

# 第133届广交会一期闭幕： 多项核心指标创新高 家电企业聚焦高端智造

■本报记者 李雯 王镜菡

4月19日,第133届广交会一期闭幕。一期主要涵盖电子家电、建材家装、工业制造、新能源等领域。《证券日报》记者从多位参展商和采购商了解到,我国家电出口正在回暖,企业外贸订单逐渐恢复,俄罗斯等“一带一路”沿线国家和地区是拓展重点。

多家家电企业表示,将通过广交会这扇“窗”,向全球客商全方位展示产品,展现企业创新能力,助推我国对外贸易事业进一步发展。

## 多项数据创新高

据央视报道,为期五天的广交会一期吸引了来自229个国家和地区的采购商,进馆客流量超过125万人次,参展企业近1.3万家,展品量超过80万件,均创历史新高。其中,家电展区、电子消费品及信息产品展区表现亮眼,来自“一带一路”沿线国家和地区的采购商数量占比超过一半,在开拓多元化国际市场方面取得新成效。

本届广交会一期新增设工业自动化及智能制造、新能源及智能网联汽车等展区,充分展现了我国贸易升级、产业升级、科技创新的成果,我国外贸产品附加值不断提高。

## 外贸订单有所恢复

多家家电企业表示,开年以来,特别是3月份,企业外贸订单有所恢复。

美的空调欧洲区域总经理刘新称,今年出口形势较好,市场对于高性能产品的需求不断提高。美的集团选择抓住广交会线下举办的机遇,使客户直接体验和感受相关产品,以更好地开拓海外市场。

志高空调海外营销公司总经理助理李彪告诉《证券日报》记者:“这两天在广交会上看到了不少国外老客户。展会期间每天都有客商往返于广州展馆与志高工厂,参观洽谈,我们基本上是满负荷接待。”

李彪称,近三年,公司贴近客户需求,不断提升研发能力,针对不同海外市场采取不同的产品经营策略。据悉,2022年志高空调的国际化业务占比达40%,目前在“一带一路”沿线国家和地区,志高空调所占的市场份额约为10%。

主营扫地机器人的江门金羚日用电器有限公司副总经理杨女士向记者透露,“公司95%的产品是出口销售,这几天很多客户来展位沟通交流。从参展客商来看,主要来自‘一带一路’沿线国家和地区,欧美客商相对较少。”

## 聚焦高端智造

“这几天都非常忙碌,接待了不少国外采购商,订单确实涨了不少。国内客户比较关注的是设计,国外客户则比较关注货物品质及交付时间。”主营小家电设计的广州市橙创工业设计有限公司相关负责人邹小姐如是说。



王琳/制图

对此,对外经济贸易大学国家对外开放研究院研究员刘斌认为,在中国制造“走出去”之后,目前国家电行业在“出海”过程中面临的重要挑战之一,是如何“高起来”,高端智能化成为目前家电企业重点发力方向。

本届广交会上,格力电器展示了全球首发AI学习空调——Clivia新品空调。据现场工作人员介绍,该产品采用AI算法,除温度因素外,将天气、房间面积、热负荷等也纳入学习范围,自适应动态学习不同环境下的参数。

格力电器相关负责人告诉《证

券日报》记者:“面对外贸新趋势,作为暖通行业的领跑者,格力电器将以自主创新布局智能、绿色产业链,加快高效节能制冷技术的研发,助推民族品牌在海外市场的激烈竞争中脱颖而出。”

美的集团的科技突破同样令人耳目一新。记者在展位看到,针对高端市场的嵌入式烟机和燃气灶一体产品获得了不少海外采购商点赞。这款新品不用明火,效率高,燃气灶设备好,很多海外客户向工作人员询问产量时间,有客户已经签下意向订单。

