

贝壳找房再次回应浑水：

做空报告存在大量事实错误 已授权独立委员会内审

■本报记者 王丽新

12月17日，贝壳找房（以下简称“贝壳”）在官微就浑水公司做空报告一事发表声明。贝壳认为，该报告毫无事实依据，存在大量事实错误、未经证实的陈述以及误导性猜测和解读，显示出浑水对中国房产交易行业缺乏基本的认知。

同时，贝壳表示，贝壳董事会已授权独立审计委员会对浑水报告中的主要指控进行内部审查，并由审计委员会聘请的独立第三方顾问提供协助和建议。

往前回溯，12月16日晚，浑水公司针对贝壳发布做空报告。当晚贝壳官方公号已经进行过一次回应，称公司确保财报数据的真实性和规范性，坚决抵制任何机构的恶意做空行为。

而在12月17日的回应中，贝壳就浑水提出的三大数据问题进行详细回应。具体如下：

第一，关于新房交易GTV和收入。浑水抓取交易量数据的方法是错误的，其对于贝壳的新房交易GTV

和收入的计算存在严重遗漏。公司提供新房交易的通路有四条：一、链家门店；二、平台连接门店；三、新房直销团队；四、其他销售渠道。而在其报告中只计算了第一种、第二种方式，却遗漏了第三种、第四种方式。不仅如此，在估算第一种、第二种通路的GTV和收入上也有明显问题。公司重申此前披露内容的准确性。2021年第二季度和第三季度，公司的新房交易GTV分别为4983亿元和4101亿元，新房费率分别为2.79%和2.77%，新房交易服务收入分别为139亿元和113亿元，新房收入回款分别为138亿元和148亿元。

第二，关于存量房交易GTV和收入。浑水抓取的交易量数据严重失实且存在遗漏，其数据并非来自公司的真正数据，所以计算的存量房交易GTV和收入都是错误的。同时，浑水并未使用贝壳真正的存量房套均价，而是选取了来自CRE的外部套均价进行模糊替代。同时，其利用5月25日到8月8日这76天收集的数据来模拟公司整个2021年第二季度GTV的做法，存在很

强的主观臆断性及误导性。比如，为反映市场波动情况，浑水在模拟二季度二手房交易GTV时将数值上调了9.66%。实际上，由于市场下行影响，公司存量房交易GTV在第三季度较第二季度下降42.0%。如公司此前披露，2021年第二季度和第三季度公司存量房交易GTV分别为6520亿元和3782亿元，存量房交易服务收入分别为96亿元和61亿元。

第三，关于门店数和经纪人数。报告中提到的贝壳门店数和经纪人数的衡量方法存在比较明显的瑕疵，这是由于其信息源是不完整的。贝壳App首页“找经纪人”功能无法找到新房专岗经纪人，这一类经纪人可以在“新房”频道的子页面里找到，显然浑水并未意识到这一点。在计算门店总数时，浑水通过“找经纪人”功能抓取门店数据的方法存在明显缺陷。

此外，贝壳还指出，报告种关于公司的其他指控，包括收购、研发费用，也是没有根据的，因为其基于不完整的数据、错误的估算方法、没有依据的推测以及对行业实践的错误理解。

而在此之前，针对浑水的第一条指控——“第二季度和第三季度，贝壳的新房总交易额(GTV)被夸大126%”，全球领先的大数据分析服务商Sandalwood表示，很有可能是浑水在收集信息时没有用正确的API，导致GTV严重偏离。关于浑水的第二条指控——“第二季度和第三季度，贝壳的存量房交易额被夸大33%”，Sandalwood认为，浑水只有在有公开交易记录的城市收集数据，并以此估算其他城市交易量，可能导致错误的结论。

12月17日上午，中信证券发布事件点评报告，分析师认为，理解公司的业务数据和财务数据，应该清楚公司收入的真实定义，经纪人的真实定义，也需要通盘了解中国二手房交易的数据体系、交易规则以及不同城市之间市场巨大的差异。报告维持贝壳买入评级，目标价30美元。

