

■“掌门人面对面”走进烟台

探寻百年企业经营之道 上市公司董事长烟台聚议高质量发展

◎记者 邵好 ◎编辑 全泽源

9月5日,由上海证券报主办、烟台张裕葡萄酿酒股份有限公司(下称“张裕”)承办的“品味百年企业·锻造不朽传奇”上证报“掌门人面对面”活动在山东省烟台市成功举办,来自全国各地的20余家A股上市公司董事长,共商资本市场发展大计、探寻企业高质量发展之路。

此次活动得到了烟台市委市政府的高度重视,烟台市委书记张平热情接待了参加此次活动的上市公司企业家代表,对企业家做客烟台表示热烈欢迎,并对活动的成功举办表示祝贺。

上海证券报社党委书记、董事长张小军在致辞时表示,今年是中国资本市场设立30周年,30年间,上海证券报与资本市场一同成长,铸就辉煌,一直是资本市场的亲历者、记录者、推动者。上海证券报始终不忘初心,牢记使命,敢于担当。如今,中央对资本市场提出更高的要求,给予更加殷切的希望,这就需要进一步突出发挥市场力量,提高上市公司质量,推动经济高质量发展。在此过程中,上海证券报义不容辞,责无旁贷。

“栉风沐雨,中国已经拥有了一批跨越百年的老字号企业,它们历经沧桑却仍基业长青,为中国企业探寻高质量发展之路提供了宝贵经验。”张小军说。

作为我国最早的沿海开放城市之一,烟台对资本市场认识较早。自从张裕上市后,20余年间,已有数十家公司登陆A股市场,成为中国资本市场一支生力军。

烟台市副市长赵峰在致辞时表示,上市公司是推动现代经济发展方式转变的重要力量,作为优秀企业代表的上市公司,通过证券市场融资有效降低融资成本,实现了资源的有效配置,使企业更好地发展,从而带动区域经济快速发展。

上海同济大学经济管理学院原党委书记、教授、博士生导师吴泗余做了《传统与创新:品味百年企业》的主题演讲。他认为,以张裕为代表的百年企业之所以能基业长青,非商业的基因如文化、制度所起的作用尤为重要。从中国的情况来看,百年企业需要文化传承,需要良好的制度设计,更需要企业家在创立伊始就胸怀“做百年企业”的梦想。

此次活动上,参会企业家还就提升企业科创力、后疫情时代机遇与挑战、拥抱资本市场改革浪潮、寻找百年企业长青之术等议题展开头脑风暴,畅所欲言,深入交流,分享得失,总结经验,探讨实现高质量发展的思路和办法。

与会企业家纷纷表示,此次活动让自己收获满满,通过思想碰撞获得了很多启迪,也在充分交流中寻找到合作共享的发展机遇。

“这样的交流活动非常有益,要持续进行下去,希望上证报搭建更多的交流平台,凝聚多方合力,促进更高质量发展。”一位上市公司董事长向记者表示。

会上,张裕董事长周洪江介绍了张裕发展历程,有着百年积淀的张裕在2000年登陆A股后,迎来了快速发展期。如今,公司已是当之无愧的中国葡萄酒龙头,2019年,公司实现营业收入50.31亿元,实现归母净利润11.3亿元;截至2019年末,公司总资产为136.48亿元,净资产为103.09亿元。

“张裕能历经百年且不断发展壮大,首先体制改革是必要条件,其次是坚持市场运作为魂、产品质量为根、人才为基,并在128年里始终专心致志地主攻酿酒主业,从未改变过主航道。目前,公司正处于新一轮发展机遇期,我们真诚希望与各界交流,推动中国葡萄酒产业实现更大的发展。”周洪江表示,真诚希望上海证券报继续发挥优势,将活动打造成为跨产业合作、融合发展的专业化平台。

