

万科董事会换届 大股东深圳地铁重申支持

■本报记者 李昱丞

6月30日，万科召开2022年度股东大会，除了审议2022年度董事会报告、监事会报告、年度利润分配方案等常规议案以外，还选举产生了新一届董事会，郁亮、辛杰等董事候选人当选。

“房地产行业正处于新旧模式的转换阶段，过去三年也是对应着新旧模式转换承上启下的阶段。”万科董事会主席郁亮总结过去三年成绩时表示，道路是曲折的，前景是光明的，只要方向正确，相信万科能够穿越周期。在股东大会上，万科大股东深圳地铁对万科给予肯定。深圳地铁董事长辛杰称，深圳地铁投资万科是一个正确的选择。

深圳地铁继续支持万科

从万科新一届董事会各方席位来看，延续了稳定、平衡的局面。大股东深圳地铁仍然获得三席董事席位，分别是深圳地铁董事长辛杰、总经理黄力平、副总经理雷江松。万科管理层方面的席位数量同样保持一致，仍为三席，分别是郁亮、祝九胜、职工董事王蕴。从非独立董事席位看，除了职工董事王蕴取代原职工董事王海武以外，未发生变化。

独立董事方面，万科原独董康典、刘姝威和吴嘉宁因任期已达法律规定的上限6年，无法继续出任。新任独董包括沈向洋、林明彦、廖子彬。原独董张懿宸继续留任。

从履历上看，万科新任独董背景较为多元。独董廖子彬曾任毕马威中国主席，具有资本市场合并、收购、重组和上市项目实务经验。他取代原独董吴嘉宁，承担独董中会计专业人士的角色。另外，独董沈向洋曾任微软全球执行副总裁，主管微软技术与研发部，对大型企业管理和技术发展有着较深理解；独董林明彦曾任凯德集团总裁兼首席执行官，在房地产开发及投资领域拥有大量实践。

根据万科6月30日晚间公告，郁



万科6月30日晚间公告，郁亮获得董事会11票赞成，继续担任

万科董事会主席，同时祝九胜连任公司总裁、首席执行官

亮获得董事会11票赞成，继续担任万科董事会主席，同时祝九胜连任公司总裁、首席执行官。

在股东大会上，大股东深圳地铁重申了对万科的支持。“过去三年房地产行业发生了深刻的变革，万科守住了安全经营的底线，作为股东深圳地铁感到非常欣慰。”辛杰表示，时间证明了郁亮及万科团队的前瞻性，让万科提前做出正确的战略判断和经营调整，牢牢守住了不发生系统性风险的底线。

此前万科大股东深圳地铁多次公开表态，始终支持万科的混合所有制结构、城乡建设与生活服务商战略和事业合伙人机制，支持万科管理团队按照既定战略目标，实施运营和管理。

寻求全场景服务能力

在股东大会上，郁亮对万科过去三年经营成绩进行了简要的总结和评价。“过去三年对于房地产行业、对于

万科都是百感交集。”郁亮表示，尽管万科已经较早地意识到行业高速增长不可持续，但是行动上仍然没有完全摆脱惯性，出现了投资上有些冒进、产品操盘离散度比较大等问题，万科花了比较多的精力处理问题并取得了一些进展。

面向未来，郁亮认为，万科需要全场景的服务能力。他表示，在旧的模式下，房企基本上靠拿地和融资，但在新的发展模式下，如果还只是靠这两招，可能会出现买越多地错误越多、融资越多越不安全的状况。

在郁亮看来，万科会持续做三件事情，一是提高开发业务的管理水平，巩固基本盘；二是提升经营服务竞争力，扩大发展空间，提升回报；三是始终保持财务稳健，保持行业领先的信用评级。

祝九胜则用“短期有压力、努力有成效、长期有信心”总结对目前形势、经营压力和未来的判断。

他表示，2022年市场变化的严峻

性还是超出万科当时的预期，展望2023年下半年，市场仍有一些不确定性，开发业务和经营性业务能力的提升反映在业绩上仍需时间。面对变化，万科提升投资能力和经营水平在解决投资追高和经营离散度高方面收获一定成效。

祝九胜说：“基于客观的市场环境，万科仍充满信心，第一是行业有机会，万科品牌信用还给力；第二是万科较早布局了很多赛道，今天具备了接着往下跑的能力和条件；第三是赛道方面，少赛道可以跑得快，多赛道可以跑得远。”

“市场短期表现确实有压力，合理需求没有得到有效释放，成交也没有达到合理水平，短期信心还需进一步重建。”郁亮称，在目前的市场环境下要消化过去的问题，可能比预想的时间要长，转型也会经历一些阵痛。万科还是会坚持开发经营服务并重的策略，努力把每一步都走好。只要方向正确，相信万科能够穿越周期。

