

优质资产即将注入公司? 郑州煤电紧急澄清

证券时报记者 赵黎昀

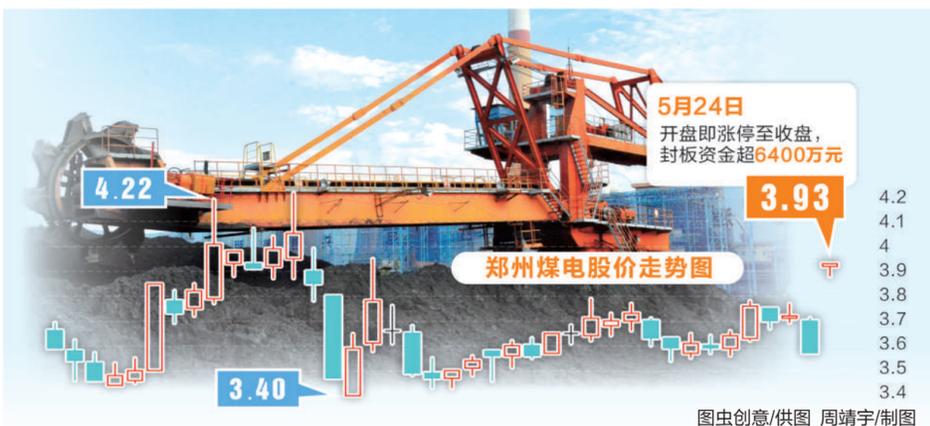
5月24日,郑州煤电(600121)开盘一字涨停至收盘,当日成交额2.08亿元,总市值47.88亿元,封板资金6453.53万元。当日,陕西黑猫、安源煤业、安泰集团、辽宁能源、宝泰隆等煤炭股也悉数跟涨。

消息面上,郑州煤电2024年5月23日召开2023年年度股东大会,会上有投资者询问“2018年公司控股股东承诺将优质煤炭资产注入上市公司,何时兑现?”

对此,23日有媒体报道:“郑州煤电控股股东郑煤集团董事长、郑州煤电副董事长于泽阳在股东大会上表示,集团为履行避免同业竞争承诺,未来两到三年杨河煤业与浩沁煤田两块资产有望注入上市公司。”

为避免相关信息对投资者造成误导,5月24日晚间,郑州煤电发布澄清公告,对相关情况予以澄清说明。

公司公告称,郑煤集团董事长、公司副董事长于泽阳对上述问题回答称,“郑煤集团多年来一直致力于实现煤炭主业的整体上市,但目前郑煤集团的相关煤炭资产尚未达到资产证券化的要求,距注入上市公司



的条件还有差距。并以杨河煤业为例说明,去年郑煤集团将杨河煤业另一股东所持的60%股份收回,实现了控股。由于该矿目前盈利能力较弱,尚不具备注入上市公司条件,我们将采取有力措施,努力改善其经营状况,待培育成熟达到条件后,适时注入。”

对于郑煤集团关于承诺事项的解决方案,郑州煤电公告中表示,公司在2018年8月30日已通过指定媒

体进行详细披露,上述资源的详细情况也有相关说明。此外,公司每年在年度报告中对控股股东承诺事项也均有公告,不存在需要更正和补充之处。

同时,公司控股股东和实际控制人不存在关于公司应披露而未披露的重大事项,亦不存在处于筹划阶段的重大事项。上述资产的注入尚存在重大不确定性。

5月24日,上交所也向郑州煤电

下发监管工作函,就媒体报道控股股东相关资产注入公司明确监管要求,涉及对象包括上市公司、董事、监事、高级管理人员、控股股东及实际控制人。

此前,郑州煤电股价整体呈低位波动行情。近年来随着煤炭价格整体下行,郑州煤电业绩承压。2023年及2024年一季度,该公司分别实现净利润3197.98万元、3382.5万元,同比分别下滑53.22%、49.57%。