值得一提的是,作为首次亮相广交会的新能源“生力军”,创维光伏此次携储能逆变器、电池等核心硬件设备和全场景解决方案而来,向用户展示家电企业跨界新能源的最新成果。

刘斌表示,家电企业在寻找更多机会,迎接消费和出口的进一步回暖,海外客户也对广交会期待已久。本届广交会将帮助企业与客户达成更好合作,促进外贸发展。

据了解,第133届广交会分三期举行,第二期以日用消费品等为主,时间从4月23日至27日,第三期以纺织服装、食品等为主,时间从5月1日至5月5日。

# 直击2023上海车展： 产业链相关公司新能源转型步伐加快

■本报记者 施露 李万晨

在2023上海车展上,广汽集团总经理冯兴亚对《证券日报》记者表示,公司初步计划到2025年不再生产传统燃油汽车,到2028年不再销售纯燃油车。

事实上,本届上海车展,诸多传统燃油车企携“电”登场,拥抱新变化。多家产业链相关公司表示,主机厂早在10年前就开始着手布局新能源核心配件。

国际零部件巨头博世的工作人员接受《证券日报》记者采访时表示:“此次车展公司展出的配件均为新能源车配件,不再展示燃油车配件。”

## 燃油车促销去库存 携“电”亮相拥抱新变化

“合资品牌明显加快了‘电动化’步伐,推出了全新的新能源车型。合资品牌更加注重资源整合,充分利用品牌优势来参与‘电动化’竞争。”一位汽车行业人士接受《证券日报》记者采访时表示。

本届上海车展,以奔驰、宝马、奥迪为首的豪华品牌推出多款纯电产品。其中,梅赛德斯-奔驰携1款全球首秀、5款中国首秀、7款中国上市的新27款重磅车型亮相。梅赛德斯-迈巴赫首款量产纯电车型——全新梅赛德斯-迈巴赫EQS纯电SUV全球首秀。宝马集团携其历史上最强电动产品阵容亮相。

“公司此次展出的车型还是以燃油车为主,且优惠力度非常大。”广汽本田工作人员对《证券日报》记者表示,“燃油车的降价不会持续,随着去库存结束,新车型很难降价。新能源车在限牌的城市卖得好,但在其他城市燃油车仍占据主要地位,混动这种低油耗车型越来越受欢迎。”

在东风雪铁龙展台上,销售经理对《证券日报》记者表示,此次车展,公司展出车型均为燃油车。“目前大部分合资车企都在做改进燃油车,而不是转型做新能源车,成本是主要问题。”

“同款型的新能源车要比燃油车贵2万元左右,因为新能源车

的成本更高。合资车企转型新能源车优势不多。来公司展台的大部分是买燃油车的客户,本次车展的促销力度很大。”沃尔沃展台的一位销售经理在接受《证券日报》记者采访时称。

国产传统燃油车企也加速布局新能源车,东风风神启动了1258“e启”计划,发布了以科技和变革为内涵的全新一代系列品牌eπ,全面开启电动化转型发展新篇章。广汽传祺则携MSPHE亮相,该车型定位中大型MPV,搭载2.0T发动机和电动机组成的插电式混合动力系统。

“目前,自主品牌新能源车市场份额快速提升,合资品牌的份额在下降。”冯兴亚对记者表示。

中鼎研究院研究员史辉彬对《证券日报》记者表示,“传统国产品牌定价普遍比新势力品牌低,一方面是由于传统车企在产业链、服务、技术、资金等方面更有优势,盈利能力更强;另一方面是由于传统车企在低位区更具竞争优势。此外,目前各大传统国产品牌也纷纷进入30万元至

50万元以及50万元以上的高价位区间。”

## 零部件厂商积极研发 适配性更强的配件

此次车展,多个燃油车品牌均表示已给出最大优惠,希望能促进销售额上升。记者走访发现,大部分零部件公司都在研发和布局既能适用新能源车也能适用燃油车的配件。

专注于新能源汽车出口业务的上海玉清物流市场总监李亦欢对《证券日报》记者表示:“受新能源车降价影响,燃油车市场销售受到挤压,相关产业链供应商面临着更激烈的市场竞争。目前看来,零部件厂商已经做好了应对准备,积极研发适配性更强的配件,并布局新能源车核心配件。”

CO-found智库秘书长张新原对《证券日报》记者表示,电动车在低碳环保、节能和智能等方面的确具有优势,越来越多的传统车企主动顺应电动化趋势,未来汽车行业会朝着电动化、智能化、无人驾驶

、车联网协同化、共享化和轻量化方向发展。但是,燃油车在苛刻自然条件和气温下的适用性和稳定性更好,在加油便利性方面也更具优势。而电动车电池续航等问题仍有待解决,因此,燃油车不会被完全替代。

“纵观全球汽车品牌,欧洲等地区燃油车毛利率为35%至50%,我国则为15%至20%,价格仍具备一定弹性空间。随着燃油车销量占比下降,部分仅供应燃油车的零部件供应商将面临挑战。”史辉彬对记者说。

