

三年三换董秘背后 皇台酒业何时走上“正轨”？

皇台留不住董秘的情况或与公司近几年发展停滞不前有关。2024 年三季报显示,A 股 19 家上市酒企,皇台酒业营收排名最后。从盛达集团接手皇台酒业的 6 年时间来看,公司经营乏力已成常态,其间营收最高的 2023 年也仅有 1.54 亿元(2024 年年报尚未出炉)。而早在 2002 年,皇台酒业的营收规模就已超过亿元

记者 李少鹏

说起皇台酒业,西北区域的白酒经销商们无不惋惜。

“曾经‘南有茅台,北有皇台’的广告语令人印象深刻,销售情况也不错,但现在(宣传)几乎销声匿迹了。”从业三十年的兰州白酒经销商夏某告诉上海证券报记者,早年在甘肃消费者心目中,皇台酒可以说是绝对的知名品牌,但近几年公司状况的确不佳,他认识的同行几乎都不卖皇台酒了。

记者在夏某的库房里看到,角落处摆放着几件皇台酒产品,从包装箱上的浮尘来看已有些年头。据夏某介绍,这几箱酒大致是五年前进的货,由于皇台酒在市场上几乎处于无人问津状态,这些货只能“自己消化”了。

在产品销售欠佳的同时,近几年公司还踏入了留不住董秘的“怪圈”。据皇台酒业 3

月初公告,任职仅 1 年 4 个月的董秘成志坚已向公司递交了辞呈,而这已是皇台酒业三年内“告辞”的第三位董秘。有意思的是,这其中任期最长者也是成志坚。

为何留不住董秘？

皇台酒业在不到三年的时间内竟有三位董秘接连辞职,原因为何？

回溯来看,2021 年 8 月上任皇台酒业董秘的谢刚于 2022 年 7 月底辞任,任期为 12 个月。随后,段文新在 2022 年 8 月底接任公司董秘,但仅过了一年时间,段文新也选择离开公司。而后就是最新辞任的成志坚(2023 年 11 月上任),但在任职皇台酒业董秘 1 年 4 个月,也选择了递交辞呈。这也意味着,皇台酒业又要更换董事会秘书了。

“三年内三位董秘接连主动辞职的情况的确不多见。”有熟悉上市公司运作的市场专业人士表示,通常来说,作为职业经理人的董秘上任前都会与公司董事会进行充分交流,并结合自身业务制定一定时期的规划。“除非是有重大分歧或突发情况,一般而言,上市公司也不会轻易更换董秘。”该人士称。

而从记者了解到的情况来看,皇台留不住董秘的情况或与公司近几年发展停滞不前有关。

2019 年 4 月,彼时“内忧外患”的皇台酒业完成又一次易主,甘肃知名企业家赵满堂控制的盛达集团上位成了公司控股股东,赵满堂成为公司实控人。资料显示,盛达集团业务涵盖金融投资、保健医疗、矿业开发、文化旅游等领域,旗下还有上市平台盛达资源。

“当年皇台酒业已游走在退市边缘,盛达集团的‘临危接盘’可以说让公司上下重

拾希望。”皇台酒业一名前员工称,盛达集团接手后,公司从生产经营到日常管理的确有了不少起色,产品结构也进行了更新,公司全员干劲十足。

换了包装的皇台酒重新“上阵”,但或是离开消费者视线日子太久,市场对这个曾经的区域白酒龙头并不买账,公司经营业绩并未见起色。

“核心问题还是销售打不开局面,归根结底还是自身造血能力和投入不足造成的。”有接近皇台酒业人士直言,近几年皇台酒的市场占有率并不高,“别说甘肃市场,在公司发家的武威市场份额都在逐步萎缩”。

该人士表示,盛达集团接手皇台酒业后,对公司此前的债务问题进行了重点“帮扶解决”,目前历史遗留问题大都得以解决,但就是白酒主业不见起色,经营思路存在一定问题。

“董秘多为职业经理人,他们也得考虑自己的职业生涯,面对一家看不到希望的企业,另谋出路或是最好选择。”前述市场专业人士称。

业绩承压局面何时改善？

早在 20 世纪 90 年代,皇台酒业“南有茅台,北有皇台”的广告语在甘肃广为流传,公司还雄心勃勃地欲布局全国市场。未曾想,昔日的豪言壮语不仅未能实现,就连当初起家的甘肃市场也迟迟打不开局面。

