

# 神秘自然人股东搅动 皖通科技股东大会议案全数被否

□本报记者 于蒙蒙

皖通科技9月16日晚披露,今年第一次临时股东大会在当天下午举行,包括增补选举陈翔炜担任董事在内六项议案全部被否决。

中国证券报记者注意到,本次股东大会投票前夕,皖通科技第一大股东南方银谷与皖通科技现任董事易增辉签署一致行动协议,南方银谷及其一致行动人安华企管、易增辉合计持有21.96%股权。此外,自然人王晟通过承接皖通科技前实控人王中胜等人持股而加入“战局”。巧合的是,本次股东大会相关议案反对票主要来自南方银谷及一致行动人和自然人王晟。今年3月以来,皖通科技内部围绕控制权爆发“宫斗”,随着原实控人周发展今年6月下旬被“踢出”董事会,胜负几无悬念可言。但由于本次股东大会议案全数被否,控制权争夺再度增加变数。

## 三项议案二度被否

公告显示,出席本次股东大会的股东及股东授权代表总计181人,代表股份2.43亿股,占公司有表决权股份总数的59.04%。

议案一至议案六分别为公司续聘2020年度审计机构、选举陈翔炜为第五届董事会非独立董事、公司董监高薪酬管理制度、回购注销部分已授予但尚未解除限售的限制性股票、减少公司注册资本、修改公司章程。

上述议案同意票数区间为110762870股至111135170股,占出席会议有效表决权股份总数的区间为45.53%至45.68%。前三项议案反对票区间为131885733股至132087913股,其中,中小投资者反对票区间为6414864股至6861644股。计算可知,5%以上股东的反对票来自南方银谷及一致行动人和自然人王晟。后三项议案中,王晟投弃权票,议案未获出席会议有效表决权股份总数的三分之二以上通过。值得注意的是,后三项议案在皖通科技6月23日举行的2019年年度股东大会上就未获通过。

□本报记者 周文天 潘宇静

9月16日下午,中国证监会发布信息称,已同意益海嘉里金龙鱼粮油食品股份有限公司(简称“益海嘉里”)创业板首次公开发行股票注册,益海嘉里及其承销商将与深圳证券交易所协商确定发行日程,并陆续刊登招股文件。益海嘉里在招股书中披露,公司拟发行不超过5.42亿股,预计募集资金总额不超过138.7亿元。

## 连续实现千亿营收

益海嘉里是国内最大的农产品和食品加工企业之一,主营业务是厨房食品、饲料原料及油脂科技产品的研发、生产与销售。2017年至2019年,公司营业收入分别为1507.66亿元、1670.74亿元和1707.43亿元;净利润分别为52.84亿元、55.17亿元和55.64亿元。

2020年1-6月,益海嘉里实现营业收入869.73亿元,同比增长10.53%,实现归属于母公司股东的净利润30.08亿,同比增长88.35%。公司表示,公司业绩大幅增长主要得益于公司产品质量良好、品牌效应显著、销售渠道丰富,公司主营业务发展保持增长趋势。此外,公司销售的厨房食品作为民生必需品在新冠肺炎疫情期间未受到明显影响,加之2019年非洲猪瘟的影响进一步减弱导致公司饲料原料销售逐步向好,综合导致公司2020年上半年业绩大幅提升。

# 阳谷华泰:下一个十年将跳出橡胶助剂

□本报记者 康书伟

2010年9月17日,王文博以总经理身份亲历阳谷华泰上市,2015年又出任公司董事长、总经理。在阳谷华泰上市十年的时间里,80后的“企二代”王文博是最为重要的角色。

十年间,阳谷华泰营业收入增长了6倍,营业收入从上市之初的3亿多元提高到20亿元以上,净利润从上市之初的不足3000万元提高到平常年份的2亿元左右水平,公司产品也从“两个半”产品拓展到十余个产品,多个产品均成功实现了对国际龙头的进口替代。

上市十年,王文博给自己打75分。他认为过去十年最大的成就在于科研团队和管理团队的培养,最大的遗憾在于公司还在橡胶助剂这个小圈子里打转转。他表示,未来将跳出橡胶助剂这个小圈子,进入更广阔的精细化工大领域,同时加大科研投入力度,改变目前跟随创新模式,实现领先创新。

## 营收十年增长6倍

王文博表示,过去十年,简单地说就是做成

此外,被否的董事候选人陈翔炜与皖通科技第二大股东西藏景源关系密切,西藏景源实控人为世纪金源总裁黄涛,陈翔炜早前在黄涛控制的多家任职。

皖通科技董秘潘大圣告诉中国证券报记者,相关股东反对票系行使股东权利,公司后续会继续推进相关议案。

## 神秘自然人股东引关注

本次股东大会前夕,皖通科技相关股东便展开明争暗斗。

皖通科技9月11日午间公告,公司股东西藏景源企业管理有限公司(简称“西藏景源”)于8月12日至9月10日期间,通过集中竞价增持公司股份705.66万股,占总股本的比例为1.7125%。本次增持后,西藏景源持股升至11.71%。