值得一提的是，在浑水报告发布后，贝壳美股低开高走，盘前下挫但很快出现反弹，盘中一度涨超15%。截至当日收盘，贝壳股价略跌1.98%，盘后微涨0.05%。

未及时披露重大资产减值损失 彩虹股份收警示函

■本报记者 殷高峰

因未及时履行信息披露义务，彩虹股份收到了监管部门的警示函。12月17日晚间，彩虹股份发布公告称，公司于2021年12月16日收到中国证监会陕西监管局行政监管措施决定书。

根据公告，公司存在以下两方面问题：一是未及时披露重大资产减值损失。2020年8月28日，公司披露公告，对存在减值迹象的基板玻璃生产线计提减值准备7.71亿元情况进行说明。而公司已于2020年6月份知悉基板玻璃生产线重大减值迹象将导致资产重大减值损失，但未及时履行信息披露义务。二是未履行关联交易审议程序及信息披露义务。2019年9月份，2020年7月份，公司时任董事、监事、高管等10人以成本价购买了彩虹光电人才公寓，人均支付购房款80万元以上，构成关联交易，但公司未履行关联交易审议程序和信息披露义务。

中国证监会陕西监管局表示，根据《上市公司信息披露管理办法》，决定对彩虹股份及公司时任董事长陈忠国、时任总经理李森、时任董秘龙涛采取出具警示函的监管措施。

“这是监管部门通过强监管推动

资本市场健康发展的一个体现。”锦天城律师事务所高级合伙人黎方旭在接受《证券日报》记者采访时表示，及时准确地进行信息披露是上市公司的义务，上市公司没有及时进行信息披露，会对投资者的判断产生影响，可能会给投资者造成损失。

“对于上市公司来说，应该以此为戒，加强公司规范运作，切实履行信披义务，保护投资者的合法权益和相关利益。”黎方旭称。

彩虹股份表示，公司及相关责任人对上述监督管理措施高度重视，并将严格按照中国证监会陕西监管局的要求，认真汲取教训，切实加强证券法律法规学习，进一步加强公司内部控制管理，提高公司规范运作和信息披露水平，确保信息披露真实、准确、完整、及时，促进公司健康长远的发展。

“新证券法大幅提高了资本市场违法成本，并且加大了对投资者的保护力度，科创板、创业板注册制改革明确了以信息披露为核心强化上市公司责任，让所有投资者基于公平透明的信息进行投资决策，可以说，我国资本市场监管力度不断加大。”黎方旭表示，对于上市公司来说，要加强自身治理，共同推动资本市场健康发展。

山东钢铁“蝶变”：动能转换助钢铁企业高质量发展

■本报记者 赵彬彬

从盈利难到归母净利润创新高，从十多年不分红到慷慨派现，山东钢铁正加速“蝶变”。根据冶金工业规划研究院近日发布的2021年中国钢铁企业综合竞争力评级结果，山钢集团连续四年获得“A+”评级。2016年至今，公司实现了由“B+”、“A”到“A+”的跃升。

日前，《证券日报》记者走进山东钢铁，发现其“蝶变”背后，是公司坚定实施新旧动能转换、推动企业转型发展的故事。

山东钢铁董事长王向东告诉《证券日报》记者，近年来，为了加快钢铁产业布局优化和结构调整，公司先后实施了建设日照钢铁精品基地、退出济钢铁产能、探索钢铁产业混改、加快莱芜分公司新旧动能转换等一系列战略举措，推动钢铁产业逐步走上协同、有序、高质量发展轨道。

腾笼换鸟 开启发展新动能

山东钢铁是由两家老牌钢铁企业济南钢铁、莱钢股份合并而来，其钢铁业务原主要分布在济南市区东部和莱芜钢铁城区。随着济南市区向东扩张，原济南钢铁的发展必然要受到环境、空间等方面的制约。

