

公司零距离·新经济 新动能

实探梦金园智能制造中心： 坚守全价值链运营战略实现稳健经营

■本报记者 王 信

黄金价格持续突破历史新高，使得位于“蓝宝石之都”山东昌乐的梦金园黄金珠宝首饰智能制造中心（以下简称“智能制造中心”），也变得愈加繁忙。

近日，《证券日报》记者实地探访黄金珠宝首饰原创品牌制造商梦金园，在公司刚刚投用的智能制造中心可以看到，品类繁多的黄金珠宝首饰陈列在展厅内，供全国各地的客户选货“淘金”。

逐梦港交所的梦金园，以其“全价值链运营”战略，发力更广阔的市场。梦金园董事长王忠善对《证券日报》记者表示：“梦金园从来不做‘暴利’的业务，因为那注定不会长久，我们坚守的是稳健经营的策略，做全价值链运营的生意，这样才能行稳致远。”

薄利多销 进一步扩大市场

在梦金园智能制造中心二楼，有着面积超5000平方米的黄金珠宝展示厅，其中集中陈列着各类黄金珠宝首饰，除了市面上常见的戒指、手镯、项链等高精度黄金饰品，还有品类繁多、设计精巧的黄金珠宝工艺品。

一位工作人员告诉记者，展厅内的商品流动非常快，常常是一批首饰刚被制作出来，还来不及陈列，就被客户批量选货挑走。“一些特别的设计款数量就那么多，确实需要靠‘抢’的。近期黄金价格持续走高，市场热度也在持续升温。”

展厅旁边就是公司的产品研发设计中心，设计师王婷婷向《证券日报》记者介绍了目前公司主推的多个系列的黄金珠宝首饰，不同产品采取了不同的制作工艺，并融合了现代智能加工技术。

“公司的增长取决于能否依托精湛工艺交付令目标客户产生强烈情感共鸣的黄金珠宝。”梦金园董事长王忠善说，多年来，公司展示了设计反映最新市场趋势的产品能力，并将此类型设计与公司强大的自有生产能力相结合，以高精度黄金饰品为核心，建立了健全的销售网络，形成了产品开发的良性循环。

尽管黄金珠宝首饰很贵，但黄金品牌的生意并不好做。

公司招股书显示，2020年至2022年以及2023年上半年，梦金园营收分别为108.34亿元、168.71亿元、157.24亿元和93.16亿元。同期，公司实现年内溢利分别为1.74亿元、2.24亿元、1.81亿元及1.06亿元。期内公司毛利率分别为5.9%、3.2%、4.8%及5.7%；净利率分别为1.61%、1.33%、1.15%及1.14%。仅从毛利率和净利率来看，梦金园的黄金生意可谓利润



图①为梦金园智能精工设备打造的手镯

图②为梦金园生产的弹簧扣

图③为梦金园智能制造加工中心生产车间

图④为梦金园交易展厅内陈列的各类黄金珠宝首饰

王信/摄

微薄。

采访中，王忠善多次表示，梦金园不做暴利的生意，与很多品牌相比，梦金园的定价策略确实较低。“我们想做百年品牌，就不能只顾眼前的利益，我们希望加盟商可以多挣钱，开更多的店，消费者也能得到实惠。”王忠善说。从招股书中可以看到，梦金园加盟商的闭店率非常低。

梦金园董秘王泽钢对《证券日报》记者说，“黄金价格公开透明，相对于钻石镶嵌等产品，黄金饰品虽然毛利率低，但是周转率高，公司目前的战略方向是稳健经营以涵养扩大市场优先，让消费者得到物超所值的产品。”

全价值链运营 支撑品牌发展

梦金园做百年品牌的底气，在于其是行业内极少数实现全价值链运营的企业。

“黄金珠宝行业内，有做品牌营销、加工生产、精炼提纯的，很多企业偏重其一或其二，但真正三者兼具的则是极少数，梦金园就是其中之一。”对于多年来公司形成的从黄金提纯到产品研发、设计、智能制造，再到形成强大的销售网络所共同组成的全价值链运营模式，王忠善感到特别骄傲。

首先，公司在老厂区建有年产能30吨的黄金提纯产能，可以提炼出纯度在999.9到999.999的高纯度金料以供珠宝生产。“这让我们成为高纯度黄金珠宝市场的主要参与者，更让我们在旧料结算方面，拥有了优于同行的竞争优势。”王忠善说。

