

电科院实控人“父子斗”持续发酵 多枚印章被停用对续贷等存不利影响

■本报记者 陈红

电科院实控人“父子斗”导致的内部纠纷仍在持续。

4月7日下午，电科院公布了关于前董事长（胡醇）侵占印章事件的最新进展，由于经过多方努力仍未移交，电科院决定停止使用公司公章、合同专用章、法人章。

上正恒泰律师事务所主任孙加锋在接受《证券日报》记者采访时表示：“这是公司控制权争夺中的一个现象。‘公章’代表公司权力，具有非常重要的意义。”

电科院在最新公告中表示：“公司上述印章存在遗失或失控风险，已对公司治理造成不利影响。公司上述印章自2022年11月1日起停止使用，任何人使用上述印章签署的任何合同、协议以及具有合同性质的文件或其他书面文件，公司均不予承认，由此产生的一切法律后果和责任与公司无关。”

3枚印章一直未移交

公司于4月7日披露的公告显示，电科院于1月12日召开第五届董事会第十一次会议，审议通过《关于更换公司董事长的议案》，宋静波为公司新任董事长。

按照公司相关规定，前任董事长胡醇应将公司印章移交现任董事长宋静波，由宋静波按照规定重新确定印章的保管人员。截至目前，虽经多方努力，公司公章、合同专用章、法人章等3枚印章却一直未移交。

事实上，由于胡醇于2022年11月1日“私拿”上述印章未归还，公司已将其告上法庭。

在起诉状中，电科院方面称：“因胡醇任职期间擅自将印章带离经营地点消极拖延用印，且不再担任董事长职务后拒不返还印章，导致大量经营合同、文件无法处理，使得公司无法完成银行续贷，面临资金链断裂等经营风险。作为上市企业，一旦无法正常经营将导致

股东利益遭受巨大损失，造成极其恶劣的负面影响。”

而在印章被侵占5个月索要无果后，电科院方面果断将其停用。4月6日，电科院在投资者互动平台上表示：“公司生产经营正常，印章的缺失会对公司银行续贷等存在不利影响。”

目前，电科院已向当地政府、证券监督管理部门、人民法院、工商行政管理机关寻求帮助和支持，采取各种合法合规的方式追讨或补办公司相关印章。

中国本土企业软实力研究中心研究员周锡冰在接受《证券日报》记者采访时表示：“实控人‘内斗’不断加剧，除了导致股权结构发生变化、公司竞争力下降、无法有效缓解和疏通现金流等，公司中长期战略也会调整，新任职业经理人团队或会重新布局赛道。”