中央力推现代流通体系建设 物流快递巨头还需快马加鞭

◎刘礼文 ◎编辑 全泽源

“联通”千行百业的物流业,迎来了发展新机遇。据新华社报道,9月9日召开的中央财经委员会第八次会议强调,统筹推进现代流通体系硬件和软件建设,培育壮大具有国际竞争力的现代物流企业,加强高铁货运和国际航空货运能力建设。要完善现代商贸流通体系,培育一批具有全球竞争力的现代物流企业。

物流快递龙头们如何看待新的机遇与挑战?“此次会议明确了流通体系在国民经济发展中的重要作用,为物流行业的长远发展指明方向。”京东物流集团CEO王振辉如此对上海证券报表示。与此同时,一些优势快递巨头已经加速智能信息化转型,这正是构建现代流通体系必经之路。

新定位:高效链接国内外生产要素

菜鸟网络总裁助理熊伟倍感振奋:“快递物流在国内已成为类似于水电煤一样的基础设施,高效率、低成本的属性,令其不仅支撑起国内、国际的电商消费,还凭借优质服务多方位拉动消费。”在他看来,国家将建设现代流通体系作为战略任务来抓,可吸引更多社会力量进入物流领域,从而加速现代流通体系的建设,共同打造数字化的物流基础设施。

“物流业是支撑国民经济发展的基础性、战略性、先导性产业,此次会议明确了流通体系在国民经济发展中的重要作用,为物流行业的长远发展指明方向。”面对物流在新发展格局中的定位,王振辉表示,物流快递企业既能加速供应链变革,又能推动物流普惠的实现。

王振辉解释说,物流供应链涉及生产、分配、流通、消费等一系列环节,物流快递企业可链接产销两端,能有效助力改造传统产业,进一步释放市场潜能。与此同时,新发展格局之下,不仅要求物流要素高效集聚,通过优化配置提升流通效率,还



鸿蒙 2.0 霸气亮相！ 全球第三大移动应用生态正破茧而出

◎记者 时娜 ◎编辑 李魁领

9月10日,华为携鸿蒙操作系统2.0版本拉开了华为开发者大会的帷幕。

鸿蒙系统2.0有什么新功能?据介绍,鸿蒙系统1.0使得各种智能终端实现了快速发现、极速连接、硬件互助以及资源共享,鸿蒙系统2.0将侧重华为软件生态建设,更注重跨设备、服务流转、极速直达、可视可说、隐私安全这五大特点,打通不同场景下智能设备的互通连接。

“没有人能够熄灭满天星光。每一位开发者,都是华为要汇聚的星星之火。”华为常务董事、华为消费者业务CEO余承东用这句话,回应了华为如何应对美国的制裁,并表示,“我们的发展速度超出了预期,全球第三大移动应用生态正在破茧而出、快速发展。”

以开放汇聚力量

据披露,华为手机上半年发货量突破1.05亿,消费者业务销售收入创下2558亿元的历史新高。尽管战绩不俗,但面对操作系统、芯片等可能“无以为继”的窘境,华为未来如何破局?如何持续增长?

“汇聚全球开发者的力量,打造全场景生态。”本次开发者大会给出了答案。华为宣布,鸿蒙系统将正式开源,2020年底首先对国内开发者发布针对智能手机的公测版本。华为还将把代码捐赠给中国开放原子开源基金会。

华为还将全面开放核心技术、软硬件能力,包括地图、搜索、支付、浏览、广告五大根服务引擎,以及业界领先的拍照能力、AR地图能力、通信传输能力、隐私安全保护能力等,全面赋能游戏、影音、娱乐、电商、社交等各领域开发者,共同打造用户喜爱的新一代创新应用。

