

比亚迪与优步达成战略合作 计划全球投放10万辆电动汽车

■本报记者 李昱丞

比亚迪“出海”再落关键一子。7月31日,据比亚迪官微消息,比亚迪宣布与国际移动出行及配送科技公司优步(Uber)达成战略合作伙伴关系。双方计划在全球关键市场投放10万辆全新比亚迪电动汽车,以进一步扩大优步平台上的电动车阵容。

据悉,该合作将从欧洲和拉丁美洲开始,并逐步拓展至澳大利亚、新西兰、中东等国家和地区。未来,比亚迪和优步将进一步考虑面向车主提供充电折扣、车辆保养或保险优惠,以及根据各市场具体情况提供融资和租赁方案,以倡导更多司机选择电动汽车。

就比亚迪而言,这一动作或有望复制其在国内推广电动车的成功经

验。在国内电动车发展初期,比亚迪曾沿着“公交车电动化—出租车电动化—私家车电动化”的路径演进,从公共交通向私人出行过渡,逐步提高公众对其电动车的接受程度,最终促进电动乘用车渗透率提升。

在海外,比亚迪于电动公交车领域已经具有了一定的市场地位,目前正处于电动乘用车“出海”的关键时期,以优步为代表的网约车平台成为了重要突破口。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示,此次与优步合作是比亚迪国际化战略的重要一步,有助于其快速进入并占领海外市场。

“通过与优步携手,比亚迪能够迅速扩大其电动汽车在全球市场的渗透率,尤其是在欧洲、拉丁美洲等

关键市场。这不仅有助于提升比亚迪的品牌知名度,还能通过优步庞大的用户基础,直接接触潜在消费者,加速当地电动汽车的普及进程。”加倍管理咨询创始人张蓓蓓对《证券日报》记者分析称。

事实上,比亚迪今年加大了对海外市场的营销力度。除与优步合作以外,年内比亚迪还成为多项国际赛事的官方合作伙伴,通过广告露出等提升品牌知名度。

目前,比亚迪新能源汽车的销售已遍及全球88个国家和地区,400多个城市。今年上半年,比亚迪海外销售新能源汽车合计20.34万辆,同比增长173.80%。

而对于优步来说,与比亚迪的合作有助于其“零排放”承诺的推进。根据优步官网信息,其承诺于2030年前,

在美国、加拿大等地区成为“零排放”平台。优步提供的数据显示,当一名优步司机租用电动汽车时,由于他们驾驶的时间更长,所实现的减排效果比普通驾驶员高出四倍。

“对优步而言,与比亚迪的合作丰富了其平台上的电动车型选择,满足了越来越多消费者对环保、低碳出行的需求。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,电动汽车的加入也有助于优步降低运营成本(如燃油费用),提升整体运营效率。双方共同推动电动汽车的普及,提升优步在绿色出行领域的品牌形象和社会责任感。

柏文喜认为,总体来看比亚迪与优步的合作是一个双赢的举措,不仅能够加强双方的市场地位,还能够在全球范围推动电动汽车进一步普及。

充电桩市场呈现高景气 相关上市公司业绩受益

■本报记者 李昱丞
见习记者 张美娜

8月1日晚间,道通科技披露2024年半年报。今年上半年,公司实现营业收入18.42亿元,同比增长27.22%;实现归母净利润3.87亿元,同比增长104.51%。

除了道通科技,储能行业和充电桩代表公司之一的盛弘股份也于近日披露了2024年半年报。公告显示,公司今年上半年实现营业收入14.31亿元,同比增长29.84%;归母净利润1.81亿元,同比增长0.02%。

近期亦有多家充电桩产业相关上市公司披露业绩预增公告,包括特锐德、金杯电工等,其中特锐德预计上半年归母净利润同比增长90%至120%。

业内人士认为,政策驱动力足、市场需求高企、应用场景多元、规模化带动产业链向上突破,一系列因素叠加,促使充电桩产业进入高景气周期。

对于上半年净利润增长的原因,道通科技表示,2024年公司聚焦汽车新能源化的发展趋势,进一步加大新能源业务研发投入,不断增强公司产品竞争力和品牌影响力。公司数字能源业务(产品包括智能充电网络

