



比音勒芬：以国际化塑造全球奢侈品集团

■本报记者 丁蓉

比音勒芬2023年业绩保持强劲增长，并交出了一份优秀成绩单。在5月9日举行的业绩说明会上，公司董事长谢秉政表示，比音勒芬高尔夫品牌定位于专业高尔夫服饰领域，注重专业化、年轻化、时尚化的产品特性，深挖高端运动休闲服饰市场潜力；威尼斯狂欢节品牌，聚焦度假旅游服饰市场，打造度假旅游服饰第一联想品牌；2023年两个国际品牌 CERRUTI 1881 和 KENT & CURWEN 的加入，进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端化布局，为公司打造全球奢侈品集团奠定基础。

根据比音勒芬2023年年报，公司2023年实现营业收入35.36亿元，同比增长22.58%；实现归属于上市公司股东的净利润9.11亿元，同比增长25.17%。从公司2011年以来的财务数据看，公司营收和净利润均实现逐年稳步增长。营业收入从2011年的3.04亿元到2023年的35.36亿元，实现10倍以上增长；归属于上市公司股东的净利润从2011年的4428.69万元到2023年的9.11亿元，实现20

倍以上增长。对于比音勒芬来说，2023年是开启国际化战略新篇章的关键一年。公司完成收购CERRUTI 1881 品牌和 KENT & CURWEN 品牌的全球商标所有权，并在总部新设立国际事业部，在法国成立巴黎研发中心，打造产品设计研发及品牌运营国际团队，公司业务开始从国内迈向国际。在门店拓展方面，数据显示，截至2023年末，比音勒芬拥有1255个终端销售门店，2023年新开店149家，净增加64家。2024年第一季度，比音勒芬业绩延续高增长态势。公司2024年一季度显示，第一季度实现营业收入12.68亿元，同比增长17.55%；实现归属于上市公司股东的净利润3.62亿元，同比增长20.43%。

申万宏源研报表示，在2023年第一季度营业收入和净利润均已实现高增长的基础上，比音勒芬今年第一季度业绩继续创下新高，彰显了领跑行业的高成长性。公司品牌力正处黄金上升期，盈利能力比肩顶尖消费品。

比音勒芬2024年一季度显示，被投资者视为风向标的全国社保基金，已经连续10个季度现身



对于比音勒芬来说，2023年是开启国际化战略新篇章的关键一年
两个国际品牌的加入，进一步推进公司品牌多样化、国际化、高端化布局，为公司打造全球奢侈品集团奠定基础

公司前十大流通股股东。

“社保基金通常会关注公司的财务状况、行业前景、管理团队等因素，选择具有长期发展前景、稳定盈利的公司。”科方得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示，社保基金连续多个季度进入比音勒芬前十大流通股股东，说明该公司的投资价值得到

了社保基金的认可。

对于公司的长期发展目标，谢秉政此前向《证券日报》记者表示：“公司将通过聚焦T恤品牌，加大产品研发创新力度，加大广告投入，系统性提升品牌形象，优化营销管理等措施，为公司新十年的发展奠定基础。”

对于比音勒芬在2023年年报

中提出的成为“全球百年知名奢侈品集团”的愿景，华东大学客座教授潘俊向《证券日报》记者表示：“截至目前，我国暂时还没有诞生全球知名的奢侈品集团。企业打造全球奢侈品集团，需要通过长期的积累，锻造自身强大的品牌影响力、卓越的产品力、高效的供应链管理能力和精细化的市场营销能力。”

天桥起重：积极推动中国起重机行业标准“出海”

■本报记者 肖伟

5月8日下午，天桥起重在湖南株洲召开2023年年度股东大会。公司副总经理兼董事会秘书黄文斌及副总经理李进在股东大会现场告诉《证券日报》记者，公司正积极走向海外市场，推动中国起重机行业标准“出海”。

天桥起重一季度财报显示，截至一季度末，公司存货同比增加30.85%，其他流动性资产增加74.32%。对此，黄文斌称：“主要是我们去年接到订单数量增加，为保证及时交货，原料采购及产品生

产均有增长，故而对财务指标同比有明显改善。”

记者了解到，天桥起重所生产的起重机均为特种装备，从合同中到最终交付需要6个月到12个月时间，今年一季度投产产品主要是去年接到的订单。当前开工顺利，各个生产线正积极生产以便按时交付产品。

“我们的客户主要分布在冶金、电力、港口三大行业。在冶金行业中，客户单位主要从事钢铁冶炼、电解铝和电解铜，其中，公司在电解铝领域处于行业龙头地位，行业需求量有一定幅度增长；在电力

