入461.11亿元,较2021年分别下降38.49%、46.26%、31.31%,归属于上市公司股东的净利润亏损373.86亿元。

南方航空年报数据显示,2022年,南方航空营业收入总额为870.59亿元,比2021年同期减少145.85亿元,同比下降14.35%;净利润亏损326.82亿元;运输总周转量为16384百万吨公里,比上年同期下降22.75%;旅客运输量62.64百万人次,比上年同期下降36.41%。

“2020年至2022年,国航、东航、南航三大航空公司3年的亏损额,比2003年至2019年这17年的合计净利润还多579亿元。核心原因是疫情的影响以及各国对出入境的管控。”史焯彬对记者分析称。

对于今年三大航的业绩表现,史焯彬称,进入2023年,随着疫情防控措施调整以及全球各个国家陆续开放出入境,旅游以及出境需求增加,叠加2022年低基数影响,包括三大航在内的国内民航公司业绩有望实现大幅增长。“根据1月份-2月份的数据来看,航空客流较2019年同期已恢复近九成,民航旅客运输量有望超过2019年水平。”

国海证券在研报中表示,3月下旬,国内客运航班日均11674班,恢复至2019年的104.67%。国内日均旅客运输量145.01

万人次,恢复至2019年的88.85%。分城市看,北上广深机场旅客吞吐量环比增长2.43%,恢复至2019年的93.71%。

广州民航职业技术学院副教授葛琦表示,今年已有多个迹象显示民航业正在快速回暖,预计2023年业绩整体扭亏有望。具体来看,在供应端,目前航班恢复的情况较好,部分航司表示航班供应已经恢复到了2019年水平。在需求端,据民航局数据显示,今年2月份,民航完成旅客运输量4320万人次,同比增长38%,其中,国内航线完成旅客运输量4249.5万人次,同比增长36.1%。

葛琦认为,按照当下的趋势来看,未来的“五一”以及暑运情况乐观,为了迎战民航高峰,各个航司也正在加强运力供应,具体盈利水平则要看来票价格波动情况。但整体来看,扭亏为大概率事件。

## 贵州茅台2022年实现营收约1241亿元 直销渠道营收占比升至39%

■本报记者 冯雨璠

3月30日晚间,贵州茅台披露2022年年报。2022年,公司实现营业收入1240.99亿元,同比增长16.87%;实现净利润627.16亿元,同比增长19.55%。公司拟对全体股东每10股派发现金红利259.11元(含税),共计派发现金红利325.49亿元。这意味着,贵州茅台现金分红率达51.89%。

贵州茅台称,2022年营收增长主要系期内销量增加、销售渠道及产品结构变化。2023年,公司的经营目标为:营业总收入较上年度增长15%左右,基本建设投资71.09亿元。

2022年以来,贵州茅台主动求变开

辟了新的赛道,成功上线运行“i茅台”数字营销平台。数据显示,截至2022年末,i茅台实现销售收入118.83亿元,成为现象级App。

具体来看,2022年,贵州茅台酒总产量9.19万吨,同比增长8.46%。其中,茅台酒产量5.68万吨,同比增长0.60%;系列酒(茅台王子、汉酱、赖茅)产量3.51万吨,同比增长24.17%。

作为贵州茅台的两大收入来源,2022年,茅台酒实现收入1078.34亿元,同比增长15.37%;系列酒营收159.38亿元,同比增长26.55%。从增幅看,2022年系列酒营收增幅超过茅台酒。

据悉,茅台董事长丁雄军在2023年度市场工作会上提出,2023年系列酒

划突破200亿元。

“今年对于系列酒发展而言是关键的一年。”常年代理酱香型白酒销售、白酒营销专家王建军告诉《证券日报》记者,在“茅台1935”的带动下,贵州茅台系列酒营收有望继续保持高速增长。

“在今年贵州省政府的政府工作报告及‘贵州省十四五’和2035年远景目标纲要等相关文件中提及,支持茅台系列酒营收有望继续保持高速增长。”王建军坦言,当系列酒产能达到10万吨,将会为上市公司带来非常可观的收入。

直销渠道,也是业界对茅台的一大关注点。

茅台的销售模式分为批发代理和