广汽集团总经理冯兴亚则对记者表示:“就传统汽车产业链而言,除了发动机变成电机,变速箱变成电机,冲压、涂装、装配、总装等四大工艺稍加改造都可满足电动汽车生产要求,不存在传统汽车转向电动汽车大量生产设备报废的问题。”

“中长期来看,降成本压力会倒逼零部件企业不断提高产品性价比,一些高端零部件将加速本土化。”汽车行业资深分析师邵元俊对《证券日报》记者表示。

## 深交所投教专栏

### 主板投资入市手册(五): 主板发行上市审核(三)

发行人申请首次公开发行股票并在主板上市的,应当符合哪些发行条件?

答:发行人应当符合中国证监会《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件。具体如下:

(1)发行人是依法设立且持续经营3年以上的股份有限公司,具备健全且运行良好的组织机构,相关机构和人员能够依法履行职责。

有限责任公司按原账面净资产值折股整体变更为股份有限公司的,持续经营时间可以从有限责任公司成立之日起计算。

(2)发行人会计基础工作规范,财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定,在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量,最近3年财务会计报告由注册会计师出具无保留意见的审计报告。

发行人内部控制制度健全且被有效执行,能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性,并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告。

(3)发行人业务完整,具有直接面向市场独立持续经营的能力:①资产完整,业务及人员、财务、机构独立,与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争,不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易;②主营业务、控制权和管理团队稳定,首次公开发行股票并在主板上市的,最近3年内主营业务和董事、高级管理人员均未发生重大不利变化;发行人的股份权属清晰,不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷,首次公开发行股票并在主板上市的,最近3年实际控制人没有发生变更;③不存在涉及主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷,重大债权债务、重大担保、诉讼、仲裁等有重大事项,经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

(4)发行人生产经营符合法律、行政法规的规定,符合国家产业政策。

最近3年内,发行人及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪,不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

董事、监事和高级管理人员不存在最近3年内受到中国证监会行政处罚,或者因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查且尚未有明确结论意见等情形。

(上接A1版)

对于新起草的持仓管理暂行规定和衍生品交易监管办法,中山大学岭南学院教授韩乾对《证券日报》记者表示,期货市场持仓管理制度是市场健康发展的重要保障,也是在国际国内期货市场发展过程中总结出来的宝贵经验。持仓管理专门规则的实施将强化交易所的风险管理机制,防范市场操纵及可能引发的跨市场风险传染,对市场稳定和健康发展具有重要意义。强化衍生品交易监管,亦有助于在严防风险前提下,促进衍生品市场规模化发展。

## 注册制加速新品种上市

期货和衍生品法明确,期货及期权新品种上市实行注册制,一年来,期货期权新品种上市接连不断。

今年4月14日,证监会同意30年期国债期货、乙二醇期权和苯乙烯期权注册。至此,一年来,证监会共批准和同意19个期货期权品种上市交易,其中,期货品种3个,期权品种16个。

截至今年4月19日,国内共上市期货期权品种数量达到110个,品种基本涵盖国民经济主要领域。30年期国债期货将于4月21日在中金所上市交易,乙二醇期权和苯乙烯期权将于5月15日上市,届时,期货期权品种将达113个。

随着期货和期权品种体系日益丰富,期货市场规模体显著扩张。据中国期货业协会最新发布数据,截至今年2月底,期货公司客户权益达14764.14亿元,同比增长17.07%。

北京中衍律师事务所主任郑乃全在接受《证券日报》记者采访时表示,随着期货及期权新品种上市实行注册制,监管部门加快期货市场合约品种供给,进一步推动市场创新,释放市场活力,为市场提供了更丰富、全面的风险管理工具,更好地发挥期货市场服务实体经济的作用。

## 产品和机构国际化加速推进

期货和衍生品法的实施为期货市场进一步对外开放提供了制度基础,增强对外的吸引力,期货市场国际化加速推进。

从品种开放层面来看,一年来,大豆1号、大豆2号、豆粕、豆油、菜籽油、菜籽粕、花生期货和期权先后获批为境内特定品种,引入境外交易者参与交易。至此,国内已有23个期货期权品种引入境外交易者。