无论是从黄金交易所采购来的，

还是旧料结算到自己工厂提纯的，金料进入梦金园智能制造中心后，首先要过的是检测关，而且是100%的检测。“我们使用行业内最先进的检测设备，把好检测关，保障黄金的高纯度是基础和根本。”王忠善说。

记者在智能制造中心看到，在首饰抓取自动翻转机械手、自动刻花机、自动蝴蝶链机、薄壁金管自动缩口机及松链机等先进设备的加持下，黄金首饰加工的自动化程度令人称奇。当然，生产线上仍有大量的人工，因为对于款式种类多样的非标黄金饰品加工而言，工匠的能工巧手依旧无法被完全替代，但有了先进装备的辅助，工作效率得以最大化提升。“智能制造与精湛工匠工艺形成协同效应，使我们能根据市场趋势快速推出产品。”王忠善说。

“我们还将高精度蜡膜浇及3D打印技术应用到生产线上，从而能在数小时内制作完成多种不同款式的高精度模具，若是传统手工雕刻则需耗费数天时间。”加工车间内一位负责人对《证券日报》记者介绍道。

值得注意的是，这些智能化、数字化的先进设备有相当一部分是公司自制的或引进后根据生产流程加以改进的。王忠善告诉记者，公司建立的研发团队，有专攻装备制造难题的，而这种自主研发先进生产设备和模具的能力也进一步深化了公司的全价值链运营。2020年至今，梦金园自研自制生产设备约300套，模具约3200套。

小小弹簧扣 成为未来增长极

在智能制造中心四楼，是公司近

年来开辟的全新业务——18K金弹簧扣（用作链接相关珠宝两端）。

在梦金园进入这个赛道之前，行业几乎完全依赖海外进口。2019年，梦金园成功攻克了生产该产品的技术难题，成为国内首家量产18K金弹簧扣的制造商，实现了技术突破。

记者在现场看到，弹簧扣生产机器产出的弹簧比头发丝细得多，一根长度不过几毫米，公司持续改进的生产设备，可以精准地将其焊在冲压制成的扣体内。另外一个区域内建有测试装置，经测试，梦金园生产的18K金弹簧扣可以保证拔弹1.5万次以上不坏。

王忠善指着四楼的预留区域对记者表示：“预计之后不长时间里，这些区域将被各种类型的生产设备填满，不仅是18K金弹簧扣，梦金园还在白银、不锈钢、铜材质弹簧扣上实现了技术突破并已经规模化量产。小小的弹簧扣也有望成为梦金园未来的一大增长极。”

“我们会持续做好技术研发、机器研发、产品研发，不断精进高效智能的生产链条，持续创新以适应潮流趋势，加强及扩大分销渠道，满足各类客户的需求，促进可持续健康增长。”王忠善表示。

在记者采访期间，“双11”促销战已经打响，梦金园也在为今年的大促加足马力做准备。万联证券分析认为，随着各品牌秋季订货会的进行以及“双11”电商大促活动到来，预计黄金珠宝行业将维持较高景气度。中长期来看，随着“悦己”消费、投资等多场景渗透率的提升，黄金珠宝行业规模稳步扩大。而积极抢占渠道、升级品牌、开发新品的黄金珠宝龙头企业将被持续看好。

ST万林逾3亿元合同纠纷案一审判决 公司称欠款可回收性进一步降低

■本报记者 曹卫新

ST万林与山东省微山湖大冶煤炭销售有限公司（以下简称“微山湖大冶”）的合同纠纷案一审判决结果出炉。

11月2日，ST万林发布的重大诉讼结果公告显示，经江苏省泰州市中级人民法院审理，判决微山湖大冶于本判决生效之日起十日内返还江苏万林现代物流股份有限公司（股票简称“ST万林”）及其全资子公司江苏万林木材产业园有限公司预付款（以下简称“万林产业园”）1.41亿元及利息。公司主张追回逾3亿元预付款及利息的诉讼请求仅部分获得支持，其他诉讼请求则被驳回。

天眼查App显示，微山湖大冶已于2022年被标记为失信被执行人，并被限制高消费，涉事风险量达59条。

ST万林相关工作人员在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前一审判决驳回了公司对被告朱思利、陈玉芳承担担保责任的诉讼请求，欠款的回收性进一步降低。”