2024 年三季报显示,A 股 19 家上市酒企,皇台酒业营收排名最后。从盛达集团接手皇台酒业的 6 年时间来看,公司经营乏力已成常态,其间营收最高的 2023 年也仅有 1.54 亿元(2024 年年报尚未出炉)。而

早在 2002 年,皇台酒业的营收规模就已超过亿元。

“收入规模小倒也不致命,但主要还是发展势头不见起色。”甘肃某酒企高管向记者表示,甘肃区域白酒市场体量本身就不大,目前具备市场竞争力的品牌虽然不多,但行业内已不把皇台酒当作竞争对手。

事实上,皇台酒“卖不动”,在公司定期报告中亦有体现。皇台酒业 2024 年半年报显示,公司白酒设计产能 1 万吨,实际产能只有 1283 吨。

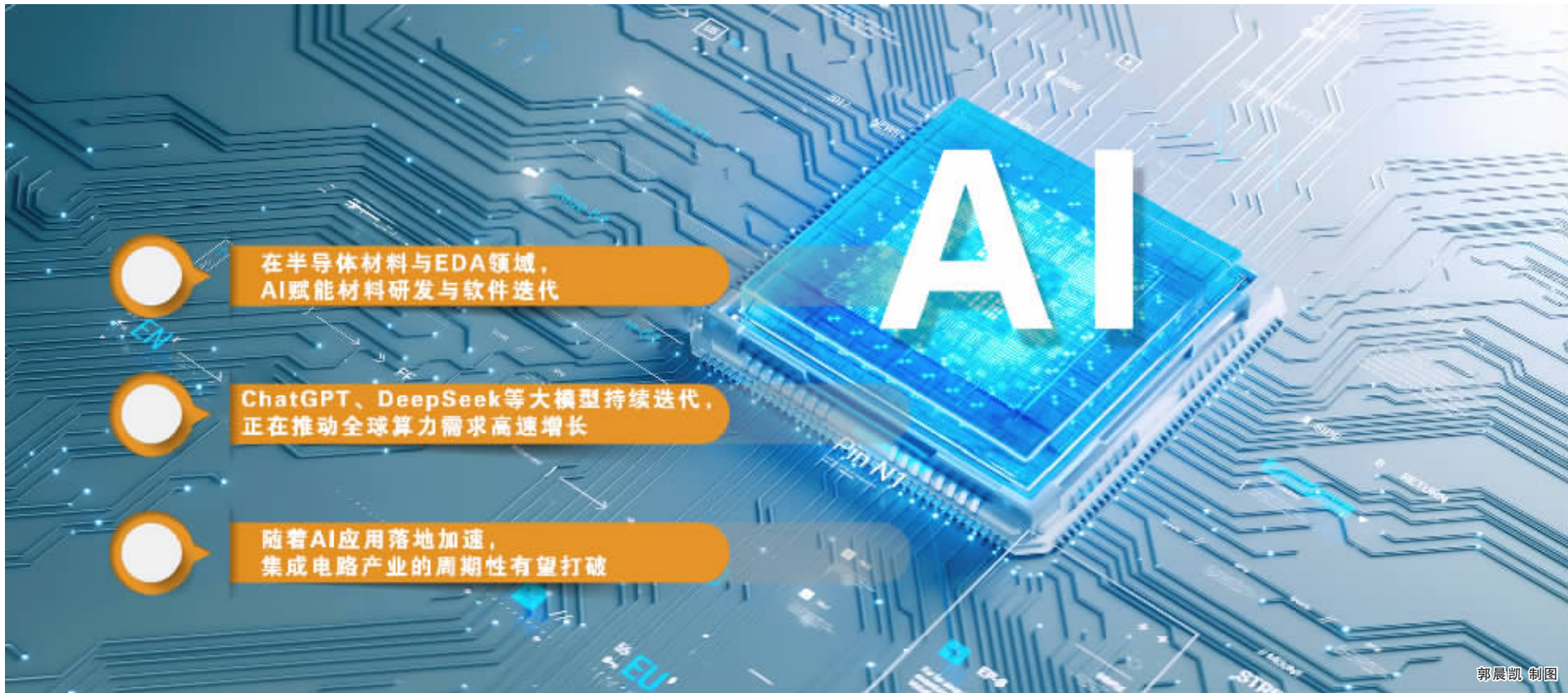
而在 2023 年还亏损 1500 万元的皇台酒业却在 2024 年度预计扭亏为盈。据披露,公司预计 2024 年实现净利润 2500 万元至 3300 万元。“无锡市梅林彩印包装厂诉讼案件的完结,使得公司原本在 2024 年度计提的预计负债得以转销,这一收入实际上掩盖了公司真实业绩表现。”有熟悉财务的人士告诉记者。

