

# 年内84家上市公司发布董秘变更公告 百余家公司专职董秘职位依然空缺

## 有26家公司董秘空缺时间超过半年

■本报记者 郭露霞

董秘作为上市公司治理的重要参与者和推动者,不仅要负责对内协调管理,还需负责对外沟通联络,可谓是上市公司中不可或缺的重要角色。

东方财富Choice数据显示,今年以来截至11月29日,A股已有84家上市公司发布变更董秘的公告,有百余家公司的专职董秘职位依然空缺。

近期,多家上市公司相继发布了变更董秘的公告。例如,11月27日晚间,天铁股份公告称,因工作调整原因,范薇薇申请辞去公司副总经理、董事会秘书职务。同时为保证公司董事会的日常运作,董事会同意聘任许银斌先生为公司董事会秘书。

早前的11月24日,中毅达也发布了人事变动公告。公告显示,公司董秘胡家胜、证代范一文因个人原因辞去相关职务,聘任公司副总经理朱新刚兼任董秘,同时聘任赵文龙担任公司证代。

虽然董秘的变更是上市公司调整管理人员的正常行为,但还是免不了引发投资者关注。“新的董秘可能会带来新的思路 and 策略,投资者也需要关注公司治理结构及业务发展情况,以评估其整体风险与投资价值。”国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示。

从变更原因看,除了董秘任期届满外,多数变更是由于工作调整或者个人原因导致。从变更时间看,4月份和8月份较为多发,数据显示,今年4月份、8月份分别有16家、13家上市公司发布变更董秘的公告。

记者梳理公告发现,在今年以来发布变更董秘公告的84家公司里,有6家是今年刚上市的公司。对此,Co-Found智库秘书长张新原向《证券日报》记者表示:“这可能是公司在筹备上市过程中对董秘的职责和能力有了更清晰的认识。这种情况下,及时更换董秘有助于公司更好地适应资本市场环境,提升公司治理水平。”

此外据记者统计,目前A股仍有125家上市公司的专职董秘职位空缺,由董事长、总经理、财务总监、董事等高管代行董秘职责。从时长来看,有26家公司董秘空缺时间超过半年。

按照沪深交易所《股票上市规则》的规定,原任董秘离职后,上市公司应当在三个月内聘任董秘。董秘空缺期间,董事会可指定一名董事或高管代行董事会秘书职责,空缺超过三个月的,董事长应当代行董秘职责,并在六个月内完成董秘聘任工作。不过,在实际执行过程中,超过半年未聘任专职董秘的情形时有发生。

### 目前A股仍有125家上市公司的专职董秘职位空缺

#### 由董事长、总经理、财务总监、董事等高管代行董秘职责



以金龙机电为例,2020年12月18日,时任该公司副总经理、董事会秘书的郑雯雯提交了书面辞职报告。此后,该公司一直没有聘任新的董秘,公司董事长黄磊一直代为履行董事会秘书职责。截至今年11月29日,该公司专职董秘岗位已空缺长达1077天。

“董秘职位长时间空缺,不仅

会影响上市公司信息披露工作的质量,可能也会影响投资者关系管理工作的开展等。”浙大城市学院文化创意研究所所长林先平向《证券日报》记者表示,“董秘职位空缺在一定程度上反映出公司内部管理结构的不规范,可能会导致公司治理结构不健全,影响公司的规范运作。”

正是由于董秘职群的专业化

程度高,是需要兼具投资者关系管理、信息披露、三会治理、市值管理和资本运作的多面手。因此,上市公司要聘任到合适的董秘并不容易。有业内人士向记者表示,这或许也是造成多家上市公司董秘职位空缺的一个原因。但出于长期稳健发展考虑,上市公司还是应该从快、从速完成董秘聘任工作。

# B站第三季度总营收达58.1亿元 毛利率连续五个季度环比提升

■本报记者 李豪悦

11月29日,哔哩哔哩(以下简称“B站”)公布了截至2023年9月30日的第三季度未经审计的财务报告。财报显示,公司第三季度总营收达58.1亿元人民币。同时,公司毛利率也从去年同期的18%增至25%,连续五个季度环比提升。

这些改变主要得益于第三季度B站的社区增长与商业化发展实现了良性循环。B站董事长兼首席执行官陈睿于财报中提到,B站用户规模和社区活跃度在第三季度显著增长,日均活跃用户数突破一亿里程碑,用户日均使用时长也再创新高。社区增长和商业化效率的提升直接带动了广告和增值服务业务收入的快速提升。