格力电器2022年度股东大会 高分红、汽车能源产业布局、接班人等问题获正面回应

■本报记者 贾丽

6月30日下午，格力电器2022年年度股东大会如期在珠海格力电器总部举行。在此次股东大会上，格力电器董事长兼总裁董明珠对外界及股东关心的分红、汽车产业布局、接班人等问题一一回应。

公开资料显示，自1996年上市至2022年，格力电器累计分红总金额超过1000亿元。可谓是高分红上市公司代表之一。如何保持高分红自然成为本次股东大会的话题。对此，董明珠表示，有自信明年格力电器的现金分红能达到“每股派2元”标准。

根据格力电器发布的公告，公司于今年修订了未来三年股东回报规划（2022年—2024年），期间每年可以进行两次利润分配，即年度利润分配及中期

利润分配，在公司现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司期内每年每股现金分红不低于2元，或现金分红总额不低于当年经审计归属于上市公司股东净利润的50%。

董明珠还表示，格力电器不兼并不收购、不买别的技术，始终自主研发技术，“把饭碗要端在自己手上”。

通过多年布局，格力电器已转型为一家多元化、科技型的全球工业制造集团。在家用消费领域之外，格力电器还在汽车电子、新能源、工业装备等板块寻求突破，意欲打开新的业绩增长空间。在家电市场承压背景下，其未来发展空间亦备受投资者关注。

谈及业绩增长情况，董明珠称，公司不可能一直保持高速增长，股东应该允许企业有调整期，应该给企业一个空间。“格力电器不是靠股市来发展，格力

也坚持让股民受益的原则，不过格力也要保留可持续发展的空间。”

在新业务领域，格力电器并未停止过尝试和探索。而其中，格力电器对格力钛的收购最为“惹眼”。格力电器此前以18.28亿元的价格收购了银隆17.46%的股份，并将其更名为格力钛，从而加码新能源汽车领域和储能应用领域，如今格力钛交出的“成绩单”亦引发热议。

直面投资者对格力钛经营情况的提问，董明珠称，格力钛目前已有改善，比如过去三角债特别严重，现在正逐步化解。格力钛的技术绝对没有问题。之所以收购格力钛，是希望借格力钛打开汽车空调的销售。“我当时举债都要赌这一局，就是为了把格力电器的产业链拉得更长。”对于收购初衷，她进一步解释，“如果当时不收购（格力钛），现在

的光储空也没办法实现。”

虽然面临多重挑战，但董明珠依旧充满信心，“我们尽快把（格力钛的）坑填平，但这仍需要时间，曙光就在面前。”

近期，因“接班人”问题，格力电器多次登上热搜。再谈“接班人”，董明珠表示，不乏有人想接班，但怎么样的人才能接班，企业内部发展有自己的规矩。“诚信的企业才能培养出优秀的人，志不同不为谋。”她还称，企业一把手要把企业视为自己的生命，要有奉献精神。接班人一定要有责任心。

变革亦是格力电器渠道未来几年发展的主旋律。董明珠近年频频亲自为格力站台，着力拓展直播渠道。她透露，股东大会之后，她将继续直播带货。

投资逾4500万元设立两家子公司 捷荣技术跨界储能为自救？

■本报记者 李雯珊

6月30日，捷荣技术发布了两则对外投资子公司的公告：第一则是投资3000万元成立投资公司，第二则是投资1530万元与关联方共同投资成立能源子公司跨界储能业务。两者相加共投资4530万元。

“对外成立相关子公司的原因，在公告中都已经表达清楚。一是为了公司更好地开展业务，布局业务上下游产业链，提升公司应对行业变化波动的抗风险能力；二是为推动公司战略转型和升级，公司计划在巩固发展现有精密结构件业务的基础上，向储能行业转型发展。”捷荣技术董秘办相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

公开资料显示，捷荣技术主营业务是为全球消费电子产品领域中最大类

的手机、平板电脑、无线网卡等提供精密模具的开发制造与精密结构件产品的生产。

根据公告，捷荣技术拟以自有资金3000万元投资设立全资子公司捷荣投资（深圳）有限公司（暂定名，最终名称以工商行政主管机关登记为准）。上述捷荣技术相关人士表示：“此举目的是加强公司投资的统一规划管理，助力公司战略发展与产业目标的实现。”同时，捷荣技术与深圳唯诺信科技发展有限公司（以下简称“唯诺信”）共同出资设立深圳市捷荣能源科技有限公司（暂定名，最终名称以工商行政主管机关登记为准，以下简称“捷荣能源”），捷荣能源将开展的新业务为新型储能系统的集成、生产和销售。