面对经营业绩持续承压的局面,皇台酒业曾试图通过进军酱酒市场来改善现状。

2024 年 7 月,皇台酒业发布公告,宣布与贵州无忧酒业携手,计划共同投资设立贵州皇台无忧酒厂有限公司,意在进军酱香型白酒市场,期望借此打造新的利润增长点,并拓展省外市场。然而,这一计划在一周后突然宣布终止,原因是该项目尚有需要进一步明确的事项。

“缺乏人才团队、缺乏良好的信用,市场上有很多遗留问题,都是皇台酒业重新招商和重新建立品牌信任所需要解决的一些遗留问题。”有白酒行业分析师表示,经营业绩等各方面乏善可陈的皇台酒业,想要修复消费者信心、修复渠道方信心,任重而道远。

智能化浪潮重塑半导体行业格局



郑维汉

3月25日,2025(第四届)半导体生态创新大会在上海召开。多位来自半导体材料、EDA软件、汽车芯片等细分领域的专家热议智能化浪潮对半导体行业发展趋势的影响。

“半导体产业是一个生态,它从材料、设计到制程,再到模组,最后到应用产品,构成一个完整的生态闭环。”中国电子商会会长王宁表示。正是因为生态的整体性,智能化的浪潮在产业链的各环节均催生了新的发展趋势。在半导体材料与 EDA 领域,AI 赋能材料研发与软件迭代。而芯片领域,尤其是车规芯片领域,对算力的需求也正在催化市场增长。

AI 赋能材料研发与软件迭代

半导体材料是半导体行业的基石,业内素有“一代技术依赖于一代工艺,而一代工艺依赖于一代材料”的共识。30 年来,集成电路材料从元素周期表中 12 种元素,逐渐扩充至 60 多种元素,目前材料对先进逻辑芯片性能提升的贡献超过六成。

在如今智能化的浪潮下,半导体材料研发出现了新范式。“IMEC、瑞萨电子、谷歌等企业已经将 AI 与计算结合的工具应用到电子化学品材料研发中,加速先进制程芯片研发。”集成电路材料创新联合会秘书长冯黎表示。

从需求侧来看,2023 年全球半导体材料市场销售额为 667 亿美元,其中中国境内的销售额为 131 亿美元,同比增长 0.9%,呈持续增长态势。而随着 AI 应用等新需求大规模增长,以及 PC、手机等电子

产品需求温和增长,国际半导体产业协会(SEMI)预计 2024 年半导体材料市场规模呈上升趋势。

就在 3 月 25 日晚,受益于 AI 端侧应用需求大增,泰凌微预告今年一季度实现归母净利润 3500 万元左右,与上年同期相比,预计增加 3941 万元左右,增幅 894%左右,实现扭亏为盈。受益于下游行业数字化和智能化渗透率的持续提升,公司在物联网连接市场(智能家居、ESL、办公等)及音频市场的主要客户和新增客户的出货量都有显著提升;此外,公司的几个新产品包括端侧 AI 芯片等都开始了批量出货。

“DeepSeek 大模型大幅降低企业和社会数智化的门槛,随着 AI 应用落地加速,集成电路产业的周期性有望打破,并推动产业持续快速增长。”泰凌微董事长王维航认为,AI 大模型正成为集成电路产业发展的最强劲驱动力之一。

EDA 软件也在智能化的浪潮中展现出了新的发展趋势。一位与会专家介绍,未来的 EDA 软件或将部署在云端。“解决算力问题是原因之一。”上述专家表示,“如果只是用 EDA 仿真一颗芯片,那么本地的算力足以胜任。但在未来,如果需要用 EDA 仿真一整辆车,只有云端算力才能满足这一需求。”此外,云平台还支持动态扩展算力,能够加速设计迭代。AI 芯片、自动驾驶芯片等新兴市场的初创公司需快速验证设计,这也依赖云端 EDA 降低成本。

EDA 软件发展的另一个趋势则是将受益于 AI 的赋能。“我们通过加入 AI 算法使 EDA 智能化的程度提高。”上述专家解释道:“工程师在使用 EDA 软件设计芯片

时,不可避免地需要 Debug(计算机排除故障),但是如果 EDA 软件能够实现这一功能,将会大大提高工程师的工作效率。”