行业中，火电、水电和核电等细分行业均有我们的客户，各细分行业的需求量均有一定增长；在港口行业中，内河港口和沿海港口的需求量增长较快。”李进向记者介绍。

对于进军海外市场，黄文斌表示：“一带一路”沿线国家确实给我们发了一些订单，但是也提出了若干具体问题，需要我们认真应对、积极消化，拿出可行办法。”

李进表示：“起重机是个性化、定制化较强的产品，以行车为例，每个车间的跨度、承重、挑高不一样，行车的尺寸、规格和性能参数也不一样。对于海外客户发来的

订单，由于各国标准不一样，还需要对照适应相关国家的标准。这既需要我们能消化对方的真实需求，又需要消化对方的行业标准，最后还要创造机会，将中国行业标准推向海外，这具有一定门槛。”

面对挑战，天桥起重并未退缩，而是积极贴近海外客户，展示其在起重领域的扎实力量。黄文斌介绍：“我们把海外客户的这些订单看成是‘检验性订单’，主要是检验公司有否能力承接海外客户的新增需求，如果我们在设计方面和具体实施中证明了自己的能力和素质，他们可能会考虑把我们

从备选供方切换为主要供方，将大规模存量设备的更新、保养、维护、升级和改造工作都交给我们来做。一般来说，一台港口机械要稳定运行20年至30年，其中要经历多次日常保养、小修大修，这里面蕴含着巨大的市场和商机。”

展望未来，天桥起重高管们表达了谨慎乐观的态度，并介绍了公司长远战略布局，第一步是把海外订单接下来，第二步是把中国产品输出去，第三步是把中国标准推广开。只有通过中国制造业不断对外输出中国产品，才能为中国标准对外输出创造有利且稳定的条件。

友发集团董事长：股票价格终将回归企业价值

■本报记者 桂小笋

5月9日，友发集团召开业绩说明会，友发集团董事长李茂津等高管就投资者关注的一季度业绩状况、独董履职、如何抓住机遇等事项分别进行解读。

友发集团董事长李茂津在回复《证券日报》记者提问时表示，公司会从提升竞争力、抓住政策带来的机遇等多个角度提升经营，以优秀业绩回馈投资者。

友发集团一季度显示，今年一季度，公司营业收入和净利润双降，在业绩说明会中，这也是投资

者关注的主要事项之一。对此，李茂津解释称，这主要是受三方面因素的影响，首先，钢材市场价格下跌、产量比同期下降引起单位生产成本增加等因素，导致产品毛利率同比下降；其次，钢材价格持续下跌引发下游观望心态浓厚、需求释放缓慢，导致2024年第一季度公司产品销量减少；再次，由于钢材市场价格下跌，公司2024年第一季度需计提存货跌价准备金，导致利润减少。

“总的来看，今年第一季度利润同比大幅下滑的主要原因是受季节性周期波动的影响，公司的生产经

营活动一切正常。”李茂津表示。

今年以来，多地放开限购政策，也让投资者对钢铁等行业有了较高的期望值。对此，郭锐在回复《证券日报》记者提问时表示，房地产行业回暖将对公司产品的销售提升产生积极影响。

而从宏观经济形势来看，持续出台的多项政策，也被认为对钢铁行业有积极的促进作用。对此，郭锐介绍，总的来看，管网改造、设备更新、城镇化建设等政策对提振钢管需求的预期是明确的，这给钢管行业带来巨大的市场机遇。在此过程中，友发集团一方面将凭借过

硬的产品质量和全国布局的销售渠道优势，紧紧抓住政策红利和市场机遇，不失时机地提升公司产品销量，创造更多营收；另一方面，将积极培育新质生产力，通过逐步推行数字化等方式来系统性实施精益管理，降本增效提质创优，提升利润率。

除经营状况之外，ESG报告披露、绿色发展、股价走势等问题也是投资者比较关注的事项。对此，李茂津表示，由于二级市场的波动，很多上市公司的股票价格背离其基本面，无法反映企业的投资价值，友发集团也不例外。作为公司

管理层，一方面将抓住一切有利时机开展生产经营，创造业绩，同时通过分红、回购等方式来不断提升公司内在价值；另一方面，在价值创造的同时，也会加强价值传递工作，全面提升公司的真实情况，减少信息差和认知差，帮助更多投资者客观、理性地看待公司的投资价值。

