

实探2024北京网络安全大会:

网安上市公司护航智能网联汽车上路

本报记者 李春莲 李乔宇

6月5日,2024北京网络安全大会正式拉开序幕。《证券日报》记者在会场看到,国家会议中心偌大的会场座无虚席,这场持续两天的盛会,热度空前。

2024年是AI落地之年,随着人工智能的快速发展,市场对网络安全的重视程度越来越高。而随着智能网联汽车上路按下“加速键”,其安全问题更是引发热议。

在6月6日下午举行的智能网联新能源汽车安全论坛上,奇安信董事长齐向东表示,智能网联汽车在高速发展的过程中必须重视网络安全问题。一方面,智能网联汽车事关用户人身安全,一旦出现故障,后果往往是灾难性的;另一方面,智能网联汽车依赖数据驱动,因此数据安全将成为其面临的一个重大问题。

智能网联汽车 面临多重安全挑战

为了更形象地说明网络攻击对于智能网联汽车所带来的安全隐患,奇安信此次将自动驾驶一体化模型带到了活动现场。

在体验过程中,记者可以通过操作驾驶模型,对屏幕中的车辆进行转向、加速及刹车等操作。正常行驶状态下,自动驾驶车辆能够对交通信号灯进行正确识别,但在网络攻击状态下,方向盘、油门、刹车全部失控,驾驶员无法通过正常的操作方式控制车辆。同时,对智能汽车进行的网络攻击,也有可能使车辆产生认知错误,出现无视交通信号甚至冲向人群引发交通事故的情况。

“现在前面的信号灯为红灯,在无人驾驶模式下,攻击者通过截取路测设备广播篡改了传输给车辆的数据,向车辆发送了绿灯的错误信息,导致无人驾驶算法做出错误决策,出现闯红灯撞击过马路的行人等情况。”奇安信安全专家李国文告诉《证券日报》记者。

在李国文看来,在车联网技术智能化、共享化、网联化发展的同时,也带来了安全问题,需要引起高度重视。目前市场上已经有了一套完整的智能网联车辆合规体系,在正式进入市场前,相关车辆都会有针对性地面对可能会出现的安全问题。

在活动现场,李国文向记者展示了奇安信与赛力斯汽车合作建立的车辆网络安全运营中心,通过IDPS(入侵检测和防御系统)与VSOC(车联网安全运营平台)的结合,车辆能够更好地对风险和威胁进行识别,从而做出快速预警。

据介绍,目前奇安信车联网安全项目已与多家车企开展了合作。“车路云一体化项目最大的痛点还是安全问题。”在网络大会现场,工作人员告诉《证券日报》记者,目前市场对于车路云一体化的关注主要集中在场景应用,在高新技术产业的发展过程中,安全风险一定如影随形。

赛迪研究院智能网联汽车研究测评事业部主任邹博松表示,智能网联汽车面临多重安全挑战,其中软件复杂度的增加将导致汽车电子电气系统故障率的提高,进而带来安全风险。

健全完善智能网联汽车安全管理体系

智能网联汽车的安全问题在此次网络安全大会上引发热议,与智能网联汽车正在加速上路有关。

6月4日,工业和信息化部、公安部、住房和城乡建设部、交通运输部等4部门宣布有序开展智能网联汽车准入和上路通行试点,已组织专家对首次集中申报的方案进行了初审和择优评审,研究确定了9个进入试点的联合体。

本次试点工作要达到的预期还包括加快形成各部门、各地方横向协同、纵向联动的安全管理工作机制,探索更加系统完善的智能网联汽车产品研发生产、上路通行配套政策、基础设施等环境建设,为智能网联汽车产品安全运行提供支撑保障。

根据汽车网络安全公司阿姆斯特顿(Upstream Security)的研究报告,2016年至2020年,网络安全威胁的增长幅度高达7倍。在网络安全领域,通常遵循一套成熟的工作链条,包括事前检测、事中防御和事后应急。“这一链条同样适用于智能网联汽车领域,它是确保汽车网络安全的关键环节。”上海市智能网联汽车