算力需求拉动 AI 芯片市场增长

“AI 的出现可被称为一场‘革命’。”利尔达控股集团董事长陈贤兴说。在他看来,ChatGPT 在公司研发工作中展现出的能力,大概相当于七十至八十位研发人员。

陈贤兴表示,AI 算力芯片是“AI 时代的引擎”,ChatGPT、DeepSeek 等大模型持续迭代,正在推动全球算力需求高速增长。据预测,2025 年全球半导体器件的市场大约为 7076 亿美元,较 2024 年的 5629 亿美元,同比增长 25.7%。

据记者了解,当前 DeepSeek 一体机需求依然强劲,但受限于英伟达 H20 芯片供应,当前市场搭载英伟达 AI 芯片的一体机价格大幅上涨、供应紧张。“从发展趋势看,搭载华为等国产 AI 芯片的一体机将迎来更好的市场机遇。”天宽科技董事长卢晓飞透露,天宽科技搭载了华为昇腾系列芯片的混合云一体机,不仅可以提供优越的性能和服务,更为重要的是,该款一体机支持客户以云化后的服务费“付款”,即“以租代售”,如此客户即可享受算力券补贴政策。

如果着眼于细分的汽车芯片市场,可以发现智能化浪潮对市场增量的影响更加显著。华大半导体有限公司汽车事业部总监秦维表示,预计到 2033 年,汽车芯片市场总额接近 1150 亿美元,未来十年汽车电子芯片主要增长点将出现在智能舱驾域及其外设与动力域。从子系统角度来看,智驾域对增长的贡献最大,其次是动

力域,主要体现在高性能计算芯片的增长。而从芯片数量角度来看,首先是存储芯片将会展现最大增长,其次是 ASIC、分立器件和 MCU。

秦维认为,AI 大模型有望进一步融入汽车内,实现座舱、智驾、车路云领域的深度赋能。

进入 2025 年以来,业内对 RISC-V 架构的关注明显升温。RISC-V 是一种开放、基于精简指令集(RISC)架构的指令集架构(ISA),与传统使用的 x86 和 ARM 不同,使用 RISC-V 指令集无需支付高昂的授权费用,可使得企业的研发成本大大降低,在低功耗/低成本的物联网芯片构建上尤为适用,可应用于智能家居、智能穿戴等领域。

今年 3 月,中国电子工业标准化技术协会 RISC-V 工委公开向全行业及 RISC-V 工委成员单位征集三项团体标准参编单位,共同完成标准的制定工作。“中国应该在 RISC-V 开源社区中积极参与与国际标准的制定和推广,打造开放的硬件平台,构建开源的软件生态,力争成为 RISC-V 生态的主要贡献者之一。”芯原股份董事长戴伟民认为,半导体是一个全球性的产业,中国半导体产业应该坚持技术自主创新 and 生态开放合作的策略,才能获得长足健康的发展。

陈贤兴也明确表示看好 RISC-V 架构。他认为,在 AI 时代高算力竞争中,RISC-V 因其开放灵活的架构,具有独特优势,未来将占据市场四成份额。数据显示,到 2030 年,基于 RISC-V 的 SoC 出货量将急剧增加至 162 亿颗,相应营收预计达到 920 亿美元,复合年增长率分别高达 44% 和 47%。

储能产业 从“拼价格”转向“拼价值”

记者 李少鹏

“市场机制创新、跨领域协同为储能产业注入了新动力,从‘政策驱动’到‘创新驱动’,从‘规模扩张’到‘质效优先’,中国储能产业正迈向高质量发展新阶段。”中国化学与物理电源行业协会秘书长王泽深的演讲收获一片掌声。3 月 23 日至 26 日,第十五届中国国际储能大会暨展览会在杭州举行,上千位产业、供应链代表齐聚一堂,探讨行业的机遇与挑战,并寻求产业链的合作机会。

“场面火爆”是大会的一大特点。上海证券报记者在现场看到,从主论坛到分论坛,会场座无虚席,甚至出现参会嘉宾因未能抢到座位而全程站立听会的场面。展会区域更是人声鼎沸,在展台前参观、咨询的意向客户络绎不绝。

储能产业在市场规模、技术突破与政策创新等方面均呈现良好发展态势。据中国化学与物理电源行业协会储能分会统计,截至 2024 年底,我国新型储能累计装机 74.66GW/176.45GWh,同比增长 131.86%(功率增长)/163.8%(容量增长),首次超过抽水蓄能。

