

长虹美菱:从“国货当自强”到而今迈步从“智”越

■本报记者 徐一鸣 黄群

春日的清晨,伴随着一缕阳光洒落在合肥市经济技术开发区莲花路2163号,园区内技术人员的交流声、会议的讨论声,不绝于耳。长虹美菱员工热情洋溢的笑容与园区迸发的生机活力相得益彰。

时针拨回到20世纪90年代末,作为老工业企业,长虹美菱一度因存货周转速度慢、产品影响力下滑等问题而处于发展的阵痛期。单纯依靠企业传统“老底片”,不足以点燃市场需求“新照片”。

近年来,家电市场需求逐步回暖,作为老工业企业的长虹美菱再次活跃于市场。基于此,《证券日报》记者近日走进长虹美菱以探公司成长基因密码。

“181”引发全国轰动效应 重组打开公司发展新空间

长虹美菱董事长吴定刚感慨道,“一路走来,实属不易。”

在长虹美菱展厅,吴定刚向记者介绍一组照片,照片记录着公司从小到大发展历程,从侧面衬托出公司在改革发展和经济增长过程中扮演的重要角色。

1983年,长虹美菱的前身,合肥美菱股份有限公司在安徽应运而生。彼时,“美过三菱 国货当自强”成为那一代人最深的记忆。

回顾20世纪80年代,国内冰箱大部分都是依靠国外进口,以小冷冻大冷藏结构为主,无法满足消费者差异化需求。1989年,长虹美菱研发出中国第一台大冷冻室冰箱181,并引发全国轰动效应,由此奠定了公司在冰箱业的领先地位。

吴定刚认为,中国第一台大冷冻室冰箱的诞生打破了冰箱“舶来品”的格局,开启了中国人冰箱由中国企业制造的新时代。

“当时中国家电行业正处于起步阶段,公司通过深入市场调研,精准把握了中国消费者的实际需求,推出了这款创新产品。其独特的大冷冻室设计满足了消费者对于食品储存空间的需求,因此受到了广大消费者的热烈欢迎。”吴定刚如是说。

迎合消费需求背后是对技术的不断探索,在那个年代,没有工业仪器检测,每一道工序都

靠技术人员的“实战”经验。

随着家电行业竞争日渐激烈,各方资本涌入与制造技术在行业内遍地开花,由于单纯依靠吃工业技术老底,导致公司一度出现了产能过剩、业绩下滑等现象。

1997年至2001年,公司连续5年净利润同比下滑。其中,2001年,净利润同比跌幅达6425.24%。彼时,公司一方面面临着员工养家糊口问题;另一方面,老工业技术需要传承下来。面对多重困难,公司借力资本市场,走上战略重组之路。

2005年,四川长虹与美菱公司达成战略合作,拉开了黑白家电联合的战略合作序幕,四川长虹以第一大股东的身份参与对美菱公司的经营管理,公司由此打开了发展新空间。

吴定刚表示:“长虹与美菱的合作不仅加强了两大品牌之间的产业协同和市场协同,还提升了议价能力,进一步提升企业在家电行业的知名度和影响力。”

这种合作模式也使得长虹美菱在中国家电行业的地位更加稳固,无论是冰箱、洗衣机还是小家电,都不断推出引领行业的精品,进而加速一体化的“大家电”时代到来。

如果说战略合作让公司扬起新帆,那么政策东风则为其按下了发展快速键。

2009年,长虹美菱紧抓国家家电下乡政策机遇,首推“家电下乡冰箱,10年免费保修”,引发同行效仿,之后公司研发出中国第一台十字门冰箱、掀起变频冰箱普及风暴,推出长效保鲜的M鲜生冰箱等。彼时,长虹美菱营收为63.24亿元,较2005年营收增长3倍多。

如今,长虹美菱产品线覆盖了冰箱柜、空调、洗衣机、厨卫小家电、生物医疗等领域,各产业良性发展,家电王国版图初步完成,长虹美菱的业绩增长非常可观。

2021年至2022年,公司净利润同比增长分别为160.65%、371.19%,年均复合增长率134.57%,远超家电行业平均水平。2023年,长虹美菱预计净利润同比增长186.25%至214.88%。

