

皖通科技大股东从董事会“出局”

控制权缠斗尚难平息

□本报记者 于蒙蒙



6月23日,皖通科技2019年年度股东大会平静完成投票,未出现公司第一大股东南方银谷此前自行召集“股东大会”时的冲突。皖通科技当晚披露,罢免前董事长周发展董事职务的议案获得通过。这意味着南方银谷在皖通科技董事会已无席位。南方银谷与王中胜、杨世宁和杨新子的一致行动协议到期后,其阵营持股比例已降至18.48%。本次对罢免议案投同意票数占皖通科技总股本的32.52%。

值得注意的是,皖通科技的控制权争夺似乎不会因周发展出局而宣告终结。接近周发展的人士黄林(化名)告诉中国证券报记者,本次股东大会上,三项需要三分之二以上表决权的议案未获通过。剔除部分中小股东的投票,南方银谷与郑宇阵营持股数量并不悬殊,阻击郑宇方面,南方银谷随后将发起包括并购在内的重大事项。

皖通科技董秘潘大圣告诉中国证券报记者,希望各方股东以公司经营发展为终极目标,为员工谋福利,为股东谋福祉。

大股东在董事会无席位

公告显示,《关于提请罢免周发展第五届董事会非独立董事职务的议案》表决结果为,1.34亿股同意,占出席会议有效表决权股份总数的61.68%;反对票8268.69万股,占出席会议有效表决权股份总数的38.03%;弃权63.13万股,占出席会议有效表决权股份总数的0.29%。该议案获股东大会审议通过。

周发展被罢免董事职务,意味着皖通科技第一大股东南方银谷在董事会丧失

了仅有的席位。2018年12月,南方银谷参与了皖通科技的定向增发,以每股7.60元的价格获得2401.32万股,持股比例为6.55%。时隔数日,南方银谷与皖通科技实际控制人达成协议,南方银谷拥有表决权的股份合计为4461.99万股,占公司总股本的10.83%,王中胜、杨世宁和杨新子三人可以实际支配的表决权股份比例降至8.28%,公司实际控制人将由王中胜、杨世宁、杨新子三人变更为南方银谷的周发展。

自2019年4月,周发展先后当选皖通科技的董事及董事长职务,但董事长位置未坐稳一年就被罢免。今年3月初,皖通科技披露,董事会审议通过罢免公司董事长周发展的议案。投票结果显示,5名董事同意罢免董事长周发展,4名反对。根据公告,李臻、王辉、周艳三名董事联名提议罢免周发展。值得注意的是,拥有南方银谷股东背景的甄峰和廖凯对罢免议案投下的赞成票起到关键作用。

皖通科技日前披露,根据公司管理层出具的相关说明,甄峰与廖凯、汪博涵、周发展、周成栋签署《合作备忘录》,约定廖凯、汪博涵、周发展、周成栋与甄峰保持一致行动,按照甄峰意愿投票不得弃权,且将投票权完整委托给甄峰。

中国证券报记者获悉,甄峰并不直接持有皖通科技股份,相关计票并未将该一致行动考虑在内。

从目前情况看,皖通科技空缺的一个董事会席位归属暂不明朗。皖通科技董秘潘大圣告诉中国证券报记者,梁山、王亚东两位股东今天并未到股东大会现场,截至目前也未收到股东提交补选董事的相关议案。黄林则表示,作为上市公司第一大股东,南方银谷却没有占据一个董事会席位,这在资本市场并不多见。南方银谷方面后续准备提交相关补选董事的议案。

三项议案未获通过

值得注意的是,皖通科技本次股东大会有三项议案未获通过,包括《关于回购注销部分已授予但尚未解除限售的限制性

股票的议案》《关于减少公司注册资本的议案》《关于修改公司章程的议案》。上述三项议案由股东大会以特别决议方式审议,需经出席股东大会的股东(包括股东代理人)所持有效表决权的三分之二以上审议通过。而其他议案仅需表决权半数以上审议通过。

从参与投票持股数量看,皖通科技本次股东大会受到空前关注。皖通科技披露,出席本次股东大会的股东及股东授权代表总计243人,代表股份2.17亿股,占公司有表决权股份总数的52.7691%。

梳理皖通科技早前公告,2019年第一次临时股东大会、2018年度股东大会、2019年第二次临时股东大会出席会议股份总数分别为1.96亿股、1.05亿股、1.4亿股,南方银谷拥有的表决权股份数占出席会议股份总数的比例分别为25.52%、56.86%、55.07%。其中,2019年第一次临时股东大会涉及选举周发展、李臻为第四届董事会董事,董事候选人汪博涵、王辉未能当选。另外两次股东大会并无否决案。