解决方案等)实现营业收入3.78亿元,同比增长92.37%。

道通科技半年报显示,公司境外的主营业务收入为17.57亿元,占营业收入的比例为95.39%;北美市场和欧洲市场主营业务收入分别同比增长30.93%和39.04%,主要系智能充电网络解决方案等产品收入推动营收快速上涨。

太平洋证券分析师曹佩向《证券日报》记者表示,道通科技海外产品已经覆盖7千至640千瓦交直流产品,已通过欧美所有认证标准,成功签约欧美多家头部客户。公司长期深耕海外市场,销售网络已覆盖全球120多个国家和地区。公司还在美国、越南设立生产基地,能够有效规避国际贸易风险,同时降低关税成本。

《证券日报》记者注意到,充电行业上市公司业绩增长多受益于积极“出海”。其中,较早布局充电桩海外市场的盛弘股份,多项产品已获得欧盟CE、英国UKCA、新加坡TR25等多个地区的安全标准认证并已进入海外市场。盛弘股份半年报显示,公司上半年电动汽车充电设备业务实现销售收入5.56亿元,同比增长44.83%。

未及时披露关联方非经营性占用资金 通光线缆及相关责任人收监管函

■本报记者 曹卫新

因650万元关联交易未及时履行审议程序和信息披露义务,7月31日,深交所向通光线缆、公司董事长兼总经理张忠、财务总监陈建旭下发监管函,敦促公司及相关负责人充分重视上述问题,吸取教训,及时整改,杜绝上述问题的再次发生。

同日,通光线缆发布公告称,张忠、陈建旭于近日收到江苏证监局行政监管措施决定书,张忠与陈建旭因未能忠实、勤勉地履行职责,对公司上述违规行为负有主要责任,江苏证监局决定对公司、张忠、陈建旭采取出具警示函的监管措施。

时间回溯至2023年9月份,通光线缆全资子公司江苏通光海洋光电科技有限公司(以下简称“通光海洋”)与公司参股公司江苏海通达海洋工程有限公司(以下简称“海通达”)签订借款协议,通光海洋向海通达提供650万元借款,借款时间自2023年9月19日至2023年10月19日止,借款利率为年息3.45%。该笔借款用于支持海通达业务顺利开展。

经江苏证监局调查,彼时通光海洋向海通达提供的650万元借款,海通达的其他股东未按出资比例提供资金,上述借款构成了通光线缆关联方的非经营性资金占用,借款发生前通光线缆未及时履行审议程序和信息披露义务,上述行为违反了《上市公司监管指引第8号—上市公司资金往来、对外担保的监管要求》《上市公司信息披露管理办法》的相关规定。

天眼查APP显示,海通达共有5名股东,海鹰企业集团有限责任公司持股41%,通光线缆持股29%,通光集团持股15%,北京明华信达科技有限公司持股10%,通光海洋持股5%。

从持股比例来看,通光线缆与通光海洋分别为海通达第二大股东,第



王琳/制图

五大股东。通光线缆全资子公司通光海洋向海通达提供财务资助时,为何其他股东未按出资比例相应提供借款?8月1日,记者致电通光线缆,公司证券部工作人员对《证券日报》记者表示:“具体的原因不太清楚,这部分借款在去年10月份连本带息已经全部收回。公司发现借款流程不规范后,及时进行了整改,履行了审议程序并对外披露。”

记者查阅公告获悉,借款一事发生后两个月,通光线缆于2023年12

月12日召开第五届董事会第三十四次会议,审议通过了《关于追认提供财务资助暨关联交易的议案》,2023年12月29日,上述议案经公司2023年度第二次临时股东大会审议通过。

上海明伦律师事务所王智斌律师对《证券日报》记者表示:“依据相关规定,公司与关联人发生的交易达到披露标准,不管其他股东有没有按出资比例提供借款,公司都应当及时对外披露借款事项。一般情况下,公司章程没有特别规定,关联交易金额

