*ST天山拟易主中电农创 “摘星脱帽”是股份能否完成转让关键因素

本报记者 刘 钊

10月9日晚间，*ST天山发布公告称，公司控股股东湖州皓辉企业管理咨询有限公司（以下简称“湖州皓辉”）拟将所持公司的4071.84万股（占公司股份总数的13.01%）股份以总对价2.14亿元的价格转让给中电投新农创科技有限公司（以下简称“中电农创”）及/或其关联方，并将持有公司的2849.3万股（占公司股份总数的9.1%）表决权委托给中电农创。

*ST天山表示，本次交易完成后，公司实控人将由解直锟变更为无实控人，控股股东变更为中电农创。本次双方签署控制权转让框架协议，是为使公司获得更好的发展。

受此消息影响，10月10日，*ST天山盘中涨停，截至收盘报6.89元/股，涨幅为20.03%。

“此次股权转让对*ST天山来说是机遇也是挑战。”北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示，机遇在于新任控股股东具有国资背景，对公司融资能力的提升以及投资者信心的提振有积极意义，有助于推动公司走出困境，提高市场竞争力。但挑战也同样存在，目前公司主营业务盈利能力持续下滑，显示出公司治理结构有待完善。

有6年业绩处于亏损

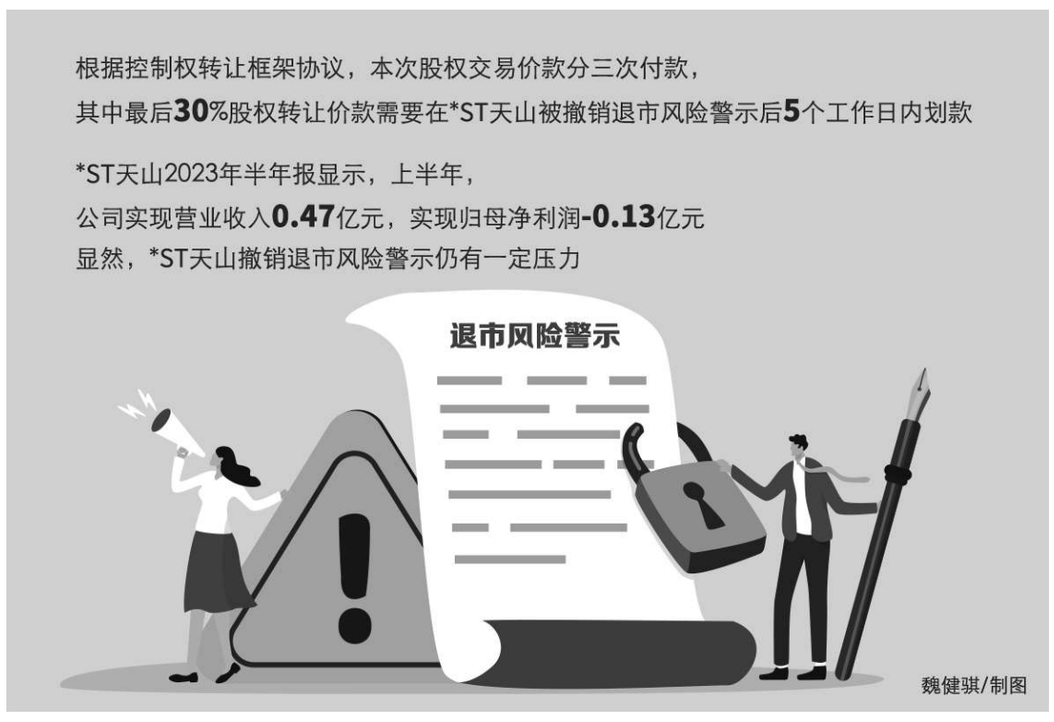
*ST天山是我国最大的牛品种改良产品及服务提供商之一。2012年，*ST天山登陆资本市场，此后受国内乳业持续低迷等因素影响，*ST天山在2015年迎来上市后首亏，随后一年亏损持续扩大。2017年，*ST天山业绩短暂提振，但因卷入大象广告合同诈骗案导致2018年再次亏损。据统计，*ST天山上市11年来，有6年处于业绩亏损状态。

2021年8月底，中植系公司湖州皓辉通过司法拍卖，曲线竞得*ST天山控制权。由此，*ST天山实控人变更为中植企业集团有限公司董事局主席兼首席执行官解直锟。然而在取得公司控制权的当年12月份，解直锟却因突发疾病逝世。

由于*ST天山最近一个会计年度经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元、最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者为负值且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性，公司被先后实施退市风险警示和其他风险警示。

