

乾景园林股东大会通过三项议案 中小股东反对票超60%

■本报记者 向炎涛

7月24日,乾景园林召开2023年第三次临时股东大会。虽然三项议案均获审议通过,但持股5%以下股东对三项议案投出的反对票高达63.4%。

《证券日报》记者在股东大会现场了解到,此次乾景园林股东大会审议的事项主要包括关于《公司第二期员工持股计划(草案修订稿)》及其摘要的议案、关于《公司第二期员工持股计划管理办法(修订稿)》的议案、关于提请股东大会授权董事会全权办理公司员工持股计划相关事宜的议案三项。

根据投票结果,三项议案同意票均为1.3亿票,占比96.8573%;反对票均为423万票,占比3.1427%。而对于持股5%以下股东的表决情况,三项议案的同意票数均为244万票,占比36.5864%;反对票数均为423万票,占比63.4136%。

上海江律律师事务所律师吴治邦对《证券日报》记者表示,尽管中小股东对议案有不同意见,但从投票结果来看,不影响决议的通过。中小股东可以将投票权委托给投股中心或者独董,形成足够一定比例的投票权就可以拥有一定的话语

权,单打独斗难以在现有的公司治理中产生大的影响。

持股计划是否为利益输送?

记者在现场看到,参加股东大会的人数一共10人,会议仅持续了10多分钟。而此次会议所审议的《公司第二期员工持股计划(草案修订稿)》和《公司第二期员工持股计划管理办法(修订稿)》为上交所对乾景园林下发监管函之后,公司修订的版本。

今年7月8日,乾景园林发布了第二期员工持股计划(草案),公司实控人及董事长兼总经理回全福占持股计划的比例达4.73%。而就在6月27日,乾景园林发布股东减持股份计划,回全福计划在6个月内减持公司股份不超过17770620股,占其持有公司股份总数的25%,占公司总股本的2.76%。

实控人一边减持一边参与员工持股计划,意欲何为?公告发布后,上交所火速下发监管函,要求公司说明此次员工持股计划是否存在对相关董监高的不当利益输送情形。

“如果是减持实施和获得员工持股时间过短,在6个月以内,可能

存在短线交易的违规嫌疑。”吴治邦表示。

7月15日,乾景园林发布第二期员工持股计划(草案修订稿),回全福已经不在持股计划名单之中。

“不存在利益输送问题,公司和交易所已经进行了充分沟通,交易所建议将权益更多地分配给其他员工,我们采纳了交易所的建议。”股东大会上,公司董秘李萍对记者如是说。

谋求控制权变更?

值得一提的是,此次员工持股计划的背后,是乾景园林第三次谋划控制权变更。在此之前,公司实控人曾两次筹划控制权转让,但均以失败告终。

2022年11月9日,乾景园林公告,国晟能源股份有限公司(以下简称“国晟能源”)拟受让公司控股股东回全福、杨静所持公司的8%股份,并以现金认购公司向其非公开发行的股份。交易完成后,国晟能源将持有公司29.23%股份,成为公司控股股东,公司实际控制人变更为吴君、高飞。

根据发行预案,在标的股份过户后20日内,国晟能源有权提名1名

非独立董事、1名独立董事,以及1名监事。在本次非公开发行全部新增的股份登记完成日起30个工作日内完成董事会改组。

据了解,2022年12月16日,前述股份协议转让事项已完成了过户登记手续;而公司发行事项目前仍处于交易所审核阶段。

目前,公司董事会成员是否有所变更?“当时大家认为(定增)过程不会太久,国晟能源方面也没有提名董事会成员的要求,所以现在(董事会成员)没有变化。可能会在定增完成之后,国晟能源真正取得控制权的时候再进行董事会改选。”李萍对记者表示。

李萍进一步表示,若非公开发行未能实施完成,国晟能源将通过二级市场增持、协议受让等方式,获得及巩固在上市公司的实际控制人地位。

跨界切入光伏赛道?

谋求控制权变更的同时,乾景园林还拟以1.54亿元现金收购国晟能源持有的7家公司股权(以下简称“标的公司”)。

资料显示,国晟能源成立于2022年1月份,公司主要通过其全资

子公司开展大尺寸高效异质结光伏电池、组件、硅片以及风光储能一体化电站开发运维等业务。而乾景园林拟收购的国晟能源7家子公司中仅1家公司开展经营,1家公司处于施工建设阶段,另外5家公司因设立较晚尚未开展经营。2022年1月份至8月份,标的公司仅实现188.96万元营业收入。