在保持用户高质量增长的同时,B站进一步推进降本增效举措,大幅收窄运营亏损。第三季度,总

运营费用同比下降12%,调整后运营亏损及调整后净亏损均同比大幅收窄51%。本季度,B站实现了正向经营现金流。

“实现了正向经营现金流,说明经营效率、周转率提高,这得益于B站在优质内容上不断投入,丰富的内容环境下,变现渠道更为畅通和多元,广告收入有明显的提升。”一位业内分析师向《证券日报》记者说。

### 大会员数量达2110万

第三季度,B站用户“忠诚度”持续走高。从播放量看,日均视频播放量达47亿,同比增长26%,月均互动数高达170亿,同比增长18%,用户日均使用时长创100分钟的历史新高。

截至第三季度末,B站通过考试的“正式会员”数达2.24亿,同比

增长23%,正式会员的第12个月留存率始终稳定在80%左右。截至第三季度末,B站大会员数量达2110万。其中超80%为年度订阅或自动续订用户,体现了用户对平台高质量内容的长期信任和付费意愿。

用户和付费用户数量与平台创作者生态以及内容紧密相连。创作者生态方面,B站日均活跃UP主数量同比增长21%,万粉以上UP主数量同比增长36%;日均视频投稿量同比增长37%,达2100万;在内容生态健康发展的基础上,B站持续加强商业化建设,通过丰富的商业化产品,为UP主提供更加通畅的变现渠道。第三季度有168万UP主在B站获得收入,同比增长34%。其中,通过视频及直播带货获得收入的UP主数量同比增长超160%;在OGV(专业机构创作视频)内容方面,B站继续围绕精品化与IP化两大核心策略,打造优质内容。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示:“在客单价越来越贵的当下,B站用户留存率能达到80%,是其作为视频平台非常突出的优势。早期B站吸纳了一大批年轻用户,如今这批人不少都进入了而立之年。这对于用户黏性高的平台而言,在商业化路径探索上也可以深入挖掘。”

### 广告总收入达16.4亿元

B站的用户优势也反映到了广告收入上。财报显示,得益于平台用户规模和社区流量的增长,广告和增值服务业务成为B站营收增长的主要动力,分别同比增长21%和17%。同时,直播业务收入快速增长,推动增值服务业务收入达26亿元,同比增长17%。

具体来看,第三季度B站广告总收入达16.4亿元,同比增长21%,

前五大广告主行业分别为游戏、数码家电、电商、食品饮料和汽车。

值得注意的是,三季度为传统的电商广告淡季,但B站不断完善综合行业的广告解决方案,推动来自电商行业的广告收入强劲增长。公开数据显示,“双11”期间,B站坚持“大闭环”战略,进一步升级广告产品,强化视频和直播带货产品,同时加深与头部电商平台的深度合作,为电商合作伙伴带来新增量。来自头部电商平台的广告流水同比增长超80%,UP主视频及直播带货GMV同比高速增长超250%。

“向电商发力是B站商业化很重要的机会。一方面用户黏性高,且用户对新鲜事物以及商家营销策略接受度更高。另一方面,相比其他业务,电商的基本盘仍然很大。”张毅认为,在此背景下,B站应该在电商细分领域和其他平台开展差异化竞争。

# 历时三年佳电股份完成收购哈电动装51%股权

## 两家公司之间的同业竞争问题彻底解决

■本报记者 马宇薇

11月29日,佳电股份发布公司重大资产购买暨关联交易实施情况报告书,公司以现金支付方式购买哈尔滨电气股份有限公司(以下简称“哈尔滨电气”)所持有的哈尔滨电气动力装备有限公司(以下简称“哈电动装”)51%股权一事,有了新进展。11月27日,哈尔滨电气已将其持有的哈电动装51%股权过户至佳电股份名下,哈电动装已就本次51.00%股权过户完成了工商变更登记手续。

佳电股份在公告中表示,通过此次交易,公司已彻底解决上市公司与哈电动装之间的同业竞争问题。

### 关联交易曾被问询

往前回溯,2020年佳电股份就把收购哈电动装股权列入计划。当年12月份,佳电股份曾公告称,拟以支付现金的方式收购

哈尔滨电气持有的哈电动装51%股权。由于当时的交易对方哈尔滨电气与公司同属哈尔滨电气集团有限公司(以下简称“哈电集团”)控制的企业,彼时该交易构成关联交易,且预计构成重大资产重组。