也没有达到股东大会审议标准,上市公司只需履行董事会审议程序。”

京师律师事务所律师高级合伙人陈振辉对《证券日报》记者表示:“上市公司未能有效防止关联方非经营性资金占用问题的发生,说明公司内部控制和风险管理机制存在缺陷。公司治理体系的问题和监管措施的实施将对上市公司产生深远的影响,上市公司需要加强内部控制和风险管理,并严格执行信息披露制度,以避免类似问题的再次发生。”

造纸行业将进入旺季 部分纸品价格或发生分化

■本报记者 王倩

8月份,造纸行业开始逐步进入市场传统旺季。8月1日起,国内包装纸行业掀起新一轮提价,包括玖龙纸业、太阳纸业等众多纸企宣布上调瓦楞原纸和箱板纸价格,上调幅度大多在30元/吨左右。

山东省淄博市一家瓦楞纸生产企业负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,刚刚过去的7月份是包装纸行业的淡季,下游包装厂的订单情况表现不佳,所以纸企对原纸的采购积极性不高。“像我们这样的中小纸企一般是实单实谈,瓦楞纸价格整体上呈现下跌的趋势。”该纸企负责人如是说。

据卓创数据统计,7月份,包括玖龙纸业在内的规模纸厂,多次发布了价格下调政策,累计价格调整幅度在30元/吨到150元/吨之间。但与此同时,由于受箱板及瓦楞纸价格下跌

影响,纸企盈利空间收窄,也有一些规模纸厂的相关基地上调了部分规格纸品的出厂价格,调整幅度在20元/吨到50元/吨之间。

“整体来看,7月份市场表现跌多涨少,市场价格呈现下滑态势。”卓创资讯分析师郭晓彤对《证券日报》记者说。

在郭晓彤看来,箱板及瓦楞纸市场在进入8月份后有望实现小幅反弹,而这主要是因为有需求端的支撑。郭晓彤认为:“8月份行业处于淡季,旺季的转换期,需求端或存在增长预期,在节日效应以及规模纸厂带动下,部分包装厂或会有适量补充库存的操作。”

与此同时,成本端也将对包装纸的价格走势形成支撑。根据卓创资讯分析,箱板及瓦楞纸的成本原料废黄板纸在8月份的价格走势或呈现先稳后涨走势,特别是8月下旬纸厂进入中秋佳节备货季,在成品纸销量增加的情

况下,有利于废黄板纸价格上移,而在上下游产品相互传导效应之下,成本端对于箱板及瓦楞纸价格走势也有一定支撑。

只是,在郭晓彤看来,对于包装纸行业来说,目前供应端压力仍存,以及需求端的提振力度和持续时间尚不确定,因此预计8月份箱板及瓦楞纸市场价格反弹的幅度会相对有限。

在这一行业背景下,头部上市纸企加码高端产品的方向不改。如太阳纸业方面表示,公司正努力提升广西基地南宁园区箱板纸的高端产品占比,这也使得公司相关产品的盈利能力逐步改善。

与包装纸行业相比,和消费者关系更加紧密的生活用纸行业旺季带来的价格支撑效应恐怕要有所延后。

根据卓创资讯统计,7月份生活用纸市场呈现下跌趋势,截至7月29日,生活用纸均价跌至6371元/吨,较6月份同期下跌2.87%。卓创资讯行业分

析师牛伟娜对《证券日报》记者表示,目前生活用纸均价逐步接近2023年同期价格,从近五年价格波动水平来看,目前价格高于近五年平均水平。因此市场对目前生活用纸价格仍存看跌空间。

之所以会看跌,是因为同样面临行业旺季,生活用纸从上游纸浆到中间纸企生产供应再到下游经销商的整个产业链,都未得到有效支撑,市场整体表现比较谨慎。

牛伟娜说,从需求面看,8月份市场需求处于淡季向旺季转换阶段,需求端或有提升,但提升空间或有限,对生活用纸价格利好支撑不明显;成本面来看,目前进口木浆外盘价格由稳转跌,纸浆价格仍存下跌风险。