鉴于公司当前经营情况，*ST天山此前表示，公司受大象广告合同诈骗案件影响，金融机构大幅抽贷，经营资金严重短缺，为大象广告融资担保被迫代偿，更使公司雪上加霜，此案长达四年才见分晓，期间无法从金融机构获得新的融资，不得不从控股股东借款维持经营。加之近几年受限的其他因素，且肉牛养殖行业投资大、周期长，导致公司生产规模无法扩大，经营收入持续下降，亏损增加，流动性风险加剧，持续经营能力受到影响。然而，由于当前中植系已陷入债务纠纷之中，从控股股东借款维持经营的办法显然难以为继。

“*ST天山此次控制权变更是在面临退市压力的背景下进行的，这有助于公司调整战略，重振业绩，摆脱退市风险。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示。



魏健骐/制图

能否“摘星脱帽”成交易关键

公开信息显示，中电农创第一大股东中国电力国际发展有限公司持有公司股份36%，第二大股东新农创（北京）能源开发有限公司持股34%，均未达到50%，因此中电农创无实际控制人。

而中国电力国际发展有限公司和新农创（北京）能源开发有限公司均有国资背景。值得关注的是，中电农创成立于2021年，此前多集中在新能源领域进行投资，收购*ST天山股权显然是进入到一个崭新的领域。

根据控制权转让框架协议，本次股权交易价款分三次付款，其中最后30%股权转让价款需要在*ST天山被撤销退市风险警示后5个工作日内划款。若*ST天山未能撤销退市风险警示，湖州皓辉应配合中电农创在前述情形确认后5个工作日内将共管账户内的股权转让价款退还至受让方指定账户。截止2024年1月31日（含），因本协议约定的标的股份转让先决条件仍未能全部成就或由中电农创书面豁免，中电农创单方书面通知湖州皓辉解除本协议。

而根据*ST天山2023年半年报，上半年，公司实现营业收入0.47亿元，同比增长63.14%，实现归母净利润－0.13亿元，同比下降9.37%。显然，*ST天山撤销退市风险警示仍有一定压力。

《证券日报》记者以投资者身份致电*ST天山，相关工作人员表示：“按照相关规定，上市公司预计年度经营业绩或者财务状况实现扭亏为盈等情形，应当在会计年度结束之日起一个月内进行业绩预告，届时请关注公司相关公告。”

*ST天山控制权变更能否顺利进行?《证券日报》记者将持续关注。

隐瞒关联交易信披违规

金鸿顺原实控人及关联人被监管警示

本报记者 曹卫新

因隐瞒关联交易实质，导致上市公司未能及时按关联交易进行决策并对外披露相关事项，根据上交所10月9日发布的公告，上交所对金鸿顺原实际控制人暨时任董事洪伟涵及关联人洪李纯玉予以监管警示。

上述关联交易事项发生于2020年。2020年12月21日，金鸿顺召开第二届董事会第二十次会议，审议通过了关于拟出售全资子公司张家港鸿洋机械工业有限公司（以下简称“鸿洋机械”）股权的议案。为了剥离低效资产，优化公司资产结构，金鸿顺拟将鸿洋机械100%股权转让给北京奥能恒业能源技术有限公司（以下简称“奥能恒业”），转让价格为2470万元。

彼时，金鸿顺方面称，奥能恒业与公司不存在关联关系，不存在利益输送，不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的其他关系，交易不构成关联交易。

2023年8月4日，金鸿顺发布一则追认关联方并确认关联交易的公告称，洪李纯玉以奥能恒业名义受让鸿洋机械100%股权，并提供该笔交易资金。洪李纯玉为洪伟涵之母，上述交易发生时洪伟涵为公司时任副董事长及实际控制人。根据《上海证券交易所股票上市规则（2019年4月修订）》规定，洪李纯玉为公司关联自然人，本次交易对洪李纯玉追认为公司关联人，对本次交易追认为关联交易。

经监管认定，因洪伟涵、洪李纯玉未告知公司洪李纯玉实系本次交易的对手方，导致公司未按照关联交易履行相关审议披露程序，仅按照一般应当披露的交易进行审议和披露，关联董事未回避表决。迟至2023年8月2日，经自查后，金鸿顺才就上述交易补充履行关联交易审议程序和信息披露义务。公司时任董事、实际控制人洪伟涵、关联人洪李纯玉违反了《上海证券交易所股票上市规则（2020年修订）》第1.4条、第2.1条、第2.3条等有关规定。

“关联交易有严格的信息披露要求，为了防止上市公司向关联方转移利益，造成中小投资者权益损失，根据监管要求，上市公司应严格落实内部审议程序并及时对外信息披露。从责任认定来看，金鸿顺违反了关联交易临时信披义务。”上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者表示。