诉讼请求仅部分获支持

2013年开始，ST万林及万林产业园与微山湖大冶就煤炭采购事宜进行业务合作，并签订《煤炭买卖合同》、《国内采购合同》及《代理销售协议》。

依据合同约定，双方的主要交易模式为：上市公司根据一定的额度先行预付煤炭采购的款项给微山湖大冶，包括但不限于开具信用证、现金转账等方式预付款项，微山湖大冶按照合同的约定将采购的货物根据指令交付给第三方。在合同履行过程中，微山湖大冶没有将合同约定的货物全部交付完毕，也未将ST万林及万林产业园预付的采购款项返还。

公告显示，截至2022年3月18日，自2013年至2021年期间，上市公司及万林产业园通过信用证、现金转账及银票等方式共计向微山湖大冶支付预付款29.7亿元，微山湖大冶共计向公司及万林产业园开具发票26.92亿元，微山湖大冶还需退还逾2亿元预付款。

2022年3月17日，为加快应收账款回收，公司及万林产业园将微山湖大冶及其实际控制人陈玉芳、朱思利起诉至江苏省泰州市中级人民法院，要求微山湖大冶返还预付款及资金占用利息，并请求判令陈玉芳、朱思

纺织服装行业景气度回升明显 多家公司前三季度净利已超去年全年

■本报记者 桂小笋

今年前三季度，纺织服装行业上市公司出现了景气度逐步回升的现象。

同花顺数据显示，在A股纺织服装类上市公司中，以归属于上市公司股东净利润这一指标排序，海澜之家、森马服饰、报喜鸟等多家公司在今年前三季度的净利润已经超过了去年全年。

多位受访专家表示，下半年以来，行业复苏情况比较好，但在存量竞争时代，建议企业要从品牌、设计、面料等细节突破，以实现更好发展。

数据显示，2023年前三季度，纺织服装行业（申万）所有上市公司合计实现营业收入3584.68亿元，同比增长2.99%；合计实现归母净利润228.50亿元，同比增长9.26%。其中，纺织制造、服装家纺、饰品三个子行业分别实现营业收入920.86亿元、1156.34亿元、1507.49亿元，同比变动幅度分别为-6.06%、-4.99%、17.49%；分别实现归母净利润68.44亿元、113.61亿元、46.46亿元，同比变动幅度分别为-8.20%、21.36%、13.37%。

从部分上市公司的财报数据具体来看，报喜鸟三季报显示，公司前三季度营业收入同比增长20.71%，为36.67亿元；归属于上市公司股东的净利润同比增长44.39%，为5.55亿元。森马服饰三季报显示，公司前三季度的营业收入同比下降0.5%，

利对以上债权承担连带保证责任，涉案金额合计逾3亿元。

一审判决结果显示，ST万林方面主张被告应返还预付款本金2.77亿元，江苏省泰州市中级人民法院审理认为公司未能就其中的1.37亿元预付款项提供充分证明依据，微山湖大冶垫付的1.22亿元运费不应计入公司主张的预付款总额，故最终认定微山湖大冶需返还的预付款金额为1.41亿元及利息。此外，上市公司主张陈玉芳、朱思利对以上债权提供连带保证责任的诉讼请求也未获支持。

“从一审判决结果来看，法院主张这是一个买卖合同纠纷，公司对两名自然人承担连带保证责任的主张被认定不是同一个法律关系。如果双方之间构成借贷关系，这部分法院主张另案处理。企业主张上诉的话，按照规定从二审法院收到一审法院转达的卷宗，正式开始算起，前后约三个月的时间。”上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时表示。

2023年业绩或受影响

相关事件已经对公司产生影响。往前追溯，ST万林2022年年报显示，2022年，通过公司和会计师等多方审核，公司方面确认对微山湖大冶的应收账款为业务应收款，2022年底，公司根据预期可以实现的抵押物价值和账面价值的差额补扣坏账准备约1.93亿元。加之，2022年度公司国外控股子公司裕林国际木业有限公司业绩也大幅下滑，2022年全年ST万林大幅亏损。

此外，2021年，ST万林年审机构因公司及万林产业园账目应收微山湖大冶及其关联方款项的可回收金额，以及公司及其子公司形成的应收微山湖大冶等部分客户大额或长账龄款项的性质和商业实质问题，对公司2021年年度报告出具了保留意见审计报告。