南方银谷则寻求“盟友”支持。皖通科技9月16日晚披露,南方银谷和易增辉于9月14日签署了《一致行动人协议》,双方构成一致行动关系。本次权益变动前,南方银谷直接持有上市公司股份5659.3万股,占上市公司总股本的13.73%;安华企管直接持有上市公司股份1955.45万股,占上市公司总股本的4.75%;南方银谷及一致行动人安华企管合计持有上市公司股份7614.75万股,占上市公司总股本的18.48%。易增辉直接持有上市公司股份1434.4万股,占上市公司总股本的3.48%。本次权益变动后,南方银谷及其一致行动人安华企管、易增辉合计持有上市公司股份9049.15万股,占上市公司总股本的21.96%。公告显示,双方签署一致行动协议是为保障公司持续、稳定发展,提高公司经营、决策的效率。

“南方银谷主业是智慧大交通,当时入股皖通也是为了产业协同。我们都是实业出身,此次投票为了抗击蒙面资本。还有就是公司上半年业绩亏损严重,多名高层骨干出走。此次投票结果也证明了股东对现有管理团队的业绩表现很差的表态。”接近南方银谷的人士刘军(化名)告诉中国证券报记者,公司股东还是希望皖通

科技能够尽快恢复秩序,业绩回到正轨。

此外,自然人王晟的入场直接改变了本次股东大会结果。9月8日,王晟与王中胜、杨世宁、杨新子等三人签署《表决权委托协议》,约定王中胜、杨世宁、杨新子将其所持公司合计2672.6万股股份(占公司总股本的6.49%)的表决权委托给王晟行使。9月9日,王晟与王中胜、杨世宁、杨新子等三人签署《股份转让协议》,约定王中胜、杨世宁、杨新子将其所持公司全部股份协议转让给王晟。本次协议转让完成后,王晟直接持有公司股份3497.94万股,占公司总股本的8.49%。公告显示,本次转让的2672.6万股以每股10.86元交易,总对价为2.9亿元。

在此之前,王晟通过大宗交易买入824万股,成交均价为10.86元/股,交易金额达8948.64万元;通过集合竞价买入1.34万股,成交均价为10.79元/股,交易金额达14.46万元;合计持股占皖通科技总股本的2%,耗资8963.1万元。

斥巨资入局皖通科技的王晟较为神秘,其出生于1988年,住址为杭州市滨江区,但公告未披露王晟的履历信息。王晟称,持股皖通科技是出于对公司未来发展前景及投资价值的认可,看好智慧城市、军工电子、公共安全等行业以及上市公司在以上领域的成长性和盈利能力。王晟同时称,未来12个月内,没有减持上市公司股份的计划,同时不排除增持上市公司股份的可能性。

中国证券报记者了解到,本次股东大会王晟并未参会,而是委派代表参加,该代表未与相关股东做过多交流。

## 控制权争夺再添戏码

今年3月以来,皖通科技内部就控制权发生争夺。

相关公告显示,2018年12月12日,南方银谷与王中胜、杨世宁、杨新子签署《表决权委托协议》,王中胜、杨世宁、杨新子将其分别持有的上市公司的741.84万股、659.42万股和659.42万股,合计占上市公司总股本的5%股份对应的表决权无条件、不可撤销地委托南方银谷行使。委

托授权期限为协议签署之日起18个月。在表决权委托期间,南方银谷和王中胜、杨世宁、杨新子三人因本次表决权委托事项构成一致行动关系。2019年3月5日,表决权委托事项取得国防科工局批准,皖通科技实际控制人变更为南方银谷的实际控制人周发展。

但掌舵公司仅一年,周发展便被罢免董事长职务。在今年3月的董事会会议上,李臻、王辉、周艳、甄峰、廖凯五名董事联名提议罢免周发展,其中甄峰和廖凯拥有南方银谷的股东背景。

此后,围绕皖通科技实控权,南方银谷与包括西藏景源在内的股东展开激烈争夺。先是西藏景源在二级市场不断增持,而南方银谷则引入蚌埠国资安徽安华企业管理服务合伙企业(有限合伙)充当援军。南方银谷也曾在今年5月谋求召开股东大会试图重新夺回董事会多数席位,但相关计划未获皖通科技董事会和监事会通过。南方银谷自行在5月28日召开“股东大会”,皖通科技不予承认该会议合法性,双方甚至出现肢体冲突。