香颂资本董事沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示，金鸿顺相关方之所以选择对该关联交易事项做出不实的信息披露，不排除是因为该交易存在争议。

值得一提的是，今年4月份，因首发募投项目信息披露问题，金鸿顺及公司两名高管遭监管点名。根据江苏证监局下发的警示函，金鸿顺首次公开发行股票募集资金投资项目重庆伟汉汽车零部件生产基地项目、研发中心建设项目在2021年4月份进行第二次延期时，项目的可行性已发生重大变化，但公司在相关公告中披露上述募集资金投资项目的可行性未发生变化，信息披露不真实。公司及公司两名高管被江苏证监局采取出具警示函的行政监管措施，并记入证券期货市场诚信档案。

“上市公司要想建立完善的信息披露制度，首先应完善公司治理结构，限制任何人和任何机构利用权力损害他人利益，对于相关责任人也必须依法严肃查处。”沈萌说。

推行“药品+健康消费品”双轮驱动模式 东阿阿胶预计前三季度净利同比增长44%至60%

本报记者 王 僖

10月10日晚间，东阿阿胶公告称，预计今年前三季度公司实现归属于上市公司股东的净利润为7.4亿元至8.2亿元，同比增长44%至60%。其中，第三季度预计实现归属于上市公司股东的净利润为2.3亿元至2.65亿元，同比增长12%至29%。

对于公司盈利能力的持续改善，东阿阿胶将其归功于公司坚定推行的“药品+健康消费品”双轮驱动增长模式。“公司正通过持续研发，推动产品创新升级，围绕消费者需求，全面实施阿胶精准营销。”东阿阿胶相关负责人对《证券日报》记者表示，其中包括扎实落地复方阿胶浆大品种战略，优化健全桃花姬阿胶糕全渠道建设，大力推广阿胶便利化剂型等，使得公司经营业绩实现稳定良性增长。

可以看到，老字号东阿阿胶如今呈现在消费者眼中的形象，正变得愈加年轻化、时尚化。

以东阿阿胶优化健全桃花姬阿胶糕全渠道建设为例，公司今年4月份官宣明星品牌代言，并在接下来的一系列动销活动中，探索桃花姬品牌焕新的更多可能。上述东阿阿胶相关负责人表示，桃花姬将被公司赋予更多的资源进行全新打造，推动其从区域品牌成长为全国性品牌。

除阿胶块、复方阿胶浆、桃花姬三大核心产品外，东阿阿胶近年来还推出了更加符合年轻消费者生活习惯的阿胶速溶粉。据介绍，东阿阿胶正立足气血大品类向多个品类积极拓展，打造更多精品中药和轻养生产品，目前储备了其他战略品种逾40种。

在夯实阿胶第一品牌的同时，东阿阿胶还积极推动新品研发，着力打造第二成长曲线。例如，公司启动第二品牌“皇家围场1619”，进军男士滋补大健康市场，目前正在围绕肝肾滋补男科领域，开展健脑补肾丸、龟鹿二仙口服液的独家大品种二次开发。同时，公司还在开发妇科、血液疾病领域等多个胶类中药经典名方，积极布局中药改良型新药及中药创新药，进而推广至医疗市场，将“双轮驱动”战略展现在各种业务形态以及未来业务发展过程中。

“东阿阿胶的双轮驱动模式可以满足不同消费群体的需求，扩大市场份额，进而提高公司的盈利能力。”传播星球App联合创始人付学军对《证券日报》记者表示，随着人们健康意识的不断提高和养生消费的增加，东阿阿胶作为中式健康养生产品的代表，有望继续受到市场的青睐。

海通证券研报认为，东阿阿胶的阿胶产品去库存进程已基本结束，核心品种的收入和纯销有望实现良性稳定增长，未来公司将围绕“增长”“效率”实现高质量发展。

本版主编 于 南 责 编 白 杨 制 作 王敬涛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

广发Huawei Card：百万高质卡融入华为全生态 助力中国科技创新

9月25日，华为举办秋季全场景新品发布会，为消费者带来了一场华为全生态科技盛宴。作为首批接入鸿蒙系统的信用卡中心，广发信用卡与华为合作范围广泛、合作内容多、综合成效好。通过共创广发Huawei Card、提供AITO问界汽车分期服务、在商城接入华为品牌等方式，广发信用卡不断加速与华为全场景生态融合的深度与广度，始终在为支持国产科技发展注入金融力量。吸收了华为科技因子和融入了广发信用卡金融生态赋能的广发Huawei Card上线两年以来累计发卡量近100万张。这近100万是双方在优秀的交叉客群中，通过叠加高质量场景而创下的“高质百万”里程碑。