此外，还有成本的问题。“此前，山东省钢铁产能以内陆布局为主，省内90%的铁矿石依赖进口，产品则需要出口，这种‘大进大出’的模式运输成本很高。”一位山东钢铁行业人士曾测算过，铁矿石进口至山东港口，再转运至内地需100多元，产成品运回港口成本则要翻倍。把济南钢铁产能搬迁到沿海，仅运费一项一年就能省下几亿元。

因此，山东省对钢铁产业布局提出了“沿海集中、优化内陆、严控总量、调整存量”的原则。山东钢铁控股股东山钢集团也在日照积极布局精品钢铁基地。“2015年7月份，山东钢铁通过定增取得控股股东山钢集团日照有限公司51%的股权，实现了公司产能的沿海布局，也为公司实现新旧动能转化奠定基础。”王向东向记者介绍，为了响应国家对钢铁产业去产能的号召，2017年济南钢铁870万吨产能全部关停，创造了世界范围内钢铁行业一次性去产能最多的案例。“济南钢铁产能关停，我们在极短时间内对人员实施了有效安置，创造了国内钢铁行业安置人数最多、安置期最短的纪录。”

“腾笼换鸟”为山东钢铁发展注入新动能，“按照‘突出沿海’的原则，山东钢铁高质量推进日照精品钢铁基地建设，目前一期工程全面投产达产，并取得较高的投资收益，二期工程正在策划实施。”王向东告诉《证券日报》记者，从2019年开始，全力推进莱芜分公司新旧动能转换项目建设，实现主体工艺装备的大型化，提升自动化、智能化水平，同时满足污染物超低排放要求。

随着日照钢铁精品基地一期项目建成投产，莱芜分公司新旧动能转换重大项目顺利推进实施，山东钢铁具备了1580万吨钢铁生产能力，产品涵盖板材、板带、型钢、特钢、建材五大系列，产品成功应用于港澳大桥、大兴

国际机场、北京冬奥会场馆、北戴亚马尔液化天然气项目等重要工程。

从业绩来看，山东钢铁今年前三季度实现营业收入872.91亿元，同比增长36.56%；实现利润总额55.34亿元，同比增长259.92%；实现归母净利润28.54亿元，同比增长385.46%，创造了历史最好水平。

绿色智造 拓宽发展生命线

“双碳”背景下，对企业的节能降耗水平提出更高要求。

“节能环保和绿色发展是钢铁企业的‘天’和‘命’。”王向东说，“近年来，我们把绿色环保作为国有企业的重要政治责任抓牢抓实，绿色低碳发展水平实现本质化提升，很好地适应了钢铁行业高质量发展的新要求。”

近年来，按照新的环保标准和要求，公司持续加大莱芜、日照两个基地的节能环保投入。其中，莱芜分公司近三年累计投资60多亿元，实施超低排放改造和环境深度治理，正在争创环境绩效A类企业，焦化厂去年率先成为全省焦化行业唯一一家环保绩效评级A类企业。日照公司去年以来累计进行环保投资72.73亿元，成为全省唯一一家钢铁全流程环境绩效A级企业，并率先完成超低排放改造（系全国第五家）。

据公司相关人士介绍，与2016年相比，莱芜分公司吨钢二氧化硫、氮氧化物、颗粒物分别减排78.8%、76.3%、53.3%；今年超低排放改造完成后，二氧化硫、氮氧化物、颗粒物分别减排699.6吨、1608.4吨、405.3吨。

日照公司方面，2020年，二氧化硫、氮氧化物、颗粒物的排放量分别为0.09kg/t、0.33kg/t、0.16kg/t；今年上半年，则分别达到了0.07kg/t、0.24kg/t和0.17kg/t，吨钢污染物排放量远远优于清洁生产一级标准，达到国内先进水平。