图①中国电子展示区 图③记者体验车联网安全项目

图②大会开幕式 李乔宇/摄 李春莲/摄

网络安全产业协同创新主任李

玉峰表示,在国内外法规和标准的推动下,整车厂被要求对零部件供应商进行持续的网络漏洞管理。尽管主机厂在网络安全方面承担着重要责任,但漏洞的主要来源却是软硬件供应商。因此,没有零部件的网络安全保障,整车的网络安全就无从谈起。

不难发现,智能网联汽车快速发展的前提必然是网络安全的支持。政策的驱动,为智能网联汽车落地按下“加速键”,产业上下游都将迎来提速发展。智能网联汽车产业正从技术研发和测试验证阶段逐步进入示范应用及大规模推广新阶段,探索健全完善智能网联汽车安全管理体系,有望加速智能

网联汽车商业化进程。

据了解,除奇安信外,还有启明星辰、绿盟科技、天融信等多家网络安全上市公司在持续发力,进一步护航智能网联汽车安全发展。

启明星辰在互动平台上表示,公司与中国移动已经建立智能车联网方向的技术合作,研究在智能车联网网络通信、车端应用程序、高精定位等场景下的信息安全与数据安全。公司期望通过自身的技术积累,以及与中移动的联合研究开发,帮助国内整车及零部件生产企业、监管机构、地方政府及消费者构建一体化的覆盖“车、路、云、网”全生命周期的信息与网络安全环境,促进智能网联汽车产业安全健康发展。

隆基绿能创始人、总裁李振国:

构建BC技术护城河 让先进生产力推动光伏市场健康发展

本报记者 殷高峰

自2023年9月份官宣选择BC电池技术路线之后,隆基绿能在BC领域动作频频。2024年以来,泰晶硅片、HPBC2.0、Hi-MO9、Hi-MO X6 Max等重磅产品接连推出。隆基绿能在BC电池技术方面的布局和进展也成为了市场关注的焦点。

6月5日,隆基绿能创始人、总裁李振国就公司BC产品的布局和行业存在的问题接受了《证券日报》等媒体的采访。

当前,光伏电池正处在技术迭代期,TOPCon、HJT、BC等新一代电池技术成为不同企业的选择方向。李振国此前曾表示,BC技术是一个过渡性的技术,而且产能的扩张过快,很快就会出现激烈的同质化竞争,一些企业可能面临投产

就出现亏损的情况。而当前的市场情况也印证了李振国最初的判断,那么,在目前的情况下,BC技术呈现怎样的发展态势,隆基绿能在BC领域的发展节奏如何?

对于《证券日报》记者提出的上述问题,李振国回复称:“尽管目前TOPCon的发展规模超出预期,但公司仍坚持认为它是一种过渡性技术。”

据李振国介绍,隆基绿能在2020年就停止了TOPCon的研发,“我们当初的判断是,BC技术提升的转换效率并不太高,研发进展也会比较慢,而且要付出很高的成本。从目前的情况看,虽然TOPCon在比较短的时间达到目前的规模,成本也不算太高,但公司对其发展潜力的判断是没有错的。”

在李振国看来,未来两年内,市场上的主流产品是TOPCon,“但未来5年到6年,BC将会成为市场的主流。BC技术未来会成为隆基绿能发展的护城河。”

“但由于公司的BC产品还在布局中,且有客户也需要TOPCon产品,所以公司在内蒙古也投建了TOPCon的产能。”李振国表示。

隆基绿能如何打造BC技术成公司的护城河?李振国表示,早在2017年,隆基绿能就开始BC技术的研发,“公司当时就认为,BC技术是一个比较难的技术,包括实现技术低成本化需要的装备等,公司按照节奏进行了布局。在一系列专利方面,公司同样实现了布局。”

