

*ST美尚的一本糊涂账：公告内容前后打架 债权转让扑朔迷离

■本报记者 李亚男

从3月11日深交所创业板公司管理部向*ST美尚下发关注函以来，直到3月18日晚11点，*ST美尚的回复才姗姗而来。对此，很多投资者吐槽“等你等到我心累”。

此次深交所下发的关注函，是深交所就*ST美尚供应商债权转让及控股股东资金占用还款事项下发的第3封关注函。*ST美尚给予的最新回复内容却与此前表述出现前后不一致的情况。*ST美尚在前一次回复中称，转让应收债权的供应商均与上市公司无关联关系。但在最新回复中，*ST美尚却称，其中一家供应商为上市公司全资子公司。

此外，上述进行债权转让的上市公司全资子公司重庆高地景观设计有限公司(以下简称“重庆高地”)与第三方转让债权的差价642.55万元由上市公司的控股股东王迎燕作为债务人偿还，也存在较大疑问，若该交易公允公允，为何该转让差价要由控股股东承担？

上市公司公告内容前后矛盾，债权交易扑朔迷离，*ST美尚拿出的到底是怎样一笔糊涂账？

悬疑一 关联关系遮遮掩掩

*ST美尚发布的公告显示，2021年10月份，*ST美尚与北京致云资产管理有限公司(以下简称“致云资产”)签署《战略合作协议》，随后*ST美尚协调组织公司供应商召开债权人会议，67位供应商将合计5.95亿元的债权转让给郑州致云优燕企业管理有限公司(有限合伙)(以下简称“致云优燕”)，债权转让后上市公司的债权人变更为致云优燕。

2021年12月份，*ST美尚控股股东王迎燕收到烟台致云优选壹号投资有限公司(有限合伙)(以下简称“致云优选”)对其借款5.95亿元，用于偿还占用上市公司资金，公司收到控股股东还款后即支付给致云优燕5.95亿元。公告信息显示，致云优选持有致云优燕99.83%股权。

深交所就上述事项先后对*ST美尚下发3次问询函。2022年1月27日，*ST美尚披露《关于对深圳证券交易所关注函回函的公告》显示，67位供应商均非公司关联方。但经查询，作为供应商之一的重庆高地是上市公司的全资子公司，与上市公

司存在明显的关联关系，但直到第3次回复时才进行披露。

上海久诚律师事务所律师许峰在接受《证券日报》记者采访时表示：“上市公司此举属于明显的误导性陈述。”

对于重庆高地出现在67位债权人中的原因，*ST美尚表示，2021年11月24日，公司迫切需资金600万元用于偿还江苏银行的到期贷款，在无其他融资渠道的情况下，公司管理层安排了重庆高地上述债权转让事项。

*ST美尚解释称，江苏银行是公司的基本户，债委会牵头行和债券投资者(投资金额1亿元)，维持公司与江苏银行的关系至关重要。

浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任、研究员盘和林表示：“优先偿还江苏银行贷款的方式并不合理。如果是到期债务，又非破产清算期间，此时并没有偿还款项的取回权。所以，这种偿还方式虽不合理，但在法律上可能没有办法追回。”