“下一步，公司将继续强化节能环保，将绿色低碳发展推向纵深。”王向东表示，公司将不断提高绿色低碳发展水平，加快建设成钢“绿色发展样板”。

除了绿色发展外，智能制造也是山东钢铁发展的重中之重。“钢铁行业打的是装备仗。先进装备对于提升企业智能化水平、提高劳动效率有显著作用。”王向东表示，根据公司智能制造提升整体部署，积极推进智能装备、无人化、少人化、集控类等在建项目实施，补齐短板、聚焦优势、打造智能制造示范项目和示范工程。

在莱芜基地，高炉集控中心、陶家岭120吨转炉集控中心项目稳步推进，全厂物流智能监控已上线投运。在日照基地，冷轧自动拆捆及贴标机器人已完成安装，原料场智能化生产和冷轧窄搭接焊机焊缝质量分析已调试运行，“一罐到底”精准装铁完成单机调试，4#5#连铸机喷号系统已竣工验收。

下一步，公司将加快推进智能装备、机器人和集控中心等项目建设，围绕新旧动能转换、区域工程建设、劳动生产率提升、“3D”（脏累险）岗位机器人等紧迫性强、成熟度较高的项目，加快推进智能制造提升工作，进一步提升公司的生产效率，不断增强企业的核心竞争力。

国产中间件领先者宝兰德：掌握核心技术 占领产业高地

■本报记者 赵学毅

见习记者 贺玉娟 许林艳

“在公司成立之初，电信行业中间件产品几乎都被国外巨头IBM和Oracle垄断，可以说没有空白，即便有空白也轮不到你去做。”近日，证券日报科创领军者联盟开启“科创领军者巡礼”活动，首站来到国产中间件引领者宝兰德的总部，公司董事长、总经理易存道对《证券日报》记者表示。

中间件作为操作系统与数据库之间的桥梁，与操作系统、数据库并称为基础软件的“三驾马车”。宝兰德打破国外巨头垄断，成功占领中间件产业的最高地。

在易存道带领下，宝兰德如何打破国外巨头的垄断？上市前后又经历了哪些不为人知的故事？未来易存道将如何布局？

打破国外巨头垄断

宝兰德成立于2008年，于2019年以国产中间件领先者的身份，登陆科创板。

十多年来，宝兰德扎根于中间件及相关底层架构研究，自主掌握了一整套关于中间件的核心技术，并研发出以应用服务器为核心的中间件系列产品。

这一路走来，易存道感慨万千。

早期，我国中间件软件行业被国外知名厂商IBM和Oracle垄断，而随着国产中间件厂商技术的升级，以宝兰德等为代表的国产厂商，在电信、政府、金融等行业客户中不断打破IBM和Oracle垄断的格局，逐步实现了中间件软件产品的国产化自主可控。

“当时我们要和IBM及Oracle争夺市场，如果不和他们PK根本没有出路。”谈及当初的创业经历，易存道对《证券日报》记者说，“当时我们在研发上做了一个决定，即优先保证产品质量。因为从电信行业对基础软件中间件的首要要求这一层来说，产品质量及技术服务能力远比价格重要。”

电信行业对中间件的要求非常高。一直以来，电信行业对于厂商的选择都是非常严格和谨慎的，对产品的测试、选型都有严格要求，特别是针对客户的核心业务系统，会对供应商进行严格的甄选。

宝兰德成立之初便深耕电信行业。2009年，凭借过硬的产品技术，宝兰德自主研发的核心产品应用服务器BES Application Server成功进入中国移动上海有限公司核心CRM系统、BOSS系统，并替代了原有的Oracle、IBM公司的应用服务器中间件产品。此举打破了国外品牌对中间件软件产品的长期垄断，也为宝兰德在电信领



域的发展打开了市场。

“进入中国移动的核心业务系统，对宝兰德来说是一个非常重要的发展节点。”易存道说，“国外公司的品牌知名度高、影响力大，有完善的IT及行业业务解决方案，并且很早进入这个市场，培养了很多行业渠道，基本上国内金融行业等具有一定规模的市場都由IBM、Oracle两家国外公司垄断。但是在电信行业，公司产品经过多年潜心发展，已在多处实现了对IBM、Oracle产品的替代。”