对外开放方面,证监会网站显示,今年4月3日,证监会接收摩根士丹利期货(中国)有限公司设立申请材料。自2020年6月18日证监会依法核准摩根大通期货为我国首家外资全资控股期货公司,时隔两年多,国内有望迎来第二家外商独资期货公司,以及第151家期货公司。

郑乃全表示,未来,随着期货公司监管办法修订实施,在加强对期货公司进行审慎监管的前提下,新增期货自营、期货保证金融资、期货做市、衍生品交易等许可业务,有助于期货公司突破传统的经纪业务营利模式,走向多元化发展的轨道,对标国际期货经纪机构展业范围,推动期货公司国际化发展进程。

■本报记者 贾丽

# 孟晚舟当值轮值董事长以来首度公开亮相 华为将在联接、计算、存储等方面保持投入

4月19日,在“2023华为全球分析师大会”上,华为副董事长、轮值董事长、CFO孟晚舟在大会上发表了“初心如磐,奋楫笃行,共赢数字化未来”的主题演讲。这也是孟晚舟当值轮值董事长以来的首度公开亮相。

孟晚舟表示,数字化是全行业的共同机遇,是全球经济的关键驱动力。目前已有170多个国家和地区制定数字战略,预计2026年全球数字化转型支出将达3.41万亿美元。“面对数字化机遇,华为将在数字化云底座、算力、网络基础设施、基础软件生态四个方面持续发力。”

## 数字化是产业链新蓝海

华为预计,到2030年通用计

算能力将增长10倍,AI算力能力将增长500倍,全球联接总数达2000亿,万亿美元WIFI渗透率达40%,云服务占企业应用支出比例达87%。

华为战略研究院院长周红在会上表示,在走向智能社会的过程中,可能有超过百倍甚至千倍的信息需求增长,现有的很多理论和技术的瓶颈,难以支持未来的发展,因此华为积极推动科学假设与商业愿景牵引的创新,在通信上,大胆探索有别于香农定理的前提条件和应用场景;在计算上,进一步明确人工智能的目标定义,提升正确性、适应性和高效性。

孟晚舟表示,“数字化是产业链的新蓝海,跃升数字生产力正当时。华为将在联接、计算、存储等方面保持投入,为客户提供极简架

构、极高质量、极低成本、极优体验的‘4极’数字基础设施,携手伙伴共同助力客户实现数字化转型的‘4化’,即作业数字化、数字平台化、平台智能化、智能实战化,共赢数字化未来。”

商务部研究院电商所副研究员洪勇接受《证券日报》记者时表示,华为在数字化领域的网络基础设施、云计算、大数据、人工智能等方面进行了一系列重要布局。

目前,很多企业在数字化转型过程中面临网络安全、基础设施等方面挑战,这给华为等解决方案提供商带来巨大的发展空间。此外,华为也需在激烈竞争中提升差异化能力。

## 加快多领域实践探索

周红表示,华为在数字化上进

行了多领域探索,其中,华为军团促进数字技术与应用深度融合。华为将加快开展实践,一是让行业大模型来降低开发门槛,涵盖电力、煤矿、交通、制造等领域;二是助力科学发现与科学计算,如在制药领域以分子动力学模拟加速新药研发;三是在软件自动生成、定理自动证明、重构基础计算部件等方面,提升软件研发的效率与可靠性。

据了解,华为军团是华为面向企业市场推出的一种专业服务组织,致力于为企业提供端到端的ICT解决方案和服务。华为军团的成员包括技术专家等,旨在提供定制化的解决方案和服务,帮助企业实现数字化转型。目前,华为军团已超20个,覆盖煤矿、电力数字化等数十个细分行业。通过一年多

的发展,华为军团逐渐成为公司的增长引擎。

军团在华为数字化领域的贡献也最为显著。华为2022年年度报告显示,截至2022年年底,华为数字金融军团已服务全球60多个国家和地区的2500多个金融客户,并持续推广出海计划FPGGP,助力全球金融数字化转型。

“华为军团这一‘虚拟组织’,致力于研究如何利用新技术和业务模式进行数字化建设,其在华为理论、技术的落地实践中将发挥越来越重要的作用。”华为云MVP马超对《证券日报》记者表示。

在周爱咨询合伙人杨思亮看来,华为军团不断打破边界,深入行业。此外,军团强调开放合作、风险分担、利益共享,进而得以在细分领域形成更高效协同。