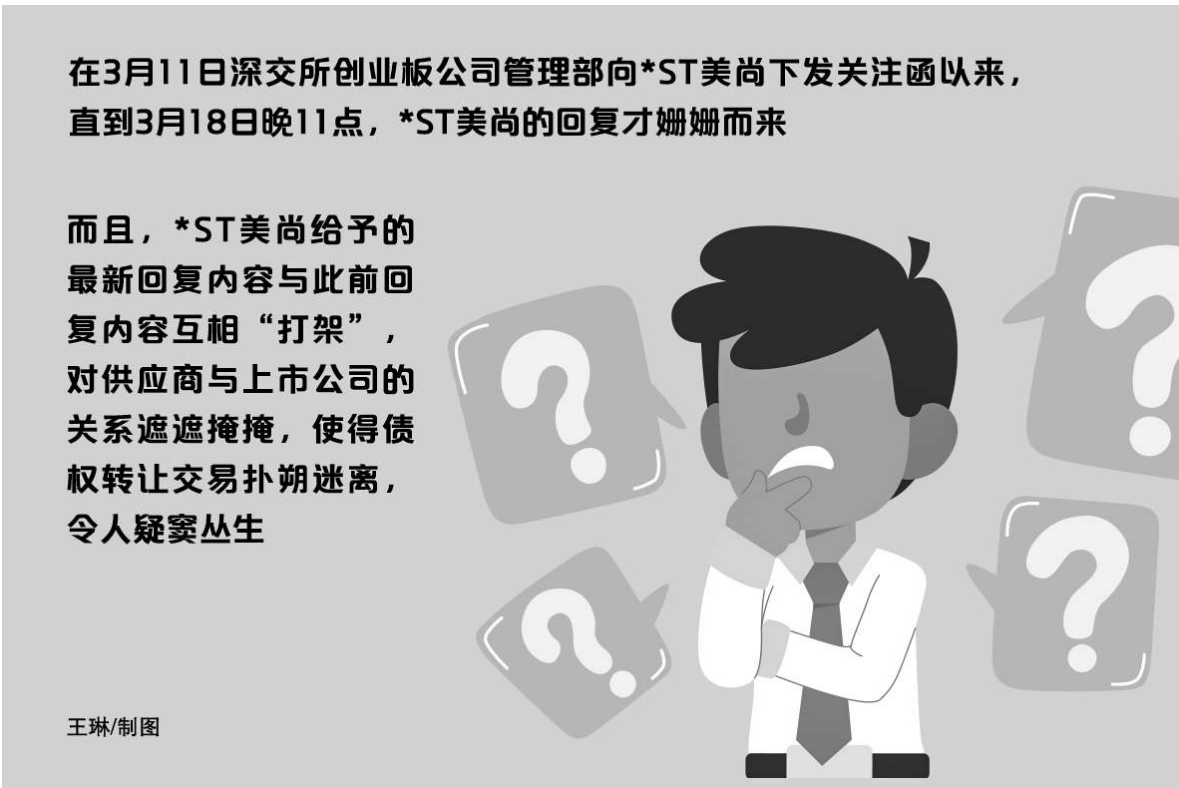
悬疑二 债权转让价格虚虚实实

深交所关注函中表示，67位供应商已将对上市公司的债权转让给致云优燕，*ST美尚并不负有向供应商付款的义务，其相关解释合理性不足。请上市公司如实说明在资金较为紧张、面临多起诉讼、多起诉讼处于执行阶段的情况下，收到控股股东归还的占用资金5.95亿元后即支付给致云优燕5.95亿元的具体原因。

*ST美尚在回复中表示，“虽然公司当前面临多起经济诉讼、金融机构债务到期等情形，但公司从自身经营利益出发，认为偿还与公司存在诉讼纠纷的债务及金融债务对公司业务运营的帮助是有限的，并非最优选项。”

截至2021年底，*ST美尚逾期债务4.72亿元。到目前为止，*ST美尚最新累计诉讼金额约10.61亿元。

“5.95亿元直接支付给致云优燕的做法不合理，因为上市公司一般债权人之间还款优先级是平等的，在债务违约的情况下，需要公平对待所有的债权人，而不是以转移资金或转嫁债务的方式对不同债权人厚此薄彼。上市公司关于‘偿还存在诉讼纠纷的债务并非最优选项’的观点也是错误的，对其他债权人



是不公平的。”盘和林表示。

《证券日报》记者还注意到，重庆高地转让给致云优燕的应收*ST美尚标的债权1382.55万元的转让价格仅为740万元，折价近半。2021年11月24日，*ST美尚下属分公司、子公司收到重庆高地债权转让款740万元，并于当日晚间用于偿付江苏银行贷款593.26万元。

对此，许峰律师评价称，“这属于明显的以不合理价格进行交易的行为，受让方先以高折价受让债权，上市公司再以原价格清偿债权对应的债务，是否存在利益输送非常值得怀疑。”

“上市公司两个月前资金不足，两个月后就全额清偿了债务，而且是与致云优选、致云优燕这两个关联主体进行资金交易。据此判断，致云优选、致云优燕与上市公司及其控股股东进行的一系列交易，可能属于过桥资金性质的资金拆借。”一位不愿具名的注册会计师对《证券日报》记者表示。

悬疑三 控股股东“买单”为哪般？

*ST美尚发布的公告称，其全资子公司重庆高地转让债权的差价为642.55万元，*ST美尚的控股股东王迎燕承诺，由其作为债务人继续履

行归还义务。*ST美尚的独董也认为，为了更好地保护上市公司及中小股东利益，该部分差价应该由上市公司控股股东承担补偿责任。

上述接受记者采访的注册会计师表示：“如果交易价格公允，上市公司控股股东与债权交易第三方致云优燕之间没有关联关系，也不存在其他交易的情况下，由上市公司控股股东作为债务人归还上述642.55万元的差价并不合理。或许其控股股东与债权交易第三方之间存在一揽子交易。”

