

# “倒查20年”爆出三煤矿历史遗留问题 淮河能源拟终止重大资产重组

■本报记者 黄群

淮河能源旗下三家项目公司实际投资不到位，却超配了数亿吨煤炭资源。如今超配的矿业权收益正在被内蒙古当地政府追缴，涉及金额36.595亿元，项目公司或面临停产整改的风险。这一问题最终成为阻碍淮河能源整体上市的绊脚石。

8月22日，淮河能源发布公告，控股股东淮南矿业下属的中北公司、华兴公司一直被内蒙古当地政府直接追缴矿业权出让收益。近期，中北公司色连二矿、华兴公司唐家会矿可能面临停产整改、被收回采矿权证或被行政处罚的局面，对其持续经营能力、财务状况及业绩表现产生不利影响。对此，上市公司拟终止与淮南矿业的吸并重组事项。

8月22日，开市后淮河能源股价一字跌停，报收于2.81元/股。

“其实公司一直关注着这个问题，也在公告中提示着风险，三家矿业公司因项目实际投资不到位，其超配的煤炭资源被追缴矿业权出让收益的问题确实存在。”淮河能源相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示。（受三家项目公司股份）事情当时是控股股东淮南矿业在具体操作，上市公司并不清楚。如果缴纳矿业权出让收益的话，后面还有大量工作要做，对重组进程造成了影响。”

## 淮南矿业下属公司 超配煤炭资源

2022年2月22日，淮河能源曾发布重组预案称，公司向间接控股股东淮河控股、中国信达、建信投资、国华投资、中银资产、冀凯集团、上海电力、中电国瑞、淮北矿业发行股份，可转换公司债券（如有）及支付现金的方式吸收合并淮南矿业。上市公司为吸收合并方，淮南矿业为被吸收合并方，以期实现

淮南矿业的整体上市。

然而，本次交易存在重大风险。

淮河能源在预案中曾表示，淮南矿业部分子公司生产经营存在不确定性，主要是位于内蒙古的三家煤矿项目公司（银宏能源、华兴公司、中北公司）原股东历史上存在未完成资源转化配套项目投资建设的情况，当地政府正向三家项目公司追缴矿业权出让收益。

这一问题也引起了监管部门高度关注，要求淮河能源对上述情况进行详细摸底。2022年4月9日，淮河能源首次披露了摸底情况。据政府相关规定，在内蒙古当地投资建设符合一定条件的项目的单位可申请配置相应煤炭资源，项目每投资20亿元可配置1亿吨煤炭资源，如项目投资额在20亿元以上的，按照实际完成投资额计算配置煤炭资源量，多退少补，投资额不足20亿元的，收回配置的煤炭资源，或者由企业按照当前市场价格支付矿业权价款。

银宏能源、华兴公司、中北公司三家企业是承接配置煤炭资源的项目公司，其原股东在当地的投资项目分别为银宏干细胞项目、华泰汽车项目和60万吨/年甲醇气头改煤头项目。但是，银宏干细胞项目实际完成投资仅有4亿元，华兴公司的华泰汽车项目投资建设也未实际全部完成，中北公司60万吨甲醇气头改煤头项目则未建。

三家项目公司的控股股东在2010年3月份、2010年9月份、2011年1月份陆续变更为淮南矿业。

2022年6月22日，公司披露重组报告书显示，上述三家项目公司获得了当地政府超配的煤炭资源。其中银宏能源原股东涉嫌超配1.32亿吨资源量，华兴公司超配7.288亿吨，另附煤矿铁路压覆煤炭资源需补缴的采矿权出让收益2.83亿元，中北公司原配置的2.23亿吨资源需全部清理。涉及追缴金额共计36.595亿元。

57%，贵州省黔晟国有资产经营有限责任公司持股25%。此外，中国贵州茅台酒厂（集团）有限责任公司仍持股18%。

据国家企业信用信息公示系统显示，习酒集团于2022年7月15日成立，注册资本37.5亿元，法人代表兼董事长为张德芹，副董事长兼总经理为汪地强，股东为贵州省国资委，持股比例100%。

习酒公司上一次股权变更发生在7月29日，原股东中国贵州茅台酒厂（集团）有限责任公司持股



最终，对于缴纳矿业权出让收益一事银宏能源拿出了方案：由原股东永泰公司及其实际控制人李德福以其股权分红款偿付、由银宏能源与内蒙古自治区自然资源局签署采矿权出让合同代缴、由永泰公司股东龚虹嘉提供个人担保的方式进行初步处理。华兴公司及中北公司的问题则尚无进一步进展。