研发新技术 要读懂民心

经历发展阵痛期的长虹美菱,现如今已显“成熟”。



图①长虹美菱董事长吴定刚接受《证券日报》记者采访
图②长虹美菱董事长吴定刚向记者介绍公司发展史
图③长虹美菱生产车间冰箱一角
图④工业机器人在生产车间作业

走进生产车间,记者看到数十条生产线正在有条不紊运转,生产线上既有工业机器人加以辅助,又有员工在为即将下线的冰箱打上封套。

车间技术人员告诉《证券日报》记者:“现在几乎每天每条生产线都在满产。”

上述厂间技术人员表示:“好的压缩机运转时噪音少、声音平稳、无杂音,输出功率更高,可以带来更强的冷冻能力。针对压缩机这一‘心脏’,长虹美菱M鲜生系列冰箱提供‘十年免费包换’的服务。”

在行业转型和消费升级的驱动下,长虹美菱通过抓住保鲜、薄壁、净味、风冷、能效升级的契机并切实解决用户痛点,不断提高核心技术能力,推动公司产品向智能化、高端化转型升级,全面提升产品在行业中的竞争力。

“公司自主研发了‘零冲击’‘微微冻’保鲜技术、全面薄G1S集成技术、MCN+净味保鲜技术等,这些技术的出发点是长虹美菱要读懂民心,打造差异化竞争。”吴定刚如是说。

据介绍,“零冲击”“微微冻”保鲜技术,保鲜时间的曲线、营养保

存的曲线、切割硬度的曲线重合点指向了-3.5度黄金温度点,能够实现温度波动小于0.1,鲜肉保鲜时间比行业水平提升2倍以上。

“长虹美菱冰箱的保鲜技术,可以让玫瑰花33天不凋谢,牛肉则保鲜99天。”上述车间技术人员说。

吴定刚表示:“市场对新产品的接受需要一个用户教育和客户理解的过程,如何让消费者接受并愿意购买新产品,也是一个巨大的挑战。”

从“制造”到“智造” 长虹美菱建设三大能力

任何行业的产业升级和技术变革都离不开大势。2013年,家电行业经历重大变化,节能政策退出引发市场波动。2015年,工信部发布《中国制造2025》行动纲领,其核心之一就是智能制造。

为此,龙头企业率先布局。四川长虹、美的集团、海尔智家、海信视像等陆续发布智能制造、智能家居战略,纷纷开启从“规模”制造向“智能”制造转型,从单纯

制造向产品定制转变。长虹美菱也提出建设“智能研发、智能制造、智慧生活”三大能力,重构盈利模式。

借助工业互联网技术,长虹美菱已完成多条生产线的数字化改造,赋能家电制造的主要环节,打造具备智能营销、智能研发、智能制造和智汇家服务能力的“菱云”工业互联网平台。

对于数字化运营,吴定刚表示,长虹美菱会继续推动“菱云”工业互联网平台应用,同时还将融合人工智能、边缘计算等新型信息技术,深化业务数据创新应用。

从中长期看,智能家居行业发展潜力巨大,尽管目前该行业在安全性、标准化、技术成熟度、用户体验优化等方面仍存在不少挑战。

吴定刚坚定表示:“智能家居将为白电市场持续带来增量,新一代长虹美菱人会继续美菱40年的奋斗史,勇于创新,开拓进取,我对中国长虹美菱有信心!”

公司零距离·新经济 新动能

Sora进一步引爆全球算力需求 证通电子等A股公司加速布局

■本报记者 丁蓉

算力是人工智能发展的“底座”,继ChatGPT带来算力需求的爆发式增长之后,Sora进一步引爆全球算力需求。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“相较于ChatGPT,Sora所带来的算力需求增长将是倍数级。无论ChatGPT还是Sora,都反映了人工智能模型向更大规模和更复杂结构发展的趋势,未来全球对算力的需求将进一步增加。”

当人工智能受到瞩目的同时,全球算力“底座”建设也在加快进行。A股上市公司中,已有高新发展、神州数码、中国长城、中际旭创等数十家企业布局算力赛道。春节之后,证通电子等多家上市公司则披露了在算力产业方面的新进展。

Sora算力需求有多大?

