

直击世龙实业长达五个半小时的股东大会：

“乱”字当头 四大冲突令矛盾双方发生肢体冲突

■本报记者 曹琦

8月25日下午2点半，世龙实业2021年第一次临时股东大会在江西乐平召开，会议长达五个半小时，公司高层两股势力矛盾重重：一方怀疑另一方投票权委托无效，计票造假，要求监票员进行现场监票，但是遭到了拒绝；另一方无视对方强烈抗议，强行宣读投票结果并单方面结束了会议……期间，由于多个关键事项难以协调，双方争吵激烈，甚至发生了肢体冲突。

冲突一：在计票和监票人问题上双方争议不下

本次股东大会由世龙实业董事长兼总经理曾道龙主持，主要审议五个事项：关于罢免曾道龙董事职务的议案、关于罢免刘宜云董事职务的议案、关于选举舒云凡为第四届董事会非独立董事的议案以及关于增补欧阳祖为第四届董事会独立董事的议案。

罢免的三名董事中包括刘宜云和曾道龙两任董事长，世龙实业的公司控制权之争已经到了最紧要的关头，双方阵营分化十分严重：一方主要由汪国清、刘宜云、冯汉华、李角龙、张海清、蔡启孝等人组成，另一方主要由刘林生、曾道龙、陆豫、章慧琳、潘英曙、汪利民等人组成。

8月25日，《证券日报》记者以自然人股东身份参加本次股东大会，目睹了整个股东大会的全过程。当天下午2点半会议正式开始，主持人曾道龙在简单介绍了本次会议需要审议的事项后，提议马上进行投票。此话一出，监事会主席冯汉华举手示意，建议先选定好计票人员和监票人再进行投票，随后曾道龙指定由董秘章慧琳和监事潘英曙负责计票和监票，此举遭到了冯汉华、李角龙等人的反对，理由是上述两人难以保证投票的公平公正。

见此情景，现场一自然人股东举手发言，建议从董事和监事中各派一名人员分别负责计票和监票。话还没说完，以刘林生为首的一方立即对其进行言语攻击，并将其团团围住引发双方强烈对抗，乃至发生了肢体冲突，直到现场安保人员介入，才将事态平息会议得以继续。

第一次冲突发生过后，冯汉华建议双方各退一步，各自选定一名计票人和一名监票人，让会议顺利进行下去。此举依然遭到对方阵营的反对，最后经过长时间的沟通，刘林生出面同意了这一建议，会议才得以继续下去。

冲突二：股东汪国清是否具有新世界的委托投票权？

但是没过多久，双方再次爆发激烈冲突，只见一位在座人员举手发言称，他认为股东汪国清不具有新世界精细化工投资有限公司(简

称“新世界”)的委托投票权，理由为汪国清是通过股权质押、向银行贷款的方式，向新世界购买了其持有的世龙实业股权，该项资金应该专款专用用于生产经营；新世界股权已经协议转让，不会对世龙实业股东大会持负责的态度，因此不能投票。

不仅如此，现场还有见证律师对汪国清的身份证件表示质疑，“汪国清此前入职公司时，所用身份证上的出生年份与现在出示的对应不上，如此一来或不具有新世界的投票委托权。”面对这些质疑，汪国清等人立即进行了回击，并出示了警方提供的相关说明，几个回合下来才解决了这一纷争。

对方为何抓住新世界委托投票权这一件事不放？根据世龙实业6月18日晚间公告，公司股东新世界投资根据自身的资金需求和投资需要，于6月15日与南昌龙厚实业有限公司(以下简称“龙厚公司”)签订协议，拟协议转让方式向龙厚公司转让世龙实业2040万股(占总股本8.5%)。需要指出的是，汪国清、刘宜云、张海清三人目前为一致行动人，在束缚住大股东投票权的情况下，龙厚公司在股东大会上势必更有话语权。

资料显示，龙厚公司成立于2010年7月2日，汪国清持股99%，郎丰平持股1%。汪国清又是世龙实业的董事，任职起始日为2014年4月20日。据权益变动公告，汪国清持有新余市宝隆企业管理中心(有限合伙)(下称新余宝隆)79.79%财产份额，并通过该合伙企业间接持有宏柏新材7.1%股份。另外，龙厚公司直接持有宏柏新材9.17%股份。

根据宏柏新材6月18日披露，新余宝隆6月16日质押了宏柏新材1350万股给九江银行乐平支行，质押到期日为2024年6月11日。此次质押后，新余宝隆累计质押宏柏新材1350万股，占其所持股份的57.28%，占宏柏新材总数的4.07%，此次质押融资资金用途为“生产经营周转”。