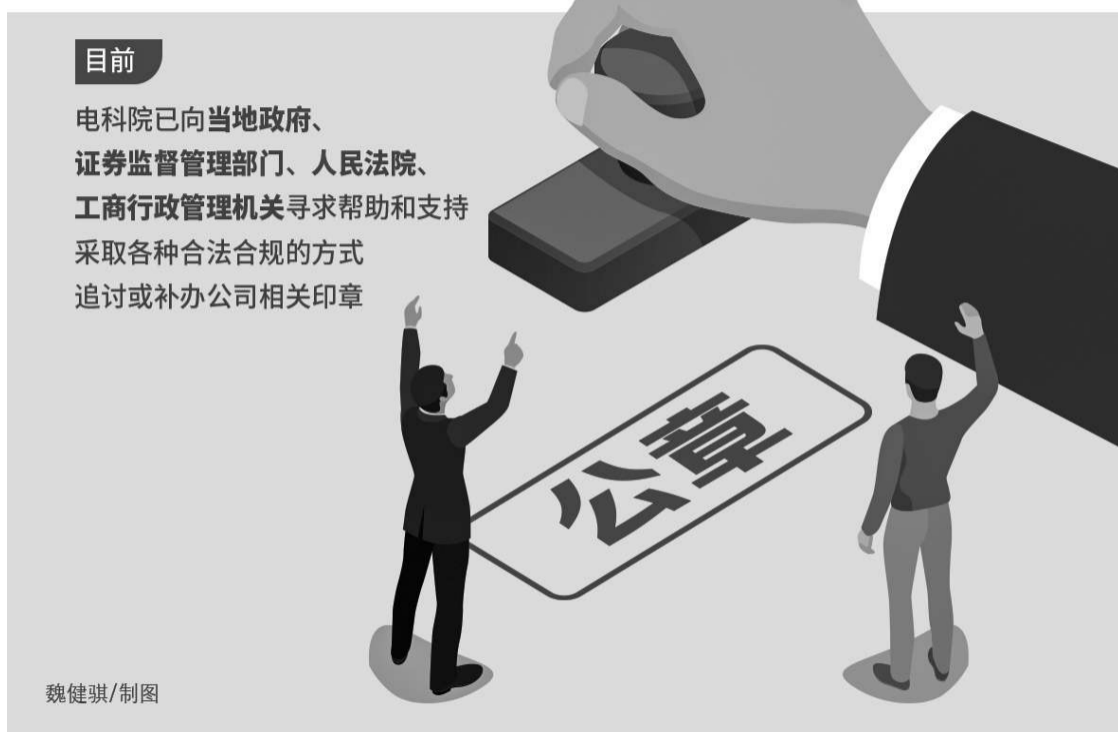
双方均提起诉讼

往前回溯，电科院实控人“父子斗”始于2022年12月份，父亲胡德霖先是撤销了股份表决权委托协议；2023年1月份，胡德霖又联合上市公司集体罢免其子胡醇董事长一职。

“我与父亲在公司经营理念上存在分歧。”胡醇多次公开表示，“无论是胡德霖单方面撤销表决权委托，还是上市公司董事会无故罢免自己董事长一职，都存在程序瑕疵，将诉诸法律维护自身权益。”

电科院近期公告显示，胡醇已连续起诉电科院和胡德霖，一方面要求判令撤销2023年1月12日做出的《苏州电器科学研究院股份有限公司第五届董事会第十一次（紧急临时）会议决议》；另一方面则要求判令确认胡德霖出具的《关于解除表决权委托的告知函》无效。

多位律师在接受《证券日报》记者采访时表示，就上述事件召开的董事会已通知所有董事，且过半数董事参会，所审议通过的



魏健祺/制图

议案已经全体董事三分之二以上审议同意，即使存在召集程序瑕疵，也不会对董事会决议结果有实质影响。

孙加锋向《证券日报》记者表示：“关于董事会决议的效力，法律上有四种情况，分别是不成立、无效、可撤销、有效。可撤销的决议，是指已成立、不存在无效的情形，但存在可撤销理由的决议。可撤销的决议如果超过法定时限没有提出撤销，就是有效决议。法院主要考虑召集程序和表决程序是否合法合规，是否符合上市公司章程的规定。在存在程序瑕疵时，法院不一定判决撤销。”

对于印章问题，胡醇表示，因为撤销决议的立案在先，工商登记也没有完成变更，公司起诉没有法定理由。工商变更如果按程序完成，自然可以由新的法人去相关部门办理新的公章，这种诉讼纯属浪费公共资源。

孙加锋认为：“重新刻公章需要在公安局先备案，因为原先公章还在，不是丢失，也不是损毁，所以备案不容易。公司起诉要求胡醇归还，也是不得已的做法，不存在浪费司法资源之说。”

经营业绩波动较大

资料显示，电科院成立于1997年4月份，并于2011年5月份上市，是我国电器检测行业的龙头企业之一。主要从事发电设备、输变电设备、机电设备、高压电器、太阳能光伏、风电设备等各领域的检测服务；是我国唯一一家可同时从事高低压电器检测业务的独立第三方检测机构。

据记者了解，胡醇与电科院实际控制人胡德霖轮流担任电科院董事长多次。财务数据显示，近几年，在胡醇任期内公司经营业绩波动较大。

具体来看，2019年、2020年及2021年，电科院分别实现营收8.06亿元、7.02亿元、8.63亿元，同比增幅分别为13.78%、-12.9%、22.83%；归母净利润分别为1.67亿元、0.87亿元、1.93亿元，同比增幅分别为30.18%、-47.98%、122.43%。

根据最新披露的2022年业绩预告，电科院预计2022年归属于上市公司股东的净利润2890.42万元至4239.29万元，同比下降78%至85%。

对于业绩下降的原因，公司表示：“疫情导致公司营业收入较去年同期有所下降，成本支出方面，公司主要为固定成本，另外由于子公司国环检测注销导致清算费用和资产减值增加，由此导致利润下降。”