天眼查数据显示，唯诺信的经营范围是系统集成、计算机网络、软硬件领域内技术开发等。捷荣技术董秘办相

关人士表示：“新成立的捷荣能源主要业务为新型储能系统的集成、生产和销售，作为储能业务发展平台，推进公司向储能行业转型发展，提升公司长期盈利能力。”

值得注意的是，一边是对外大手笔设立子公司，一边是主营业务连续两年出现亏损。公开资料显示，捷荣技术2021年净利润亏损额为2.5亿元，2022年净利润亏损额为1.4亿元，2023年一季度净利润亏损额为3100万元。

此次对外投资两家子公司是否为了更好地自救，改变业绩发展的颓势？捷荣技术上述相关人士回复记者称：“公司具有强大的规模化精密结构件（大件、小件、组件）的制造与交付能力，公司拟开展的新业务与现有业务具有较强的协同性，可充分利用公司现有的制造技术体系，对现有业务提供支持 and 赋能。拟开展的储能业务具有较大

的市场发展空间，将积极储备技术及业务订单，有效提升公司经营业绩。”

实际上，今年以来有不少上市公司因为主营发展萎靡，通过自有资金或定增的方式跨界到储能等新能源领域。此前，主营业务为供应链管理的普路通，拟定增募资10亿元投向储能电站、光伏电站等项目；主营为玩具业务的高乐股份对外发布称，会涉足风电、光伏、固态电池等新能源项目。

“储能等新能源业务是一个具有技术门槛和资金门槛的行业，需要较大的资金投入和技术支持，若公司本身相关技术和资金实力受限的话，很可能会有风险。如果一家主业不好的上市公司想要跨界经营储能等新能源业务，需要认真考虑自身的实力和优劣势，并制定合理的战略规划及业务布局。”Co-Found 智库秘书长张新原向《证券日报》记者表示。

阿斯巴甜安全性被质疑 多家上市公司回应：不涉及

■本报记者 王君

6月30日，虽然“阿斯巴甜或致癌”消息还未得到证实，取代阿斯巴甜的代糖相关概念却大涨，莱茵生物、保龄宝涨停，百龙创园、华康股份、金禾实业等纷纷跟涨。

当日，就可口可乐零度、可口可乐纤维+、百事可乐零度、百事轻怡可乐等产品“躺枪”一事及阿斯巴甜致癌消息若属实，公司会否对上述产品做出调整等问题，《证券日报》记者采访可口可乐、百事可乐方面，截至发稿前未收到回复。

对此，多家饮品上市公司、代糖上市公司及饮料品牌纷纷对事件进行回应。

6月29日晚间，国产饮料品牌元气森林紧急回应称，旗下产品不含有阿斯巴甜。元气森林官方微博第一时间发布声明，相关负责人表示，元气森林配料表更干净，全线产品不含阿斯巴甜。

随后，晨光生物也表示，公司主营植物提取，都是天然产品，不涉及阿斯巴甜等人工合成产品，并称旗下

产品有甜菊糖苷，从甜叶菊中提取；保龄宝表示，旗下产品不涉及阿斯巴甜。对于与可口可乐等公司的合作，该公司表示，产品不涉及这种化工类产品，基本上都是天然的。

莱茵生物则在互动平台表示，公司核心产品天然甜味剂主要从甜叶菊、罗汉果提取而来，属于新一代天然、健康、安全的甜味剂。

6月30日，武汉今天梦想商贸有限公司宣布，today便利店第一时间对门店售卖的产品进行自查，将含有阿斯巴甜的部分商品于全国6省52城670家门店全线暂时性下架。相关工作人员告诉《证券日报》记者，目前下架产品涉及可口可乐、百事可乐部分无糖产品，需要等世卫组织关于阿斯巴甜是否致癌的官方消息发布后，再进行上架或永久下架处理。

与此同时，中信证券研报也提出，出于安全性和成本的考虑，预计下游厂商会加速三氯蔗糖等更安全的甜味剂对阿斯巴甜的替代。此外，随着人们对于甜味剂的来源及安全问题关注度的不断加强，对天然甜味剂需求预计还将高速增长。

电气设备商明阳电气登陆创业板 新能源新基建双轮驱动迎发展

■本报记者 李雯珊 见习记者 解世豪

6月30日，国内领先的国家能源及大型建设项目电气装备供应商之一、广东省新能源电气装备领军企业、广东明阳电气股份有限公司（以下简称“明阳电气”）正式登陆深交所创业板。明阳电气发行价格为38.13元/股，实际募集资金总额约为29.76亿元。

明阳电气主要业务为新能源、新型基础设施等领域的输配电及控制设备，主要产品为箱式变电站、成套开关设备和变压器。Wind数据显示，2020年至2022年，明阳电气实现营业收入16.65亿元、20.3亿元和32.36亿元，归母净利润为1.78亿元、1.61亿元和2.65亿元。