对此，一位长期跟踪世龙实业不愿具名的业内人士表示：“不管资金来源哪里，总之在没有其他限制条件的情况下，是股东就有投票权，上述借口不成立。”

冲突三：刘林生一方单方面计票且不让对方现场监票被疑造假

围绕哪些股东有权利投票，是双方争斗和冲突的焦点。此前，世龙实业公告称，股东江西电化高科有限责任公司(以下简称“电化高科”)、江西大龙实业有限公司(以下简称“大龙实业”)与刘宜云、张海清等人关于公司证照返还纠纷案件，正处于诉讼审理阶段。乐平市人民法院裁定，禁止刘宜云、张海清在违反《公司法》及相关司法解释、《公司章程》以及有损大龙实业和电化高科利益的情况下使用公章、财务章等公司证照的行为。

冲突四：刘林生一方最终强宣投票结果并单方面结束会议

在僵持了很长时间后，记者看到世龙实业董事刘林生突然起身，并大声连喊三声“宣读！宣读！宣读！”，并命令旁边一名女子立即进行宣读。即便遭到了对方阵营的强烈抗议，该名女子仍念了几句股东投票情况，不过可以肯定的是，针对本次股东大会的最终结果，五个审议事项的通过与否，都没有在本次股东大会上公布。随后，刘林生、曾道龙等人准备离开会议现场，然而遭到了汪国清等人的阻拦，最终刘林生一方报警在警察协调之后离场。

当日晚间，世龙实业公告，经公司确认在征集时间内，本次股东大会委托征集人投票的股东62名，代表公司有效表决权的股份数为1566.47万股，占公司表决权股份总数的6.5270%；审议未通过关于罢免曾道龙、刘林生董事职务的议案，审议通过关于选举舒云凡为公司第四届董事会非独立董事的议案；审议通过关于增补欧阳祖为第四届董事会独立董事的议案。

8月25日，记者拿到的一份由乐平市人民法院出具的判决书显示，“在除申请人龙强投资合伙人会议表决通过的情形外，禁止被申请人李宗标使用申请人龙强投资公章或者以申请人龙强投资名义执行事务合伙人名义进行书面或者网上代表申请人行使权利或履行义务的行为。”



左图 股东会争吵现场

右图 世龙实业2021年第一次临时股东大会登记处

并要求公司“不能接受任何人，任何单位将盖有江西电化高科有限责任公司和江西大龙实业有限责任公司公章的文件(特别是对你公司高管之间的人事变动的文件)，如文件有违规定，该文件不产生法律效力”。因此，本次股东大会不接受电化高科、大龙实业以任何形式进行的投票。

资料显示，大龙实业为世龙实业控股股东持股37.55%，电化高科也持有世龙实业7.67%股权，电化高科又持有大龙实业97.91%的股权，而乐安江化工(刘林生为实控人)又是电化高科的控股股东。如此一来，汪国清、刘宜云(电化高科原董事长)、张海清等人控制的电化高科、大龙实业，在本次股东大会上的投票权受到严重限制。

但是同样被乐平市法院裁定，投票权受到限制的乐平市龙强投资中心(简称“龙强投资”)，在世龙实业本次股东大会上的委托投票权，貌似仍然被董秘章慧琳等人认可，并计入在投票结果中。如此一来，汪国清、刘宜云、张海清等人将失去了原有的优势，因此在股东大会现场，此举直接引发了双方骂战，一方质疑另一方严重造假，投票结果存在严重失实。

当时现场一度陷入混乱，只听李角龙大声说道，“双方都派出了一名计票人员和一名监票人员，怎么可以只让董秘章慧琳单方面计票，却以耽误董秘工作为借口，强行将我方监票人员拒之门外，而且单方面统计的投票数还不让我方监票人员查看，更不让他们核对一下，这算什么监票？这怎么保证投票的公平公正？”

此时，面对这些质疑，主持人曾道龙则仍试图宣读投票结果，但是遭到了李角龙等人的反对，理由是监票人员没有核对，没有分析数据表现，衡量用户满意度，从多维度为用户推荐更漂亮、更受欢迎的产品。

冲突五：公司拒绝外来股东参加股东大会

值得注意的是，8月25日下午在世龙实业办公大楼外，一名世龙实业自然人股东向记者表示，世龙实业想尽各种办法不让外地人参加股东大会。他告诉记者，“在我报名参加世龙实业股东大会后，公司临时偷偷地增加了一个参会条件，就是本人必须携带48小时以内的核酸检测阴性证明，但是公司没有电话、邮件通知，更没有发布相关的公司公告，那我怎么可能知道？”

