

中炬高新临时股东大会召开在即 “宝火之争”愈发白热化

■本报记者 李昱丞

围绕酱油巨头中炬高新的控制权，“宝火之争”在股东大会召开前夜愈发白热化。

7月23日，“宝能系”旗下宝能控股(中国)有限公司在“中国宝能”视频号发布视频称，为维护公司正常经营管理秩序，7月22日新任管理团队决定加强公司安保，新聘外部物业安保公司进场开展交接工作受到阻挠，双方对峙许久，险发生冲突。

《证券日报》记者从知情人士处获悉，“宝能系”与中炬高新的对峙发生在7月22日晚间11点半左右，“宝能系”新聘安保团队最终未能进入中炬高新开展工作。

深夜对峙 姚振华要换新保安

前几天被保安阻拦吃了“闭门羹”的中炬高新新实控人、宝能集团董事长姚振华要求，中炬高新保安团队强制休假。

记者获取的现场视频显示，对峙发生在中炬高新厂区前，“宝能系”新聘安保团队身着紫色长袖衬衫排成两列准备进入公司，而身着浅蓝色短袖的中炬高新安保团队横向排成一字队列进行阻拦。

视频中，一位女士宣读：“我代表经营班子宣布，为保护公司资产安全，经公司研究决定，(中炬高新)保安队即刻起开始休假，具体后续工作安排，公司另行通知。”据悉，该女士为宝能集团人力资源管理中心总经理助理秦君雪，7月17日经中炬高新董事会提名通过，秦君雪同时担任中炬高新副总经理。

此前，秦君雪与姚振华欲进入中炬高新公司却被拦在门外，引发外界关注。根据中炬高新第二大

股东中山润田在宝能集团发表的声明，姚振华7月19日到中炬高新总部调研生产经营情况被拒之门外，双方僵持十余分钟仍未予以放行。7月20日，属于“宝能系”的三位新任高管邓祖明、孔令云、秦君雪拟进入工厂办公区遭拒。

对此，中炬高新回应称，当时姚振华一行并未预约，出于安全因素考虑安保人员未予放行，经与一位副总经理交流后来访人员并未再次提出进入厂区。

总经理上任不到一周 便辞去职务

除了要换上新安保团队以外，姚振华还继续对中炬高新管理层进行“清洗”。7月21日晚间，中炬高新发布公告，免去中炬高新副总经理李建职务，同时聘任副总经理田秋为董事会秘书。

从履历上看，李建具有“宝能系”背景，于2011年12月份至2014年3月份任“宝能系”旗下前海人寿人力资源主任，2019年随着“宝能系”入主中炬高新后进入该公司，任中炬高新副总经理。

根据中山润田发布的视频，姚振华进入中炬高新未果的当日，面对安保人员阻拦曾经质问：“谁让你们这样做的？是李建吗？还是谁？我会追究他们的责任。”

会上任的董秘田秋同样来自“宝能系”，2014年至2022年任宝能集团总经理助理，计划财务中心副总经理、宝能新零售集团副总裁，2022年至今任中炬高新副总经理。

7月24日，中炬高新将举行临时股东大会，主要议案为罢免“宝能系”四位董事以及选举第一大东火炬集团及其一致行动人推荐的四位董事。目前在股权比例方面处于劣势的“宝能系”，可能会失



7月24日，中炬高新将举行临时股东大会，主要议案为罢免“宝能系”四位董事以及选举第一大东火炬集团及其一致行动人推荐的四位董事

去对董事会的主导，因此目前正加强对中炬高新管理层的控制权。

罢免副总经理李建、聘任新董秘田秋以前，在“宝能系”主导下，中炬高新董事会已经免去原副总经理兼财务负责人张弼弘职务，并新聘任“宝能系”的邓祖明为总经理，孔令云、秦君雪为副总经理。

不过，7月23日晚间，中炬高新发布公告称，公司7月22日收到邓祖明报告，申请辞去总经理职务，此时距离邓祖明履新该职位不到一周的时间。

独董发声 火炬集团回应

在对中炬高新高管进行“清洗”同时，“宝能系”试图推迟临时股东大会的召开。

7月22日，“中国宝能”微信视

频号发布中炬高新独立董事李刚、秦志华向中国证监会、上交所报告要求取消7月24日中炬高新临时股东大会的函件。

李刚与秦志华表示，反对召开股东大会的理由包括：新提名董事与公司重大权益诉讼案相关；原董监事会正常履职，罢免理由不足；在总经理辞职、财务与人事副总经理免职的情况下，中炬高新需要通过董事会的稳定来保证公司生产经营的持续性；与稳定性。

