

董事长改选遭两票反对 达刚控股:不存在侵害小股东权益情形

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 潇

在经历收入连年大幅下滑、连续两年业绩亏损后,达刚控股于日前选举出新一任董事长及其他管理层,不过他们的独立性、工作能力却遭到2名董事质疑,并在董事会上投下反对票。

对此,深交所下发关注函,要求公司说明,选举过程是否合法合规、是否充分保证股东权益等问题。

4月18日,达刚控股回复深交所关注函表示,公司董事提名、选举过程合法合规,不存在侵害小股东权益的情形,亦不存在应披露而未披露的信息。

董事长改选遭2票反对

4月10日,达刚控股发布公告显示,公司董事会以同意7票,反对

2票,选举王妍女士为公司第六届董事会董事长,任期三年。此外,因公司尚未聘任财务总监,财务总监职务暂由董事长王妍女士代为履行。

在董事会上,公司董事谢强明、独立董事闫晓田对上述议案投反对票,反对的理由是:王妍系股东李太太亲属,独立性不足,决策不能代表大多数股东利益。

不仅仅是有关于董事长改选的议案被投下反对票,公司副总裁、董事会秘书的聘任议案也被两名董事投下反对票,反对的理由为:当前公司经营业绩不佳,被聘人员不能够胜任相关职位。

据了解,王妍曾于2019年10月19日至2022年6月22日担任公司销售主管。2020年至2022年,公司路面机械业务销售收入分别为2.2亿元、1.2亿元、9700万元。

在闫晓田看来,王妍管理期间,公司业务收入连年大幅下滑,此外,

其他高级管理人员也都属于过去三年在公司工作的管理团队,2023年公司预告扣非后出现2亿元左右亏损,这表明当前管理团队带领公司摆脱困境的能力有限,不应担任高管。

谢强明认为,目前王妍身兼公司董事长、总经理、财务总监三职,即将公司战略、经营、财务管理集于一身,同时王妍是公司的法定代表人,公司治理架构监督制衡作用虚化。

此外,谢强明表示,王妍与公司主要股东李太太存在亲属关系。考虑到王妍所担任的职位重要性,公司应当考虑在关键岗位实行用人回避政策。在提名程序以及投票程序上,上述两位董事也提出了相应的异议。

积极寻找合适财务总监

对于上述异议,达刚控股在收

到关注函后进行了核实,并进行了相应的回复。

关于相关管理层的能力和独立性问题,公司表示,公司近年来亏损,尤其是2023年度,主要是因工程机械行业市场竞争激烈、账款回收难、外贸市场波动等多种困难和问题导致。同时,经与王妍确认,王妍为股东李太太哥哥的女儿,即为股东李太太的侄外孙女,不属于规则列示的关系密切的家庭成员。王妍当选公司董事长、总裁是由出席公司第六届董事会第一次(临时)会议董事总数的1/2以上通过。

此外,公司表示,经与公司总裁沟通,原财务总监辞职后公司一直在积极寻找合适人选,财务总监职务只是暂由王妍代为履行,在公司物色到合适人选后,董事会将按照法定程序,尽快完成新任财务总监的聘任程序。

透镜咨询创始人况玉清向《证券日报》记者表示,当前达刚控股的内控管理存在一定不合理之处,不利于保护中小投资者和其他股东的权益,公司应当在董事会结构中多向小股东进行一定让步,促进治理体系的完善。

谢强明认为,公司以现有董事会构成及高管团队管理对后续经营运作会有显著影响,可能导致2024年主营业务收入继续下滑,营业利润亦难有起色。其作为公司董事,将尽职尽责,践行勤勉义务,持续关注公司经营情况,定期到访公司经营场所进行现场调研。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示,达刚控股需要采取积极措施来确保公司治理结构的合理性和有效性,维护所有股东的利益,并尽快恢复市场信心。

阳谷华泰木质素做橡胶助剂 启动产业化

■本报记者 王 倩

被普遍当作“废物”的玉米秸秆、造纸废渣等,要如何与轮胎中不可或缺的橡胶助剂联系在一起?近日,橡胶助剂行业龙头公司阳谷华泰和南京工业大学联手将答案公之于众。

根据阳谷华泰官方消息,公司于日前注册成立子公司山东华泰木源生物工程有限公司,并正式启动山东华泰木源生物工程项目,项目旨在使用农作物秸秆、玉米芯及造纸工业废弃物等提取的木质素,打造新型生物基橡胶助剂产业。

中国工程院院士、苏州大学校长应汉杰表示,“华泰木源生物工程项目对橡胶领域来说具有革命意义,即用生物基材料替代石油基材料用于橡胶助剂领域,这是对碳中和的具体贡献,更是新质生产力在橡胶科技和产业中的具体体现。”