二级市场方面，截至4月7日收盘，电科院报5.44元/股，近一年股价跌超26%，公司市值缩水至41.3亿元。

主业不断向好 盾安环境预计去年净利润增超100%

■本报记者 吴文婧

4月9日晚间，盾安环境披露了2022年业绩快报，这是格力电器入主后的首份年度业绩。公司预计去年实现营业收入101.44亿元，同比增长3.12%；实现归母净利润8.39亿元，同比增长106.98%。

公告称，报告期内，由于各债权人均已解除盾安环境为盾安控股集团有限公司（下称“盾安控股”）提供的连带担保责任，盾安控股自行偿还关联担保项下部分银行借款本息及浙江盾安实业有限公司代盾安控股支付的关联担保债务补偿款合计4.25亿元，盾安环境就该事项冲回前期计提的预计负债并计入当期营业外收入。

除了非经常性损益事项对净利润的增厚，盾安环境主业经营情况不断向好：外贸市场开拓符合公司设定的海外收入增长目标，销售毛利率提升；同时新能源汽车热管理收入达到了阶段性目标。2022年盾安环境扣非后归母净利润同比增长21.48%。

盾安环境方面表示，公司紧紧围绕核心主业，坚持技术与产品研发，不断优化产品结构，随着外贸市场和商用领域市场不断拓展，各类产品市场份额持续稳定；积极向内挖潜降本，从供应链各方面持续改善资产运营效率。

有不具名的行业分析师向《证券日报》记者表示：“凭借制冷领域技术优势及产品布局，盾安环境拓

展商用市场效果显著，得益于战略调整，制冷业务盈利能力持续改善并稳定贡献利润。随着非公开发行的正式落地，预计2023年公司与格力合作有望深化，有利于公司制冷业务收入进一步提升。”

浙江大学管理学院特聘教授钱向劲向《证券日报》记者表示：“随着制冷板块海外业务和商用车业务收入比例的提升，及新能源汽车热管理业务的快速发展，盾安环境的收入结构优化。作为新能源汽车产业链上的稳定长期赛道，公司大力拓展热管理业务，有望打造第二成长曲线。”

新能源汽车渗透率的进一步提升，为汽车热管理未来市场发展奠定了基础。新能源汽车整车技

术的发展，推动汽车热管理系统市场规模不断扩大。

华经产业研究院预计，2025年全球新能源汽车热管理市场规模将增至1278亿元，2020年至2025年的年复合增长率为42.91%，其中，国内市场规模将增至485亿元，2020年至2025年的年复合增长率为58.96%。

“近年来，我国热管理行业在大口径膨胀阀等细分领域内竞争优势加强，核心技术、成本优势显著，国内供应商的市占率提升，已有‘弯道超车’趋势，未来还能强势进军海外市场。”钱向劲认为。

对于目前新能源汽车热管理客户的拓展情况，盾安环境近日在投资者互动平台上回复称，公司已与

主流新能源车企及系统公司建立了合作，包括比亚迪、吉利、蔚来、理想、上汽、长安等主机厂；法雷奥、空调国际、马瑞利、三电、松芝、豫新、博耐尔等车用空调系统厂；银轮、拓普等热管理新势力；与宁德时代、微宏动力、盟固利等电池企业及宇通、中车、中通、一汽解放等在商用车电池热管理领域建立了良好的供货关系；其他外资及合资车企的开拓正在有序开展中。

天风证券研报认为，盾安环境将业务延伸至高景气新能源汽车赛道后，充足订单有望对未来发展形成重要支撑。展望后续，伴随芯片供应缓解以及公司产能快速爬坡，公司汽车零部件产品交付能力和盈利水平有望稳步提升。

*ST商城被申请重整及预重整 公司债务化解或迎转机

■本报记者 李勇

4月8日，*ST商城披露关于被债权人申请重整及预重整的提示性公告称，公司收到沈阳市中级人民法院（以下简称“沈阳中院”）送达的《通知书》，债权人上海佛罗伦思服饰有限公司（以下简称“佛罗伦思”）以公司不能清偿到期债务且资产不足以清偿全部债务为由，已于4月7日向沈阳中院申请对公司进行重整，同时申请对公司进行预重整。