明年华为智能手机全面支持鸿蒙系统

伴随着鸿蒙2.0的正式亮相与开源,余承东也宣布了华为的新决定,明年华为智能手机将全面支持鸿蒙系统。

EMUI11用户将可率先获得鸿蒙系统生态带的创新体验。据华为消费者业务软件部总裁王成录介绍,90%的华为智能手机可以升级至EMUI11。

EMUI11搭载了鸿蒙系统核心的分布式技术,不再

局限于手机之间的交互,还能实现与运行鸿蒙系统的IoT设备的交互,给用户带来极速配网、极简交互和服务直达等耳目一新的全场景体验。

比如,手机调用大屏摄像头进行畅连视频通话,手机与搭载鸿蒙系统的智能家居设备通过碰一碰无感联网,家电从“无屏”变“有屏”等等,在鸿蒙系统生态中,都可以轻松实现。

此外,鸿蒙系统2.0还将加入对第三方设备的支持。王成录透露,华为已经和美的、九阳和老板电器等初步达成合作,到2021年这三大品牌将会发布基于鸿蒙系统2.0打造的家电产品。

全球第三大移动应用生态正破茧而出

华为此次宣布开放的远不止鸿蒙系统的源代码。

HMSCore5.0在此次大会上正式亮相。HMS即Huawei Mobile Services,与鸿蒙系统相辅相成,类似于谷歌的GMS移动服务。在现场的主题演讲中,余承东表示,过去一年时间里,HMSCore5.0的开放能力从14个Kit(工具包)增长到56个kit(工具包),开放的API数量则从885个跃升至12981个,覆盖7大领域。

在全球180万开发者的支持下,HMS生态迎来了高速增长:超过9.6万个应用集成HMSCore,AppGallery全球活跃用户达4.9亿,2020年1月至8月AppGallery应用分发量达2610亿。

华为也积极做硬件生态的赋能者,通过HiLink连接更多IoT生态产品,让IoT开发变得更简单、更高效,同时也帮助合作伙伴在全球IoT(物联网)行业取得领先地位。截至目前,华为HiLink已激活5000万生态用户,智慧生活APP装机量累计达4亿,全场景设备交互请求日均10亿次。华为HiCar平台则已与150余款车型达成合作。

除技术开放以外,华为还将在商业、运营领域为开发者提供丰富的营销资源,多渠道品牌曝光和用户触达、优惠的开发者收入分成模式及广告资源扶持,加速为全球开发者拓展新的机遇。

“打造一个生态非常难,但是我们的发展速度超出了预期,全球第三大移动应用生态正在破茧而出、快速发展。”余承东说。

8月国内新能源车销量创新高

◎俞立严 ◎编辑 李魁领

中国汽车工业协会于9月10日下午发布的最新产销数据显示,8月中国汽车产销分别达到211.9万辆和218.6万辆,同比分别增长6.3%和11.6%。新能源汽车当月产销均超过10万辆,销量更是创出历年同期新高。

根据统计,8月中国汽车销量呈现两位数增长,累计汽车产销降幅已收窄至10%以内。其中,商用车在货车的拉动下,增长势头依然迅猛,商用车产销与货车产销均刷新了8月历史新高。新能源汽车继续保持增长,其单月产销也刷新了8月历史纪录。

国内乘用车当月产量同比微降,销量呈现增长。乘用车8月产销169.4万辆和175.5万辆,产量同比下降0.1%,销量同比增长6.0%。

国内商用车当月产销同比大幅增长,产销刷新了8月历史纪录。商用车产销42.5万辆和43.1万辆,同比增长42.8%和41.6%。

中国新能源汽车8月销量创历史新高。新能源汽车当月产销均超过10万辆,分别达到10.6万辆和10.9万辆,同比增长17.7%和25.8%。10.9万辆的销量,也创下8月份新能源汽车销量的历史最高纪录。

对于新能源汽车销量的大幅增长,中汽协副秘书长陈士华认为,这主要归功于近期国内新能源汽车下乡的政策影响。另外,各地政府密集出台的促进新能源汽车消费的措施也是重要因素。