“收购哈电动装股权有利于丰富公司在电机领域的产品结构,拓展在核电机领域的业务布局,增强在电机领域的市场竞争能力与抗风险能力,同时彻底解决公司与哈电动装之间的同业竞争事项。”佳电股份表示。

直至今年7月19日,佳电股份再次公告,拟以交易对价4.01亿元收购哈电动装51%股权。

上述公告发布后,7月27日,深交所向佳电股份下发问询函,要求公司就交易方案、交易标的等问题做出书面说明,包括后续是否存在资金压力或流动性风险,是否存在大客户重大依赖,标的公司相关研发计划是否有利于公司生产经营等。此外,深

交所还重点关注了哈电动装的经营业绩、资产负债率、客户集中度、应收账款等情况。

8月15日,佳电股份对上述问询函相关问题进行了回复,并相应修改了《重大资产购买草案》及其摘要等文件。截至11月27日,佳电股份已向哈尔滨电气支付了协议的首笔现金对价2.00亿元,剩余对价将根据《现金购买协议》约定的支付安排进行支付。

“佳电股份成功收购哈电动装股权后,一方面可有效利用哈电动装在电机领域的产业优势,扩大公司的业务规模和范围,提高市场占有率;另一方面有利于公司优化资产结构,提高经营水平,增厚公司业绩。”IPG中国首席经济学家柏文喜向《证券日报》记者表示。

### 彻底解决同业竞争

一笔筹划近三年的交易终于落地,其根本目的是解决同业竞争问题。

佳电股份主要生产防爆电机、起重冶金电机、矿用电机、屏蔽电机等产品,主营业务为电动机的生产与销售,是我国大中型、特种电机的创始厂和主导厂,在防爆、起重冶金、核用等电机领域居于领先地位。本次交易前,哈电动装也从事电动机产品的生产制造。由于佳电股份控股股东为哈电集团,且哈电动装是哈电集团下属企业,也从事电动机产品的生产制造,二者存在同业竞争。

“通过本次交易,已彻底解决佳电股份与哈电动装之间的同业竞争问题,同时,哈电集团于2011年所作《避免同业竞争的承诺》亦得以兑现。”佳电股份表示。

此前哈电集团曾承诺,针对同业竞争问题,将通过资产重组、股权并购、业务调整等符合法律法规、法定程序的方式进行解决,以避免潜在同业竞争。

目前,佳电股份大力推动产品结构升级,注重产品能效提升,围绕绿色低碳驱动系统重点开发新

一代高效节能绿色产品。此次收购哈电动装,也是公司在核电业务领域的拓展布局。

在核电领域业务方面,佳电股份此前在接受调研时介绍:“在第四代核电领域,公司与清华大学合作开发研制的第四代主泵风机,应用在山东石岛湾核电站,已经整体实现并网发电,主泵风机应用领域较广,商用前景较为突出,可实现单一选型的突破。”

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇向《证券日报》记者表示:“核电产业相关技术在不断发展和未来具有一定的市场空间,包括第四代核反应堆技术、更高效的燃料循环技术以及核废料处理和储存技术等。这些技术的进步将提高核能的安全性、效率和可持续性,进一步推动核电产业的发展。”

佳电股份表示,本次交易完成后,哈电动装将成为公司控股子公司,有利于优化公司的产品结构,增强公司的持续经营能力。

### 华菱精工召开临时股东大会

## 未来将坚持“电梯+新能源”双主业发展

■本报记者 黄群

11月29日下午,华菱精工第四次临时股东大会召开。《证券日报》记者参与了此次会议,并就公司未来转型发展相关问题进行了采访。

华菱精工主营电梯类、机械式停车设备类、风电类等配件产品的研发、生产和销售。其中最主要的电梯类产品包括对重块、新型补偿绳等配重产品、钣金产品、钢丝绳等。此外,还有车库钣金件、风电制动力器、偏航器、光伏支架等产品。

今年5月份,华菱精工宣布实际控制人发生变更。自然人马伟将通过旗下捷登零碳受让股份+表决权、认购定增股份方式成为华菱精工新实控人。截至目前,华菱精工实控人黄业华家族向捷登零碳转让的1266.73万股股份已经完成过户登记手续,转让价格22.50元/股,占上市公司股份总数的9.50%。此外,黄业华家族已将其持有的华菱精工2721.76万股股份(占上市公司股份总数的20.41%)对应的表决权不可撤销地委托给捷登零碳行使。因此,虽然华菱精工当前的实控人仍为黄业华,但董事会控制权已经归于捷登零碳。