Sora能够根据用户输入的提示词、文本指令或静态图像,生成长达1分钟的视频。国泰君安证券发布的研报认为,Sora延续了此前ChatGPT模型的技术路径,这意味着其发展成熟同样需要海量数据、大规模参数以及大算力作为支撑。

根据华西证券研报,Sora可以理解成一种融合Transformer(一种基于自注意力机制的神经网络模型)与Stable Diffusion(一种基于潜在扩散的机器学习模型)的模型。通过华西证券计算机研究团队的测算,Sora架构的训练与传统大语言模型架构的训练算力需求存在近百倍差距,并据此推测由于Sora的出现,算力需求有望持续呈现几何规模的倍增。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示:“尽管Sora参数量可能只有30亿,但从技术角度看,处理视频所需计算资源远高于文本,其训练成本将会达到一个空前的水平。”

中国信息协会常务理事朱力向《证券日报》记者表示:“ChatGPT已经让全球算力需求经历了一次洗礼,但Sora的出现犹如在湖面投下一颗重磅炸弹,其深度学习和大规模数据处理的能力要求远超ChatGPT。这样的需求增长使全球算力缺口愈发明显,尤其是在高性能计算领域,缺口之大几乎可以用‘饥渴’来形容。当前算力基础设施面临由Sora带来的挑战显得捉襟见肘,急需大规模的升级和扩展。”

美国开放人工智能研究中心OpenAI首席执行官萨姆·奥尔特曼发帖表示:“世界对AI基础设施的需求,包括芯片制造能力、能源供给、数据中心等,已经远远超过了目前的建设计划。”

据报道,OpenAI正在筹备一项最高可达7亿美元的AI基础设施投资计划,以满足其实现通用人工智能所需要的算力需求。根据市场调查机构Gartner初步统计结果,2023年,全球半导体营收总额为5330亿美元。

算力“竞速”进入新阶段

算力产业链上游包括GPU(图形处理器)、服务器、光模块、数据库、中间件、交换机、路由器等软硬件及设备,中游为人工智能计算、边缘计算、互联网数据中心服务、网络设备、网络平台、算力安全等算力网络及平台,下游应用于互联网行业、服务业、电信业、金融业、制造业、教育行业等领域。

全球算力“竞速”正进入新阶段。英伟达作为GPU全球头部企业,架构持续升级,产品迭代速度不断加快。其最大的两个竞争对手超威半导体公司和英特尔也在加速追赶。根据Choice东方财富板块数据,我国算力领域上市公司已有80余家。例如,浪潮信息、中国长城、拓维信息、神州数码等上市公司在服务器等领域布局,中际旭创、剑桥科技、通宇通讯、联特科技等上市公司在光模块等领域布局。

春节之后,已有多家上市公司披露了在算力产业布局的最新进展。证通电子2月21日晚间发布公告称,公司拟以自有资金投资1亿元在武汉设立全资子公司,推动建设及运营武汉数据中心项目,开展互联网数据中心与算力网络运营,重点部署渲染算力池及人工智能高性能算力资源池,近日该子公司已办理完成工商注册登记手续。弘信电子2月18日晚间发布公告称,拟以现金方式收购安联通100%股份,安联通为英伟达中国区精英级合作伙伴,具备英伟达多人工智能解决方案产品能力,包括算力服务器整机、数据中心专业级GPU卡、软件产品、IB和以太网高性能网络产品等在中国区的销售和市场拓展资质。

算力的发展,离不开政府对人工智能产业的高度重视。2023年10月份,工业和信息化部等六部门联合印发《算力基础设施高质量发展行动计划》,提出到2025年我国算力规模超过300EFLOPS,智能算力占比达到35%。近日,国务院国资委召开的“AI赋能产业焕新”中央企业人工智能专题推进会强调,中央企业要把握发展人工智能放在全局工作中统筹谋划,深入推进产业焕新,加快布局和发展人工智能产业。要夯实发展基础底座,把主要资源集中投入到最需要、最有优势的领域,加快建设一批智能算力中心,进一步深化开放合作,更好发挥跨央协同创新平台作用。