火炬集团进一步称，两位独立董事在无任何应当取消本次股东大会的法律或者事实依据的情况下，要求取消合法召开的临时股东大会，有悖于上市公司独立董事的独立性。

双方各执一词，市值270亿元的酱油巨头中炬高新控制权究竟花落谁家？或许要到7月24日临时股东大会才能见分晓。

法院判决；在临时股东大会召开之前，对于总经理、副总经理兼董事会秘书“辞职”，董事会“紧急”罢免主管财务及分管人力、后勤、行政、信息的两位副总经理，火速推举三位没有任何与上市公司主营业务有相关工作经验的人员担任上市公司总经理、副总经理、财务负责人等核心高管等多项议案，两位独立董事均投赞成票，明显与其“保持生产经营连续性和稳定性”的独立意见相悖，丧失专业性。

火炬集团进一步称，两位独立董事在无任何应当取消本次股东大会的法律或者事实依据的情况下，要求取消合法召开的临时股东大会，有悖于上市公司独立董事的独立性。双方各执一词，市值270亿元的酱油巨头中炬高新控制权究竟花落谁家？或许要到7月24日临时股东大会才能见分晓。

中国铁塔“两轮车”换电业务升级 行业标准有待统一

■本报记者 向炎涛

7月21日，中国铁塔旗下铁塔能源有限公司董事长、总经理杨晓伟接受《证券日报》记者采访时透露，中国铁塔轻型电动车换电业务将推向C端市场，会率先在10个城市推出居民换电业务。

7月1日，由国家市场监督管理总局国家标准化管理委员会发布的《电动自行车集中充电设施 第1部分：技术规范》正式实施，规范了电动自行车充换电运营服务平台在信息交换等方面的要求，对行业进一步健康发展提供了指引。在业内人士看来，电动车车型不统一、换电标准不统一等被认为是阻碍两轮电动车换电行业发展的因素。为推动行业标准统一，可以从政府引导和规范、企业合作和协商、技术创新和研发等多方面努力。

从B端走向C端

目前，“两轮车”换电市场主要面向外卖、快递骑手群体。外卖小哥李先生告诉《证券日报》记者，骑电动车送外卖时总有“电量焦虑”“电量焦虑”，电动车充电用电快，在

中午或晚上的高峰期充电，会极大影响送单效率。

事实上，除了“里程焦虑”和“电量焦虑”外，两轮电动车还存在充电慢、电池寿命短、充电安全隐患等问题。因此，换电成为外卖、快递骑手等群体的一种选择。通过换电柜更换电动车电池，一次只需要几分钟时间。目前，市场上已有铁塔换电、小哈换电、这锂换电等多个换电品牌。

7月21日，中国铁塔对电动车换电业务进行了升级，推出铁塔换电4.0产品。据介绍，目前，中国铁塔每天为超过100万名外卖骑手、快递小哥提供超200万次的换电服务，累计换电次数超11亿次，驱动轻型电动车行驶超700亿公里。中国铁塔智能换电网络遍布全国31个省(自治区、直辖市)300多个城市，部署换电网点超6万个，市场占有率超50%。

“我认为快速外卖骑手的换电市场还有增量空间，我们还要扩大业务规模，为骑手提供更好的服务。”杨晓伟对记者表示，根据快递协会统计，我国外卖、快递人员数量超过1000万，目前铁塔换电的用户才超过100万，离1000万还有一定距离。

杨晓伟进一步表示，一方面，要根据用户的不断增长不断扩大换电柜摆

放的规模，并根据骑手行驶路线规划基础设施的布局；另一方面，还要通过产品的升级改造，不断提高现有换电柜的利用率。

除了外卖、快递骑手群体，中国铁塔还把目光投向了更广阔的人群。外卖、快递是一个To B市场，但是全国有3.5亿的两轮电动车使用群体，目前这个群体主要还是自己充电或使用充电桩充电，但随着大家使用习惯、出行需要及生活水平的提高，这部分群体未来也有可能采用换电模式。”杨晓伟说，近期，铁塔换电准备在一些城市推出居民换电业务，首批业务将在10个城市推出。

行业标准有待进一步规范

据弗若斯特沙利文数据显示，2021年中国电动两轮车换电服务市场规模为31.2亿元，2022年该市场规模约42.4亿元，同比增长35.9%，预计2023年将增至79.5亿元。

目前，国内两轮车换电行业有众多企业入局，包括以雅迪、新日等为代表的整车企业；以天能、南都等为代表的电池厂商；以中国铁塔、哈啰、智租为代表的第三方服务商；以及以光宇出行为代表的集制造、研