彼时，公司时任独立董事赵一飞、孙爱丽、倪龚炜均无法保证公司2021年年度报告内容的真实性、准确性和完整性，并对年度报告的董事会议案投弃权票。经上交所核查认定，公司管理层未能就该等事项向独立董事提供充分适当的证据，违反了相关规定。2022年9月7日，上交所对公司及相关责任人做出予以监管警示的决定。

由于此次一审判决驳回了上市公司对朱思利、陈玉芳承担担保责任的诉讼请求，预计将对公司2023年净利润产生负面影响。

多部门发文加快“以竹代塑”发展 已有上市公司提前布局相关业务

■本报记者 贺玉娟

11月2日，国家发展改革委等部门印发的《加快“以竹代塑”发展三年行动计划》（简称《行动计划》）提出，到2025年，“以竹代塑”产业体系初步建立，产品质量、产品种类、产业规模、综合效益进一步提升，重点产品市场占有率显著提高。与2022年相比，“以竹代塑”主要产品综合附加值提高20%以上，竹材综合利用率达20个百分点。

多位受访人士表示，我国天然的竹林资源为“以竹代塑”提供良好的基础，该计划将有利于推动竹产业发展升级。在排排网财富研究员隋东看来，目前“以竹代塑”成本较高，技术和装备也有助于鼓励企业和科研机构加大对竹制品的研发和生产力度，推动“以竹代塑”市场发展。

“以竹代塑”市场具备潜力

《行动计划》明确，组织“以竹代塑”

相关科研攻关，支持企业在核心技术攻关、科技成果转化等方面加大投入力度，丰富“以竹代塑”新技术、新产品。在应用层面，鼓励日用、文旅等领域使用以竹材替代塑料生产的购物袋、文具、餐具、家具等。

在业内人士看来，我国发展竹产业具备得天独厚的优势。据介绍，我国竹林面积为756.27万hm²，其中成片竹林面积、年产竹材、年产竹笋数量分别为世界总量的三分之一、三分之一、二分之一。

“竹子本身属于可降解产品，与塑料相比环保优势明显。同时其自生能力较强，平均3年至5年即可成林，且可再生能力很强，因此永续循环利用的效率较高。”上述人士表示。

目前，塑料包装仍是包装行业重要的组成部分。据中商产业研究院数据显示，2021年塑料薄膜、塑料包装及容器在包装行业中分别占比28%、20%。以塑料薄膜为主的软包装在各类包装产品中占重要地位，占塑料包装材料总量40%以上份额。

在艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅看来，“以竹代塑”发展计划的推出，也给当前的塑料包装行业带来一定挑战，如何将塑料变得更环保、更健康、可回收成为塑料行业目前要思考的重点课题。

万联证券投资顾问屈放表示，“以竹代塑”短期内对塑料生产企业产生的冲击有限，与塑料制品相比，竹制产品的成本往往非常高，且容易出现断裂破损等问题。如要大规模普及产品，仍需要在降成本上下功夫。目前制约竹制产品大规模应用的因素主要包括成本和制作工艺。

多家上市公司早有布局

《证券日报》记者梳理发现，双枪科技、龙竹科技、青山纸业、宜宾纸业、韶能股份等多家上市公司早已布局竹制品相关业务。

例如，龙竹科技的主营产品包括餐具、收纳置物等竹制家具产品，正基于“以竹代塑、以竹代木”研发一系列新

品。此前公司表示，“以竹代塑”是环保新风向，公司顺势而为抓住机会开发竹纤维吸管等“以竹代塑”系列产品，这也将有益于优化公司产品及收入结构，并有助于创造和提升竹产品的附加值，充分开发利用竹子的生态、经济和文化价值。

据龙竹科技透露，竹吸管已开始在澳洲、美国、加拿大试销，在国内市场上，公司已完成市场测试，并和众多客户进行商谈，目前正在做销售前的认证工作。

此外，多家造纸上市公司也较早开始在浙江、福建等地购买大面积竹林，且已经开始竹制浆的生产，如青山纸业、宜宾纸业等。而包装企业中，双枪科技、韶能股份等已开始生产可降解的竹制包装品逐渐取代塑料包装。

在竹产业布局方面，宜宾纸业表示，公司所在区域竹林覆盖率极高，具备发展竹浆纸一体化的先天条件，且公司的宜宾市竹产业“揭榜挂帅”项目推进顺利，各课题研究达到预期目标，已申报技术专利。