轮胎产业链加速绿色转型

“并不是说石油基的橡胶助剂不好使了,而是使用生物基材料制造橡胶助剂更有‘性价比’。且纵观整个轮胎产业链,目前都在大力推进绿色化和可持续材料的应用。”阳谷华泰董秘王超在接受《证券日报》记者采访时表示。

王超坦言,对于轮胎行业来说,接下来产品出口将要面临“碳关税”“碳足迹”等贸易壁垒问题,同时,我国碳达峰碳中和的重大战略也对轮胎行业的整体绿色化转型提出了全新的要求。

前不久,赛轮集团在第十九届中国橡胶年会上,问世了两款高比例可持续材料轮胎,即可持续材料占比达到75%的轿车轮胎和可持续材料占比达到80%的卡车轮胎,并正式发布了赛轮集团可持续发展目标:轮胎产品中的可持续材料含量在2030年提高到40%、在2050年提高到100%。

“因此对于整个轮胎产业链来说,使用生物基材料替代石油基材料,是行业向绿色低碳、可持续发展转型升级的大趋势。”王超进一步表示,而在橡胶助剂领域,60%左右的碳排放都来自原材料本身,所以推动生物基产业在橡胶助剂领域快速发展意义重大。

据王超介绍,此次正式启动的华泰木源生物工程项目,是公司与南京工业大学联合研发的生物基橡胶助剂项目,开创了木质素在橡胶助剂领域高值化利用的先河。“此前南京工业大学团队已联合国内头部轮胎企业进行了多年的技术论证,此次项目的落地开工,算得上是木质素在橡胶助剂领域被高值化利用的一个里程碑事件。”

据悉,使用木质素做橡胶助剂,不仅能达到与石油基材料橡胶助剂同等的效果,替换成生物基材料成本还会更低。更重要的是,木质素作为自然界中仅次于纤维素的第二个大生物质资源,还是天然的负碳材料,其替代石油基材料能带来更大的减碳效应。

生物基材料发展潜力巨大

推动生物基材料替代石油基材料的,并不仅是轮胎产业链。记者在采访中了解到,近年来,我国基础化工行业有很多企业已经在大力布局生物基材料替代项目。如行业龙头企业万华化学已开发出全球首款100%生物基TPU材料。据介绍,该产品使用由玉米秸秆制得的生物基生物基戊二甲基二异氰酸酯(PDI),添加剂如米糠蜡也均来自非食物链玉米、蓖麻等可再生资源。该产品正不断为鞋服、薄膜、消费电子、食品接触等领域的绿色转型赋能。

科方得智库研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“生物基材料不仅具有环保、可再生的特点,还能有效降低生产成本,提高经济效益。未来随着政策支持和技术进步,生物基材料市场将不断扩大,传统化工企业推动生物基材料发展有利于降低对化石原料的依赖,实现可持续发展。”

多家黄金上市公司一季度业绩预喜

■本报记者 李 静

受黄金价格攀升影响,A股市场黄金板块上市公司业绩也呈现出强劲的增长态势。近期,山东黄金、湖南黄金、银泰黄金等纷纷披露2024年第一季度业绩预喜公告。

国金证券研报称,预计在2024年第一季度在金价环比上涨以及成本控制较为稳定的情况下,黄金板块上市公司业绩将得到较好兑现。

今年以来,黄金价格屡创新高,尤其3月份以来,国内和国际金价更是一路高歌。伴随着黄金价格的一路飙升,A股黄金类上市公司2024年第一季度业绩纷纷预增。

近日,山东黄金发布公告,预计2024年一季度归母净利润6.5亿元至7.5亿元,同比增长48.11%至70.9%。对于业绩增长的原因,山东黄金表示,报告期内黄金价格持续上行以及并购银泰黄金对公司利润上涨起到了积极促进作用。

湖南黄金预计2024年第一季度归母净利润1.49亿元至1.7亿元,同比增长40%至60%。银泰黄金预计2024年第一季度归母净利润4.8亿元至5.2亿元,同比增长61.94%至75.43%。对于业绩预增的原因,两家公司均表示,主要得益于产品价格的上涨。

此外,对于今年的黄金价格走势,有板块内上市公司表达了乐观预期。银泰黄金表示,2024年,美联储降息、央行购金和ETF流动等将成为黄金价格的重要支撑因素,预期金价将呈现震荡偏强态势。