深交所针对*ST美尚控股股东借入资金向公司还款、供应商债权转让及公司向致云优燕还款是否互为前提条件、是否为一揽子安排等问题进行了询问。对此，*ST美尚坚决否认，称“公司还款、供应商债权转让不属于一揽子安排。”

由于642.55万元差价的存在，上市公司在公告中将“控股股东已归还上市公司占用资金共计本金6.91亿元。目前，控股股东占用公司资金9.91亿元尚未全部归还，余额本金约为3亿元”更正为“控股股东已归还上市公司占用资金共计本金6.85亿元。目前，控股股东占用公司资金9.91亿元尚未全部归还，余额本金为3.06亿元”。

透镜公司研究创始人况玉清告诉《证券日报》记者：“债权转让价格是双方谈判的结果，只要债权人觉

得合理即可。若交易价格公允，上市公司控股股东承担这部分差价并不合理，很难让人相信其背后不存在一揽子交易的安排。”

记者注意到，若642.55万元差价由上市公司控股股东偿还的话，后者的债务风险将进一步加大。截至目前，上市公司控股股东所持上市公司99.99%股份已被质押，100%股份被司法冻结。而且，控股股东归还上市公司的6亿元占用资金为外部借款所得。

盘和林认为：“上市公司控股股东的目的，是通过承担债务的方式，将上市公司债务置换出来。通过这种置换，上市公司财报得到改善，以此拉动上市公司股价上涨，控股股东再通过出售上市公司股权而获得流动性改善。但问题在于，是否会有二级市场投资者愿意买单？这恐怕要打问号。上市公司要想翻身，最终还是要经营上想办法脱困，恢复自身造血能力，才会有投资人愿意接盘，并通过控制权转让来解决上市公司的债务问题。”

一位不愿具名的投资圈人士告诉《证券日报》记者，“*ST美尚的一系列交易令人眼花缭乱，却又充满逻辑瑕疵，像是上市公司及其控股股东为未来的股债重组、控制权转移而量身定制的，也可能只是卖壳与买壳交易的第一步。”

2月份3家快递公司 业务量同比增超七成 折射新型消费需求旺盛

■本报记者 刘 萌

快递业务量是商贸流通的最直接反映，商贸流通越发达，意味着经济发展和消费增长越具有活力。

日前，多家快递公司发布了2月份经营数据。数据显示，韵达、申通、圆通等3家快递公司2月份完成业务量分别同比增长73.47%、85.59%、82.83%；快递服务业务收入分别同比增长88.12%、76.29%、87.05%。

国家邮政局公布的数据显示，今年前两个月，全国快递服务企业业务量累计完成156.9亿件，同比增长19.6%；业务收入累计完成1574.3亿元，同比增长13.8%。

星图金融研究院高级研究员付一夫对《证券日报》记者表示，总体来看，今年前两个月快递业呈现明显的量增价稳态势。其中，快递业务量增速19.6%，高于市场预期；单价表现坚挺，全国快递服务企业收入同比大幅增长。这些数据都反映出快递行业的高景气度。

商务部新闻发言人高峰近日在评价前两个月消费数据时称，今年以来，我国消费市场呈现稳步恢复态势。其中，新型消费快速发展，实物商品网上零售额同比增长12.3%，占社会消费品零售总额比重为22%。

快递行业的高景气度，充分反映出旺盛的消费需求，进而折射出消费市场增长动力的强劲以及国民经济的持续向好。在付一夫看来，虽然部分地区出现疫情反弹，但并没有对居民消费造成太大影响，尤其是以数字化、信息化为核心特征的各种新消费业态蓬勃发展，为消费市场注入了强大增长动力，继而带动快递业务强劲增长。

为促进消费潜力进一步释放，快递行业还有哪些文章可做？

付一夫建议，一方面，要进一步加大电商与物流快递基础设施建设的投入力度，特别是要尽快补齐农村地区 and 中西部地区的基础设施短板，包括完善交通路网、提升乡村道路等级等，并健全城乡商贸流通体系，鼓励大型流通企业在城乡不同区域设立多层次商业网点，改善农村地区商业环境，以此来激发农村消费活力；另一方面，快递企业应更加注重效率和服务质量的提升，同时要继续加快数字化转型步伐，助力行业升级与消费市场的提振。

