

# 杀敌一千自损八百 烧钱抢位的社区团购路在何方？

■本报记者 何文英

今年上半年，多家消费类上市公司业绩不尽如人意，在解释原因时，“受社区团购冲击”这一关键词频频出现。

然而，重创传统零售渠道的社区团购日子也并不好过。由于疯狂烧钱补贴，平台之间打价格战恶性竞争，大部分社区团购仍处于亏损状态。在此背景下，“伤敌一千自损八百”的社区团购究竟路在何方？

## 调味品传统渠道首当其冲

从半年报的情况来看，调味品行业受社区团购的影响首当其冲。千禾味业报告期内净利润同比下滑58.09%；颐海国际上半年净利润同比减少12.6%；恒顺醋业净利润同比下滑14.62%；中炬高新净利润同比下降38.51%。

被誉为“酱油茅”的海天味业虽然在报告期内实现了营收净利双增，但其上半年净利润增速仅为3%，创上市以来新低。其中，二季度单季营收和净利润分别同比下降9.39%和14.68%，这也是海天味业首次出现单季度业绩下滑。

加加食品董事莫文科在接受《证券日报》记者采访时也表示，社区团购对公司的业绩冲击很大。“去年年初开始餐饮消费部分从外食转向家庭烹饪场景，提升了C端调味品需求，无接触且快速送达的购物方式成为消费者的首选。虽然加加食品也在积极布局线上，但仍然以传统流通渠道占比最大。在消费场景转变和整体消费能力下降的夹击下，加加食品上半年的销售业绩有所下降。”

在中国品牌研究院高级研究员朱丹蓬看来，调味品行业受社区团购冲击最大有其必然性。他对《证券日报》记者表示：“自去年互联网大鳄纷纷入局社区团购以来，社区团购通过烧钱补贴形成的物美价廉的方式吸

## 从半年报的情况来看，调味品行业受社区团购的影响首当其冲

千禾味业报告期内净利润同比下滑 58.09%

颐海国际上半年净利润同比减少 12.6%

恒顺醋业净利润同比下滑 14.62%

中炬高新净利润同比下降 38.51%

被誉为“酱油茅”的海天味业虽然在报告期内实现了营收净利双增，但其上半年净利润增速仅为3%，创上市以来新低

王琳/制图

引了很多流量，这对传统零售渠道的格局和价格体系造成了很大的冲击。”

“由于社区团购最大的优势在于便利以及性价比高，对于调味品重度消费人群来说，社区团购较好地解决了这个痛点，同时调味品作为高频消费产品也是社区团购重点推荐以及补贴的品种，因此首当其冲。”此外，朱丹蓬认为，调味品行业上市公司对社区团购新赛道的认知和投入不足也是其业绩下滑的原因之一。

## 社区团购毛利率下降

2020年社区团购的发展迅速，兴盛优选获得腾讯的融资加码，阿里的饿了么、零售通、菜鸟和盒马纷纷进军社区团购，拼多多的多多买菜紧抓下沉市场优势，美团优选在微信流量加持下推出“千城计划”……一时间社区团购成了互联网巨头的必争之地。

# 多家锂电正极材料生产商登陆科创板 行业打响“扩产”抢位赛

■本报记者 王鹤 见习记者 冯雨瑶

锂电正极材料生产商正扎堆聚集科创板。

9月14日，科创板再迎新成员，三元正极材料龙头企业振华新材正式加入上市阵营，上市首日，振华新材股价开盘涨幅直逼400%，截至收盘时间，公司最新股价报收46.97元/股，涨299.74%，最新市值208亿元。

事实上不止振华新材一家，此前厦钨新能、芳源股份、长远锂科先后于今年8月份上市科创板，加上2019年上市的容百科技，当前科创板锂电正极材料阵营已扩容至五家。

此外，除去上述已上市的企业，也有一些正极材料公司在上市路上不幸折戟，科隆新能源曾递交IPO，不过最终以“终止”收场。

“伴随着新能源产业的快速发展，电池产业作为新能源的上游供应链，正处于重要的发展机遇期，当前大量正极材料企业竞相上市，实际上与整

个产业的高景气度密切相关。”盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示。

值得关注的是，在资金加持下，正极材料行业“扩产”抢位赛也再次提速，密集扩产成为行业内的主要布局点。

## 正极材料企业掀上市潮

作为动力电池的核心材料“生产者”，正极材料企业筹划上市其实早有准备。

去年3月份，厦门钨业宣布将其控股子公司厦钨新能整体变更为股份有限公司，分拆后瞄准上交所科创板上市。去年5月份，长远锂科作为国内三元正极材料一线企业，向上交所科创板提交了招股说明书。