在2022年业绩出现首亏后,华菱精工今年面临更大的业绩压力,公司今年前三季度亏损达4080.95万元。“无论是客户结构还是公司规模,华菱精工一直都做得非常不错。但近几年外部环境的变化,尤其是房地产市场发生变化后,作为关联度非常高的电梯行业确实出现了业绩上的压力。”华菱精工董事长罗旭在接受《证券日报》记者采访时表示,公司对业务转型的探索已经有三年,尝试过很多方向,也积累了很多经验教训。

2022年华菱精工曾试图通过定增切入新能源汽车产业链相关业务,也新设了子公司安徽华菱新能源,增加电池研发制造业务,但上述项目皆因发展规划、技术储备、环境变化等原因终止或暂停。

“经验教训给华菱转型提供了一个思路,那就是如果只立足于某一个点上去转型,过程会变得非常艰难。”罗旭坦言,公司不能仅仅依托一个新能源产品去做转型,而是要在光储充换上做整体布局。

为此,华菱精工首先坚持电梯零部件主业不动摇,维持稳定的市场份额,降本增效。新能源业务上,公司会在已经布局的储能业务上继续做尝试,整合新团队的资源优势、技术优势、成本控制优势等,进行双主业发展。

此次临时股东大会的一项重要议案就是审议公司第一期员工持股计划(草案),这也是华菱精工自2018年上市以来首份员工持股计划。根据草案,员工持股计划总金额为8000万元,其中公司员工自有、自筹资金不超过4000万元,融资金额不超过4000万元,与员工自有、自筹资金比例不超过1:1。

依照草案,参加员工持股计划的董事、监事和高级管理人员共计5人,认购总份额为1180万份,员工出资总份额的比例预计为29.50%,其他核心骨干人员预计不超过75人,认购总份额预计不超过2820万份,员工出资总份额的比例预计为70.50%。

罗旭对记者表示,公司现在的核心团队和主要骨干人员,基本都没有激励机制。在一个传统产业走下坡路、新产业正在起步的阶段,还是要给员工更多的信心来开展工作。只有这样才能让大家为公司创造更多价值,没有后顾之忧地往前走。

### TCL科技拟斥资4亿元至6亿元回购股份 用于员工持股计划或股权激励

■本报记者 丁莹

11月29日,TCL科技发布了2023年第二次回购部分社会公众股份的公告,公司计划使用自有、自筹资金以集中竞价交易方式回购部分公司已发行的股份,回购股份的总金额不低于4亿元且不超过6亿元,回购价格不超过6.04元/股,回购股份将用于公司员工持股计划或股权激励。

TCL科技方面表示:“本次回购是基于对公司未来发展的信心和对公司价值的高度认可,为维护股东利益,兼顾公司员工激励的需要。”

这是TCL科技今年第二次披露回购计划。今年6月1日,TCL科技发布了年内首份回购部分社会公众股份的公告,回购股份的总金额不低于2.2亿元且不超过2.5亿元,回购价格不超过5.78元/股。6月28日,TCL科技完成今年首次回购,最高成交价为3.86元/股,最低成交价为3.73元/股,成交总金额约为2.47亿元。整体来看,第二次回购计划的总金额较第一次有所提升。

资深产业经济观察家、智帆海岸机构首席顾问梁振鹏在接受《证券日报》记者采访时表示:“TCL科技披露年内第二次回购计划,表明公司对自身发展有坚定信心。”

作为面板行业头部企业,TCL科技的半导体显示业务板块第三季度实现营业收入256.8亿元,同比增长73.0%,环比增长25.8%,实现净利润18.2亿元,盈利能力同比及环比均大幅改善。大尺寸领域,公司电视面板份额稳居全球前二。中尺寸领域,公司显示器市场份额提升至全球第三,其中电竞显示器市场份额稳居全球第一。小尺寸领域,公司LTPS手机面板份额全球前三,14柔性OLED产线稼动率大幅提升,高端产品占比持续增加,第三季度市场份额提升至全球第四。

国研新经济研究院创始院长朱克力向《证券日报》记者表示:“在LED方面,基于需求恢复、供应链调整以及产能优化等多重因素影响,大尺寸面板的价格今年以来修复上涨,中小尺寸面板的价格也逐步企稳。在OLED方面,相关企业的产线稼动率也有了显著提升,反映出OLED技术的不断成熟和市场应用的扩大。面板行业景气度整体逐步提升,呈现积极的发展态势。”