方大特钢精细降本优结构 营收净利双增长

3月18日晚间，方大特钢发布2021年年报。报告期内，公司实现营业收入216.79亿元，实现归属于上市公司股东的净利润27.32亿元，分别同比增长30.59%和27.65%。同时，发布2021年度利润分配预案，公司拟以2021年末总股本21.56亿股为基数，拟向全体股东每10股派发现金红利11.10元(含税)，拟派发现金红利23.93亿元(含税)，现金分红总额占本年度归属于上市公司股东的净利润的87.60%。

对于效益增长的原因，方大特钢相关负责人表示，主要在于企业坚持推进精细化管理，持续开展对标学习，与自己最好水平比，与兄弟企业比，与行业先进比，不断提升公司生产经营管理水平；建立全员、全面、全方位的“赛马”机制，深挖各环节潜力；建立起从采购、生产、销售到技术、设备、运营管理、后勤保障等各级、各类职能部门全覆盖的降本创效体系，并制定有效、可执行的措施来保障降本增效落到实处；抓实新品研发，灵活调整销售节奏、区域、价格和品种规格等，实现产品效益最大化。

与此同时，通过信息化、智能化手段、大数据应用为精细化生产经营赋能。公司已实现所有业务的数字化，强化了业务过程事前、事中控制，堵塞企业经营过程中的“跑冒滴漏”；通过建立大数据中心，充分挖掘公司数据资产，建立了安全和环保实时监控预警系统、重点经营管控指标评价体系、技术经济指标管控评价体系，以及产、供、销、财评价模型，通过大数据指导企业决策及生产经营的应用，使得企业精细化管理基础更扎实，为公司低成本、高效率提供有力的技术支持。

方大特钢大数据中心相关人员介绍，2021年下半年，企业对上半年经营数据进行深入剖析、分解，制定下半年对标攻关目标和方案，组织主要单位对目标值进行分解、落实，同时实行每日动态跟踪，并在大数据平台发布钢材制造成本对标攻关动态跟踪信息，以便及时发现各工序与目标值的差异，及时进行预警并采取改进措施，以“大数据”助跑对标赛马、全面跑赢大盘。

精细化管理的不断落实，让方大特钢得以保持突出的成本竞争力，有效提升了企业经营业绩，公司销售利润率、吨钢材盈利水平、净资产收益率等指标多年保持在行业上市公司第一方阵。

(罗霞) (CIS)

多家锂电池公司前两月业绩激增 锂盐企业被约谈锂价或趋于“冷静”

■本报记者 李春莲 李乔宇

截至3月20日，10余家锂电池概念上市公司披露了今年前2个月的经营情况，“量价齐升”成为共性。

今年以来，锂电池产品供不应求，价格不断上涨，相关企业受益于此，今年前两个月业绩同比大幅增长。在锂电池生产企业业绩大增的同时，锂电产业链的生产成本也在不断增加。

为此，工信部原材料工业司、装备工业一司会同发展改革委价格司、市场监管总局价格监督检查和反不正当竞争局日前召开座谈会，要求锂电产业链上下游企业要加强供需对接，协力形成长期、稳定的战略协作关系，共同引导锂盐价格理性回归，加大力度保障市场供应，更好地支撑我国新能源汽车等战略性新兴产业的健康发展。

多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示，碳酸锂价格经过2个月的暴涨后，目前已趋于冷静。随着供应量的增加，二季度价格或有所回落，上涨行情或迎来拐点。

锂电概念股前两月业绩喜人

永兴材料披露的公告显示，2022年1月份至2月份，公司实现营业收入约15.8亿元，同比增长约96%；实现

归属于上市公司股东的净利润约4.9亿元，同比增长约650%。

“公司业绩大幅增长，主要源于锂电新能源行业持续保持快速发展态势，带动碳酸锂价格不断上涨。”永兴材料方面称，今年前2个月，公司锂电新能源业务实现营业收入约6.2亿元，同比增长约670%；实现归属于上市公司股东的净利润约4.2亿元，同比增长约3700%。

“锂业双雄”前2个月的经营数据也不负众望。赣锋锂业披露公告显示，今年1月份至2月份，公司实现营业收入36亿元左右，同比增长260%左右；实现归属于上市公司股东的净利润14亿元左右，同比增长300%左右；实现扣非净利润18亿元左右，同比增长1000%左右。公司称，业绩大幅增长主要有三大原因。一是随着新能源汽车及储能行业快速发展，下游客户对锂产品需求强劲增长，2021年公司锂产品产销量增加，产品销售均价同比明显上涨；二是公司锂电池板块新建项目陆续投产，产能逐步释放；三是公司持有的Pilbara等金融资产公允价值变动收益有所增加。