乾景园林称,公司未来以园林、光伏双主业协同发展的战略,通过EOD(Ecology-Oriented Development一种生态环境导向的开发模式)模式将园林工程施工、景观设计同转型目标光伏产业进行结合,实现具有协同效应的整体转型。通过EOD业务模式,在保持园林业务稳定发展的同时,合理布局光伏产业。

北京特亿阳光新能源总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,企业跨界进入光伏行业,需要有庞大的资金实力以及持续不断的研发投入。进入光伏行业最好找准切入点,从自己擅长的环节切入,全产业链或重资金投入风险偏大。光伏行业技术更新迭代较快,非常考验企业的应变能力、资金投入、研发实力,以及考验销售渠道、品牌的建立和售后市场等。

奥迪纯电转型“掉队”后 寻求与上汽合作

■本报记者 龚梦泽

就备受市场关注的奥迪与中国车企进行电动化平台有关合作事宜,日前,上汽集团首次回应称,已经与奥迪达成共识,合作加快电动车开发。

7月24日,上汽集团负责人在接受《证券日报》记者采访时强调:“合作奥迪事宜有官方口径,其中并未提到电动化平台。”该负责人还表示,后续如有进一步信息,会及时对外公布。

确认和奥迪达成共识

在不久前举行的上汽技术分享会上,上汽集团向外界确认将和奥迪进行更加深入的合作。上汽集团方面表示:“上汽集团和奥迪达成共识,双方将通过合作加快电动车开发。大家一致认为,中国汽车市场正在经历前所未有的巨大转型,因此我们将进一步深化战略合作,开启合作的新篇章,为实现双赢提供保障。”

此前曾有报道称,奥迪有意收购中国车企的纯电动车平台,目标对象包括上汽集团旗下智己品牌的电动车平台。但上汽集团方面否认了本次表态与奥迪收购上汽智己电动车平台相关。

有接近上汽集团的知情人士向记者表示,本次合作并非局限于上汽奥迪合资公司,而是双方集团层面的整体合作。“奥迪方面希望能够获得三电系统、下车体、智驾系统等相关技术,但外观、内饰等造型设计仍由奥迪自主把控。”上述人士表示。

事实上,在新能源转型的道路上,包括上汽集团在内的国内众多玩家已然领先并持续拉大与部分跨国车企的优势。作为奥迪的合作方,上汽集团在800V电气架构、CTB(电池车身一体化)、智能驾驶系统、一体化压铸等电动化、智能化领域均有技术布局,同时产品更是规模化落地。

在中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏看来,通过和上汽集团的技术合作,奥迪能够在较短时间内,补齐在电动化、智能化上的短板。同时中国本土研发成本以及供应链的优势,能够帮助奥迪做出具备成本竞争力的电动车。

谈及与奥迪的合作关系,上汽集团副总裁、总工程师祖似杰介绍,奥迪与上汽一直以来都是战略合作伙伴,双方已经达成共识,将通过合作加快电动车开发速度。“许可、共同开发等都是未来可能的合作方式,我们将为实现双赢提供保障。”

据了解,上汽集团此前发布“新能源汽车发展3年行动计划”,预计到2025年,上汽新能源车年销量达到350万辆,较2022年增长2.5倍,其中自主品牌在新能源车整体销量中的占比将达到70%,力求基本完成新老赛道的发展动力切换。

奥迪电动化转型积极

根据大众集团此前的规划,奥迪将在2024年推出基于PPE(Premium Platform Electric高端电动车平台)平台打造的电动车产品;2026年大众集团的SSP(Scalable Systems Platform纯电平台)整车架构也将落地。但有大众集团方面人士向《证券日报》记者透露,由于软件开发等制约,PPE和SSP并不保证能够如期落地。

“当地(欧洲)开发一款电动车至少要36个月,而中国最快只需24个月。因为欧洲电动车产业链、人力等均不具备成本优势,研发速度普遍较慢,所以如果想尽快参与到中国的电动车竞争并保持领先地位,本土化合作是效率最高的方法。”上述人士补充道,按照合作伙伴的亲疏,奥迪寻求与上汽集团的技术合作自然成为最优选择。

在今年6月21日的大众汽车集团资本市场日上,大众汽车集团CEO(Chief Executive Officer首席执行官)奥博穆直言:“奥迪品牌目前落后竞争对手,特别是在电动汽车领域。”奥博穆表示,因为软件问题,奥迪不得不推迟电动车规划。并且,奥迪目前在售的纯电动汽车产品,在中国市场没有竞争力,这导致其整体竞争力的减弱。

今年上半年,宝马在中国销售39.2万辆,奔驰销售37.32万辆,奥迪则仅卖出29.6万辆,不仅下滑明显,而且与宝马、奔驰的销量差距进一步拉大,这背后电动化转型效率欠佳是一个重要原因。