朱克力表示,面对Sora引发的算力竞争,政府和企业需要共同推动算力发展。政府层面,应当出台相关政策鼓励和引导企业加大在算力上的投入,同时还应建立完善的算力交易和市场机制,促进算力的合理分配和高效利用。企业层面,应注重技术创新和人才培养,加强与高校及研究机构的合作,加强企业之间的合作,共同构建开放、共享的算力生态。

年内28家内地企业递表港股IPO 高科技领域居多

■本报记者 苏诗钰
见习记者 毛艺麟

中国香港IPO市场有望进一步回暖。据港交所官网信息,截至2月22日,年内共有28家企业递表港交所。其中,1月份有14家,2月份截至目前也是14家。另外,Wind统计数据截至2月22日,港交所正在处理的上市申请为68宗。

从递表企业的所在地来看,全部来自内地。沙利文大中华区合伙人兼董事总经理陆景对《证券日报》记者表示,内地企业加速赴港上市的现象,主要与境内企业赴境外上市备案提速、全球及中国市场环境变化、美联储降息预期的逐步提升等因素有关。今年赴港递表的内地企业显著增多,将有助于推动港股市场的复苏,展现港股市

生物科技、人工智能等领域企业踊跃递表

从上述28家递表企业所属行业来看,主要集中在生物科技、人工智能、新消费等领域。生物科技方面,包括创新药公司同源康、九源基因等2家企业在2月份递表,医疗科技企业太美科技、疫苗公司康乐卫士等5家在1月份递表。

生物科技企业竞相赴港上市,与港交所推出的上市规则18A章有关,即允许未盈利的生物科技企业在港上市。自规则推出后,截至2023年底,在香港主板上市的未盈利生物科技公司已累计达63家。

人工智能方面,包括交互式AI企业“声通科技”、数字支付解决方案提供商“连连数字”、智慧医疗公

司“讯飞医疗”等企业均在年初陆续递表。加之去年递表仍在排队聆讯的企业,人工智能领域的企业已有17家。

新消费方面,餐饮、茶饮等领域企业明显增多。1月份,餐饮企业“小菜园”向港交所递表,2月份,茶饮企业“沪上阿姨”向港交所递交招股说明书,拟在主板挂牌上市。此前茶百道、蜜雪冰城、古茗均递交了赴港IPO申请,内地新茶饮企业赴港IPO竞争愈发激烈。

富途投研团队相关人士告诉《证券日报》记者:“新消费、生物科技类企业去香港市场融资与特定环境下新股的发行难易程度有关。目前,香港市场对于该类型企业整体发行难度较低,因此该类型企业更加倾向于去香港上市。不过,在港上市,企业需提前找到基石投资者,通常是公司上下游有合作关系

的战略合作方,以及各路长线基金等,企业要提前做好准备。”

内地企业 备受港交所重视

近年来,港交所十分重视内地的上市企业资源。2023年至今,港交所已与广西、青岛等省市签署合作备忘录,鼓励当地企业赴港上市。今年1月30日,香港财政司司长陈茂波在2024香港资本市场论坛上透露,目前正积极与内地相关的监管机构讨论加快审批企业赴港上市的速度。

随着去年3月31日《境内企业境外发行证券和上市管理试行办法》及其五项监管适用指引的正式施行,赴港上市企业的备案审批速度明显提升,企业境外上市备案周期大幅缩短。据中国证监会官网披

露,截至2月1日,仍在备案流程中的企业里,拟赴港上市的企业有62家,占比超70%。

在陆景看来,内地企业在港股IPO市场占比持续提升,这有助于香港资本市场整体规模和质量的提升,增强市场流动性,并增加港股整体在国际指数的权重,进一步巩固港股IPO市场的竞争力与吸引力。未来,新一代信息技术、生物技术、新能源等潜在独角兽企业将展现出较高的增长潜力,吸引更多投资者的兴趣,为香港资本市场注入新的活力。