储能产业加速发展

“当前全球能源结构加速转型,以光伏、风电为代表的新能源发电装机规模持续攀升,储能也成为新型电力系统的重要支撑。”中国宏观经济研究院能源研究所副所长孙颖在发言中表示,近年来,我国储能产业进入高速发展期,技术路线百花齐放,应用场景不断突破。

从 2024 年统计情况来看,锂电池储能占据市场主流,压缩空气、液流电池、飞轮等储能技术加快推广应用,多个 300 兆瓦级压缩空气储能项目、百兆瓦级液流电池储能项目、兆瓦级飞轮储能项目开工建设,储能技术呈现多元化发展态势。

随着新能源产业加速向前“奔跑”,作为给风、光发电“保驾护航”的储能产业正迎来爆发期。中国化学与物理电源行业协会储能分会预测,2025 年我国新型储能产业链和供应链产值总目标将超过 2 万亿元,预计 2027 年产值目标总额达 3 万亿元,2030 年产值目标总额将接近 4 万亿元。

“过去一年,储能产业在市场规模等方面迎来爆发式增长。”厦门科华数能科技有限公司总裁崔剑表示,已进入 GWh 时代的新型储能产业正在步入规模化发展阶段,并具备了大规模商业化应用条件。

新型储能产业正逐步实现从商业化初期向规模化发展的转变。孙颖直言,未来随着新能源发电规模的进一步提升,新型储能将逐步成为促进电力安全供应和新能源消纳的核心手段,产业发展的战略机遇期正在加速到来。

国家发展改革委和国家能源局近期联合发布了《关于深化新能源上网电价市场化改革促进新能源高质量发展的通知》,明确提出推动新能源上网电量全面进入电力市场,通过市场交易形成价格,同时建立支持新能源可持续发展的价格结算机制。在南部电源执行总裁高秀炳看来,这一改革将推进新能源行业的市场化进程,推动资源的高效配置,助力新能源产业高质量发展,也必将给储能产业带来新的发展机遇。

如何重塑储能价值

中国工程院院士、中国电机工程学会理事长舒印彪表示,当前储能领域“价格战”激烈,部分企业以牺牲质量为代价换取短期市场份额的情况时有发生。基于此,“如何重塑储能价值”也成为与会嘉宾讨论的重点话题。

“以短期利益牺牲长期价值,带来的结果就是储能行业利润空间崩塌,市场秩序失衡。”在派能科技副总裁杨庆亨看来,唯有通过技术升级和成本优化实现可持续降本,才能避免行业陷入恶性循环。

远景能源有限公司储能事业部总经理郑汉波亦有相同看法。他认为储能必须实现两个价值:一是要真正参与到电力市场交易和辅助服务当中;二是当电网出现不稳定情况时,储能及时发挥“保驾护航”的作用。

“过去是政策驱动强制配储,现在是市场化配储,储能产业发展的内在驱动力已发生根本性改变。”郑汉波分析称,下游客户只看价格的时代已经过去,能够在新型电力系统中充分发挥调节作用的产品将更具竞争实力。

储能产业迎来“价值输出”时代已成为业内共识,但机遇往往与风险并存,客观而言,储能产业仍处在产业变革和新技术、新模式、新业态、新趋势的探索之中。

崔剑认为,储能资产收益不断下降、商业模式创新亟待突破、安全事故频发有所抬头,行业跃进式发展导致产业链不协调带来的撕裂感等种种问题,这既是挑战也是行业迈向高质量发展的必经之路,需要客观面对、冷静思考。

“还要去抓内功,从技术创新、从生产制造端去提升它的性能、可靠性。”平高储能科技副总经理阮鹏表示,储能产业发展应该从响应功率调节需求以及能量调节需求入手,从而满足电力系统调节需求。

对于高增长背后可能带来的挑战,亿纬锂能副总裁陈翔感受颇深。“当前国内市场正经历从政策驱动向市场驱动的深刻转型。”陈翔表示,储能产业过去依赖政策补贴和技术突破的发展模式,如今正直面峰谷电价套利、容量租赁等市场化机制考验。

对于储能产业如何向高质量发展进阶,王泽深认为,新型储能电站建设要统筹考虑各省电网现状、调节能力现状、消纳能力等,结合建设综合成本最优、调节能力最强、消纳能力最高三个维度,以系统性、协同性、整体性思维破解发展障碍。