## “倒查20年” 矿业权收益一追到底

多年前的超配煤炭资源矿业权收益问题，缘何今年才被曝光？《证券日报》记者了解到，这源于内蒙古自治区2020年上半年开展的煤炭资源领域违法违规问题专项整治工作，对涉煤领域腐败“倒查20年”，很多当年拿到煤炭资源却没有兑现实际投资的企业出了问题。

一位知情人士告诉《证券日报》记者，其所任公司几年前也曾任在内蒙古投资建设，并在政府协调下获配超过1亿吨煤炭资源。但直到今天也只是完成了探矿的工作，采矿和矿建设方案批文还没有拿到。

据其描述，政府配置的煤炭资源并非项目公司单独所有，而是通过组建新公司，由多家项目公司共同持有一个大煤田，各项目公司再认缴对应煤炭资源的注册资本，然后进行探矿、矿建设和采矿。

“2010年前后煤炭价格高企，加上地方政府的优惠政策吸引了很多企业去投资。有些企业名为投资，实则倒矿。（企业）把项目迁过去后，搞个开工仪式，再把相关的采矿权办了，当地甚至出现交易过户暴增的情况，一些企业采矿权办下来后就直接倒卖给下家。”该人士称，从地方政府角度来看，企

业投资落实不到位，就是一种骗取国家资源的行为，理应追缴矿业权的出让收益。

时隔四个月后，淮河能源表示，预计中北公司色连二矿、华兴公司唐家会矿可能面临停产整改、被收回采矿权证或被行政处罚等状况。据测算，两个矿并分别涉及产能800万吨/年、900万吨/年，合计1700万吨/年，占淮南矿业（不含上市公司）煤炭合计核定生产能力7190万吨/年的23.64%。这一结果直接导致本次重组被叫停。

值得注意的是，这已经是淮南矿业第二次终止整体上市。2019年10月份，淮河能源首次发布重组预案，拟吸收合并淮南矿业。后因标的公司下属企业部分生产经营性资产涉及的土地、房产等相关权属证明文件未能如期取得，2020年7月份公司宣布终止重组。

在业内看来，习酒公司上述的一系列操作意在为上市铺路。前段时间，习酒公司股权变更以及换帅的操作，便一度引发上市猜想，贵广网络、贵绳股份、\*ST天成等成为资金追逐对象，虽然上述公司集体发布澄清公告，否认借壳传闻，但仍挡不住其股价上演集体涨停。截至8月22日收盘，贵广网络涨4.84%、贵绳股份涨9.99%、\*ST天成涨4.90%。

白酒行业分析师、知趣咨询经理蔡飞在接受《证券日报》记者采访时表示，“习酒公司具体将如何上市还是应该以官方的消息为准，习酒公司上市对于企业、地方以及白酒行业，都具有积极的意义，但在目前社会经济复杂、白酒行业增速放缓的情况下，市场应该对此保持一个相对理性的态度。”

酱香型白酒代理商、白酒营销专家王建军也向《证券日报》记者表示，“短期内经济下行对习酒公司营收会造成一定影响，习酒公司独立后，是否能继续与贵州茅台的经销商合作有待考验。”

# 习酒公司股权再生变： 贵州省国资委退出 习酒集团、黔晟国资入主

■本报记者 王鹤

见习记者 冯雨瑶

不到一个月时间，贵州茅台酒厂（集团）习酒有限责任公司（以下简称“习酒公司”）股权再度发生变更。

8月22日，《证券日报》记者在天眼查APP上发现，习酒公司发生工商变更，贵州省人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“贵州省国资委”）82%的股权变更为贵州习酒投资控股集团有限责任公司（以下简称“习酒集团”）持股

比例由100%降至18%，新增贵州省人民政府国有资产监督管理委员会为股东，持股82%。同时，习酒公司在人事上也有相应变动，法定代表人由钟方达变更为张德芹，市场主体也由有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）变更成有限责任公司（国有控股）。