“股票价格终将回归企业价值，真正有价值的优质企业将会受到更多资金的青睐。”李茂津说。

此外，友发集团独立董事怀德也告诉《证券日报》记者，自己会勤勉履职，在日常经营中，就重大事项发表客观、公正、专业的独立意见。

欧科亿：拟加大海外品牌店布局 助力国际市场高增长

■本报记者 肖伟

5月8日下午，欧科亿在湖南株洲召开2023年年度股东大会。公司董事长袁美和、总经理谭文清在股东大会现场向《证券日报》记者表示，公司正积极走向海外市场。未来，公司将以外品牌门店为抓手，推动刀具、工具及软件向整体服务方案方向发展，谋求海外市场高增长机遇。

与会股东王敏在审阅年度股东大会资料之后，肯定了欧科亿的业绩表现。她表示，2023年国内刀具市场面临竞争和压力，欧科亿实现营业收入10.26亿元、归属于

上市公司股东的净利润1.66亿元，确实不易。

王敏提问，欧科亿如何应对当前国内的市场激烈竞争？对此，欧科亿董事长袁美和介绍：“欧科亿将加大海外开拓力度，增加海外品牌代理数量，进一步完善海外市场布局。”

此前，欧科亿提出了“海外增量”的战略目标。2024年一季度，欧科亿产品出口实现快速增长，其中，实现出口收入6050万元，同比增长98%；数控刀具产品出口收入5469万元，同比增长121%；数控刀具产品出口均价为11.22元/片，较去年同期有一定上升；数控刀具

产品出口收入占数控总收入的比例为38.65%，较去年同期有一定上升；出口产品数量、出口产品单价实现了量价齐升。

在股东大会休息期间，欧科亿总经理谭文清向记者介绍了当下海外市场的进展和具体举措。谭文清表示，欧科亿在土耳其、伊朗、俄罗斯、中东欧等国家和地区均开设有海外品牌门店，并在多个地区和当地经销商有密切合作，下游客户反馈较好。

海外品牌店是欧科亿近年来摸索出一套完整的开拓海外市场的经验和办法。考虑到海外多国的互联网土壤尚不深厚，

简单开设线上门店并无裨益，需要开设线下门店引导客流，提供贴身服务。欧科亿结合当地的文化和风俗，设计店面、店头和LOGO，安排导购人员，划分专门服务区域，并进行专业培训，使门店工作人员与当地经销商相比更为专业。

谭文清表示：“在海外市场中，经销商采取的是‘杂货铺’模式，各类企业的同类刀具放在一起卖，下游客商虽然可以货比三家，但是需要自己摸索克服不同厂家的不同刀具之间的性能差异。我们要走的是‘专卖店’模式，可应用

在不同场景的欧科亿刀具、工具、软件和管理模式放在一起，构成一个有综合竞争力的整体服务方案，让下游客商可以一站式购齐，从而顺利解决差异性。”

“刀具的种类繁多、应用广泛、用法复杂，要做成有竞争力的整体服务方案，就不能只做好一个产品，而需要做好、做精、做优整个产品家族。我们在内部挖潜之外，也有计划在海外成立分公司，引进当地优秀人才、资深人士或者并购当地优质企业，快速吸收其经验成果为我所用，丰富我们的产品线，进一步夯实产品综合竞争力。”谭文清说。

方大特钢一季度实施481项小改小革 创效1089万余元

今年第一季度，方大特钢实施小改小革481项，经财务测算累计创效1089万余元，创效金额较2023年同期高出423万余元。

据了解，在公司第一季度481项小改小革中，安全、环保类小改小革91项，占比18.92%。其中，《轧钢

厂高线精轧机组中压控制系统国产化改造》《利用信息技术实现进口矿运费自动结算》《245烧结混料筒四根应急皮带自动化改造》等项目

作效率、节能降耗、降本增效等方面效果良好。《压缩空气装备优化升级，进行系统节能降耗》项目，通过选用离心式空压机进行改造，不仅效率更高、安全可靠性更强、维护保养周期更长，年度也可节约电费约140万元；《优化废钢结构调整标

准，降低废钢料消耗指标》项目通过对废钢库场各类废钢料型分类摆放，可做到精准配槽，便于及时了解掌控废钢结构变化，从而促进钢铁料消耗指标不断优化，经测算月度创效超18万元。

方大特钢相关负责人表示，公

司将继续加强小改小革宣传工作，增加员工的参与热情，并做好正在实施和即将实施的优质小改小革项目的跟踪，推动企业生产经营、设备管理、技术改造、安全环保等各项工作的健康发展。（文/徐加平）（CIS）