根据皖通科技截至6月10日的前十大股东及其持股比例可知,南方银谷及其一致行动人安华企管合计持有公司18.48%的股份,为第一大股东;西藏景源持有公司10%股份,为第二大股东;王中胜、杨世宁、杨新子三人合计持有9.49%股份,为第三大股东。除上述股东外,其余股东持有的股份均未超过公司股本总额的5%。

根据本报4月3日刊发的报道《“德晖系”逼宫大股东 皖通科技控股权争夺战一触即发》,皖通科技前十大股东中部分股东疑似存在关联关系。德晖资本深度介入皖通科技,德晖资本合伙人郑宇与西藏景源实际控制人黄涛系校友关系。

黄林指出,以西藏景源为代表的相关股东背后是郑宇在操盘。本次参与投票票数占皖通科技总股本的52.77%,南方银谷及一致行动人持股为18.48%。

中国证券报记者注意到,同意罢免周发展的票数占皖通科技总股本的32.52%。

结合以往中小投资者投票数据,郑宇阵营持股或在28%~29%左右。

持股存在差距,南方银谷想拉来“援军”似乎不容易。黄林坦言,面对目前皖通科技的内斗现状,金融机构介入意愿不高。但郑宇阵营想在上市公司谋划重大事项,以目前的持股数量看,在南方银谷阻击下也不容易获得通过。

皖通科技早前回复深交所的函件称,公司不存在单一股东或股东及其一致行动人依其可实际支配的公司股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响的情形。

否认关联交易

围绕皖通科技控制权的争夺,相关股东是否隐匿了一致行动关系受到市场关注。

6月15日,深交所向皖通科技下发关注函,要求结合公司章程中股东大会和董事会的表决机制及实际运行情况等,说明公司是否存在管理层控制、多个股东共同控制或管理层与股东共同控制的情况。

皖通科技表示,公司管理层均由公司董事会提名委员会、公司时任董事长、公司总经理提名,董事会提名委员会审核通过后提交董事会根据公司实际情况及市场化规则进行聘任,管理层对董事会负责,由董事会决定聘任或者解聘。结合公司高级管理人员产生的方式和公司董事兼任高级管理人员的情况、董事会决策机制,公司管理层无法对公司董事会决议产生重要影响,公司不存在管理层控制或管理层与股东共同控制公司的情况。因此,公司不存在多个股东共同控制或者管理层与股东共同控制的情况。

此外,深交所要求结合公司前十大股东及其持股比例情况,对照《上市公司收购管理办法》等有关规定,说明上述股东之间是否存在关联关系、一致行动关系或其他相关安排。皖通科技回复称,除已披露的一致行动关系外,公司前十大股东之间不存在关联关系。

今年以来92家上市公司实控人变更

□本报记者 董添

Wind数据显示,今年以来92家A股公司实控人发生了变更,上年同期为71家。

业内人士指出,受疫情等因素影响,一些上市公司的经营情况受到较大冲击,实控人发生变更,可以给相关上市公司带来资源,原控制方则可以得到资金。部分公司的经营逻辑可能发生较大变化。

案例数量大增

从实际控制人属性看,在上述92家公司中,实际控制人多是在自然人之间发生变更。其中,15家公司从无实际控制人变更为实际控制人,12家公司从有实际控制人变更为无实际控制人。

值得注意的是,9家被实施退市风险警示或其他风险警示的*ST、ST类公司实控人发生变更。其中,*ST中南实际控制人变更前为解直锟,变更后为江阴高新技术产业开发区管委会。

此外,多家上市公司近期公告实控人拟变更。仅6月下旬以来,就有孚日股份、奇信股份、通裕重工、中来股份等公司发布类似公告。

6月22日,孚日股份披露详式权益变

动报告书,控股股东孚日控股将其持有的1.7亿股(占公司股本总额的18.72%)转让给华荣实业,转让价为7.5元/股,合计12.75亿元。转让完成后,孚日控股持股4.96%,华荣实业持股18.72%,公司控股股东将变更为华荣实业,实际控制人将变更为高密市国有资产运营中心。

孚日股份指出,高密市政府为充分整合现有资源,切实满足全市高质量发展需求,经市政府研究决定,由华荣实业受让孚日控股持有的上市公司18.72%的股份。华荣实业是高密市大型国有企业,拥有众多优质资源。华荣实业控股孚日股份后,有利于整合优质资源,实现上市公司长期、健康发展。