峨眉山携手国网四川电力 探索新能源领域合作

证券时报记者 赵黎昀

继与中国电信、中国石化下属公司签订战略合作后,峨眉山A(000888)又与国网下属公司联手,探索新能源领域合作。

5月24日晚间,峨眉山A公告,公司近日与国网四川省电力公司乐山供电公司(下称“四川电力”)、乐山电力股份有限公司(下称“乐山电力”)在乐山市签署了《关于协同推进峨眉山旅游业高质量发展合作协议》,拟在推进旅游行业与电力行业的深度融合方面展开合作。

根据约定的合作内容,四川电力与乐山电力将按照供用电合同约定为峨眉山A提供稳定可靠的电力供应服务,保障重点旅游投资项目合理用电需求,协助做好重大活动、重要活动场所的保电工作。峨眉山A在

四川电力、乐山电力方供电区域内的旅游投资项目选用区域内供电企业作为电力供应商。在项目规划、建设和运营过程中,三方保持密切沟通与合作,及时反馈电力需求和问题,共同解决合作中遇到的困难。

同时,各方将共同推进清洁能源在旅游业的应用。四川电力、乐山电力将支持峨眉山A在所属用电区域开展新能源汽车充电桩、储能设施等新能源项目规划建设,共同推进清洁能源在旅游业的应用;支持峨眉山A后勤配套保障、老旧小区改造等工作,在电力设施的设计、建设和运营服务等方面加强合作,并为后者投资项目建设和变电站技术改造提供技术支持。

此外,各方还计划合作开展旅游与电力行业的市场开发、品牌推广等活动,提高峨眉山A旗下文旅产业在

旅游市场的知名度和竞争力。峨眉山A将根据四川电力、乐山电力需求,在峨眉山A宾馆、酒店等营业场所免费陈列其宣传物料,向其提供市场信息和资源,协助开拓旅游行业市场。峨眉山A与乐山电力双方本着互利共赢的原则,加强在酒店旅游住宿、会务、婚庆承办等方面共享资源。双方协同优化峨眉山景区供电体制,为景区营造良好的供电环境。

峨眉山A称,此次《发展合作协议》的签署能让各方共同探索在新能源领域的合作机会,合作开展旅游项目与电力设施的共建共享、旅游与电力行业的市场开发。

作为我国西部首家文旅上市公司,峨眉山A近期频繁牵手国字头企业,合作项目涉及能源、通信等领域。4月16日晚峨眉山A就公告,为

充分发挥合作双方旅游和能源保障的优势和资源,公司在乐山市与中国石油天然气股份有限公司四川乐山销售分公司签订了为期3年的《合作框架协议》。

此前在3月,为充分实现在旅游和通信领域的优势互补,峨眉山A还与中国电信股份有限公司乐山分公司签订了为期3年的《战略合作框架协议》。双方拟围绕“提升景区网络保障力度”,开展5G网络建设、网络带宽提升等方面的合作。

对此,峨眉山A认为,公司能在提升景区网络保障力度、景区游览便捷度、景区宣传推广力度、景区智慧文旅示范力度,以及拓展乐山本地智慧化建设项目等方面,更好利用和享受中国电信股份有限公司乐山分公司的先进技术产品和全过程跟踪服务,进一步推动公司智慧文旅产业发展。

薇美姿陷股份回购纠纷 倍加洁持续增持

证券时报记者 曾剑

据阿里拍卖网站,自然人陈子红持有的薇美姿实业(广东)股份有限公司(下称“薇美姿”)1.59%股权于5月24日上午10点完成拍卖。此次拍卖只有1人报名,最终以起拍价2531.47万元完成竞拍。竞价结果确认书显示,南京沃洁科技有限公司(下称“南京沃洁”)正是唯一的一名竞拍者。

证券时报·e公司记者注意到,南京沃洁系A股上市公司倍加洁(603059)的全资子公司。随着上述竞拍的完成,倍加洁再度拉开了与薇美姿控股股东王梓权、曹瑞安、余立涛等三人合计持股的差距。