该股东表示，他来自江西省内低风险地区，要做核酸检测一点问题都没有，但是世龙实业有义务进行告知，随后他找到世龙实业办公室想要讨个说法，然而公司给出的回复是：我们已经提醒了部分股东相互之间转告一下。

“这种明显的搪塞之词怎么能相信，自然人股东之间怎么相互告知？除非是当地的、公司周边的人，其他人又怎么知道？”他说。最终，由于当时没能提供核酸检测阴性结果，该自然人股东被世龙实业拒之股东大会门外。

记者查看世龙实业本次股东大会的股东名单发现，参会股东当中以购买100股股票的自然人股东为主。世龙实业原总经理张海清告诉记者，“很多参会的自然人股东，都是来自两家公司——博浩源化工和乐丰化工，据说公司实控人刘林生要求这两个公司的人尽量全部参加。”

乱象：公司拒绝外来股东参加股东大会

值得注意的，8月25日下午在世龙实业办公大楼外，一名世龙实业自然人股东向记者表示，世龙实业想尽各种办法不让外地人参加股东大会。他告诉记者，“在我报名参加世龙实业股东大会后，公司临时偷偷地增加了一个参会条件，就是本人必须携带48小时以内的核酸检测阴性证明，但是公司没有电话、邮件通知，更没有发布相关的公司公告，那我怎么可能知道？”

该股东表示，他来自江西省内低风险地区，要做核酸检测一点问题都没有，但是世龙实业有义务进行告知，随后他找到世龙实业办公室想要讨个说法，然而公司给出的回复是：我们已经提醒了部分股东相互之间转告一下。

“这种明显的搪塞之词怎么能相信，自然人股东之间怎么相互告知？除非是当地的、公司周边的人，其他人又怎么知道？”他说。最终，由于当时没能提供核酸检测阴性结果，该自然人股东被世龙实业拒之股东大会门外。

冲突六：刘林生一方最终强宣投票结果并单方面结束会议

在僵持了很长时间后，记者看到世龙实业董事刘林生突然起身，并大声连喊三声“宣读！宣读！宣读！”，并命令旁边一名女子立即进行宣读。即便遭到了对方阵营的强烈抗议，该名女子仍念了几句股东投票情况，不过可以肯定的是，针对本次股东大会的最终结果，五个审议事项的通过与否，都没有在本次股东大会上公布。随后，刘林生、曾道龙等人准备离开会议现场，然而遭到了汪国清等人的阻拦，最终刘林生一方报警在警察协调之后离场。

当日晚间，世龙实业公告，经公司确认在征集时间内，本次股东大会委托征集人投票的股东62名，代表公司有效表决权的股份数为1566.47万股，占公司表决权股份总数的6.5270%；审议未通过关于罢免曾道龙、刘林生董事职务的议案，审议通过关于选举舒云凡为公司第四届董事会非独立董事的议案；审议通过关于增补欧阳祖为第四届董事会独立董事的议案。

8月25日，记者拿到的一份由乐平市人民法院出具的判决书显示，“在除申请人龙强投资合伙人会议表决通过的情形外，禁止被申请人李宗标使用申请人龙强投资公章或者以申请人龙强投资名义执行事务合伙人名义进行书面或者网上代表申请人行使权利或履行义务的行为。”

创下近7年同期最好业绩 中石油上半年实现净利润530亿元

■本报记者 向炎涛

受益于油气价格上涨，中石油交出了一份近7年来最好的半年度业绩。8月26日，中石油发布2021年半年报显示，公司实现营业收入11965.81亿元，比上年同期增长28.8%；归属于母公司股东净利润530.37亿元，比上年同期增加830.20亿元；实现基本每股收益0.290元。

“很久没有看到中石油四大业务板块都取得这么好的业绩。这可能基于几方面原因，一是国际原油、天然气价格上涨带来的利好；二是中石油子公司昆仑能源有限公司顺利完成管道股权转让交割贡献了一部分业绩；此外，炼化板块由于产品销量、毛利增加等原因表现不错。”一位石化行业分析师对《证券日报》记者说。