李振国还透露,公司和一些企

业还开展了特殊专用材料及设备的独家开发工作。

“由于这些布局,公司在BC领域的节奏上就会慢一些。现在,我们的布局已经完全成熟。未来三年,BC的产能会达到100GW的规模。”李振国表示。

由于前几年产能的大规模扩张,光伏产业链出现了阶段性的供需错配,光伏产品价格持续下行。

事实上,在去年5月份,李振国就提出了价格下行的担忧,“当时预计组件的价格能跌到单瓦1.2元至1.3元,但没预料到价格会跌的如此低。”

根据最近的一些项目开标结果,组件价格已经出现单瓦跌破0.8元的低价。那么,行业什么时候才能回归常态?

对此,李振国表示:“具体的时

间不好判断,但会慢慢明朗,全产业链目前都处于现金亏损,可以说大家都在‘失血’,部分无法支撑的企业将会率先退出。随着市场调节的延续,当供需回归正常时,行业的发展也将回归正常。”

李振国曾在2023年预测,未来两三年内,会有一半以上的企业退出光伏行业。这个在当时看起来有点“危言耸听”的判断如今正一步步变成现实。

对于目前的情况,李振国表示,隆基绿能已经做了比较充足的准备,“包括在技术上的打磨以及保持稳健的财务管理等。”

而对于光伏行业的健康发展,李振国表示:“希望政策加大对技术领先、研发投入比较高的企业的支持力度,让先进的生产力来推动市场健康发展。”

对此,深交所指出,相关债权人提请重整的时间在公司股价跌破1元后,要求公司说明是否存在联合债权人利用重整利好事项炒作股价的情况。

此外,深交所还要求公司明确说明在当前公司已不能偿还小额欠款、被债权人申请重整的情况下,是否仍有足够的资金推进嘉善嘉善古浪县75MW光伏电站项目PC总承包等尚未完成的重大项目,公司应收账款、合同资产减值准备计提是否充分。

*ST嘉善2023年财报显示,截至报告期末,公司应收账款的账面余额约22.46亿元,其中按组合计提坏账准备的应收账款账面余额约6.03亿元,累计计提坏账准备约3.6亿元;按单项计提坏账准备的应收账款账面余额约16.43亿元,累计计提坏账准备约13.51亿元,本期收回或转回单项计提坏账准备约2.44亿元。合同资产期末账面余额约9.57亿元,已计提减值准备约6.37亿元。公司2022年归属上市公司股东的净资产约为0.26亿元。

对此,深交所要求公司说明单项计提应收账款坏账准备收回或转回的具体情况,包括但不限于所涉及的客户名称、金额、应收账款明细及发生时间,坏账准备计提时间,收回或转回的原因及合理性,相关会计处理是否符合企业会计准则规定。以及公司是否可能触及《创业板股票上市规则》第10.3.1条第四项标准,从而构成《创业板股票上市规则》第10.3.11条第一项的财务类退市情形。

《证券日报》记者多次拨打*ST嘉善投资者电话,但始终无人接听。关于公司债务及重整事项,本报记者将持续关注。

记者观察

让中国新能源汽车优质产品惠及全球

龚梦泽

经过数十年奋力创新,中国新能源汽车企业通过技术驱动、市场化竞争和全产业链体系赋能,实现了产销规模连续多年全球居首,带动产业高质量转型升级,向全球提供可负担的优质产能,并不断地进行技术创新,对全球绿色发展作出重要贡献。

然而,近期西方舆论持续炮制中国新能源汽车“产能过剩论”,宣称中国政府补贴新能源汽车、锂电池等产业致使产能过剩,为消化过剩产能,以明显低价向海外倾销相关产品。笔者认为,上述论调不仅不符合经济学基本逻辑,不利于促进优质商品在全球范围内的配置,还充斥着浓厚的保护主义气息和遏制他国优势产业发展的意图。