8月,中国品牌乘用车销量65.5万辆,同比增长6.3%,占市场份额的37.3%,实现了近5个月来的首次增长。

自主品牌上市车企吉利、长城、比亚迪8月销量均实现增长。其中,吉利实现12.1%的同比增长,长城同比增长27%,比亚迪则同比增长2.15%。

*ST藏格 控股股东及实控人被立案调查

◎记者 张雪 ◎编辑 李魁领

*ST藏格9月10日晚公告,公司当日收到中国证监会分别对公司控股股东西藏藏格创业投资集团有限公司(简称“藏格集团”)及实际控制人肖永明下发的《调查通知书》,藏格集团及肖永明因涉嫌信息披露违法违规被立案调查。

今年4月,中国证监会曾在其官网发文表示要“严厉打击上市公司财务造假”,并点名了*ST藏格的财务造假问题。证监会表示,*ST藏格财务造假的特点是手段隐蔽、复杂。经查,藏格股份2017年7月至2018年串通上百家客户,利用大宗商品贸易的特殊性实施造假。

回溯事件,2019年4月,*ST藏格在年报中披露公司大股东对上市公司的非经营性占用资金逾21亿元;同月,肖永明被列入失信被执行人,并被出具限制消费令。2019年6月,因涉嫌违规信披,*ST藏格被证监会立案调查。

2019年11月25日晚,*ST藏格公告,公司收到中国证券监督管理委员会青海监管局下发《行政处罚及市场禁入事先告知书》。经审理查明,*ST藏格涉嫌存在的违法事实有:虚增营业收入和营业利润;虚增应收账款和预付账款;未按规定披露其控股股东藏格集团及其关联方非经营性占用公司资金事项。以上行为导致公司《2017年年度报告》《2018年半年度报告》《2018年年度报告》存在虚假记载。

2019年12月3日,证监会针对公司的正式罚单落地。因财务造假、虚增营业收入和营业利润等问题,*ST藏格收到《行政处罚决定书》,肖永明被采取5年市场禁入措施,并处以90万元罚款。此外,青海证监局决定对该公司处以60万元罚款,责令改正,给予警告。

天海防务 重整计划获法院裁定批准

◎记者 覃秘 ◎编辑 全泽源

天海防务9月10日晚披露,公司接到上海市第三中级人民法院通知,法院已裁定批准公司的《重整计划》,公司重整正式进入执行阶段。9月4日,公司《重整计划》(草案)已获得债权人会议审议通过,《出资人权益调整方案》也获得出资人组会议审议通过。

据重整计划,将以天海防务现有总股本为基数,按每10股转增8股的比例实施资本公积金转增股票,共计转增7.68亿股。上述转增股票不向原股东分配,即由全体原股东无偿让渡,并由重整投资人有条件受让。重整投资人隆海投资、上海丁果提供约12.18亿元资金用于支付破产费用、共益债务、清偿债务及补充公司流动资金。

债务偿还方面,有财产担保债权优先受偿部分将全额以现金清偿;职工债权将全额以现金清偿;社保债权将全额以现金清偿;普通债权在5000万元及以下部分将全额以现金清偿;超过5000万元部分将按照85%的比例以现金清偿,劣后债权不予清偿。

重整计划约定,厦门隆海或其指定主体成为上市公司控股股东,自受让转增股票之日起3年内不得向关联方以外的第三方转让其所持有的天海防务股票;厦门隆海或其指定主体承诺,在重整计划执行完毕后次年起的3个完整会计年度内,天海防务累计净利润(指扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润)不低于6亿元。

重整计划还透露,厦门隆海为钦安(厦门)贸易有限公司、厦门国贸船舶进出口有限公司、共青城元祥投资有限公司共同设立的国有民营“混合所有制”公司。厦门国贸船舶进出口有限公司为行业内知名企业,历史悠久,拥有丰富的海内外市场资源,与天海防务现有主营业务有较强的互补性及协同效应。天海防务现有主营业务涵盖海洋工程装备设计与建造、防务装备研制、清洁能源应用等三大领域,在行业内具有较强的核心竞争力。