数据显示,2022年,奥迪纯电动车的全球销量为11.82万辆,同比增长44%,而同期宝马电动车销量21.58万辆,增长超1倍;奔驰纯电动车销量14.92万辆,增长近七成;在中国市场,奥迪的电动车销量同样不尽如人意。今年1月份至5月份,奥迪共卖出8952辆纯车型,仅占总销量4%左右。

业内普遍认为,从商业逻辑来看,奥迪一汽长春工厂的PPE平台2024年才能完工投产,国内纯电车市场竞争代际更迭迅速,短期内奥迪需要一个能够快速见效的纯电技术平台,因而向中国车企购买现成的平台技术,不失为一个捷径。

从产业发展规律来看,奥迪向中国车企“拜师学艺”颇具代表性——曾经以燃油动力技术、精湛工艺、驾乘舒适为卖点的传统豪华品牌们,在价值规则重写的新能源汽车市场上,已经认可了中国车企的实力并主动寻求技术支持和经验分享。

出资22.62亿元助力万达还债 中国儒意图什么?

■本报记者 李豪悦

7月24日,中国儒意发布复牌公告。截至当日收盘,中国儒意增收2.57港元/股,跌幅2.28%。

根据中国儒意7月23日晚间公告,其全资子公司上海儒意以人民币22.62亿元接手了北京万达投资49%股权。记者分别向两家公司询问交易原因,中国儒意方表示:“暂不方便回应。”万达集团则未就此事进行回应,但有内部人士向记者透露,其资金主要用于还债。而多家媒体亦报道称,万达集团将出售获得的资金用于偿还7月23日到期的4亿美元债(约合人民币28亿元)本金。

中国儒意缘何救急?

本次股权转让后,北京万达投资由万达文化持股49.8%,由上海儒意持股49%,王健林持股1.2%。

多位业内人士向记者表示,中国儒意救急万达有两方面原因,一是帮助北京万达投资还债,二是万达影业对中国儒意后续布局影视方面有较大帮助。

中娱智库创始人兼首席分析师高东旭向《证券日报》记者表示,中国儒意是一家全产业链制片公司,在电影和电视剧行业都有较深积淀。而北京万达投资对外投资企业包括万达电影股份有限公司和北京万达电影发行有限公司。中国儒意获得北京万达投资49%股份,或将拓宽其在影视内容和院线

发行的资源,扩大影视产业竞争力。

转让后,上海儒意间间接持有万达电影9.8%的总股本,万达电影实际控制人仍为王健林。

从公司业绩看,中国儒意业绩整体稳定,公司近五年一直处于盈利状态,是影视行业为数不多连续五年盈利的公司。财报显示,中国儒意2018年至2022年分别实现净利润1.3亿元、9207万元、1202万元、11.7亿元、7.9亿元;营收分别为5亿元、3.4亿元、2.3亿元、23.2亿元、13.22亿元。另据公司2022年财报显示,公司现金及现金等值11.9亿元,资产总值132亿元。

中国儒意究竟是谁?

在此之前,中国儒意较为低调,在影视行业外的知名度并不高。中国儒意前身为恒腾网络,恒腾网络由恒大和腾讯合资成立。恒大危机之后,许家印将持有的恒腾网络股份先后出售给上海儒意、腾讯以及联合资源投资控股有限公司。

中国儒意2022年财报披露,上海儒意的实际控制人柯利明持股37.26%,为中国儒意最大股东。第二大股东为持股20.45%的腾讯。柯利明以投资者及制作人的身份,投资过《独行月球》《你好李焕英》《送你一朵小红花》等高票房与高口碑电影。

值得一提的是,2021年为中国



儒意利润最高的一年,公司实现净利润11.7亿元。也是在这一年的4月底,公司与腾讯科技订立合作协议,旗下流媒体平台南瓜电影将与腾讯视频深度合作。2022年1月份,中国儒意宣布进军游戏业务,又获得了腾讯计算机为其游戏产品提供的技术服务和渠道推广支持。

对于本次接手北京万达投资近半股权,艾媒咨询CEO(Chief Executive Officer首席执行官)兼首席分析师张毅认为:“其对中国

儒意最大的价值在于资源整合。中国儒意此前涉足流媒体,打造的‘南瓜电影’不温不火,在‘爱优腾’已三分天下的背景下,从线下渠道突围,实现线上线下下的共同发展,或许是其流媒体业务突破的尝试。”

中国儒意曾表示要打造“中国版Netflix”(美国知名会员订阅流媒体播放平台)。截至2021年底,南瓜电影官方数据表示该平台累计注册会员数达到7084万,同比增长101%;累计付费订阅用户数达到

