

中钨国际工程股份有限公司 2021 年年度股东大会决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
一、本次会议是否有决议议案：无
二、会议召集和召开情况：
(一)股东大会召开的时间：2022年06月28日
(二)股东大会召开的地点：北京市海淀区杏石口路99号C座中钨国际工程股份有限公司211会议室

(三)出席会议的普通股股东和恢复表决权的优先股股东及持有股份的情况：
1.出席会议的普通股和恢复表决权的优先股股东人数及持有股份情况：
A.股 15
H.股 14

2.议案名称：关于审议公司2021年度董事会工作报告的议案
审议结果：通过
表决情况：

3.议案名称：关于审议公司2021年度监事会工作报告的议案
审议结果：通过
表决情况：

4.议案名称：关于审议公司2021年度利润分配方案的议案
审议结果：通过
表决情况：

5.议案名称：关于审议公司2021年度计提资产减值准备的议案
审议结果：通过
表决情况：

6.议案名称：关于审议控股子公司之间提供担保的议案
审议结果：通过
表决情况：

7.议案名称：关于审议控股子公司为中钨方铝工业建设有限公司提供担保的议案
审议结果：通过
表决情况：

8.议案名称：关于审议公司续聘审计师的议案
审议结果：通过
表决情况：

Table with 5 columns: 股东类型, 问题, 同意, 反对, 弃权. Row 1: A股, 2,269,467,500, 99.9942, 129,500, 0.0058, 0.

9.议案名称：关于审议公司2022年度董事和监事薪酬方案的议案
审议结果：通过
表决情况：

10.议案名称：关于公司购买董事、监事及高级管理人员责任保险的议案
审议结果：通过
表决情况：

11.议案名称：关于审议公司2022年度资本性支出计划的议案
审议结果：通过
表决情况：

12.议案名称：关于审议公司发行境内外债务融资工具一般性授权的议案
审议结果：通过
表决情况：

13.议案名称：关于修订《公司章程》的议案
审议结果：通过
表决情况：

(二)涉及重大事项,5%以下股东的表决情况

议案编号 议案名称 同意 比例(%) 反对 比例(%) 弃权

苏州纳芯微电子股份有限公司 关于出售控股子公司部分股权的补充公告

本公司董事会全体成员保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：
一、苏州纳芯微电子股份有限公司(以下简称“公司”或“纳芯微”)在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了关于出售控股子公司部分股权的公告(编号:2022-029),宁波盛睿企业管理有限公司(以下简称“宁波盛睿”)支付阳隆亿芯传感科技有限公司(以下简称“阳隆亿芯”)45%股权转让款的前提条件为:公司与宁波盛睿签署《关于无锡盛邦电子之股权转让协议》(以下简称“无锡盛邦股权转让协议”)。

二、交易对价的基本情况
1.无锡盛邦基本情况
无锡盛邦基本情况表

2.无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

三、交易对方宁波盛睿、无锡盛邦的其他情况说明
截至本公告披露日,宁波盛睿、无锡盛邦与公司及其控股股东和实际控制人、持有公司股份4%以上的其他股东、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系及利益安排。未直接或间接持有公司股份。宁波盛睿、无锡盛邦与公司之间不存在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面的其他关系。

四、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

五、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

六、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

七、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

八、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

九、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十一、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十二、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十三、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十四、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

十五、无锡盛邦最近一年会计年度主要财务数据

无锡盛邦在2019年度、2020年度的经审计的净利润分别为2,520.56万元、2,595.67万元。无锡盛邦2021年度亏损,主要系2021年整体消费电子市场环境不景气,国内转口美国政策推进不及预期导致销量下降,以及产品降价导致毛利率相比2020年度减少约1,800万元。

资料来源:Wind资讯;可比公司市销率=2021年12月31日收盘市值/2021年度营业收入;经手交易自重大资产重组事项下

2、估值差异
基于战略协同考虑,宁波盛睿于2021年5月筹划收购无锡盛邦股权,收购完成后,宁波盛睿直接持有无锡盛邦56.50%的股权(以下简称“前次交易”),对应的整体估值为3.7亿元,与本次交易自重大资产重组事项下

3、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

4、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

5、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

6、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

7、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

8、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

9、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

10、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

11、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

12、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

13、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

14、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

15、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

16、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

17、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

18、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

19、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

20、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

21、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

22、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

23、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

24、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

25、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

26、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

27、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

28、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

29、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

30、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

31、业务协同
无锡盛邦成立以来一直专注于车用传感器的设计开发、组装测试以及市场销售,前次交易的协议签署日为2021年5月,截至该协议签署日,历史年度营业收入主要来源于汽车传感器的销售,主要产品为尿素品质传感器、机油油压传感器等高压力类传感器;主要产品客户为一汽、潍柴、玉柴等国内领先的重卡客户以及柴油主机,2019年-2021年上述三家客户合计营收占比均不低于85%。新能源汽车及其他品类传感器一直处于研发与小批量生产的阶段,销售占比低。