除了股份转让,不少上市公司原控股股东或实控人还放弃了未转让股份对应的表决权。以奇信股份为例,公司6月21日晚间公告,深交所创业板公司管理部发出的关注函指出,6月19日晚公司披露公告称控股股东、实际控制人林建伟、张育政与贵州乌江能源投资有限公司(简称“乌江能源”)签署《股份转让框架协议》及《股份表决权委托协议》,拟分两次转让合计18.8745%股份给乌江能源,转让比例分别为9.7886%和9.0859%,转让价格均为7.9181元/股,要求公司结合林建伟、张育政目前所持股份的限售状态,说明签署《股份转让框架协议》是否符合深交所《上市公司股份协议转让业务办理指引》第六条的规定。

深交所同时要求,明确披露乌江能源未来12个月增持、处置上市公司股份的计划,并说明前述计划与双方关于表决权委托及一致行动关系的期限约定是否符合证

券法相关规定。截至公告披露日,公司回购专用证券账户中股份数量为162623股,如扣除计算则第一次股份转让完成后乌江能源实际可支配股份表决权比例将达到30.0062%。深交所要求结合《上市公司收购管理办法》相关规定说明乌江能源是否触发要约收购义务。

中来股份6月22日早间公告,控股股东拟将其持有的公司18.8745%股份协议转让给贵州省国资委旗下乌江能源,乌江能源将成为上市公司的控股股东,贵州省国资委将成为实控人。本次权益变动不触及要约收购。

对于今年以来实控人变更的上市公司数量增加的原因,东北证券研究总监付立春对中国证券报记者表示,受疫情等因素影响,一些上市公司经营情况发生了实质性变化,部分公司主业或控股股东经营情况受到较大冲击。在此背景下,通过股权转让方式,既可为上市公司原控股股东、实际控制人提供更多资金,也能给上市公司主业经营提供新的支持。

付立春同时指出,上市公司的创始人、实控人和最终决策人很多时候趋于一致,实控人变更可能导致相关公司原有经营逻辑发生根本性变化。

寒武纪科创板IPO注册获证监会同意

□本报记者 杨洁

6月23日,证监会宣布,同意寒武纪科创板首次公开发行股票注册。寒武纪将成为A股第一家纯AI芯片设计公司。保荐机构此前预计公司估值为192亿元~342亿元。

研发投入超营收

寒武纪成立于2016年,专注于人工智能芯片产品的研发与技术创新,先后推出了用于终端场景的寒武纪1A、寒武纪1H、寒武纪1M系列芯片,基于思元100和思元270芯片的云端智能加速卡系列产品以及基于思元220芯片的边缘智能加速卡。

寒武纪1A、寒武纪1H已应用于华为旗舰智能手机;思元系列芯片已应用于浪潮、联想等服务器厂商的产品,思元270芯片获得第六届世界互联网大会领先科技成果奖。在人工智能芯片设计初创企业中,公司是少数实现产品成功流片且规模化应用的公司之一。

2017年~2019年,寒武纪连续三年亏损;过去三年研发投入均超过营收规模,三年合计投入8.13亿元,是累计营收的142.93%。此次寒武纪拟募集资金28亿元。其中,19亿元用于新一代云端训练芯片、推理芯片、边缘人工智能芯片及系统项目,9亿元用于补充流动资金。寒武纪回复问询函时表示,除募集资金外,未来3年仍需30亿元~36亿元资金投入芯片研发,涉及5至6款芯片产品。

基于2020年6亿元~9亿元的收入和市销率32~38倍预测,保荐机构对其估值为192亿元~342亿元。

大力开拓市场

寒武纪人工智能芯片主要有两种业务模式,将终端智能处理器IP授权给芯片厂商。2017年~2018年该业务收入占公司营收90%以上,主要与华为海思进行合作;自己设计和销售云端智能芯片及加速卡、边缘智能芯片及加速卡。

寒武纪称,2019年终端智能处理器IP授权业务收入相较2018年下滑41.23%,主要系为海思选择自主研发终端智能芯片,未与公司继续合作。由于公司与华为海思未继续达成新的合作,公司短期难以开发同等业务体量的大客户。