对南方银谷和周发展不利的是一致行动关系的解除。皖通科技6月12日公告称,鉴于南方银谷和王中胜、杨世宁、杨新子于2018年12月12日签署的《表决权委托协议》于6月12日到期,各方明确表示不再续签《表决权委托协议》,协议到期终止。本次权益变动将导致公司为无控股股东、无实际控制人的状态。

尽管仍持有皖通科技13.73%的股权,目前仍为第一大股东,但南方银谷的处境尴尬。6月23日,皖通科技2019年年度股东大会通过罢免周发展董事职务的议案。尽管甄峰和廖凯仍留在皖通科技董事会,但南方银谷并不认可两人代表公司,其认为公司在皖通科技的董事会已无席位。

结合本次股东大会的赞成票和反对票的情况来看,手握皖通科技8.49%股权的王晟无疑成为这场控制权争夺的重要变量。

本次投票中,王晟针对三项议案投下反对票,另外三项议案投下弃权票,王晟似乎并未亮出其“底牌”。中国证券报记者采访了皖通科技相关股东和高管,受访人士均称王晟与现有股东并未有关联关系。



新华社图片

公司存货主要为原材料和库存商品,考虑到春节消费旺季备货的影响,截至2017年末、2018年末和2019年末,公司存货账面价值分别

为339.94亿元、370.88亿元和345.51亿元,存货余额较大。

益海嘉里介绍,在采购环节,公司各事业部

统筹规划、协调合作,各下属工厂按照事业部指导实施具体采购工作。在生产环节,公司各事业部的生产规划部门制定总体生产规划,各工厂管理层制定具体的排产计划,实施日常管理。在销售环节,公司各事业部针对不同的市场类型、产品特点以及销售渠道差异,采用不同类型的销售模式销售产品。

## 领跑“米面油”

益海嘉里建立了覆盖高端、中端、大众的综合品牌矩阵,在各细分市场均保持领先的市场地位,并通过品牌共享模式打造了多个核心综合品牌。其中,“米面油”的市场占有率均处于领先地位。

益海嘉里在小包装食用植物油领域占据领先的市场份额。根据尼尔森数据,按销售量统计,2017年至2019年,公司小包装食用植物油的销售份额分别为39.5%、39.8%和38.4%;在包装米、包装面粉领域现代渠道市场占有率第一。根据尼尔森按销售量统计,2017年至2019年,公司包装米现代渠道销售份额分别为16.4%、17.9%和18.4%,包装面粉现代渠道销售份额分别为29.1%、26.5%和26.7%。

益海嘉里表示,本次实施的募集资金投资项目均围绕主营业务厨房食品开展,项目类型可分为厨房食品综合项目、食用油项目、面粉项目及其他项目,资金投向与公司主营业务一致。

## 中通快递

## 赴港二次上市

□本报记者 崔小粟 实习记者 金一丹

9月16日,美国证券交易委员会发布的文件显示,中通快递拟于9月29日在香港挂牌交易,发行最高定价为268港元/股,拟公开发行股票4500万股,募资规模不超过15.6亿美元。募集资金将主要用于基础设施及产能发展,赋能网络合作伙伴及加强网络稳定性等方面。

中通快递于2016年10月27日在美国纽交所上市,当时募得资金14亿美元。

## 净利润居通达系首位

中通快递近年来业绩平稳增长。招股书显示,2017年至2019年,公司营收分别为130.6亿元、176.04亿元和221.10亿元,净利润分别为31.59亿元、43.88亿元和56.71亿元。其中,2019年营收及净利润同比增速分别为25.59%和29.25%。

今年上半年,中通快递的净利润在通达系中居于首位。中通快递、圆通快递、韵达速递、申通快递上半年实现净利润分别为18亿元、9.7亿元、6.81亿元和7067.78万元。值得注意的是,中通快递上半年净利润增速有所下滑,同比下降10.86%。

价格战是引起快递行业净利润下降的重要因素。中通快递7月公布的经营数据显示,申通、韵达、圆通、顺丰单票收入同比下滑分别达到24.29%、36.19%、23.10%和20.96%。海通证券认为,单票收入的持续下降,说明目前通达系快递公司在竞争中以价换量的模式没有根本性变化。

中通快递相关负责人告诉中国证券报记者:“价格战是正常的市场竞争策略。短期内价格战是有效的,但快递是马拉松,想要长期跑赢市场,在基础设施建设及智能化设备方面的投入、优秀的管理团队、稳定的现金流及健康的加盟商缺一不可。”

## 降本增效拓展市场

招股书显示,中通快递的营业成本主要包括干线运输成本、分拣中心成本、货运代理成本、物料销售成本以及其他成本。今年上半年,干线运输成本和分拣中心成本在总成本中占比分别为31.9%和21.5%,是公司最主要的成本支出。