债权人提出重整申请

据公告，佛罗伦思在2018年12月份至2019年10月份*ST商城商场经营专柜期间，被*ST商城欠付货款630608.97元。2021年11月份，佛罗伦思对*ST商城提起诉讼要求

偿付货款，经法院调解后出具调解书，约定*ST商城分期付款。不过，截至目前，*ST商城并未按照调解书约定支付欠款。

记者通过查询中国执行信息公开网获悉，*ST商城因拒不履行生效法律文书确定的义务，已三次被列入失信被执行人名单。所涉及的三起纠纷中，有两起系因拖欠相关方商铺回款款，一起为拖欠合作方货款。

*ST商城前期披露的2022年财务报告显示，截至2022年末，*ST商城流动资产合计5957.11万元，短期借款余额1.51亿元，一年内到期的非流动负债高达7.67亿元。2022年末，*ST商城账上货币资金仅有2217.11万元，且大部分因为被冻结而受限。归属于上市公司股东的净资产为-1.98亿元。

*ST商城在公告中表示，截至

目前，公司尚未收到法院受理重整申请或启动预重整程序的文件。重整申请能否被法院受理，公司是否进入预重整或重整程序尚存在重大不确定性。

债务化解或迎转机

公开信息显示，自2013年以来，*ST商城资产负债率一直高于95%，并多次出现资不抵债的情形。高额债务也给公司经营带来沉重压力。2022年，*ST商城实现营业收入1.1亿元，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后，公司营业收入仅为8994.07万元。同期，公司的财务费用高达7379.78万元。

今年以来，*ST商城更是屡屡爆出债务违约问题。先是1月份，因未能按期偿付银行借款本金及

利息，被相关银行提起诉讼。此后，又被爆与关联方的一笔借款也出现逾期。受借款逾期违约等诉讼事项影响，*ST商城多个银行账户被冻结，用于经营的主要资产及持有的用于质押的控股子公司股权也被查封，甚至连员工工资发放，社保、公积金和税款的缴纳都受到影响。种种迹象表明，*ST商城短期偿债压力较大，明显缺乏相应的偿付能力。

对于此次被申请重整，*ST商城在公告中表示，如果法院正式受理申请对公司的重整申请且公司顺利实施重整并执行完毕重整计划，将有利于改善公司资产负债结构，推动公司回归健康、可持续发展轨道；如果重整失败，公司将存在被宣告破产的风险，进而公司股票将面临被终止上市的风险。

“重整是对有挽救价值和挽救希望的企业，通过对各方利害关系人的利益协调，进行业务上的重组和债务调整，以使得企业摆脱财务困境，获得重生的一项制度安排。”对于*ST商城被申请重整，辽宁同方律师事务所律师胡明律师在接受《证券日报》记者采访时表示，重整的目的在于挽救陷入困境的企业，促进企业恢复生产经营，从而摆脱破产风险走出困境。

“*ST商城目前经营陷入困境，重整或成为公司化解风险的一个转机，有利于公司卸下包袱轻装前进。”有不愿具名的市场人士认为，无论是重整，还是通过其他手段让公司经营实现扭转，都需要加紧推进。如果不能在今年年底前顺利完成重整或让公司经营恢复正常，*ST商城的退市风险依然很大。

去年订单大幅下降 大族激光净利同比下滑近40%

■本报记者 王镜茹

4月9日晚，大族激光披露2022年年报。年报显示，2022年大族激光实现营收149.61亿元，同比下滑8.40%；实现归母净利润12.10亿元，同比下滑39.35%；扣非归母净利润9.75亿元，同比下滑43.25%。

资料显示，大族激光主要从事工业激光加工设备与自动化配套设备及其关键器件的研发、生产和销售。具体来看，2022年，大族激光消费电子及PCB设备业务下滑最为明显，营收分别为20.50亿元、27.86亿元，同比减少30.13%、31.72%；新能源及光伏设备业务表现则较为亮眼，营收分别为27.64亿元、2.28亿元，同比增长30.60%、69.81%。

大族激光表示，去年在行业周期变动等因素影响下，下游客户投资趋于谨慎，公司订单大幅下降；此外，公司在光伏行业、动力电池行业等新能源行业资源投入力度加大，在半导体行业与核心器件等领域加大研发投入，人员薪酬支出有所增长。

