

# 奥联电子涉嫌信披违规遭投资者索赔 相关起诉获法院回复“符合立案条件”

■本报记者 贺俊  
见习记者 陈潇

前期深陷“履历造假门”风波的奥联电子因涉嫌信息披露违法违规被证监会立案调查。作为全面注册制后第一个被证监会立案调查的上市公司，奥联电子近期或陷入投资者索赔诉讼。

5月18日，广东经天律师事务所郑名伟律师向《证券日报》记者表示，近日受奥联电子投资者委托，向深圳市中级人民法院提交起诉材料，5月17日，深圳市中级人民法院回复“符合立案条件”。

“现在咨询的人还是挺多的。5月16日去立案的是黄先生一个人，起诉金额约20万元。下周大约会有六七个人要去立案，可能金额会越来越大。”郑名伟律师表示。

近日亦有律师向《证券日报》记者表示，将提交相关立案材料。“目前已有数十位投资者在咨询索赔事宜，部分投资者已办妥提交诉讼的相关手续，正在进行损失核算，我们将在近期提交首批投资者的立案材料。”上海明伦律师事务所律师王智斌向《证券日报》记者表示。

“立案意味着进入正常的司法审理程序，在全面注册制时代，这

个案件关注度很高。”郑名伟表示，不过根据司法解释，上市公司存在重大的虚假陈述，投资者才能获得赔偿。

“与财务造假等典型的虚假陈述行为相比，奥联电子发布合作对象不实简历的行为较为特殊，这也意味着在民事诉讼中，案件的审理存在一定的难点。”王智斌表示，预计原告会在奥联电子的案涉行为是否构成虚假陈述等方面进行激烈交锋，此外，奥联电子案涉行为是否具备重大性、投资者交易行为与奥联电子案涉行为之间是否存在交易因果关系、投资者损失与奥联电子案涉行为之间是否存在因果关系等方面，亦会成为争议焦点。

“虽然奥联电子的案涉行为不是典型的虚假陈述行为，但从股价的走势来看，该事件对投资者利益的影响是非常直接的，投资者受到误导也是很明确的，我们对投资者最终获得实际赔偿持乐观态度。”王智斌如是说。

值得注意的是，除了投资者维权在路上，奥联电子以及其董事长、总经理等人近日均受到深交所公开谴责。而根据《上市公司证券发行注册管理办法》(2023年2月17日中国证券监督管理委员会第2次



有律师表示，目前已有数十位投资者在咨询索赔事宜，部分投资者已办妥提交诉讼的相关手续，正在进行损失核算，将在近期提交首批投资者的立案材料

委会议审议通过)第十一条第三款规定，“现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责”，上市公司不得向特定对象发行股票。这就意味

着，奥联电子至少一年之内失去了定增的资格。

“注册制的全面实施，对于上市公司的信息披露提出了更高的要求。奥联电子本次事件的实质在于上市公司对于公告内容的审

查流于形式，股价大幅波动的后果不仅伤害了投资者，奥联电子自身也将面临行政处罚以及投资者的索赔诉讼。如果上市公司不能提高信披意识，该类事件还会发生。”王智斌表示。

贵州茅台董事长丁雄军：

## 贵州茅台拥抱科技 坚持市场化发展

■本报记者 冯雨珊

5月19日，贵州茅台举行2022年度及2023年第一季度业绩说明会。会上，公司高层就市场关注的“i茅台”、分红、提价、设立产业基金等热点问题做了回复。

作为官方数字营销平台，“i茅台”于5月19日正式上线，贵州茅台董事长丁雄军在业绩说明会上介绍，截至2023年5月18日，“i茅台”的累计注册用户超过4000万，累计销售额超过230亿元。

分红也是丁雄军特别提及的

重点。他介绍，上市以来，贵州茅台已累计现金分红超1761亿元，约为上市募集资金的88倍，占上市以来累计净利润总额的47.48%。

“2022年，面对资本市场的波动，公司首次特别分红275.23亿元，去年全年两次分红合计达到547.51亿元，创历史新高。同时公司客观分析产业发展的态势，联合行业共同发声，多次释放积极的信号，既稳定了投资者的预期，也提振了市场的信心。”丁雄军进一步强调。

5月18日晚间，贵州茅台发布公告，将出资100亿元设立两只

产业发展基金——茅台招华基金、茅台金石基金。据悉，对于这两只基金，贵州茅台首期均实缴20亿元，认缴总额均为55.1亿元。

对此，公司董事长丁雄军表示，公司管理层比广大中小股东更关注茅台产业投资基金投资的效果以及潜在的风险。“两只基金方案设计周密，通过出资架构、管理机制、激励机制，保证基金的各参与方目标一致、行动一致、利益一致。”