同样在去年，振华新材发布消息称，计划于科创板上市。

上市后，正极材料企业在资本市场备受追捧。数据显示，主营锂离子电池正极材料的厦钨新能上市首日大涨

406.1%；作为一家主要从事高效电池正极材料研发、生产和销售的高新技术企业，长远锂科上市首日大涨310%，股价盘中最高上涨762%，最终报收34.8元/股，涨幅659.8%。

值得关注的是，庞大的客户阵营是上述企业的共有特点。据记者梳理，主营三元正极材料的振华新材与宁德时代长期保持着合作关系。“正极材料企业的客户阵容，无论对于公司产业链的稳固性还是对于资本市场的加持，作用都十分明显。”IPG中国区首席经济学家柏文喜告诉《证券日报》记者。

## 产能密集扩张

基于下游高涨的市场需求，募资扩产成为正极材料企业上市的核心目标。

此次上市科创板，振华新材预计募集资金总额13亿元，将全部投入锂离子电池正极材料生产线建设项目（沙文二期）、锂离子动力电池三元材料生产线建设（义龙二期）和补充流动资金。

# 王自如加盟格力“操刀”手机业务 董明珠剑指智能家居生态

■本报记者 贾丽

“格力造”手机再次获得关注。这次，它换了个身份，以“大松”品牌面世。

近日，工信部电信设备认证中心官网显示了格力新款手机的信息。该款手机是格力旗下品牌大松的一款旗舰机型，采用挖孔直屏设计，周身以白色为主，从参数配置来看，定位中高端市场。有业内人士曝光，该款手机可能会在年底前发布。

不过，对此格力电器相关人士未给出明确回应，仅称：“目前手机产品尚在准备阶段，具体由大松方面负责。”

格力手机业务已开启了6年的时间，虽然饱受争议，但在董明珠的坚持下，近期动作频频。今年上半年，数码圈知名人物王自如空降格力，成为格力手机部门负责人，给外界更多想象空间。

在一套详细、配置丰富的手机市场，此款大松手机本身并不具备太多的看点。不过，从格力近期在手机上的动

作以及布局来看，董明珠似乎正在谋更大的棋局。

有消息人士称，这款新入网的手手机，是王自如入职格力后的首部作品，设计出自其手。

今年上半年，数码圈知名人物王自如宣布入职格力，成为格力手机部门负责人，其被寄予能够带领格力手机扭转局势的厚望。

“目前看，新款手机在配置上中规中矩，不过采用的白色面板还是比较大胆的设计。该款手机更多的意义可能在于‘突破’。”中国人工智能学会、手机专家张孝荣对《证券日报》记者表示。

据了解，王自如空降格力，就直接任副总裁一职。那么，王自如为何获得董明珠青睐？

数码“老手”王自如在2012年创办科技视频平台ZEALER，随后与团队建立了一套详细的测评流程和标准，被多个手机厂商引入为产品检测标准。有消息称，2020年，王自如曾与董明珠一

同直播带货拿下7.03亿元销售额。

颇具戏剧性的是，王自如在创业和成名过程中，与小米和格力也都有着交集。

建立自己的科技媒体时，王自如曾拿到小米创始人雷军名下顺为创投基金的一笔投资。而在入职格力前，王自如与董明珠也有多次接触。

不过，对于王自如在格力手机发展中的作用，外界众说纷纭。

通信投资人程宇对《证券日报》记者表示：“国内手机出货量连续下滑，手机更新周期拉长，说明市场已饱和，已进入头部企业相互竞争阶段。格力手机除非有颠覆性功能，否则较难撼动市场格局。”