有研粉末新材料股份有限公司 关于核心技术团队人员离职的公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

重要内容提示：
一、有研粉末新材料股份有限公司(以下简称“公司”或“有研新材”)核心技术团队人员付东兴先生因个人原因申请辞去相关职务并办理完成离职手续。离职后,付东兴先生不再担任公司任何职务。

二、核心技术团队人员离职的具体情况
公司核心技术团队人员付东兴先生因个人原因于近日向公司提出离职申请,现已办理离职手续并正式离职。付东兴先生辞职后将不在公司继续担任职务,其原从事的研发工作将由公司高级管理人员负责承接,付东兴先生在职期间对公司生产经营和研发工作产生的生产、实质性不利影响,不会对公司拥有核心技术团队和研发工作产生重大不利影响。

三、公司与研发项目和专利技术情况
付东兴先生在公司任职期间负责“中钨国际工程股份有限公司年产1000吨高性能钨钨合金材料生产项目”、“XX型钨钨合金材料生产项目”等研发项目,参与“高性能钨钨合金材料生产项目”等研发项目,参与“高性能钨钨合金材料生产项目”等研发项目,参与“高性能钨钨合金材料生产项目”等研发项目。

四、保密及竞业限制情况
根据公司与付东兴先生签署的《劳动合同》及《保密及竞业禁止协议》,双方对保密内容、竞业限制事项以及权利义务进行了明确约定。付东兴先生在职期间,不自营、不投资、不从事他人经营、或参与经营与公司构成竞争的相同或相似业务,不得在公司的竞争性单位任职。

直接间接持有任何股份或权益,接受或取得任何技术,或者参与竞争性单位的经营或管理(包括但不限于担任竞争性单位的股东、合伙人、董事、监事、经理、员工、代理人、顾问等),或向该竞争性单位提供任何咨询服务(无论是否有偿)或其他协助;不得以公司以外的名义为公司现有客户提供任何产品或服务,不得从事与公司所负义务相冲突的任何其他活动。对公司现有的及正在开发或计划开发的各项数据及资料保密。截至本公告披露日,付东兴先生已不存在任何有研粉末新材料股份有限公司,不存在担任竞争性企业的职务且不存在违反保密义务的情况。

五、核心技术团队人员离职对公司的影响
本次核心技术团队人员离职,不影响研发体系稳定,研发团队结构完整,研发平台各部门各司其职,研发人员数量呈逐年稳定增长趋势。截至2021年末,公司研发人员共有63人,研发人员数量占公司总人数11%。目前,公司的生产运营与技术研究工作均正常开展,付东兴先生的辞职不会对公司的生产经营和研发工作产生实质性不利影响,不会对公司拥有核心技术团队和研发工作产生重大不利影响。

六、备查文件目录
(一)中钨国际工程股份有限公司2021年年度股东大会决议;
(二)北京市嘉源律师事务所出具的关于中钨国际工程股份有限公司2021年年度股东大会决议意见书。

中钨国际工程股份有限公司董事会
2022年6月28日

有研粉末新材料股份有限公司董事会
2022年6月29日

关于方正富邦恒生沪深港通大湾区综合 指数证券投资基金(LOF)暂停及恢复 申购、赎回及定期定额投资业务的公告

公告送出日期:2022年6月29日

1.公告基本信息
基金名称 方正富邦恒生沪深港通大湾区综合指数证券投资基金

2.暂停申购赎回日期
暂停申购赎回日期 2022年7月1日

3.恢复申购赎回日期
恢复申购赎回日期 2022年7月4日

4.投资者请拨打本公司客户服务电话 400-818-0990或登录本公司网站 www.fundfund.cn 获取相关信息

5.风险提示
基金管理人承诺以恪尽职守、诚信为本、勤勉尽责的原则管理和运用基金资产,但不保证基金一定盈利,也不保证最低收益。基金的投资业绩并不代表其未来表现。基金管理人管理其他基金的业绩不构成对本基金业绩表现的保证。投资者应充分了解基金定期定额投资和零存整取等区别,定期定额投资并不等于储蓄,基金投资仍面临市场风险,且不能保证投资者获得盈利,也不是替代储蓄的等效理财方式。基金管理人提醒投资者在做出投资决策前仔细阅读基金合同、基金招募说明书、基金产品资料概要等基金文件,了解基金产品的详细情况,选择与自己风险识别能力和风险承受能力相匹配的基金产品,并关注投资风险。特此公告。

方正富邦基金管理有限公司
2022年6月29日

融通转债债券型证券投资基金 基金经理变更公告

公告送出日期:2022年6月29日

1.公告基本信息
基金名称 融通转债债券型证券投资基金</