发业务于一体的软硬件全产业链自营企业。

然而，面对巨大的“蓝海”市场，电动车车型不统一、换电标准不统一等问题，也阻碍了两轮电动车换电行业的发展。

为此，近年来，有关部门出台了一系列标准规范，以推动行业发展。2019年，国家对电动自行车安全技术规范实施强制性国家标准，包括最高设计车速、整车质量、电机功率等方面的技术要求。

今年6月25日，深圳市发布《电动自行车充换电设施建设及运营管理规范》，该标准于2023年7月1日与国家标准《电动自行车集中充电设施 第1部分：技术规范》同步实施。

中国电力企业联合会副秘书长兼电动汽车与储能分会会长刘永东对《证券日报》记者表示，电动自行车充换电设施作为电能补给的基础设施，是推动交通电气化和电力低碳化的关键节点。国家高度重视电动自行车安全问题，提出建设集中充电设施的要求，中国电力企业联合会在包括铁塔能源有限公司等企业的支持下，完成电动自行车集中充电设施相关国家标准的编制，为行业集中充换电设施的发展提供了重要依据。

占比较上年提升7个百分点。

公告显示，ST中嘉子公司中标的项目为中国移动通信集团(多个省份/地区)2023年至2026年网络综合代维服务采购项目。项目服务内容包含基站设备及天馈、铁塔、直放站分、WLAN、传输线路、的网络代维服务。服务期限为自合同签订之日起至2026年6月30日。

中国电力企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示：“子公司中标能够为ST中嘉未来三年的业绩带来支撑，有利于提振投资者信心。”

对此，ST中嘉表示，长实通信将继续专业、专注于通信网络维护业务的发展，做好做强存量区域市场，

“我们对电池柜、接口等有一套自己的企业标准。目前要实行全国统一标准比较困难，两轮车的标准包括协议、插头等，这些技术标准需要行业共同努力。中国铁塔愿意承担责任，与相关行业和上下游企业共同努力，打造符合行业长远发展的标准。”杨晓伟表示。

在IPG中国首席经济学家柏文看来，目前，阻碍两轮电动车换电行业进一步发展的因素包括充电设施不足、换电标准不统一、电池技术不成熟等。不同品牌的电动车换电接口不一致，导致用户无法在不同品牌的换电站进行换电。此外，目前电动车电池的续航能力和寿命还有待提高，用户对电池的使用寿命和性能存在一定担忧。

柏文认为，为推动行业标准统一，政府可以加大对充电设施建设的投入，推动建设更多的换电站，并制定相关的标准和规范，促进行业有序发展。各个电动车品牌可以加强合作和协商，共同制定统一的换电接口标准。此外，电池技术的改进和创新是推动行业标准统一的关键，各个企业可以加大研发投入，提高电池的续航能力和寿命，满足用户的需求。

然而，上述订单的签订能否在短期内缓解业绩压力？

根据公告，传艺科技提示风险称：钠离子电池系二次电池领域新兴产品，存在未来市场推广与客户开拓不及预期的风险。本次订单系客户A及其子公司与公司首次签署的订单，涉及的钠离子电池数量及金额较小，暂未对公司2023年经营业绩产生重大影响。”

IPG中国首席经济学家柏文认为，公司钠离子电池产品从生产到交付具有一定时间周期，加之其目前产能利用率还不高，产品订单量也比较小，短期内对公司业绩影响不大。

墨柯向记者表示，未来一年多、两年时间内，碳酸锂价格可能基本会稳定在20万元/吨以内，这个时间段正好有利于钠离子电池企业静下心来打磨产品，提升技术，降低成本，等到碳酸锂价格再次进入到上升期时，钠离子电池将迎来快速发展期。

“公司未来将按照既定战略有序发展，积极把握行业发展机会，落实市场规划，优化资源配置，重视风险防控管理，实施精细化管理，努力使公司业务持续发展和转型升级，为股东创造更多价值，以期更好地回报投资者。”ST中嘉方面表示。

传艺科技

斩获钠离子电池订单

公司称“涉及钠离子电池数量及金额较小”

■本报记者 张敏 见习记者 熊悦

7月23日晚间，传艺科技发布公告，控股子公司江苏传艺钠电科技有限公司(以下简称“传艺钠电”)于近日进入某全球知名的汽车制造商(限于保密协议无法披露名称，以下简称“客户A”)的供应链体系并获得其子公司(以下简称“客户A子公司”)的订单，由传艺钠电为其提供应用于乘用车领域的钠离子电池产品。