数据显示，2010年，习酒公司成功突破10亿元营收目标，2012年营收达30亿元营收，2020年营收成功突破百亿元大关，2021年营收为155.8亿元。

# 通策医疗上半年净利同比下滑15.73% 股价阴跌市值已不足400亿元

■本报记者 吴文婧

8月22日晚间，通策医疗披露2022年半年报，上半年实现总营业收入13.18亿元，同比增长0.05%，归母净利润2.96亿元，同比下降15.73%。

在之前的几年时间里，通策医疗净利润从2016年的1.33亿元大幅增长至2021年的7.86亿元，总资产则从12.86亿元增长至49.55亿元。期间除2020年外，各年度的全年净利润同比增幅均超40%。

通策医疗一度备受资本市场追捧，明星基金加持，投资者送其“牙茅”称号，市值曾突破1300亿元。

而今年以来，通策医疗股价一直绵绵阴跌，近日，更是受种植牙集采的消息影响出现多日下挫。曾经口腔赛道上的“顶流”，

如今市值只剩下不足400亿元，缩水超900亿元。

## 难续高增长“神话” 逆势加快扩张脚步

今年一季度以来，通策医疗业绩增速显著放缓，营收与净利仅微增，而第二季度单季度归母净利润实现1.53亿元，同比下滑26.97%。

对此，通策医疗表示，业务开展不断受到疫情挑战，在第二季度，公司旗下各医院存在不同程度停诊，总院派出专家以及患者前来医院就诊受到“双向限流”。此外，公司还抽调了医护人员紧密配合属地政府部署的疫情防控和检测任务。2022年，公司以加强发展为主线，加快医院的投资布局，加大医护人员储备，为后续业务发展奠定基础。

数据显示，上半年公司旗下新开业7家蒲公英医院，7月份新开业4家，预计年内还有8家至10家交付。但目前蒲公英分院尚处于筹建或培育期，净利润率仅为5.5%。

此外，通策医疗提前为新建的大型医院以及新设蒲公英分院储备人才，上半年共计储备超1000余人，由此导致人力成本支出增加4000余万元。

“口腔医疗确实对医生的依赖程度较高，目前来看，我国优秀的口腔医生属于比较稀缺的资源。一个优秀的口腔医生培养周期很长，这也成为制约一些口腔医疗机构发展的瓶颈。”连锁产业专家和弘咨询总经理王志宏对《证券日报》记者表示。

在通策医疗看来，国内口腔医疗服务行业拥有很大的市场空间，此时布局，待不确定性情况出清

后，公司将会占据优势地位。

## 种植业务占比提升 集采落地影响几何

从二级市场走势来看，投资者似乎对通策医疗的信心并不买账。今年以来（截至8月22日），公司股价下跌了36.73%，而投资者的担忧，正是来源于种植牙集采的大动作。

8月18日，国家医保局发布了《关于开展口腔种植医疗服务收费和耗材价格专项治理的通知（征求意见稿）》（下称《通知》）。《通知》指出，要推进种植牙集采，围绕种植牙全流程做好价格调控工作，切实降低患者负担。同时，还提出规范口腔种植医疗服务和耗材收费方式，有序推进口腔种植医疗服务“技耗分离”。

“国家着手解决种植牙贵问题，后

续不仅会通过统一集采对种植体进行砍价，还会进一步规范种植牙医疗服务收费，以期达到标本兼治。”海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示。

种植业务是通策医疗一项重要的主营业务。2021年，通策医疗种植业务的收入同比增长38%，占口腔医院收入比重从2020年的16%增长至2021年的17%。2022年上半年，通策医疗种植业务收入占比达18%，收入金额为2.22亿元，同比增长6.5%。

邓之东对《证券日报》记者表示：“集采降价幅度有望达到90%，单颗种植牙价格有望控制在3000元以内，种植牙集采后，种植体销量会增加。这将对以种植体为主营业务的民营公司，尤其行业头部上市公司的业绩产生一定的影响。”

# 克明食品上半年 净利润增长88.7% 成本叠加定价优势高增长有望延续

■本报记者 何文英

8月22日晚间，A股挂面龙头企业克明食品披露2022年半年报。报告期内，公司实现营业收入24.14亿元，同比增长17.72%；实现净利润8137万元，同比增长88.71%；实现扣非净利润7318万元，同比大增258.11%。

对于上半年公司取得的佳绩，克明食品董秘陈燕在接受《证券日报》记者采访时表示：“‘小一体化’战略使得公司能够从容应对小麦价格波动，未来公司无论从成本控制还是原材料选择方面都会占据更主动的地位。”