“贵州茅台的高质量发展和各位

紧密相连。茅台产业基金的运作也离不开各位股东的支持，我们欢迎各位股东、投资者为基金推荐优质项目，实现资源共享。”丁雄军称。

在与投资者交流互动环节，茅台酒是否会提价的问题再被提及。对此，丁雄军表示，商品属性是茅台酒的本质属性，产品价格主要由供求关系和宏观经济、消费偏好等因素影响。

“贵州茅台对价格的改革从未停过，管理团队坚定地相信市场力量，产品所有的价格都是价值的体现，大家在关注价格的同时，还要

关注价值的实现和创造。”他表示，“这些年，贵州茅台推出了珍品系列、1935、茅台冰淇淋和100ml的茅台，这些产品都在创造价值；同时，各个渠道也在创造价值，确保各渠道协同发力是重点，2022年公司直销渠道销售收入490亿元左右，同比增长105.49%。”

他强调，贵州茅台会坚持市场化发展方向，推动改革，不断提升价值创造能力，为股东创造更多的价值。

此外，贵州茅台也会对产

## 碳酸锂价格超跌后大幅反弹 锂企称销售已回暖产量在提升

■本报记者 李立平

上海钢联发布的数据显示，5月18日，电池级碳酸锂价格上涨15000元/吨，均价报30万元/吨；5月19日，电池级碳酸锂再度上涨2500元/吨。

对此，IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示，碳酸锂价格快速反弹，主要由于新能源汽车市场增长拉动了动力电池和储能对于锂盐的需求，并导致锂盐库存快速去化所致。未来不排除为防止碳酸锂进一步涨价，有关企业会加大锂盐备货和增加库存，从而更进一步推动碳酸锂行情上扬。

金辰股份常务副总裁祁海坤

则告诉《证券日报》记者，碳酸锂价格跌至20万元/吨，激发了产业链各环节以及下游客户的需求，所以价格快速反弹是正常的。

财信证券研究报告表示，从2022年12月份开始，新能源汽车产业链开始主动去库存，叠加2023年开始国补完全退出导致新能源车需求增速显著放缓，产业链各环节在一季度均出现了不同程度的开工率下降。

报告显示，根据近期的调研，产业链部分企业已于4月份开始进行了小幅的加库存行为，产业链此轮的去库存周期基本已经结束。上述报告还提到，随着燃油车大幅降价促销等短期因素的影响逐渐

消退，再加上电池技术的推陈出新和成本下降，二季度需求端将会出现明显的复苏，产业链也将由去库存逐步转向加库存周期。

实际上，新能源汽车产业链长期向好的趋势未发生改变。今年4月份，新能源汽车产销分别达到64万辆和63.6万辆，同比增长1.1倍，市场占有率达到29.5%。

在这样的背景下，5月17日，盐湖股份调研活动信息内容显示，针对第一季度碳酸锂的市场变化，第二季度公司加强产销对接，积极与下游客户互动，拓展销售渠道，加大销售力度，4月份碳酸锂产品销售已回暖，将努力完成全年销售计划。

据了解，盐湖股份已经形成

“1+2+3+4”的盐湖提锂项目，其中蓝科锂业一期二期均实现达产。公司与比亚迪合资的3万吨生产线正在中试，未来新增4万吨产能正在规划中。

盐湖股份还在互动平台向投资者表示，目前公司碳酸锂日产量90多吨，随着气温回升，碳酸锂产量逐步提升。

5月19日，藏格矿业发布公告称，多家机构于5月16日到公司调研，其在回复机构问题时表示，2023年公司在察尔汗地区争取突破2022年产量，藏格锂业作为碳酸锂试验基地在保证产量基础上优化产品质量，提升高度，通过麻米错盐湖等其他锂矿资源来扩大产

量、拓展锂产能的宽度。

此外，公司2023年1月份至4月份碳酸锂产量2447吨。一季度碳酸锂销售534吨，价格低位时销售量低，只维护下游老客户原材料供给。4月底至5月初，公司根据市场行情，对一季度库存碳酸锂产品进行了正常销售。

藏格矿业董秘李瑞雪向《证券日报》记者表示，新能源汽车行业的高景气态势决定了碳酸锂价格会逐步回归合理，作为盐湖提锂龙头企业，仍旧在加大开发力度，增强锂资源自给率。

在祁海坤看来，碳酸锂30万元/吨左右的价格很可能会维持一段时间。

## 北斗系统助力产业高质量发展 上市公司积极拓展应用落地

■本报记者 许林艳

近日，中国卫星导航定位协会发布了《2023中国卫星导航与位置服务产业发展白皮书》。白皮书提出，2022年中国卫星导航与位置服务产业总产值达5007亿元人民币，较2021年增长6.76%。