“黄金价格”持续强势的背景下,产业链内上市公司普遍上调了2024年的黄金预期产量。

山东黄金在经营计划中表示,2024年公司确定的黄金产量计划为不低于47吨;紫金矿业计划2024年矿产金产量73.5吨,高于2023年的68吨;湖南黄金计划2024年的黄金产量为49.7吨,高于2023年的47.7吨。湖南黄金董事长王选祥在股东大会上表示,公司将按照探采规律,有序推进矿山开采,加大探矿增储力度,增强资源保障能力。

飞天茅台价格短期波动后 线下零售价已站稳2700元/瓶

■本报记者 冯雨瑶

前不久,贵州茅台旗下大单品53度飞天茅台价格波动的消息引起市场关注。近日,《证券日报》记者走访北京、成都等地了解到,多家线下烟酒店飞天茅台的终端零售价已站稳2700元/瓶,部分门店售价甚至高达3000元/瓶。

“价格没有那么低,现在市场的终端售价普遍在2900元/瓶左右。”在记者询问飞天茅台是否降价时,北京海淀区的一家烟酒店老板称。

对于飞天茅台价格短期波动,有声音认为,或由于市场淡季和375ml茅台酒(巽风)投放共同作用,引发了市场恐慌。而业内普遍认为,飞天茅台受限于产能等因素,仍将持续供不应求。

价格波动受淡季影响

日前,记者在成都市区走访获悉,一些线下烟酒店的飞天茅台售价甚至高达3000元/瓶。同样,在北京的多家烟酒店,飞天茅台的价格也普遍在2700元/瓶以上。

“最近价格是降了点儿,不带发票的话,我们店卖2750元一瓶。”4月17日,一家北京线下店的老板向记者透露。而另一家烟酒店工作人员告诉记者:“因拿货渠道不一样,我们的飞天茅台售价要高一些,要3050元/瓶。”

4月8日,有传言称“飞天茅台(散瓶)批价跌破2600元/瓶”,或与375ml巽风酒的投放有关。据介

绍,375ml巽风酒与飞天茅台同属茅台酒品类,目前官方售价为1498元/瓶,总投放量约20万瓶。但贵州茅台方面随后就传言回应称,巽风酒计划量占茅台酒全年投放量比重较小,不会对茅台酒现有价格体系产生影响,目前茅台酒动销情况良好。

“价格是市场供需关系决定的,并且与市场预期密切相关,茅台酒在礼品与商务等市场的刚需稀缺属性没有变化,这就是飞天茅台价格最大的稳定器。”知趣咨询总经理蔡学飞告诉《证券日报》记者,经过短期的价格震荡后,飞天茅台价格快速恢复属于正常情况。

酒水行业研究者欧阳千里对记者表示,飞天茅台的市场成交价由经销商、渠道商、收藏者等多方角力而成,更重要的在于贵州茅台的放量节奏及形式。

去年营收、利润均超千亿元

2023年,贵州茅台首次实现了营收、利润“双千亿元”目标,业绩再次超预期。公司2023年年报显示,报告期内贵州茅台实现营业总收入1505.6亿元,同比增长18.04%;利润总额首次突破千亿元达1036.63亿元,同比增长18.2%。

从产品分类看,贵州茅台2023年茅台酒实现营业收入1265.89亿元,同比增长17.39%,毛利率为94.12%;系列酒实现营业收入206.3亿元,同比增长29.43%,毛利率为79.76%。此外,从销售模式



看,相比批发代理,近年来贵州茅台的直销渠道持续跑出“加速度”,2023年实现营业收入672.33亿元,同比增长36.16%。其中,作为数字营销平台,去年“茅台”实现销售收入223.74亿元,同比增长88.29%。

在蔡学飞看来,“茅台”的快速发展推动了贵州茅台直营化的进程,增强了贵州茅台的盈利空

间以及对于渠道和价格的管控能力,而系列酒的快速发展,也协助茅台占据了中端、中高端等许多细分市场,让贵州茅台的盈利结构更加完善,利润来源更加分散与多元,企业整体抗风险能力大幅增强。

按照经营计划,2024年贵州茅台的主要目标是:实现营业总收入较上年度增长15%左右。记者注

意到,这已经是贵州茅台连续第三年将“增长15%”作为年度经营目标。

上海申银万国证券研究所研报中介绍,贵州茅台近年来在渠道和产品结构上做了诸多调整,平衡量价关系的能力已大幅提升,500ml飞天茅台的价格在整个产品体系中起着很重要的定价指导作用。

华为副董事长: 打造鸿蒙原生应用生态是2024年最关键的事情

■本报记者 贾 丽

4月17日至19日,第21届华为分析师大会在深圳举行。华为副董事长、轮值董事长徐直军在大会上分析了2024年5G-A、大模型、能源以及新能源汽车的关键趋势和机会,介绍了华为在AI领域的研究和实践。他表示,华为立足中国市场打造鸿蒙操作应用生态,鸿蒙操作系统已成为全球第三个移动操作系统,目前已有4000多个应用明确计划迁移至鸿蒙操作系统。