“目前来看,8月份市场供需均有提量空间,成本面支撑仍有限,预计生活用纸价格仍然呈现下跌态势,但跌幅相较于7月份或有所收窄。”牛伟娜如是说。

培育差异化优势产品

仲景食品上半年净利同比增11.93%

■本报记者 肖艳青

8月1日晚间,仲景食品披露的2024年半年报显示,今年上半年公司实现营业收入5.38亿元,同比增长16.98%;实现归属于上市公司股东的净利润1亿元,同比增长11.93%。

此外,仲景食品上半年通过在天猫、京东、抖音等电商平台销售仲景香菇酱、仲景上海葱油等调味品,实现销售额1.19亿元,同比增长87.61%,占主营业务收入的比例提高至22.31%。

仲景食品的业绩增长有赖于持续的研发投入,今年上半年公司研发投入1652.27万元,同比增长44.61%。方正证券研报分析认为,仲景食品不断拓展业务边界,多产品多渠道共驱发展,基本盘稳步增长,第二曲线持续放量。2024年除香菇外,其他原材料成本总体持平或者趋于降低,结合公司产品结构优化,预计企业毛利率仍有提升空间。半年报显示,今年上半年,仲景食品调味品和调味品毛利率分别同比增长了2.48个百分点和4.03个百分点。

此外,据了解,仲景食品今年将进一步培育仲景上海红烧肉酱汁、成都红油、贵州辣子鸡等差异化优势显著的单品;扩展餐饮产品系列,更好地为团餐、餐饮客户提供高性价比产品和服务。

半年报显示,今年上半年仲景食品深化全渠道经营,形成“零售渠道+

多家企业加码工业机器人赛道 推动产业向高端迈进

■本报记者 丁蓉

8月1日,上市公司埃夫特、埃斯顿分别披露了各自在工业机器人领域的最新投资。两家行业龙头企业不约而同加码布局,有望推动产业向高端突破,做大做强。

中国电子商务专家服务中心副主任、资深人工智能专家郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示:“政策利好令工业机器人赛道投资升温,头部企业的投资将加速技术创新和产能建设,进一步助推工业机器人产业发展。”

8月1日,埃夫特发布公告,公司拟投资不超过19亿元,在安徽省芜湖市北湾智能装备制造产业园建设埃夫特机器人超级工厂暨全球总部项目。该项目采用自有知识产权和技术,新建集自动化装配、立体仓库、数控加工中心、核心零部件生产、质量检测中心为一体的超级智能化数字工厂,含研发技术实验中心、行业运用工作站、埃夫特创新中心、展厅多元化的科研基地,项目建成并达产后预计可实现年产10万台高性能工业机器人。

埃夫特在公告中表示,公司现有厂房原设计规划产能仅为年产1万台工业机器人,预计在未来的3年至5年难以满足市场需求。该项目规划

将面向高端应用场景、特种应用场景和补全产品谱系三个方向进行新产品开发。

同日,埃斯顿披露,拟使用自有资金4.5亿元对子公司南京埃斯顿机器人工程有限公司进行增资,以满足该子公司经营发展需求,提高其资本实力和运营能力,做大做强机器人产业。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“在工业制造领域,机器人产业发展速度较快,竞争日趋激烈,我国企业在产业中的地位正在稳步提升。头部企业加大投资力度,将进一步提升整体产能和‘大市场竞争优势’。”

在政策的引导下,我国工业机器人产业链上市公司也在持续向高端发力。广东省机器人骨干企业拓斯达深度研发控制器、伺服驱动、视觉系统三大底层技术,不断打磨以工业机器人等为核心的智能装备。近日,拓斯达方面在投资者互动平台表示,作为以核心技术驱动的智能硬件平台,公司通过技术研发、产品升级,不断提高产业链供应链安全水平,以满足制造业升级对高端智能装备的需求。

中科创达在接受机构调研时表示:“通过在工业机器人技术和产品端的不断积累及应用,公司将不断拓展未来的人形机器人技术、产品等。”