“我国卫星导航产业目前处于快速发展阶段，中国卫星导航系统已经成为全球重要的卫星导航系统之一，并在国内外得到广泛应用。我国卫星导航产业链完整，涵盖卫星、地面设备、导航芯片、终端设备等多个领域，卫星导航技术的研发和应用逐渐成熟，推动了卫星导航产业的快速增长。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

融人，赋能多个行业

北斗系统为中国首个面向全球

提供公共服务的空间基础设施。据了解，目前北斗服务和产品已在全球一半以上的国家和地区得到应用。

北斗系统正在迅速融入并赋能多个行业。据上述白皮书显示，截至2022年年底，电力行业已完成了超过2000多座电力北斗地基增强站建设和部署，推广各类北斗应用终端超过50万台/套；交通运输领域，已在道路营运车辆、邮政快递车辆、内河船舶及远洋船舶、通用航空器等方面累计推广应用。我国卫星导航产业链完整，涵盖卫星、地面设备、导航芯片、终端设备等多个领域，卫星导航技术的研发和应用逐渐成熟，推动了卫星导航产业的快速增长。”中国数实融合50人论坛智库专家洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

同时，北斗已经走进了人们的日常生活。白皮书显示，北斗正在成为智能手机的标准配置，2022年国内智能手机出货量达2.64亿部，其中2.6亿部手机支持北斗功能，占比达到98.5%。车载导航仪市场终端销量超过1200万台，包括物联网、穿戴式、车载、高精度等在内的各类定

位终端设备销量超过1亿台/套。

IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示，卫星导航产业围绕空间定位与导航服务、自动驾驶、安全监控、移动安防、海上救援等在数据采集与分析处理、设备研发与制造、导航服务与应用等方面，形成了较为完整的和正在高速发展的产业链，尤其是以中国拥有自主知识产权的北斗系统为核心，以数字技术和智能化服务为手段的导航与定位服务，正成为数字经济发展的新驱动力。

上市公司积极投入

作为“国之重器”，社会各界都在积极关注北斗系统的发展，而其目前还有一些环节需要加强巩固。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊在接受《证券日报》记者采访时说道，“未来北斗卫星的发展领域将主要集中在物联网、智慧交通、智

慧城市和一些军工产品方面，以及对外开拓国际市场。”郑磊同时表示，北斗卫星现有领域的国内市场趋近饱和，需要相关上市公司开发新领域，技术上也需要提高，同时也要加大在亚太市场的推广力度。

“随着北斗应用领域的多样化和要求的提高，需要进一步研发和改进高精度导航技术，提升定位及导航的准确性、精度和稳定性。”洪勇对《证券日报》记者说道，“芯片和终端设备也是北斗系统需要持续加强的领域。卫星导航芯片和终端设备是实现导航服务的关键组成部分，需要不断加强芯片和设备的研发和生产能力，提高性能、降低成本，满足不同行业和应用领域的需求。”

对于上述需要完善的领域，上市公司一直在行动，助推行业不断向前发展。

“公司的北斗业务主要面向行业用户，目前重点在地灾监测、民

用航空领域进行拓展。在地灾监测领域，以北斗提供高精度位置的能力构建实时的安全监测解决方案；在民用航空领域，重点开展机载的定位追踪设备和机载导航设备的研制。”华力创通工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示。上述工作人员称，在技术上，公司也在尝试将北斗技术和5G技术、卫星通信技术相结合，利用北斗+5G开展室内外融合定位的解决方案，以及将北斗技术和卫星通信技术相结合，在物联网、车联网等领域开展应用。

上市公司也在积极加大芯片领域的投资。北斗卫星此前发布的定增计划显示，公司拟募资不超过9.45亿元，募集资金投资项目主要围绕公司主营业务展开，聚焦卫星导航领域，尤其是重点拓展与延伸公司芯片和数据服务业务，并提升公司攻关共性的、基础的、关键的核心技术能力。

## 超五倍薪酬招聘“天才少年”引关注 华为将在AI、算力等领域加大顶尖人才招聘力度

■本报记者 贾丽

5月19日，据华为招聘微信公众号，华为面向全球招募天才少年，招聘要求为，不限学历和学校，在数学、物理、化学、材料、计算机、智能制造等相关领域有特别建树并有志成为技术领军人物。加分项为重量级科研成果/论文/专利，重点实验室/尖子班毕业，国际顶级竞赛获奖。华为称，将为“天才少年”提供世界级挑战课题，大牛导师、全球化的平台和资源以及超5倍薪酬。