在单票平均运输成本方面,中通快递通过提升高运力自有车辆的使用率、数字化管理运营,单票平均运输成本从0.77元降至0.62元。中通快递表示,公司逐步减少使用成本较高的第三方卡车服务,并有计划地增加高运力(15米至17米长)车型。截至今年上半年,公司自有车中高运力车辆占比达78%。同时,公司给干线车辆配备了嵌入RFID芯片的轮胎,可实时评估车辆运行状况,从而安排保养周期,以延长车辆使用寿命。此外,公司还通过数据分析,提高了路线规划效率,缩短了运货时间。

在单票平均分拣成本方面,中通快递主要通过提升自动化水平来提高工作效率、降低返工成本,单票平均分拣成本从0.39元降到0.34元。中通快递表示,2017年至2019年,公司自动化分拣线的数量从58套增加到265套。

降本增效措施为中通快递提升了市场竞争力。招股书显示,2011年至2019年,中通快递的市场份额(按包裹量计算)逐年上升,2011年为7.6%,2015年为14.3%,至2019年为19.1%,市场份额位居行业第一。今年上半年公司总包裹量近70亿件,同比增长近30%占同期中国快递包裹总量的20.6%。

## 建设生态圈

除了降本增效,拓展市场占有率外,中通快递还在不断找寻合作者并建立自身生态圈。加盟持股是中通快递一项管理优势。2010年公司董事长赖梅松进行全网股份制改革并出让部分干股给加盟商。业内人士表示,中通采取加盟商持股模式,捆绑了员工、加盟商,形成利益共同体,提高了加盟商的积极性和稳定性。

快递专家赵小敏表示,虽然目前中通的市场份额领先,但市场竞争从未停止过。在电商快递业务已经成为快递公司主战场的当下,无论是增量市场还是存量市场,各家公司的争夺都会越来越激烈。

招股书显示,2020年6月,中通快递总包裹量中有90%以上来自电子商务平台。为强化与大客户之间的关系,2018年5月,中通快递与阿里巴巴及菜鸟网络达成战略合作,阿里系以13.8亿美元取得公司约10%的股权。

虽有阿里巴巴入股,但中通快递并非高枕无忧。中通快递在招股书中称,阿里巴巴虽然是中通的股东,但也有可能向公司的竞争对手投资,或出于商业原因鼓励其平台卖家选择其他竞争对手的产品发货。此外,阿里巴巴未来可能会建立内部派送网络为其电子平台提供服务,这都将对公司业绩带来重大不利影响。

中通快递相关负责人表示:“未来,公司将在维持既定利润和服务质量的前提下,加速获取市场份额,如深化网络扁平化管理,直链末端;同时,用科技赋能网点,提高网点精细化管理的水平;增加在基础设施建设及智能化设备方面的投入,扩大产能。此外,我们还将致力于建设生态圈,包括快运、云仓、星联、金融、国际等业务。”

进口的、替代外资品牌的精细化工产品,可能会做一些生命大健康、饮食方面的化工产品,专注于在未来有大发展的符合发展方向的一些产品。

“这对于我们来讲并不跨界。我们只专注于自己最懂的化学反应,像催化、氧化、还原、三废处理等,对于我们不懂的硝化、氯化我们不碰,无机化工我们不碰。”王文博表示。

尽管在过去十年,公司在多个产品上实现了进口替代,但王文博对公司的创新能力有着客观的认识:我们所有创新都是跟随创新,说白了就是迟到创新。比如我们做的不溶性硫磺,中国从上世纪90年代就开始做,而我们2010年、2011年才做,这就是迟到创新。

跟随创新带来的问题是在随后的三五年之内,慢慢失去科研创新的红利。“我们把老外的市场拿下了,反过来,更便宜的国内产品又过来打我们。”王文博表示,下一步要做到自主创新、引领创新。

他表示,公司将在科研项目上进行更大力度投资,提高科研人员收入,让科研人员成为公司收入最高的人群。公司也将利用“外脑”,寻找在化工新材料领域有较强科研能力的专家学者,形成长期合作。

微晶蜡和不溶性硫磺。我们也尝到了科研创新给我们带来的甜头,这是我们成功的一个经验。”

“再就是我们的领导干部团队向心力一直非常好,大家都自觉、自愿、自主地去做事,都勇于责任担当,讲究做事效率,说了就干,干了就得有结果,就得有效果”,王文博表示。

## 下一步要自主创新

王文博表示,从2006年进入公司以来,一直专注在橡胶助剂行业,“过去10年,如果说减分项,用高管层认知能力的提升来带动整个公司的事业扩展。产品方面,公司不会只做橡胶助剂产品,今后要专注到精细化工行业,做更多的替代

王文博表示,从2006年进入公司以来,一直专注在橡胶助剂行业,“过去10年,如果说减分项,用高管层认知能力的提升来带动整个公司的事业扩展。产品方面,公司不会只做橡胶助剂产品,今后要专注到精细化工行业,做更多的替代