大族激光称，2023年公司将对基础器件和行业专用设备及相关工艺解决方案的投入，提升在细分行业的市占率；加快国际化步伐，根据业务发展情况和客户需求，设立海外子公司或生产基地。但公司也面临着宏观经济波动、技术研发、市场竞争加剧、销售增速下降等风险。

值得注意的是，近年来大族激光接连分拆子公司到创业板上市。2022年2月份，大族激光分拆出的第一家子公司大族数控完成创业板上市；2022年9月份，大族封测递交IPO招股书，同样冲刺创业板；2022年11月份，大族激光公告称，拟分拆子公司上海富创得至创业板上市。

对于不断分拆子公司上市的举措，大族激光表示是为了推进公司管理体制变革，通过对自身的业务架构重新梳理，以产品线或项目中心为独立的业务考核单元，强化考核与激励机制。

添翼数字经济智库高级专家吴英婉告诉《证券日报》记者：“分拆上市后，上市公司所属业务能够获得更多融资。对大族激光本身及其投资者来说，可分享子公司进一步发展后带来的红利，但也需要面对利润被摊薄，以及市场资金关注度分流等可能。如何稳固主业，仍是其大族激光重心所在。”

保利发展一季度签约1141亿元 连续3个月居房企销售榜首

■本报记者 李昱丞 见习记者 丁蓉

4月9日晚，保利发展披露2023年3月份销售情况简报。3月份，公司实现签约面积243.49万平方米，同比增加11.69%；实现签约金额503.01亿元，同比增加30.94%。2023年1月份至3月份，公司实现签约面积630.84万平方米，同比增加13.90%；实现签约金额1141.30亿元，同比增加25.84%。

根据中指研究院数据，今年前3个月，销售额超千亿元的房企仅保利发展一家。且自今年1月份以来，保利发展已连续3个月位居销售榜首。

保利发展董事长刘平日前在公司业绩说明会上表示：“去年房地产行业逻辑发生根本性变化，保利发展围绕‘稳经营、去库存、调结构、防风险’的经营主基调，市场地位进一步提升。”

对于保利发展跃居行业第一，易居研究院研究总监严跃进向《证券日报》记者表示：“在这一轮的竞争中，房地产行业整体格局发生了变化，保利发展作为实力较强、发展稳健的优质企业，获得了非常好的发展机会。”

从今年一季度数据来看，销售份额向头部优质房企集中的趋势明显，保利发展、中海地产、华润置地等上升势头较猛。

房地产行业发展的要求，《保利2022年-2023年房地产行业白皮书》提出，这一轮市场调整中，凡是资源分布相对合理、聚焦主要城市的房企，业绩都实现了快速反弹。

刘平向《证券日报》记者表示：“房地产行业正处在由‘规模扩张’转向‘高质量发展’的关键时期。2023年公司将继续做强做大自身，做好房子好服务，为实现公司高质量发展不断奋进。”

一季度整体数据显示，全国重点城市房地产市场持续回暖，百强房企销售业绩自2022年以来首次恢复正增长，核心城市的土拍热度亦有所回升。中指研究院企业研究总监刘水表示，随着经济预期边际好转，各地宽松政策持续出台及落地，消费者购房预期进一步提升，需求得到释放，房企销售企稳回升态势明显。

刘水进一步分析，在经历了2023年一季度阶段性升温后，预计二季度全国房地产市场将保持平稳态势，城市分化行情仍将延续。

中信建投分析师竺劲表示：“今年年初房地产市场复苏态势明显，保利发展持续补货高能级城市，有望凭借丰厚土储、优秀营销、强大资金实力的优势，进一步稳固自身龙头地位。”

4月9日晚，保利发展公告称，新增加房地产项目4个，一宗地块位于南京，一宗位于成都，一宗位于西安，一宗位于南昌，四宗地块均为住宅用地，总用地面积17.43万平方米，规划容积率面积为42.8万平方米，权益地价为57.06亿元。

严跃进表示，“新发展模式下，管理层应在做好资产负债结构优化改善的同时，紧抓市场复苏机遇，稳扎稳打实现高质量发展，进一步稳固自身龙头地位。”