对此，华为相关人士接受《证券日报》记者采访时表示，面向市场需求，华为将加大对AI、算力、智能制造等领域顶尖人才的招聘力度。

2019年，华为创始人任正非曾表示，华为从全世界招进20名至30名“天才少年”，次年再招200名至300名。而彼时，华为为“天才少年”开出的最高年薪超200万元，这一高薪也让这一人才计划备受外界关注。

此前，谈到“天才少年”，任正非说，“进入我们公司，‘天才少年’这个称呼就没有了，定位‘天才少年’主要用于入职的定级定薪。”

华为曾介绍，2019年和2020年两年，华为大概招聘了2.6万名应届毕业生，其中300多人为华为定义的“天才少年”。据悉，华为很多“天才少年”都聚焦在人工智能和算法领域，分配到新能源汽车、物联网等业务板块中。

今年3月底，华为进行了董事会换届选举，孟晚舟正式当值华为轮值董事长。对于华为的人才策略，孟晚舟说，即便经营压力长期存在，华为也不会改变持续吸引全球最顶尖人才的业务策略。“我们期待着更多志同道合的顶尖人物加入华为，和我们一起攻坚克难。”

“华为的研发与大学科研院所不同，要服务华为的业务发展，这也决定了华为急需在芯片、智能制造等方面有研发精神的特殊人才。”北京达睿管理咨询有限公司创始人马继华对《证券日报》记者表示。

## 圆通速递4月份快递完成量同比增近40%

■本报记者 李勇

圆通速递5月19日披露的月度经营数据显示，今年4月份，公司快递业务完成量17.37亿件，同比增长39.41%，实现快递产品收入41.13亿元，同比增长31.73%，继续保持着较高的增速。

在5月18日召开的2022年度股东大会上，圆通速递总裁潘水苗对今年的行业增速依旧给予乐观判断，并表示将继续推动全面的数字化转型，以提升企业竞争力。

对行业增速保持乐观判断

今年以来，随着社会经济活动的日渐活跃，我国快递行业也保持着较好的增速。国家邮政局前期披露的行业运行数据显示，今年一季度，我国快递业务量累计完成268.9亿件，同比增长11.0%；快递业务收入累计完成2589.6亿元，同比增长8.2%。

“对今年快递行业增速，我们持比较乐观的判断。”潘水苗在股东大会上与投资者进行交流时表示，“年初时，我们预计今年行业增速在10%到15%之间，到目前为止，公司对行业增速的判断没有改变。”

之所以判断快递行业今年将实现较好增长，潘水苗表示主要是基于三方面原因：一是去年部分月份受疫情影响比较严重，行业全年总体基数相对比较低；二是在快递进村推动下，农村市场电商覆盖面逐渐扩大，原来乡村的一些线下消费不断转移到线上，从而带动快递业务量的增长；三是直播电商的快速发展，快件快递需求亦将随之持续释放。

国家邮政局不久前公布的2023年4月份中国快递发展指数报告显示，经测算，4月份中国快递发展指数为356.4，同比提升47.7%。其中发展规模指数、发展能力指数、发展趋势指数和服务质量指数分别同比提升35.1%、25%、18.1%和72.8%。行业继续保持良好运行态势，规模实力稳步提升，服务质量改善明显，发展态势持续向好。

靠数字化能力提升服务质量

作为国内领先的综合性快递物流运营商，圆通速递一直深耕主业，持续推进全面数字化转型，着力打造公司的核心竞争能力。公开披露数据显示，近年来，在营收、净利润保持较快增长的同时，圆通速递的市场占有率也在稳步提升。2022年，公司市场占有率达到15.81%，今年一季度，这一数据已进一步提升至16.58%。

“市场占有率的提升、盈利能力的提升，核心还是要靠竞争力的提升。没有竞争力的提升，如果只是靠打价格战等手段来提升份额，那这种份额也是不稳定的。”潘水苗在股东大会上讲到：“中国的快递市场，从来没有哪一家企业靠打价格战获胜，还是要致力于提升企业的竞争力。圆通速递提升竞争力的核心就是要全面推动数字化转型。”

潘水苗表示，“公司今年还是要靠数字化能力来提升服务质量，来改善客户体验，最终实现前端定价能力的提高，这将是公司整体经营策略的一个核心。”