展望2024年港股IPO市场,前述富途投研团队人士预测,“2024年,香港IPO的情况与全球股市大环境高度挂钩。当市场回暖的时候,整体估值上行,企业才能在同样的股本发行情况下募集到更多的资金。”

关联交易需要晒出“明白账”

■谢岚

近日,凯伦股份收到了深交所下发的关注函,事涉公司此前披露的一桩对外投资暨关联交易案,被要求说明“交易是否存在向关联方输送利益的情形”。

2月8日,凯伦股份发布公告称,拟增资4000万元获得安徽金石能源科技有限公司(以下简称“金石”)9.0909%的股权。公开资料显示,金石大股东重庆宝满企业管理咨询有限公司(以下简称“重庆宝满”)的投资者为况富意。而况富意同时还是凯伦股份第二大股东卢礼璐(持有凯伦股份8.05%的股份)配偶李全营控制的企业安徽美控新材料有限公司的法定代表人、执行董事。也就是说,这是一桩关联交易。

一直以来,上市公司通过关联交易向大股东利益输送是资本市场上并不鲜见的问题,也是上市公司监管的重要内容。而此次凯伦股份对点金石的增资,之所以被质疑“利益输送”,主要是存在三大疑点:

一是标的公司与上市公司的业务协同性不高,且业绩亏损。

二是根据凯伦股份公告,点金石的经营经营范围包括节能管理服务;新材料技术研发;半导体器件专用设备制造和光伏设备及元件制造等。而凯伦股份的主要业务是从事销售并提供防水工程施工服务,产品涵盖防水卷材、防水涂料两大类十种规格产品。

同时,天眼查显示,点金石成立于2023年5月份,迄今不足一年。根据凯伦股份公告,截至2023年年底,点金石净资产仅为0.3亿元。2023

年,点金石实现营业收入1.6万元,实现净利润-197.31万元。也就是说,目前点金石几乎没有开展什么业务。

二是短期内标的估值发生剧烈波动。

天眼查显示,今年2月1日,点金石刚刚发生了一次投资人变更。新增股东上海佳鑫诺能源科技合伙企业、蔡剑平和钱茂荣分别出资1000万元、500万元和600万元获得10%、5%和6%股权。由此推算,此时点金石的估值为1亿元。

而根据2月8日凯伦股份的公告,公司拟增资4000万元获得点金石9.0909%的股权。点金石此次增资前估值为4亿元,增资后为4.4亿元。

由此可见,短短几日,点金石的估值发生了剧烈波动。

三是高业绩承诺的可实现性。

根据凯伦股份2月8日公告,点金石以及重庆宝满、况富意承诺,点金石2024年度、2025年度、2026年度分别实现的经审计的净利润不少于2000万元、5000万元、11000万元。如点金石在上述三年内累计实现的净利润低于1.26亿元的,本轮投资方有权要求点金石、重庆宝满、况富意三方或其中任意一方以现金方式回购本轮投资方在本轮投资下所持有的公司全部股权,回购价格为本轮投资方本轮投资价款4000万元加上以6%/年单利计算的利息。

可以看到,深交所关注函中要求凯伦股份说明此次交易的“必要性”“估值的依据、变动原因及合理性”“作价的公允性”“业绩承诺的可实现性”“业绩补偿义务的履约能力”等等。

总之,为了保护上市公司及其他股东特别是中小投资者的权益不受损害,凯伦股份有必要进一步晒出“明白账”,对投资者关注的问题做好尽职调查,并做出更为详尽到位的信息披露。究竟是正常增资还是背后另有故事,且看凯伦股份接下来如何去回复监管机构的关注函了。

不过,目前几乎未开展业务的点金石如何实现上述高业绩,凯伦股份已披露的信息中并未有具体说明。尽管也在协议中约定了相关股权回购条款,但不得不说,A股并不乏业绩补偿或股权落空的先例。