所谓产能过剩,通常指行业生产能力高于市场需求,行业产能利用率持续走低。市场终端表现为,产品供过于求,消费增长乏力,企业停工停产。

而现实情况是,首先,我国新能源汽车产业正迸发出旺盛的市场需求与强劲的增长动力。据中国汽车工业协会数据显示,2023年,我国新能源汽车销量为949.5万辆,占全球总量的64.8%。今年一季度,国内新能源汽车产销量分别达到211.5万辆和209万辆,同比分别增长28.2%和31.8%,市场占有率达31.1%,市场规模持续扩大。

其次,衡量相关行业是否存在产能过剩时,既要考虑行业自身的特性和所处的周期,还要结合国内外的市场需求、产业运行状况和发展潜力等。据国际能源署测算,2030年全球新能源汽车需求量将达4500万辆,是2023年的3倍多。这意味着,未来10年全球新能源汽车需求将持续强劲增长,并远超当前全球的供给能力。

再次,从市场需求端蕴藏的潜力来看,中国新能源汽车产能远未过剩。从全球供给能力来看,新能源汽车优质产能不是过剩,反而是不足。以2023年120.3万辆的新能源车出口量和2.4亿美元的出口均价来看,中国是最有意愿和能力为全球提供新能源汽车优质产能的主体市场。

目前,我国新能源汽车市场竞争激烈、行业分化提速,正处于优质产能加速爬坡阶段。从“出海”方面来看,在新能源汽车领域,我国绝大多数排名靠前的汽车出口商的产能利用率,均处于国际公认的正常水平。

笔者认为,中国新能源汽车产业优势是建立在新发展理念、持续技术创新、完整产业链基础之上的,是靠真本事获得的,是通过充分的市场竞争塑造的。应对贸易限制导致的外需受限,最好的化解方式是高水平开放,让中国新能源汽车等优质产品惠及全球,为全球经济发展和绿色低碳转型带来新驱动力。

*ST嘉善收深交所问询函: 生产经营是否陷入全面困境?

本报记者 向炎涛

6月6日,深交所对*ST嘉善下发年报问询函,就公司应收账款、业务合同、债务纠纷等方面问题提出质疑,并要求公司说明当前生产经营是否陷入全面困境。

值得一提的是,就在6月3日晚,*ST嘉善披露公告称,由于公司对申请人钱程(以下简称“申请人”)负有约297.85万元债务,申请人认为公司主要资产变现能力较弱,已不能清偿到期债务且明显缺乏清偿能力,但尚具备重整价值,实施重整具有必要性及可行性,请求法院依法决定对公司进行重整及预重整。

该公告发布后,6月4日和6月5日,*ST嘉善股价连续两个交易日“20厘米”涨停,突破1元。6月6日公司股价继续上涨,截至当日收盘,报收1.1元/股,当日涨幅6.8%。

对此,深交所指出,相关债权人提请重整的时间在公司股价跌破1元后,要求公司说明是否存在联合债权人利用重整利好事项炒作股价的情况。

此外,深交所还要求公司明确说明在当前公司已不能偿还小额欠款、被债权人申请重整的情况下,是否仍有足够的资金推进嘉善嘉善古浪县75MW光伏电站项目PC总承包等尚未完成的重大项目,公司应收账款、合同资产减值准备计提是否充分。

*ST嘉善2023年财报显示,截至报告期末,公司应收账款的账面余额约22.46亿元,其中按组合计提坏账准备的应收账款账面余额约6.03亿元,累计计提坏账准备约3.6亿元;按单项计提坏账准备的应收账款账面余额约16.43亿元,累计计提坏账准备约13.51亿元,本期收回或转回单项计提坏账准备约2.44亿元。合同资产期末账面余额约9.57亿元,已计提减值准备约6.37亿元。公司2022年归属上市公司股东的净资产约为0.26亿元。

对此,深交所要求公司说明单项计提应收账款坏账准备收回或转回的具体情况,包括但不限于所涉及的客户名称、金额、应收账款明细及发生时间,坏账准备计提时间,收回或转回的原因及合理性,相关会计处理是否符合企业会计准则规定。以及公司是否可能触及《创业板股票上市规则》第10.3.1条第四项标准,从而构成《创业板股票上市规则》第10.3.11条第一项的财务类退市情形。

《证券日报》记者多次拨打*ST嘉善投资者电话,但始终无人接听。关于公司债务及重整事项,本报记者将持续关注。

启迪设计回复年报问询函:多举措应对行业挑战

本报记者 陈红

营业收入逐年下滑,启迪设计路在何方?