华为鲲鹏、昇腾生态加速构建 上市公司纷纷入局原生应用开发

■本报记者 贾丽

5月9日至11日，鲲鹏昇腾开发者大会2024在京举行，原生开发成为鲲鹏、昇腾生态加速构建的关键词。

鲲鹏和昇腾是华为的两个重要的计算平台，是云计算、大数据处理、人工智能领域的基础底座。随着鲲鹏和昇腾日趋成熟，其生态也在加速繁荣。华为计算数据显示，截至目前，鲲鹏合作伙伴超5100家，鲲鹏开发者数量超310万。鲲鹏联合13家伙伴推出超200款整机产品，伙伴出货量占比超95%，构筑繁荣鲲鹏硬件生态。鲲鹏、昇腾合计开发者已经超过610万，合作伙伴超过7100家。

从一系列动作来看，不仅是鸿蒙，原生应用生态正在华为内部的鲲鹏、昇腾等多个系统、平台全面开花。

加速迈入原生应用发展新阶段

鲲鹏是华为在通用计算和服务器应用领域的布局，主要面向数据中心和云计算市场，鲲鹏与欧拉操作系统等软硬件基础设施共同形成了鲲鹏计算产业生态。而昇腾则专注于AI和机器学习，针对日益增长的AI市场，昇腾芯片及其配套的MindSpore框架，为开发者提供了技术平台支持，加速了AI技术在各行各业的落地。

“在华为的生态布局中，鲲鹏处理器是构建云服务、边缘计算和企业IT基础设施的关键组件，它与鸿蒙、欧拉等形成互补，为不同应用场景提供底层算力支持，促进了软硬件的协同优化。昇腾则扮演着推动智能升级的关键角色，与鸿蒙、欧拉等操作系统结合，可以实现更高效、更智能的系统运行和服务。”华为云MVP马超对《证券日报》记者表示，从近期一系列动作来看，鲲鹏、昇腾原生应用生态已经启航。

生态的构建在当下被华为极为看重。今年4月份，华为轮值董事长徐直军表示，在2024年及未来五年，华为将强力战略投资生态的发展，通过生态的发展牵引、促进、带动终端产业和计算产业的发展。其中，生态投资即打造鸿蒙原生应用生态、鲲鹏生态以及昇腾生态。他还提出，打造鸿蒙原生应用生态是华为2024年最关键的事情。

继鸿蒙之后，鲲鹏、昇腾生态也在加速迈入原生应用发展的新阶段。

今年3月份，华为鲲鹏计算业务总裁李义联合30家伙伴全面启动基于欧拉操作系统的鲲鹏原生应用开发。据悉，为了更好地支持开发者，华为还推出了鲲鹏一站式开发套件，帮助开发者快速将应用迁移到鲲鹏平台，推动开发者从“应用迁移”走向“原生开发”，促进原生应用生态的快速发展。

“鲲鹏原生开发将为开发者提供鲲鹏、欧拉等软硬件底座，从而构建软件工程流水线，提升研发效率，华为也将为此推出一系列开发者和人才发展计划。与此同时，在大模型时代，昇腾AI原生开发也将迎来新的创新机遇。这些都将带动鲲鹏昇腾生态提档加速。”华为计算相关人士对《证券日报》记者表示。

上市公司积极开展适配研发

随着鲲鹏、昇腾生态的不断成熟，越来越多的开发者基于这些软硬件平台进行原生开发。多家上市公司及其子公司已经入局鲲鹏、昇腾生态圈，并加速与平台的兼容适配及原生开发。

中国长城近日宣布，旗下长城信息服务数智化解决方案成功完成华为鲲鹏兼容性测试，获得华为鲲鹏技术认证，双方将持续推动金融行业数字化转型和国产化进程。

任子行子公司亚鸿世纪表示，将基于鲲鹏硬件、欧拉、鲲鹏工具链开展原生应用开发，持续发布鲲鹏平台商用软件版本，支撑鲲鹏原生开发联盟的打造。

医渡科技则宣布，公司与华为在昇腾原生开发、医疗AI原生应用等多个领域展开合作，推进大模型技术创新应用。

东方通也在投资者互动平台上回复称，在云平台方面公司已与鲲鹏、欧拉、华为云原生服务中心等完成了适配及专门优化，将基于昇腾人工智能算力加快现有产品的智能化升级。

另外，博汇科技、云创数据、科蓝软件等多家上市公司均表示，公司产品已适配鲲鹏、昇腾等国产化软硬件平台，并获得了相应的兼容性证书，在实际项目中应用，并正在加速原生应用开发。

“随着算力及AI需求的日益增长，市场对于算力中心、AI计算基础设施的要求也在不断提升。在此背景下，国内产业链企业积极参与原生开发，可以打造软硬生态协同，增强公司的核心竞争优势，提升产业对原生平台的整体掌控能力及自主可控，加快数字化创新步伐。”上海市人工智能学会秘书长汪镭在接受《证券日报》记者采访时表示。

更多精彩内容，请见——

证券日报新媒体



证券日报之声