2868万,同比增长472%。但该公司在2021年后并未公开披露用户数量,且该公司2022年财报并未披露南瓜电影的具体收入。

七麦数据显示,截至7月24日,腾讯视频位于App Store娱乐畅销榜第二,爱奇艺位于第三,优酷位于第四,南瓜电影则位于第三十。

“相对于Netflix,南瓜电影还有很多方面需要增强,比如原创影视的知名度、质量、数量等。”高东旭表示。

藏格矿业上半年净利超20亿元 碳酸锂低成本优势持续凸显

■本报记者 李立平

7月24日晚间,藏格矿业发布2023年半年报显示,报告期内,公司实现营业收入27.96亿元,同比下降20.33%;实现归属于上市公司股东净利润20.26亿元,同比下降15.46%。公司生产经营、业绩情况符合预期,主要经营指标保持行业领先水平。

藏格矿业表示,报告期内,面对全球经济复苏放缓,国际环境不确定性因素增多,国内经济逐渐转好总体保持恢复态势,大宗商品价格波动频繁,国内氯化钾、碳酸锂市场价格大幅波动等复杂多变的经营环境,公司稳步实施经营计划,不断提升公司治理水平,持续提质增效,不断提高技术管理和生产效率,提升研发创新能力,加大产学研投入,持续规范采购管理,全力稳产稳销,稳

中求进提升经营业绩。

半年报显示,报告期内,公司实现氯化钾产量53.06万吨,同比增长15.50%;实现销量58.97万吨,同比增长19.35%。

上半年,公司实现碳酸锂产量4507吨,同比下降5.51%;实现销量4865吨,同比增长1.21%。公司碳酸锂平均售价(含税)26万元/吨,同比下降34.67%;平均销售成本4.15万元/吨,同比上升24.17%,主要由于第一季度气温较低,原材料中锂离子浓度下降,导致物料消耗增加,成本上升。

藏格矿业在半年报中提到,“公司地处西北地区青海,拥有察尔汗盐湖丰富的钾锂等矿产资源,为公司生产氯化钾、碳酸锂提供了充足而可靠的原料保障,在成本方面具有明显的优势。”作为青海察尔汗盐湖开发的重要参与者,公司通过与

高等院校及科研机构进行产学研合作,凭借固转液技术实现盐湖低品位固体钾矿的合理开发;凭借自主研发的“一步法”提纯电池级碳酸锂技术,解决了超低浓度卤水提锂的世界级难题,将锂回收率稳定在95%以上。

近年来,随着新能源汽车市场的爆发,国内主要锂盐产品市场价格波动幅度较大。回顾过往数据,在2021年初,电池级碳酸锂的价格仅为每吨5万元左右;到2022年年底,碳酸锂最高价格涨至约60万元/吨。2023年初至2023年4月底,碳酸锂价格下跌探至约18万元/吨的低位,目前暂时稳定在约30万元/吨的价位。锂价宽幅的波动不利于国内锂电产业链平稳的发展。

不过,广州期货交易所碳酸锂期货合约于7月21日起上市交易,碳酸锂期权合约于7月24日起上市

交易。

藏格矿业董事会秘书李瑞雪向《证券日报》记者表示,此次碳酸锂期货和期权的上市,将有助于锂产业链上下游企业通过金融衍生工具来合理规避碳酸锂价格波动的风险。

公开资料显示,藏格矿业扎根青海察尔汗盐湖,依托724.35平方公里的盐湖资源,专注于国家战略性新兴产业钾锂的投资和开发;通过股权投资,在经营端形成了以钾、锂、铜三大资源互为依托的业务结构。

半年报还称,2023年上半年,公司坚持不断加强内生增长动力,夯实发展基础,外扩资源,增强发展潜力和空间,创造了良好的经营业绩。藏格矿业表示,公司将不断加强设备更新、不断优化工艺,提高锂资源的综合开发水平。藏格锂业通

过电导率改造从而控制合格液中的杂质,通过反吸附改造从而提高吸附流量及锂离子浓度,通过纳滤车间进水泵回流管道改造从而有效调节进水压力及减少设备故障。同时,持续推进矿产资源的开发进度,提升增强产能的资源储备。公司在推动内生增长的同时,围绕战略目标持续开展盐湖资源的开发与并购。

巨丰投顾于晓明向《证券日报》记者表示,盐湖提锂企业要不断提高生产效率和降低成本。通过技术创新和工艺改进,提高盐湖提锂的效率和产量。优化生产设备和工艺流程,降低能耗和原材料消耗。此外,积极开拓国内外市场,寻找新的应用领域和客户。同时加强质量控制和管理,提高产品的纯度和品质稳定性,增加产品的附加值,提高企业的市场竞争力。