值得一提的是，从今年7月16日开始，克明食品上调各系列产品的销售价格，平均上调幅度为5%左右。一位长期跟踪克明食品的券商分析师在接受记者采访时认为：“随着成本控制和定价主导的双重优势叠加，公司下半年有望维持高增长态势。”

## 主营产品毛利率同比上升

克明食品是挂面行业的领军企业，公司主要产品有面条、面粉以及方便食品三大类。其中，“陈克明”品牌在中高端挂面市场占有率、商超市场占有率居首，“五谷道场”品牌在2017年并入公司后也成功实现扭亏为盈。

从产品品类来看，上半年，克明食品全线产品营收均实现了不同程度的增长。面条、面粉、方便食品营业收入同比增幅分别为24.07%、1.29%、43.59%，其中面条和面粉的毛利率还分别提升了0.25%、1.34%。

陈燕表示：“上半年面对小麦价格持续上涨，公司通过优化产品结构，主营产品毛利率反而同比上升。上半年面粉产能利用率达到85%以上，在覆盖公司自身产品原材料的同时，还实现了部分外销，对公司营收和主导产品毛利率的提升都做出了较大贡献。”

今年7月份，公司对各系列产品的销售价格进行上调，也进一步加大了经销商囤货的积极性。上述分析师表示：“根据调研情况，一些经销商在公司调价前加大了囤货力度，以应对中秋节、国庆节后的消费旺季需求，而随着公司品牌和渠道的进一步深耕，我们预计未来将推动面条产品进入量价齐升的区间。”

## 精准拓展细分消费人群

与此前主打商超、粮油店、农贸市场等传统渠道相比，近年来克明食品也加大了新兴销售渠道的拓展和细分消费人群的深挖。

据陈燕介绍，公司从单纯的传统媒体投放转变成传统媒体与新媒体相结合的模式，在稳固既有核心消费群体的基础上，投放了更多年轻化、有互动感的综艺或剧目，并积极开展异业合作、IP营销。

“今年五谷道场冠名了网红综艺节目《快乐再出发》，节目播出后，五谷道场的曝光度和美誉度提升了好多倍。此外，公司和《功夫熊猫》IP联名推出的新产品，根据电影中三个卡通形象不同的性格特点推出三款不同面宽的高筋系列挂面，深受年轻消费者的喜欢。”陈燕表示。

克明食品营销策略的转变在半年报中也有着直观的效果体现。

半年报显示，公司报告期内电视广告投入1380万元，已经超过了线下广告投入。方便食品线上直销销售收入同比增长60.83%，面粉线上直销销售收入同比增长37.13%。

对于克明食品在生产端以及营销端的全新战略打法，上述分析师表示：“‘小一体化’战略奠定了公司在生产端的成本优势，全新的营销策略进一步促进公司高端产品可选消费的业绩，公司已经不再局限于传统粮油类上市公司的经营思路和成长逻辑，未来看好公司迎来业绩和估值上的戴维斯双击。”

# 五矿发展上半年业绩再创新高 数字化转型成效初显

本报讯 8月22日，五矿发展披露2022年半年度报告显示，公司上半年实现营业收入388.02亿元，归属于上市公司股东净利润3.73亿元，同比增长26.76%，业绩水平再创新高。

从业务板块看，五矿发展原材料业务经营业绩稳步提升。公司上半年共实现铁矿石销量约1078万吨，煤炭销售量约249万吨，焦炭销售量约53万吨，铬矿销售量约87万吨，锰矿销售量约52万吨，原材料资源获取与集成供应能力均持续提升。

钢铁业务方面，五矿发展着力增强能力建设，实现业务结构优化与管理水平提升。上半年实现钢材工程终端配供量约256万吨，钢材经营量约455万吨，保持稳定经营态势。

上半年，五矿发展依托数字化转型与产业互联网平台项目整合资源，推动仓储、加工、物流等业务优化升级，供应链综合服务优势逐步显现。

其中，五矿发展物流园业务发挥网络布局优势，采取线上线下融合的运营方式，数码仓在自有物流园陆续上线运行，仓库智能化水平再上新台阶，上半年实现物流园加工量约52万吨，吞吐量约399万吨，同比增长3%。物流业务积极拓展业务领域，持续创新业务模式，上半年完成物流服务总量约6196万吨。

五矿发展表示，下半年，公司将进一步强化风险意识，加强形势研判，积极制定应对措施，坚定发展信心，调整经营策略，压缩运营成本，提升价值创造能力。（向炎涛）