2023年财报显示,启迪设计营业收入已较2021年的约23.01亿元逐年下滑至2023年的约15.97亿元;2023年净利润亏损3.31亿元。为此,深交所下发年报问询函,要求公司说明营业收入持续下滑、业绩亏损的原因及合理性,以及应对措施。

6月6日,公司披露问询函回复公告称,最近三年,由于受到房地产行业低迷影响,营业收入呈现逐年下降趋势,与同行业公司相比基本保持一致;公司2023年归母净利润较同行业公司下降较多,一是全资子公司深圳嘉达节能科技有限公司受房地产行业下行、分布式光伏项目推进缓慢等因素影响,传统业务订单量减少,新业务收入不及预期,导致总体收入规模下降,净利润较上年同期大幅减少,

对公司整体业绩产生较大负面影响。二是由于子公司业绩不达预期,导致以前年度收购子公司所形成的商誉计提较大金额减值准备所致。

资料显示,启迪设计所处设计咨询、建筑工程、新能源及节能行业。公司表示,自2022年以来,房地产市场进入深度调整和转型阶段。房地产市场需求不旺盛,对设计咨询、建筑工程企业产生直接影响;新能源及节能方面,光伏发电逐步进入无补贴时代,光伏电价多次调整且总体呈下降趋势,市场竞争趋于激烈,公司利润率逐年下降。综上,受多方面因素影响,相关行业景气度整体下滑,公司经营压力不断加大。

那么,启迪设计将如何应对?公司表示,将在咨询业务、新能源业务、建筑工程总承包业务等板块,围绕原创性解决方案和技术创新能力进一步夯实企业核心竞争力。同时,加强数智化的研发力

量,密切关注人工智能的技术迭代与行业发展的关联,在固本强基的同时,培育公司创新业务,打造公司未来可持续发展的核心引擎。

对于具体业务开展,启迪设计表示,将深度参与苏州古城改造等城市更新项目;在风险可控的基础上积极孵化工程总承包项目;加强与央企的合作,围绕风电、光伏等深入开展新能源业务。同时,继续扩大存量市场中的建筑节能改造与智慧能源综合管理业务。此外,公司将通过精细化管理优化公司治理结构,实现降本增效。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪向《证券日报》记者表示:“工程设计公司实施多元化发展战略,拓展新的业务领域,减少对单一行业的依赖,不仅可以降低经营风险,还可以为公司带来新的增长动力。建立数字化管理平台等,可以提高公司的设计效率和质量,降低运营成本。”

清晖智库创始人、经济学家宋清辉向《证券日报》记者表示:“在绿色低碳、数字化发展背景下,工程设计领域仍有广阔的发展前景和可持续发展的潜力。面对激烈的市场竞争和各种挑战,企业只有不断提升管理能力,并大胆进行创新,才有可能在未来谋取更多的生存空间。”

此外,财报显示,启迪设计2023年实现营业收入15.97亿元。其中,第四季度营业收入为5.96亿元,占全年营业收入的37.36%。交易所要求公司说明第四季度收入规模占比较大的原因及合理性。

对此,启迪设计表示,建筑设计咨询行业与基础设施投资及建设的周期性紧密相连。因气候原因,每年9月份至11月份为建筑工程建设传统旺季,公司最近三年第四季度的营业收入规模均显著高于其他季度,呈现出明显的规律性特征。

财报显示,启迪设计2023年确