“资深数码人士王自如加盟格力，在一定程度上为格力发展手机业务带来了专业性。未来，即便不考虑智能手机业务本身的增长性，将手机当作空调周边的智能控制和服务平台，也有助于未来空调产品的变革创新。”钉科技创始人丁少将在接受《证券日报》记者采

访时表示。显然，加大在手机领域的发力，董明珠看中的远不只是手机业务本身。去年底，格力电器在格力商城全线上线5G手机，品牌名由先前的格力变更为大松。这意味着手机业务被划分到格力主打生活电器的品牌平台下。

原本手机业务独立存在，如今正式入局格力电器的大生态链。

“手机作为互联网重要接口，也是重要的智能设备接口。格力电器一直在布局智能家居，抢占手机入口和控制中心是必须要做的。董明珠再续手机梦，终点不是手机，而是智能家居生态。”甲春秋传媒机构策略总监刘步尘表示。

丁少将认为：“手机是格力多元化战略的一种尝试，也是打造智能家居的重要一环。保持手机业务，可以为格力提供一种多元化可能，也可以与格力的空调、生活家电等形成更有想象空间的智能生态。”

## 公告速递

# 西藏珠峰控股股东股权被拍卖 年内股价涨幅约500%

■本报记者 张敏

9月14日晚间，西藏珠峰发布公告称，控股股东新疆塔城国际资源有限公司（以下简称“塔城国际”）持有的公司无限售条件流通股4618.9万股即将被司法拍卖。上述股份占公司总股本的5.0523%，占塔城国际持有公司股份的13.8693%。

据记者统计，这不是塔城国际的股票第一次被拍卖。今年7月份，塔城国际所持上市公司1663.2万股已经被司法拍卖并已完成股份过户，彼时每股20.12元，以约3.3亿元成交。

然而，此一时非彼一时。数据显示，今年以来，由于涉及“锂电”“锂矿”概念，西藏珠峰股价持续上涨，从年内的最低价8.49元/股，一度涨至年内最高价50.89元/股，累计最高涨幅约为500%。截至9月14日，西藏珠峰的收盘价为49.89元/股，这意味着上述拟拍卖的股权市值约23亿元。

西藏珠峰介绍，本次股票的处置拍卖起始单价为2021年9月30日前

二十个交易日该股票收盘平均价的90%，未超过处置起始单价的竞买出价无效。年内股价涨幅如此之高，控股股东的上述拍卖股权会有接盘侠吗？

据了解，西藏珠峰以有色金属矿山采选生产为主业，并正在实施盐湖基础锂盐产品的项目开发。公司透过控股的珠峰资源（香港）公司，正在实施位于南美洲阿根廷共和国两个全资子公司之一名下安赫莱斯水锂矿锂盐产品开发的扩产项目。

2020年可谓是公司发展最为困难的一年。数据显示，去年公司营业收入为11.3亿元，同比下滑49.31%；实现归属于上市公司股东的净利润为3058万元，同比下滑94.9%。在此背景下，西藏珠峰股价持续调整。根据塔城国际出具的说明，其与华融证券股份有限公司的股票质押融资业务未能按期赎回，公司陷入股权质押危机。

不过，西藏珠峰的经营局面在2021年得到改善。2021年上半年，西藏珠峰净利润同比增长幅度达248%。

# 富士康投资20亿美元造车 在泰国设电动汽车工厂

■本报记者 龚泽洋

富士康的造车梦酝酿已久，富士康董事长刘伟扬曾公开发展愿景：到2025年全球5%的电动汽车都将采用富士康的设计、元件、机械部件和软件。但他的野心似乎也不止于此。近日，富士康宣布，将在美国泰国建设整车厂，而且已在欧洲进行汽车工厂选址。

《证券日报》记者最新获悉，日前，富士康和泰国国家石油有限公司（简称PTT）成立一家合资公司，计划在泰国生产电动汽车，并计划建立一个新工厂。PTT首席执行官Autapol Rerkpiboon表示，对电动汽车工厂、以及生产系统、供应链管理和工程研发中心的投资，预计将高达20亿美元。声明称，建设将需要2年-3年左右的时间，初步生产目标是每年5万辆汽车，未来计划达到每年15万辆。