高质百万 打造数字信用卡新标杆

广发Huawei Card是广发信用卡与华为联手打造的“手机+信用卡”二合一的数字信用卡产品。自2021年上线以来，广发Huawei Card相继推出游戏礼遇版、商城礼遇版、车主礼遇版等产品，开创多元生活场景的金融服务。日前，广发Huawei Card新上线3.0版本，提供线上保证金办卡业务，进一步扩大了数字信用卡的服务客群规模。

高质百万，是广发信用卡与华为合作的一大里程碑。高质百万，意味着广发Huawei Card不仅拥有了数量上的规模，更有质量上的优势，体现了广发信用卡对用户的价值，也展示了对华为生态的贡献。

信用卡的高质客群是业务开展的基础。华为和广发信用卡都是各自领域的佼佼者，拥有亿级用户群体。广发Huawei Card以科技化的产品外观和高端化的产品权益吸引了双方的优质客户。短短两年累计发卡近100万张，其中白金卡以上客户超过50%，更以良好风控，领先于同业。这样的数据诠释了高质客群的含义。

广发Huawei Card顺应公众消费习惯新趋势，为满足用户非接触支付应用场景需求，全场景助力用户获享智慧金融生活，将产品体验全方位融入华为生态之中，面向华为游戏、商城、智能车等优质高端场景，推出高端客群游戏礼遇版、商城礼遇版、车主礼遇版产品，累计服务超过30万高端人群。在双方构建的用户、场景、系统优势之上，广发Huawei Card围绕用户需求，打造出了丰富的跨终端支付体验和全场景权益生态。

优质的客群，在更多的消费场景上，能够带来更高品质的消费体验。广发Huawei Card的个性化权益、场景生态圈让更多用户对产品产生黏性，形成“产品-权益-用户”闭环。在实现“银行-合作方-用户”三方共赢的基础上，主打消费返现的广发Huawei Card在真实场景下，以优惠福利持续撬动消费杠杆。据了解，自上线以来，广发Huawei Card以免还款签账额的形式投入返还超过3000万元，为用户累计发放机场和高铁贵宾厅高端权益超10万份，拉动消费交易超250亿元。超半数用户的月均消费近8000元，可谓是高质量消费交易。

生态融合 提升全场景服务体验

华为的全场景覆盖面广，因此对于信用卡产品的生态能力也是考验。除了高质百万的数字信用卡产品，广发信用卡还与华为在支付、汽车、商城等多个生态领域展开深度合作，为用户提供更加便捷、安全、智能的金融服务。

在支付领域，用户可以在华为钱包内申请广发Huawei Card，享受线上保证金办卡、免费开通云闪付、一键激活等便捷服务。同时，广发Huawei Card还支持华为钱包内的多种支付方式，如扫码支付、NFC支付、指纹支付等，让用户在各种场景下都能轻松完成支付。

在汽车领域，广发Huawei Card与华为的AITO品牌汽车展开深度合作，为用户提供了一站式汽车消费分期服务。用户可以直接在华为钱包APP或发现精彩APP上自主完成AITO汽车消费分期的在线申请、激活、放款等手续。目前，基于广发Huawei Card的汽车消费分期服务已覆盖全国超过70个城市的AITO汽车门店。

在商城领域，广发Huawei Card也接入了华为产品的全场景生态，在发现精彩APP等自有渠道为持卡人提供了购买华为产品的便捷平台。2021年6月份，发现精彩APP便是首批适配鸿蒙系统的APP之一，广发信用卡融入鸿蒙生态之路也由此加速。为了让更多消费者体验到搭载鸿蒙系统设备的魅力，广发信用卡在发现精彩APP广发商城上线了HarmonyOS专区，包括手机、电脑、数码配件、家用电器在内的华为全场景产品均有销售。通过免息分期、积分抵现等银行专属优惠，客户在广发商城能以更低成本享受到全场景鸿蒙生态体验。自2021年始，广发商城的华为品牌产品累计交易规模达4亿元。

科技创新的魅力在于快速的市场反应和深远辐射能力，应声而动的自然是应用的强化和体验的优化，深远受惠的则是产业链上下和跨界合作的内外生态。广发信用卡与华为的合作，就是一个典型例子。广发卡不仅为用户提供了高质量的数字信用卡产品，还为华为的全场景生态提供了金融支持和服务，展现了金融科技的创新力和协同力，为国产科技发展贡献了金融力量。未来，广发信用卡将继续深化与华为的合作，为用户带来更多的智慧金融体验，共同打造高质百万的金融科技生态圈。

（CIS）