公告显示,2018年以来,华为海思选择自主研发人工智能芯片并推出多款产品,华为海思未来与寒武纪在终端、云端、边缘端人工智能芯片产品领域均存在直接竞争。

同时,集成电路巨头英伟达、英特尔、高通、联发科等均对智能芯片投入大量资源进行研发或并购;集成电路行业IP巨头ARM等的进入也加剧了终端智能处理器IP市场的竞争。寒武纪表示,IP授权业务潜在市场空间进一步受到挤压,公司面临较大的竞争压力。

寒武纪正在大力开拓第二种业务模式,发力云端智能芯片和边缘智能芯片。公司表示,云端智能芯片及加速卡业务客户除了关联方中科曙光以外,公司在2019年还开拓了浪潮信息、金山云等非关联方,预计2020年云端智能芯片及加速卡业务收入将进一步增长。边缘智能芯片及加速卡业务方面,寒武纪介绍,公司与部分客户签署了销售合同。部分客户处于送样及测试阶段,预计2020年可实现规模化出货。

寒武纪表示,智能计算集群系统作为新基建的重要内容,能够大幅牵引智能产业发展,预计未来1~2年市场空间在52亿元~100亿元。在该领域,公司产品与英伟达GPU、华为Atlas产品应用领域有所区分,且具备灵活响应、生态开放等优势,在市场竞争中有望占据有利地位。

加快数字化转型

奶企全渠道发力

□本报记者 潘宇静

从“有奶喝”到“喝好奶”,伴随着乳业消费需求的转变。奶企全渠道发展成为趋势,通过数据共享将线上线下供应链、物流、用户串联起来。同时,积极拓展电商平台、社区营销、微信销售等新渠道。

全渠道布局

京东超市与蒙牛近期宣布升级战略合作,计划三年实现累计成交额超过200亿元的目标,双方将在全渠道用户运营、新品定制、全域营销生态、供应链等维度展开全方位深度合作,共同构建互联网乳制品销售新模式,进一步打通双方的数据和资源。

光明乳业则加速整合电商资源。其中,光明乳业旗下鲜食宅配平台“光明随心订”与天猫开展2020年品牌数字化转型战略合作。

伊利和天润乳业接入社群渠道。为满足消费者需求,伊利在渠道方面进行了调整,组织多个“伊利到家”微信群,消费者可以在微信群下单,再由伊利销售员统计分发,送货到小区门口。伊利表示,随着居民消费意识和行为的改变,线上线下到家平台、微商、社群营销等新零售模式的创新发展加快,乳品消费目标群体和市场规模将不断扩大。

天润乳业加强与社区对接,借助社区居民生活物资供应点做好乳制品供应。天润乳业表示,销售公司多措并举不断激发市场活力,全力开拓社区社群、线上等新型渠道,“线上+线下”同时发力,不断拓宽销售渠道。

完达山乳业开展线上直播销售,并快递迅捷配送、产品送货到家。公司已开通微信服务号和订阅号、天猫旗舰店、京东旗舰店等通道。物流配送与顺丰、京东等快递企业合作,加快订单发货速度。

“全渠道不是简单的1+1=2,充分互补、全面融合后的线上线下全渠道发展,可以实现1+1>2的品牌价值提升。企业要适应营销环境的变化,积极拥抱互联网,加速全渠道数字转型,使消费者得到更好的体验。”中国奶业协会表示。

创新促消费

2020年初,三元食品联合首农食品集团等推出新业务,北京地区订奶户可以通过三元下单购买新鲜蔬菜,送奶员每天在送奶的同时一起把蔬菜送上门。

在近期举办的投资者接待日活动上,伊利股份表示,近年来公司不断优化现有渠道,积极拓展社交电商等新零售渠道,捕捉新的业务增长机会。2019年,公司电商业务收入较上年增长49%。

总裁“带货”成为一大亮点。君乐宝乳业集团总裁魏立华参加“总裁带货”网络直销活动,在京东、快手等平台首秀直播,君乐宝当日线上销售额超过2500万元。

现代牧业总裁高丽娜在快手直播间带领大家“云游牧场”,讲解牧场种植、牛奶养殖、乳品加工方面先进生产技术,分享金奖品质牧场奶的秘诀。

在抖音直播间,新希望乳业董事长席刚传授牛奶小知识。新希望乳业准备成立虚拟的MCN(多频道网络产品形态)机构,孵化企业内部年轻人成为内容创作者,持续扩张内容矩阵。

此外,光明乳业与盒马鲜生合作,君乐宝与每日优鲜签订战略合作协议。中国奶业协会表示,乳企拥抱新零售,有助于“冷链业务”实现低成本扩张,进一步助推低温乳制品销量。