半年报显示，期内中石油加大油气勘探开发力度，国内油气勘探在重点盆地取得多项重大突破和重要发现，国内油气当量产量7.35亿桶，同比增长3.5%；可销售天然气产量2.16亿立方米，同比增长6.7%。勘探与生产业务实现经营利润308.7亿元。此外，上半年全球天然气市场需求强劲复苏，北美、欧洲和亚太三大市场出现不同程度供应紧张，国际天然气价格大幅反弹，欧洲和东北亚LNG现货价格持续处于高位。国内天然气生产增速加快，消费量大幅增长，进口量快速增长。

根据半年报，在炼油与化工业务方面，中石油调整炼油产品结构，持续推进减油增化，实现经营利润221.9亿元，其中化工业务实现经营利润87.3亿元，同比增加56.3亿元。化工产品商品量1472.4万吨，同比增长6.3%。目前，广东石化炼化一体化项目有序推进，长庆乙烷制乙烯项目开车一次成功，塔里木乙烷制乙烯项目进入试车阶段。

成品油销售方面，中石油根据市场变化及时调整营销策略，坚持做精零售，全力做强批发和直销，同时统筹网络建设，积极布局加气业务，服务北京冬奥会首座加氢站-太子城服务区加氢站正式投用。非油业务积极探索线上线下全渠道销售模式，经营毛利创历史最好水平。销售业务实现经营利润66.4亿元。

天然气销售业务方面，抓住“双碳”大背景下我国天然气需求旺盛的有利时机，中石油积极开发了直供直销客户，加强与大中型城燃集团、发电集团客户的战略合作，国内销售天然气963亿立方米，同比增长17.6%。优化销售结构，加大线上竞价交易力度，销售效益大幅增长，天然气销售业务实现经营利润368.9亿元。

展望下半年，中石油表示，将持续优化业务和产品结构，积极稳健开展新能源业务布局，深入推进管理体制机制改革，大力实施科技创新，持续推进提质增效，不断加强ESG工作，努力完成全年生产经营目标。

(上接A1版)

蜀道难难于上青天。为何发车点在四川盆地的中欧班列能跑出惊人的速度？这要归功于铁建重工、山河智能、五新隧装等企业通过自主研发推出各类型地下作业设备，打穿山脉跨过河流，将铁路裁弯取直，变天堑为通途，让中欧班列顺畅的奔跑起来。

铁建重工长期致力于盾构机国产化技术，董事长刘飞香表示：“铁建重工针对超恶劣自然环境、超风险地质条件、超常规大隧道，研发新一代超级地下装备，打造能应对极端工况的绿色智能装备。目前，我们的产品已出口到俄罗斯、土耳其、印度等40多个国家和地区。”

中欧班列为企业发展和产业优化升级带来红利

伴随着中欧班列增长加速，参与中欧班列相关业务以及为其提供服务的企业也将有望分享发展成果。

据悉，中欧班列大力承接海运、空运转移货物，服务能力稳步提升，无论是数量还是规模都呈现井喷式增长，仅2020年一年就开行12406列，同比增长50%，并首次突破了“万列”大关。

中远海控相关负责人介绍：“公司正稳中有进推动中欧班列常态化运营，保证了国际贸易大通道的畅通。”“中欧班列物联网安全监控平台加载了中欧、中亚全境主要铁路线路地图，提供准确的铁路全程轨迹追踪和数据分析，实现了铁路施封交接和运输状态监控功能二合一。随着中欧班列的快速发展，运用科技的中欧班列安全监控平台也将不断扩大应用，助推公司的品牌和效益提升。”魏荔表示，电子施封锁作为新一代信息化的铁路货运交接工具，得到了中欧班列沿线各国铁路部门的认可。

更重要的是，除了参与相关业务的企业有望获益以外，中欧班列也有望为区域经济和产业的优化发展带来红利。

西南财经大学西财智库首席执行官、首席战略顾问汤继强教授在接受《证券日报》记者采访时表示，我国2020年货物与服务贸易总额已跃居全球第一，其中，包括无水港在内的港口贸易等对外出口带来了巨大增长。“中欧班列已经成为中国与世界经济、交往的重要基础设施与连接通道。过去我们跑欧洲装货比较满，返回放空率较高，现在这一状况得到有效改善，一大批货物通过中欧班列来到中国，使中国老百姓方便快捷地享受到了高质量的海外产品与服务，助力我们优化供给侧改革。”

四川(西部)经济文化发展研究院财商商贸研究中心主任王小琪认为，中国企业以中欧班列为依托，与沿线国家共同合作园区建设、资源开发等工作，不仅扩大了流通贸易、拓宽产品销路，也助力了当地的基建和企业扩大再生产，实现双赢。