中国移动的业务复杂多样，对安装在核心业务系统的中间件产品的稳定性和运行性能有极高的技术要求。立足于这类“标杆性”的行业客户，宝兰德可以长期稳定地获取订单，也在一定程度上带动了公司相关技术服务业务的增长。

据宝兰德副总经理、董事会秘书张建辉介绍，宝兰德已在中国移动北京、上海、广东（南方基地）、湖南、黑龙江、江苏等20个省份的核心业务系统，以及中国移动集团总部的集中大数据平台、集中ERP项目和WLAN认证计费平台项目等核心业务系统中，替代国外主流产品，实现了产品的大规模运用。

借资本之力加速发展

对宝兰德来说，2019年无疑是个转折年。

2019年11月份，宝兰德成功登陆科创板，募资7.93亿元，分别用于软件项目开发、技术研究中心项目及营销服务平台建设项目。

“科创板上市场对宝兰德来说确实是一个很重要的分水岭。”谈及科创板上市两年给公司带来的变化，易存道有感而发，“如果不上市的话，宝兰德可能不会这么快进入政府、金融等领域，而且公司还会面临如何突破单一行业发展的問題。登陆科创板后，公司的品牌形象及融资能力得到提升，产品与技术服务也得到了更多客户的认可。这为公司拓展政府及金融等行业市场带来了很大便利，让公司有能力进行大规模扩张。”

张建辉向记者介绍，电信、金融、能源等国民经济重点领域对中间件的使用非常广泛。同时，电信和金融行业的系统复杂、技术难度大、对产品稳定性和运行性能要求高，能否打入这两个行业是中间件厂商综合实力的体现。此前，宝兰德一直深耕电信领域，上市后，公司积极拓展政府和金融行业新市场。

借科创板东风，宝兰德在政府和金融行业这两大领域不断发力。2020年年报数据显示，宝兰德实现营业收入1.82亿元，同比增长27.19%，其中，政府行业实现营业收入6873.02万元，同比增加616.56%，营收占比提升为37.91%。而随着公司在多个行业的布局和发展，中国移动相关业务贡献的营收占比降至54.54%，宝兰德逐渐走出单一行业做支柱性营收的局面。

易存道进一步表示，今年政府行业的收入占比有望首次超过电信行业。2022年宝兰德将会全面启动金融行业的市场格局，预计金融行业的收

入占比也会提升。

紧抓信创产业机遇

随着近年来国家政策大力支持和“新基建”在全国范围内快速铺开，信创产业迎来了发展机遇期。

“尤其是这两年，信创的市场机会非常好。”易存道对《证券日报》记者表示，为紧抓信创产业发展机遇，公司积极组建团队扩充研发和技术人员，扩充产品做前瞻性技术储备。短短两年时间，公司员工数量已从上市之初的100多人发展到现在的500人-600人。此外，宝兰德在营销体系上积极布局，成立多家地方子公司，打造技术支撑体系以及销售团队，从而抢占市场。

易存道表示，宝兰德将抓住时代机遇和国家相关政策支持，不断在信创等行业进行拓展和发展。除了目前重点发展的电信、政府及金融等重点领域外，宝兰德已在能源、军工、交通、教育等领域进行布局。同时，公司加速布局云中间件业务，比如与用友政务紧密合作，2021年前三季度二者之间的合作规模已达上千万元。

易存道认为，在信创产业发展之后，运维市场也将迎来广阔的发展空间。宝兰德将继续坚持技术创新驱动，围绕“基础设施软件+智能运维”发展战略，不断丰富产品品类，整合产品组合，形成满足各行业市场需求的系列解决方案。

谈及公司发展愿景，易存道希望几年之后，宝兰德能够成为整个基础软件层面当之无愧的领军者。