进入2023年第一季度，明阳电气继续保持强劲势头，营收为7.07亿元，同比增长84.02%，归母净利润为0.44亿元，同比增长229.86%。

目前明阳电气的客户团队十分“豪华”。2022年前五大客户中，销售占比排名依次为明阳智能（14.02%）、华能集团（9.72%）、华电集团（8.39%）、中国能建（6.47%）和阳光电源（6.07%）。

为了响应国家新能源战略转型的号召，2020年至2022年，明阳电气逐步加大研发投入，研发费用分别为6009.71万元、6675.33万元和1.05亿元。截至目前，公司已拥有209项专利，其中发明专利19项，参与7项国家标准的起草。

高研发投入也让其技术持续领先，公司生产的海上风电升压变压器

核心技术达到国际先进水平同时，打破外资品牌垄断，一定程度实现进口替代。

“目前在电气设备业务方面主要有少数几家大型企业占据市场较大份额，形成较为稳定的产业竞争格局。但下游空间仍旧广阔，尤其是电网、能源公司和通信运营商等企业产品需求较大。对于明阳电气来说，公司所处行业的市场前景和目前其已经拓展的强大下游客户，都是其上市后保持业绩增长的有力保证。”一位券商分析师对《证券日报》记者表示。

据招股书，2020年至2022年，明阳电气应用于新能源及新型基础设施领域的主要产品收入合计占公司主营业务收入比例均在84%以上。

为了抓住机遇，本次募资流向为智能化输配电设备研发和制造中心项目、年产智能环保中压成套开关设备2万台套生产建设项目、偿还银行贷款及补充流动资金项目。

两个募投建设项目达产后将给明阳电气带来2450台/年的大容量变压器及箱式变电站产能和12万套/年的智能环保中压开关设备产能。达产年预计为公司带来9.15亿元、8.9亿元的收入和9101.1万元、6287万元的净利润。

明阳电气董秘鲁小平对《证券日报》记者表示：“本次募集资金投资项目体现公司经营战略的发展方向，是对现有业务的拓展与延伸，是未来业务发展目标的重要组成部分；项目实施将进一步巩固和扩大公司主营业务市场份额，提升综合竞争优势，推动公司经营战略目标的实现和可持续、跨越式发展。”

新化股份拟参设合资公司 进一步开拓锂电池资源回收行业市场

■本报记者 冯思婕

6月30日晚间，新化股份发布公告称，公司与江苏耀宁新能源有限公司、上海添乾咨询管理合伙企业（有限合伙）本着互惠互利、平等自愿的原则，经友好协商，就有关在浙江省建德市共同出资成立合资公司以开展锂电池资源回收相关事宜达成一致，共同签署了《投资合作协议》。

合资公司注册资本为1000万元，新化股份持股51%。根据约定，合资公司将投资兴建1期1万吨/年的废旧锂电池回收生产线，建设期为2023年7月份至2024年7月份，一期项目建设完成运营后，项目公司如无法满足锂电池处理需求时，进行后期建设。

新化股份表示，本次合作可发挥公司在锂资源回收的技术应用，同时借助合作方在锂资源回收的产业资源优势，多方联合优势资源共同推动锂电池资源回收项目有序开展，多方位优势整合，有利于进一步开拓锂电池资源回收行业市场。

资料显示，新化股份深耕精细化多年，目前产品主要包括脂肪胺、香精香料、有机溶剂三大板块。在矿用化学品领域，公司积极拓展应用范

围，在原有镍、钴、稀土分离等业务外，积极推动萃取法提锂技术和专用化学品在盐湖提锂、矿石提锂、锂电回收的应用。

据新化股份介绍，公司萃取法提锂技术及产品已成功应用于藏格矿业沉锂母液回收装置，并与青海盐湖工业股份有限公司及其控股子公司青海盐湖蓝科锂业股份有限公司签署了沉锂母液高效分离（萃取法）工业化试验技术开发（合作）合同。

“无论是从电池技术发展、市场趋势所向、商业模式需要还是产业链协同等角度看，新能源产业终将走上可持续发展之路，而锂电池回收将是这条路上必须克服的障碍。”浙江大学管理学院特聘教授钱向劲告诉记者。

金辰股份常务副总裁祁海坤提醒，退役电池的专业化、规范化和模块化的精细回收和高效处理等很考验企业对于电池行业的理解能力和深入程度。“不仅要根据不同类型、不同型号尺寸的电池进行分类型、系统性的测试、评估后拆解等，甚至还要针对不同厂家的电池，提出针对性的解决方案和回收工艺。这对于回收再利用企业的回收效率、危险品管控、环境污染处理措施等都会提出很高的要求。”祁海坤说。