谈及鸿蒙原生应用今年发展规划,徐直军称:“打造鸿蒙原生应用生态,是华为2024年最关键的事情。希望通过一年时间全面迁移手机应用到鸿蒙原生操作系统。”

加速落地多项关键举措

在徐直军看来,5G-A将在2024年开始规模商用,大模型正在加速AI的技术突破和应用发展,以光伏和风电为基础的新能源加快成为主力能源、新能源汽车产业从纯电

动化走向智能化,这些均是市场趋势及华为在发展中需要把握的机会。

他透露,华为一直在与全球领先的运营商密切探讨,将尽快将5G-A投入商用,推动产业进一步发展。同时,华为也期望在大模型及算力设施建设风潮中找到新的机会。华为还正在与伙伴共同推进超级充电桩的部署,构筑高速充电网络和城市充电网络。

基于以上趋势和机会的判断,徐直军表示,华为将围绕“全面智能化战略”推进多项关键战略举措。一方面发展人工智能关键技术,尤其是大模型训练和推理提供可持续的算力,构建共赢的生态。另一方面是用AI增强华为产品和解决方案的竞争力,包括打造自动驾驶解决方案最终实现无人驾驶等。另外,投资AI基础研究推动人工智能持续创新等,也是华为战略落地必不可少的重要举措。

“生态对于华为的产业发

展,通过生态的发展牵引、促进、带动终端产业和计算产业的发展。”徐直军说。

打造昇腾生态,是华为发展人工智能的关键。围绕昇腾处理器、昇思,华为一直在构筑昇腾生态。另外,在鲲鹏生态上,经过近几年的努力,中国有75%以上的应用软件已能“跑”在华为鲲鹏处理器上。徐直军期望,再经过几年的努力,华为能够推动中国所有的应用软件既能“跑”在X86处理器上,也能“跑”到鲲鹏处理器上。

“华为的最新部署足见其对全面智能发展及生态的重视程度,华为明确了重点发力的方向,并围绕产业优化、供应链韧性、智能生态进行了战略的全面升级。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭接受《证券日报》记者采访时表示。

鸿蒙立足中国走向全球

“打造鸿蒙原生应用生态,是华为2024年最关键的事情。”徐直军称,华为希望通过一年的时间,

在中国市场把智能手机上使用超过99%时间的5000个应用,全面迁移到鸿蒙原生操作系统上,真正实现操作系统和应用生态的统一。

徐直军透露:“已有4000多个应用明确了迁移计划,还有约1000个应用(华为)正在与沟通中。当把这5000个应用以及其他成千上万的应用都从安卓生态迁移到鸿蒙操作系统上时,我们的鸿蒙操作系统就真正完成了打造。届时,鸿蒙将真正成为除了苹果iOS和谷歌安卓外的全球第三个移动操作系统。我们首先立足中国市场打造鸿蒙应用生态,未来再向各个国家推广,逐步将其推向全球。”

近日,众多上市公司与原生鸿蒙适配的新进展也在不断传出。目前,神州信息已成功完成平台与HarmonyOS NEXT原生基线版本的适配开发工作。中国移动宣布正式基于HarmonyOS NEXT启动鸿蒙原生应用及元服务开发。软通动力、拓维信息、润和软件、中软国际等,也是原生鸿蒙生态建设的核心军

容,华为希望通过一年的时间,

在全国范围内推广鸿蒙原生应用生态,并逐步将其推向全球。徐直军呼吁,全国所有的应用开发者和拥有者能够尽快加入鸿蒙的原生应用生态。

北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示,徐直军的呼吁,一方面体现了华为对于鸿蒙生态快速壮大的迫切需求,尤其是在全球科技竞争加剧的情况下,发展本土应用生态有助于减少对外部的依赖。另一方面,这也是一次向国内开发者社区发出的合作邀请,意味着华为正积极推动开放合作策略,鼓励开发者利用鸿蒙的分布式能力、跨设备联动等特点开发出更具创新性和实用性的应用服务。华为通过吸引大量开发者参与,可以共同促进鸿蒙生态系统的繁荣,提高自主创新生态的稳定性和韧性。

马超坦言:“华为希望通过集结广大开发者的智慧和力量,共同构筑起强大的鸿蒙原生应用生态,从而在新一轮的信息技术变革中把握主动权,实现真正的技术独立与领先。这对于中国信息技术产业链的发展也具有长远的战略意义。”