汽车平台建设方面，今年6月底，富士康表示将在年内推出电动汽车平台，该平台搭载达到L2级别的先进驾驶员辅助系统，这一技术与特斯拉和日产所使用的技术相类似。除了自己造车之外，富士康还宣布将与美国电动汽车制造商Fisker合作打造电动车

型，该车计划于2023年第四季度内投入量产。

“基于公司开放软硬件平台（富士康造车平台MIH）制造的首批电动汽车将于今年年底发布。”刘伟扬预计，今年第四季度会有2款-3款按照MIH平台所设计的电动车推出，其中包括一款电动巴士和两款乘用车型。”

从多年的谋篇布局到如今的快步入场，富士康原本固守的消费电子利润下滑或成为主因。记者注意到，2021年富士康销售额仅增长0.3%，净利润自2017年以来持续萎缩。公司若想将毛利率从目前的6%提高到10%的预期目标，电动汽车将成为关键所在。值得一提的是，自从富士康造车意愿公布以来，利好预期已推动公司股价在3月份创下近4年来的新高，今年以来的累计涨幅超过15%。足以见得，电动汽车项目带来的超高关注度和发展潜力。

“在一个逐步被压缩的环境下，它想去抗争，又想去寻找新的发展机会。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树对记者表示，在焦虑的富士康面前，汽车电动化转型带来的机会具有巨大的诱惑。

# 挖上市公司“墙角” \*ST西发原董事长被判5年有期徒刑

■本报记者 桂小笋

\*ST西发原董事长损害上市公司利益一案终于有了最新进展。9月14日，\*ST西发对外发布公告，称原董事长、总经理王承波犯背信损害上市公司利益罪，判处有期徒刑五年，并处罚金一百万元。

王承波肆意损害上市公司权益可以追溯到2017年，根据公告显示，2017年8月9日，王承波代表\*ST西发以及西藏天易隆兴投资有限公司与吴小蓉签订借款合同，向吴小蓉借款2980万元，按照借款合同约定，该借款直接转入天易隆兴账户，\*ST西发未使用该资金；2018年2月11日，王承波以偿还\*ST

西发到期银行贷款为由，召集董事会表决通过对外借款1.5亿元，并代表\*ST西发与四川汶锦贸易有限公司借款1.5亿元，该借款进入\*ST西发账户后，除1044.4万元流入\*ST西发关联公司账户外，其余资金均流入与\*ST西发不存在任何交易关系的银行账户。

在2018年5月29日，王承波以\*ST西发名义与浙江阿拉丁控股集团有限公司签订借款合同，向浙江阿拉丁借款8000万元，该借款直接转入\*ST西发子公司西藏银河商贸有限公司账户后，除3436.9632万元流入\*ST西发关联账户外，其余资金流入与西藏发展不存在任何交易关系的银行账户。

# 方大特钢瞄准市场缝隙推进新品研发 扁钢产品“家族”再添新成员

近日，随着方大特钢第一批货又扁钢产品的成功试制，各项指标符合用户要求，这意味着该公司扁钢产品“家族”再添新成员，进一步瞄准市场缝隙推进新品研发，有利于持续增强企业竞争力。

据了解，方大特钢拥有一支由行业专家带头、经验丰富的技术研发团队，现有省级企业技术中心研发机构，设有博士后科研工作站，拥有国家试验室认可检测中心，建有江西省弹簧钢工程研究中心创新平台，专注于新材料领域的技术研发和技术储备。

“货又扁钢作为叉车关键部件的原材料，要求疲劳寿命高、淬透性窄、力学性能稳定，同时对表面质量、外形尺寸要求较高。”方大特钢技术中

心相关负责人介绍，与弹簧扁钢相比，货又扁钢产品是一个全新的领域，从产品材质到用户使用、用户技术要求均不相同。

为确保首批订单顺利生产交付，方大特钢相关部门会同生产单位针对货又扁钢产品特点进行详细讨论，制定详实可行的工艺及质量控制方案，技术人员从钢坯冶炼到轧制全程跟进，遇到问题积极协调，快速反应；生产工人克服产线设备、工装模具对货又扁钢适应性不强的难题，在弹扁生产线上成功轧制出货又扁钢产品。目前，该批货又扁钢产品各项指标符合用户要求。

（兰春 张伟 王永芹）