有分析表示，中欧班列的运输时间仅为海上运输的1/3，而运输成本只有空运的1/6到1/8。尽管目前中欧之间货物运输绝大部分仍然依靠海运完成，随着亚欧大陆铁路运输基础设施日益完善，通关标准更加协调便捷，各条班列线路之间整合提速，中欧班列的优势将进一步提升。

(本报驻湖南记者肖伟对本文亦有贡献)

专访美图CEO吴欣鸿：

回归用户价值 推动创新发展

■本报记者 谢若琳

8月25日，美图公司公布了2021年中期业绩报告。报告期内，公司实现总收入8.06亿元，同比增长44.6%；毛利达5.33亿元，同比增长49.8%；经调整归属于母公司拥有人的净利润3340万元，同比增长33.8%，已实现连续第3个经调整净利润的半年度盈利。

从收入构成来看，公司上半年在线广告业务收入3.93亿元，同比增长23.3%。期内，品牌广告及程序化广告均取得进展；其他业务收入达1.67亿元，同比增长25.2%，其中IMS(达人内容营销解决方案)业务收入1.46亿元，同比增长49.5%；此外，高级订阅服务及应用内购买(简称“高级订阅服务”)业务同比增长150.7%，已成为集团第二大收入来源。

8月25日晚间，美图创始人兼

CEO吴欣鸿在接受《证券日报》记者专访时表示，2021年是美图公司深化落地“变美战略”的一年。继2020年实现全年盈利后，美图公司在2021年上半年高级订阅服务飞跃式增长，收入第二曲线崛起，充分彰显美图拥有成功开发新商业模式并实现规模化运营的能力。与此同时，公司美丽产业SaaS服务也取得诸多亮眼突破，为产业链上游企业数字化升级提供强大支持。

订阅服务收入同比增150%

吴欣鸿表示，目前美图公司有两大业务板块，影像(Image)和变美(Beauty)。其中影像是直接面对C端用户的业务，属于公司的基本盘，产品包括美图秀秀、美颜相机、BeautyPlus等；而变美是公司开拓的新业务，主要针对B端用户，为护肤品品牌、连锁美容院提供数字人像

解决方案、数字门店解决方案及数字营销解决方案，产品包括美图宜肤(皮肤检测仪)、美得得(化妆品门店ERP SaaS及供应链管理)。

美图公司成立于2008年10月份，最初的支柱产品就是美图秀秀。今年以来，美图秀秀等影像产品找到了第二增长曲线。上半年，美图公司旗下产品的高级订阅服务收入为2.11亿元，同比大幅增长150.7%，其占总收入由2020年上半年的15.1%提升至26.2%。截至2021年6月份，应用已拥有约300万有效高级订阅用户，未来将有非常大的增长空间。

QuestMobile发布《中国移动互联网2021半年大报告》数据显示，美图公司旗下美图秀秀、美颜相机分别再度蝉联2021半年度中国移动互联网实力价值榜图片美化、拍照摄影赛道用户规模第一。行业领军地位的背后，是美图

公司对于技术的专注。一直以来，美图公司持续进行科研资源投入，加快产品创新和升级步伐，构建稳固“护城河”。数据显示，2021年上半年美图公司研发开支为2.595亿元。

吴欣鸿告诉记者，聚焦美业需要紧跟时代的脚步，及时洞察用户痛点，为此公司成立了美图影像实验室(MT Lab)、美图AI开放平台(Meitu AI Open Platform)，不断更新分析数据表现，衡量用户满意度，从多维度为用户推荐更漂亮、更受欢迎的产品。

聚焦“变美战略”

吴欣鸿表示，美图起家于PC时代，过去十余年中是标准的线上平台，主要收入来源是广告。经过多年探索，美图的商业版图开始均衡化，未来为美业伙伴提供SaaS服务，

助力线下“变美”业务将成为重点板块。

上半年，美图公司进一步深化落地“变美战略”。以美图宜肤业务为例，在独有AI技术支持下，系列产品能够精确识别个人的肤质，精准推荐护肤解决方案，并且帮助客户最终提高销售转化率。

在美业SaaS服务方面，美图公司投资的美得得目前为中国250多个城市的超过10000家化妆品店提供企业资源规划(ERP) SaaS服务。美得得的ERP SaaS服务平台，可更高效促进美妆产业的上下游协同。目前美得得已开始与部分国内知名彩妆品牌达成合作。

谈及未来产业链布局，吴欣鸿表示，“我们过去是‘先说后做’，导致市场的预期过高，现在我们务实了很多，把现阶段的事情做好，回归到给予用户价值的层面来，然后再创新发展。”