天齐锂业披露的数据显示，进入2022年以来，受下游新能源汽车需求及销量大幅增长的影响，公司的主要锂盐产品价格迅速增长，产品供不应求。今年1月份至2月份，公司锂精矿产量同比增加约39%，销量同比增加

约56%，预计锂精矿营业收入同比增长约366%，预计锂化合物及其衍生品营业收入同比增加约492%。

3月18日，中矿资源发布公告称，由于新建产能释放，锂盐产品价格上涨，公司的盈利能力同比显著提升。经公司初步核算，今年1月份至2月份，公司实现净利润4.86亿元左右，同比增长1170.12%左右。

从前两个月的盈利情况来看，锂电池概念股今年一季度业绩大幅上涨已成定局。百川盈孚通过成本利润模型追踪的锂盐利润连续数据显示，今年一季度锂盐行业利润率较2021年四季度继续呈现扩大趋势。

年内碳酸锂价格涨幅翻番

锂盐价格飙涨，推高了新能源汽车产业的成本压力。今年以来，锂盐产品价格不断上涨。尤其是碳酸锂价格，已从年初的25万元/吨一路涨到50万元/吨。

3月19日，理想汽车CEO李想在其微博表示，目前来看，与电池厂商已经签订合同确定二季度电池涨价幅度的品牌，基本上都立刻宣布了涨价。“还没有涨价的，大部分是涨价幅度还没有谈妥，等谈妥后也会立刻涨价。今年二季度电池成本上涨的幅度会非常离谱。”

不过，进入3月份以来，碳酸锂价

格持续上涨的势头正在趋缓。生意社数据显示，3月18日，工业级碳酸锂价格为475400元/吨，电池级碳酸锂价格为499600元/吨。目前下游市场对高价碳酸锂产品的接受度不高，在库存比较充足的状态下，下游市场基本保持观望状态，高价采购的态度趋于谨慎。

近期，相关部门对部分锂盐企业进行了约谈，主要是促进价格的合理平稳运行，特别强调上游企业要共同推动产业链良性发展。

工信部副部长辛国斌前不久表示，今年将着眼于满足动力电池等生产需要，适度加快国内锂、镍等资源的开发进度，打击囤积居奇、哄抬物价等不正当竞争行为。

上海钢联新能源事业部碳酸锂分析师曲音飞向《证券日报》记者表示，在成本方面，锂辉石与锂云母价格维持上涨。供应方面，前期检修企业已恢复生产，供应有所增加，预计3月份供应量较2月份将环比增加14.21%。需求方面，下游企业多按计划生产，高价拿货意愿降低。受情绪面影响，预计二季度碳酸锂价格有望趋稳，甚至出现下跌可能。

锂盐价格上涨或迎拐点

“推动锂盐价格合理运行，需要通过增大供给来实现。”北方工业大

学汽车产业创新研究中心研究员张翔告诉《证券日报》记者，“通过增加供给调控价格的方式，在江西、青海等地已有成功先例。”

在张翔看来，碳酸锂价格快速上涨，主要原因在于新能源汽车市场快速发展导致的供不应求现象。此外，疫情也对碳酸锂生产及运输环节形成较大影响，进一步推高了碳酸锂价格。但碳酸锂来源较多，国内也有丰富的锂矿资源。随着企业加大供应，预计碳酸锂价格将逐步回稳。“至少在今年不会再上涨了”。

从供给层面来看，市场上已有上市公司产能持续释放的消息。3月18日，国轩高科在投资者互动平台表示，公司的碳酸锂项目于今年一季度量产，产能已逐步释放，预计今年产能约为1万吨。永兴材料也透露，公司二期年产2万吨电池级碳酸锂项目的第一条生产线已进入设备调试阶段，可以实现一季度末投产1万吨碳酸锂产能的目标。

北方工业大学机械与材料工程学院教授朱远志认为，近期受政府调节及供应增加等因素影响，碳酸锂价格已逐步企稳。但长期来看，锂矿属于不可再生资源，碳酸锂价格仍将受制于供需关系。因此，在通过提高供给量调节市场价格的同时，还需寻找新的可替代电池材料来源，并做好现有材料的循环利用。