倍加洁此番增持薇美姿在外界预期之中。5月23日晚间,上市公司曾发布公告透露,南京沃洁将参与薇美姿1.59%股权的竞拍。通过收益法评估测算,薇美姿全部股东权益的评估值为22.74亿元,对应1.59%股东权益价值的评估价值为3616.39万元,拍卖起拍价为2531.47万元。

对于参与竞拍薇美姿股权,倍加洁表示,薇美姿是国内领先的口腔护理用品提供商,旗下“舒客”品牌为中国高知名度口腔护理品牌。上市公司的优势在供应链领域,专注于ODM业务,交易有利于进一步提升公司整个供应链的协同价值,更好地

满足消费者的需求。

倍加洁此前对于是否能拿下这笔股权本来还存在担忧,公司表示:“南京沃洁参与竞拍事项属于公开竞拍,最终报价较高者获得该股权,南京沃洁能否竞拍成功存在不确定性。”

倍加洁一直在持续加码薇美姿。早在2021年,倍加洁方面便通过出资3.05亿元参股珠海云舒壹号、珠海沃洁二期股权投资基金间接持有薇美姿15.6683%股权。2023年2月,倍加洁从联想系背景的北京君联、北京翰盈手中,收购了薇美姿16.4967%的股权,交易总价4.71亿元。至此,倍加洁持有的薇美姿股权增至32.165%,成为薇美姿单一第一大股东。公司的持股也超过了薇美姿创始人王梓权、曹瑞安、余立涛通过一致行动协议控制公司32.04%的表决权。

去年11月,因持有基金份额的变化,倍加洁通过云舒壹号、云舒贰号间接持有的薇美姿的股权比例增至15.7745%,总计持股32.2712%。随着南京沃洁成功竞得薇美姿部分股权,倍加洁的持股比例进一步增至33.8612%。

5月24日,记者以投资者身份拨打了倍加洁投资者热线,相关人士表示,公司此次增持后,薇美姿不会合并报表。至于后续公司是否会继续增持,他表示不清楚。

薇美姿的知名度远不如其产品“舒客”“舒客宝贝”牙膏。据媒体报道,2006年,从蓝月亮出来的王梓权创办了薇美姿,他还拉上了此前在蓝月亮里的同事曹瑞安(担任公司董事兼总经理)。彼时,在高露洁、佳洁士等外资品牌垄断国内牙膏市场的情况下,“舒客”与云南白药等国产品牌成功实现了逆袭。

据公开资料,薇美姿主要从事开发及销售成人基础口腔护理、儿童基础口腔护理、电动口腔护理及专业口腔护理产品。通过重金营销侧,薇美姿快速打响了品牌。根据弗若斯特沙利文的数据,按2021年全部口腔护理产品的零售额计,薇美姿以4.8%的市场份额在中国口腔护理市场中排名第4。

除了找到适合的营销策略和产品定位外,薇美姿的发展也得益于国内口腔清洁护理行业的快速增长。有数据显示,2017年—2022年,我国口腔清洁护理用品行业市场规模总体呈现逐年上升的趋势,其中2017年—2021年市场规模由388亿元逐年上升至522亿元,年均复合增长率为7.7%。

2022年2月,薇美姿向港交所递交招股书,拟赴港上市。公司招股书及相关公告披露,2019年、2020年、2021年及2022年1—9月份(未经审计),薇美姿的营收分别为16.62亿元、16.16亿元、18.13亿元和12.3亿

元。2021年及2022年1—9月份(未经审计),公司的净利润分别为-4.45亿元和1.07亿元。2021年的亏损源于具有其他优先权的可赎回投资的账面价值变动、股权激励以及上市费用等,若剔除该等事项影响,调整后的净利润为1.93亿元。

然而,薇美姿递交上市申请6个月仍没有传出通过聆讯的消息。按照规定,去港上市的企业,如果有半年未通过上市聆讯,那么早先的招股书就将被标注为失效。截至目前,薇美姿也没有更新资料,重新“激活”上市程序。而在2022年6月预披露招股书的冷酸灵母公司登康口腔(001328)已于去年4月成功在深交所主板上市。