传艺科技表示，后续公司将严格按照客户的要求，在约定的时间内完成相关订单的交付工作，并积极与客户A及其子公司合作推进钠离子电池在乘用车领域的产业化应用。本次订单系客户A及其子公司与公司首次签署的订单，涉及的钠离子电池数量及金额较小，暂未对公司2023年经营业绩产生重大影响。”传艺科技进一步表示。

真锂研究首席分析师墨柯对《证券日报》记者表示，目前钠离子电池赛道确实有一些订单，但总体还处于小规模应用阶段，严格来算是试用阶段。

斩获钠离子电池订单

据传艺科技介绍，客户A系总部位于德国的全球知名汽车制造商，旗下拥有众多知名的汽车品牌。客户A子公司系客户A负责其全球电池业务的子公司，具体包括全球电池工厂的运营、电池技术开发、价值链垂直整合等。

公告显示，传艺钠电于近日与客户A签署了《B2B User Agreement》，正式进入其供应链体系并获得相关供应商订单。同时，传艺钠电于近日获得客户A子公司的订单。该订单属于传艺钠电日常经营业务合同，合同条款中对数量、金额、产品交付时间及方式、付款方式等进行了明确约定，合同双方均具备履约能力。传艺科技表示，进入客户A的供应链体系及取得相关订单系公司与其在钠离子电池领域合作中取得的重大成果且具有里程碑意义，标志着客户A对公司钠离子电池领域的技术水平、生产能力和质量管理体系的认可，对公司加快推进钠离子电池业务发展进程和公司钠离子电池产品在乘用车领域的产业化应用具有重要意义。

此前，中关对储能产业技术联盟等公布了17家首批钠离子电池测试通过企业，传艺钠电名列其中。

值得一提的是，近两年来，碳酸锂价格一路飙升，使得成本较低的钠离子电池成为市场关注的焦点。而如今，碳酸锂价格持续调整，一度跌破20万元/吨，近期电池级碳酸锂价格持稳在30万元/吨上下。

碳酸锂价格的波动，是否会影响到钠离子电池的产业化进展？对此，墨柯向记者表示，碳酸锂价格继续下降，尤其当低于20万元/吨时，钠离子电池成本优势难在，不利于市场开拓。

能解业绩之“渴”？

据了解，传艺科技主营各类输入人类设备的设计、研发、制造和销售业务。受消费电子市场景气度下滑等因素影响，公司主业利润承压。

近日，传艺科技交出了一份业绩下滑的成绩单。公司2023年半年度业绩预告显示，归母净利润同比下滑50%-60%至3410万元-4263万元。对此公司表示，报告期内，整体消费电子市场需求下滑，导致消费电子组件板块营收有所下降；加之钠离子电池项目投入较大，导致公司整体利润有所下降。

由此，钠离子电池成为传艺科技转型的一大抓手。自2022年开始投资建设钠离子电池项目以来，传艺科技在钠离子电池领域实现了产业化推进，先后于2022年10月份、2023年3月份实现了中试线的投产和一期4.5GWh产能的投产。7月18日，传艺科技在回复深交所下发的第二轮问询函时表示，截至7月15日，发行人一期项目18650型号、26700型号圆柱形电池生产线的半月度(2023年7月1日至7月15日)产量为130.40万支，设备产能利用率为18.52%。

此外，传艺科技还发布定增预案，拟通过向特定对象发行股票募集金额不超过30亿元，将用于钠离子电池制造二期5.5GWh项目(下称“二期项目”)和补充流动资金。根据公告，二期项目拟生产圆柱形及方形钠离子电池，主要用于储能、低速电动车和电动工具等领域，项目达产后预计可实现销售收入约31.05亿元，新增净利润约4.43亿元。目前，定增项目正在交易所正常审核中。

然而，上述订单的签订能否在短期内缓解业绩压力？

根据公告，传艺科技提示风险称：钠离子电池系二次电池领域新兴产品，存在未来市场推广与客户开拓不及预期的风险。本次订单系客户A及其子公司与公司首次签署的订单，涉及的钠离子电池数量及金额较小，暂未对公司2023年经营业绩产生重大影响。”

IPG中国首席经济学家柏文认为，公司钠离子电池产品从生产到交付具有一定时间周期，加之其目前产能利用率还不高，产品订单量也比较小，短期内对公司业绩影响不大。

墨柯向记者表示，未来一年多、两年时间内，碳酸锂价格可能基本会稳定在20万元/吨以内，这个时间段正好有利于钠离子电池企业静下心来打磨产品，提升技术，降低成本，等到碳酸锂价格再次进入到上升期时，钠离子电池将迎来快速发展期。