在上市搁浅的情况下,薇美姿陷入了与投资者的股份回购纠纷。

倍加洁2023年年报显示,兰馨亚洲在去年12月向薇美姿发出回购通知,要求创始股东及薇美姿连带地回购兰馨亚洲目前持有的公司全部14.2761%股份。今年1月,兰馨亚洲提起仲裁,要求相关方支付回购价款等,仲裁金额合计6.3亿元。

今年2月,广东省广州市中级人民法院裁定:查封、扣押、冻结被申请人王梓权、曹瑞安、余立涛、薇美姿名下价值6.3亿元的财产。

拟设立欧洲总部及海外研发中心 安徽合力加码国际化布局

证券时报记者 叶玲珍

安徽合力(600761)国际化战略再迎新进展。

5月23日晚间,安徽合力发布系列公告,拟选址德国黑森州,投建欧洲总部及海外(德国)研发中心,旨在进一步提升国际区域市场竞争力。

具体来说,欧洲总部将由安徽合力及其控股子公司合力进出口合资设立,合计出资额为640万欧元,其中安徽合力投资608万欧元,直接持股比例为95%,合力进出口投资32万欧元,持股比例5%;海外(德国)研发中心将由安徽合力全资持有,投资额为94万欧元。安徽合力表示,前述项目投资所需资金由公司自筹解决。

从经营范围来看,合力欧洲总部主要开展工业车辆整机及配件的进出口贸易、工业车辆整机及配件的属地销售及售后服务、设备租赁、渠道管理等;海外(德国)研发中心则主要聚焦技术研发及服务领域。

除前述投资外,安徽合力还在同日宣布控股子公司和鼎机电拟实施增资扩股,各股东总增资金为1亿元,其中安徽合力增资7199.59万元,用于和鼎机电新能源动力系统装备项目建设,提升其锂电池配套供应能力。增资完成后,安徽合力对和鼎机电的持股比例将由约60%增至65.49%。

近年来,安徽合力积极布局“5+X”海外战略,海外市场已经成为公司业绩增长的重要引擎。2023年,公司实现整机出口同比增长21%,海外业务营收达61.13亿元,同比增长32%,占整体营收的比重提升至35%。若把时间线拉长,安徽合力2020至2023年海外业务营收年复合增长率约48%。

从毛利率表现来看,安徽合力

海外业务毛利率水平较高,对业绩的拉动性更强。数据显示,公司2023年海外市场毛利率为24.19%,高出国内5.92个百分点,同比提升4.84个百分点。

在渠道布局方面,安徽合力已拥有欧洲、东南亚、北美、中东、东亚、澳洲、南美等七大海外中心,代理机构达300多家,业务覆盖全球100多个国家和地区。2023年11月,合力全球代理商大会在合肥召开,来自全球90多个国家和地区的近400名海外代理商参会,增强了代理商对合力品牌的认同感。

为推进海外中心数字化运营系统建设,安徽合力决定开展数字化运营系统海外云部署工作,并签署信息化系统服务采购合同。

除海外业务外,电动化、智能化产品占比提升带来的产品结构优化也是安徽合力业绩增长的一大驱动力。2023年,公司高端仓储车、大吨位、重载产品销售增量明显,其中II类高端电动仓储车销量同比增长100%;智能物流业务板块收入同比增长42%,AGV销量同比增长127%;电动产品销量占比达57%,同比提升超6个百分点。2023年,安徽合力主营业务综合毛利率为20.36%,同比提升3.53个百分点。

在国际化的双向赋能下,安徽合力业绩增长颇为稳健。2023年,公司录得营收、净利分别为174.71亿元、12.78亿元,同比分别增长10.76%、40.89%;今年一季度实现净利润3.9亿元,同比增长48.27%。



英伟达追求技术升级速度 “黄氏定律”难解“西西弗斯困境”

证券时报记者 阮润生

全球算力龙头英伟达再度发布“成绩单”,新一财季净利润同比增长超六倍,公司股价先抑后扬,最终在北美时间5月23日盘中正式攻破1000美元关口,总市值稳站2.5万亿美元上方,在美股科技股市值规模仅次于微软、苹果。

尽管资本市场一再拔高预期,或是时不时传来砍单消息,英伟达就像一位优秀的撑杆跳选手,在生成式人工智能的风潮助推下,一次次轻松越过业绩新高“横杆”。回顾来看,英伟达第一个万亿美元市值历时约24年,而第二个万亿美元市值用时不到1年,第三个万亿美元也将有望像算力更迭的速度一样,更快速度实现。

英伟达并非没有竞争对手。一方面,有AMD、英特尔等同行“宿敌”紧追不舍,以及众多芯片企业尝试探索GPU之外的路径;另一方面,亚马逊、微软、谷歌、OpenAI等英伟达客户也在“暗度陈仓”,搭建不依赖于英伟达服务器架构的自研芯片。比如,上周谷歌在开发者大会上发布的第六代TPU芯片,在处理深度学习任务,特别是大规模矩阵运算方面表现更为出色,但是业内人士分析,受限于适用范围、生产成本以及生态,短时间内很难撼动英伟达算力霸主地位和其一手打造的CUDA生态。

更为关键的是,英伟达在更快速“奔跑”:一方面,客户范围从云服务商拓展到消费电子、汽车以及医疗,最新英伟达与强生医疗科技合作,探索利用人工智能功能支持手术,也成为国家主权人工智能比赛中竞相争夺的重要“军火”;另一方面,英伟达也在加速研发迭代,过去英伟达芯片架构更新周期大约为每两年一次,本次业绩说明会上,英伟达创始人兼首席执行官黄仁勋透露会保持每年发布一款新品的节奏。

不过,所谓“有无相生,难易相成”。追求技术极致升级速度的同时,自身也很难不被速度所绑架。业绩说明会上,一位数据中心从业者抛出了个“灵魂拷问”:英伟达产品快速升级,导致花费数十亿美元的客户很快发现自身竞争力在很快下降,而且下降的速度比产品的折旧周期还要快,该怎么办? 黄仁勋的回复则“老调重弹”,再次阐述其多买多省的“黄氏定律”,即只要客户愿意投资,数据中心的平均性能就能不断提高,获得收益、节省成本以及赢得先发时间优势将是持续部署的动力。但这个回复,恐怕很难解释在产品升级速度越发加快的背景下,客户如何把握产品加速升级与折旧成本之间的平衡点。

此前,传出云计算大厂亚马逊将停止采购英伟达现有Hopper架构芯片,而全面转向新一代Blackwell架构算力芯片的消息,似乎就是一定程度上的“预演”速度反噬问题。不过,事后亚马逊澄清,否认停止采购来自英伟达的任何订单,同时表示在超级计算机Ceiba项目上,亚马逊与英伟达将合作从Hopper迁移到Blackwell芯片。这则“乌龙”的背后,不能排除有客户考虑选择“缓购”,等待英伟达更强的算力产品问世的方向。

当然,关键前提是算力供给不再紧缺,客户拥有自有选择权。当下这一点难以实现,截至最新财报季,英伟达应收账款同比增长近十倍。据黄仁勋介绍,目前市场对于Hopper的需求仍然在不断增加,并且预计即便公司转向H200和Blackwell的时候,Hopper依然供不应求;另外,无论是电气还是机械方面,Blackwell系统的设计都是能够向后兼容。

长期来看,技术的升级是无止境的。黄仁勋早年提出的“黄氏定律”,即为满足深度学习的计算需求,GPU效能将会每两年提升一倍以上。这一定律随着英伟达自身产品迭代而加速进化,GPU硬件的性能翻倍只需要六个月,后续将更快。这意味着英伟达不断需要以更快的速度奔跑,这迫使自己不断抬高预期“横杆”,否则就会被自己提出定律“淘汰”,而这几乎是无止境的鞭策。