

实探2024中国(宁波)国际家电博览会:

# 智能家电加速辐射全球市场

本报记者 贾丽

8月7日,2024中国(宁波)国际家电博览会(以下简称“展会”)在宁波国际会议展览中心正式开幕。本届展会覆盖了6个展馆,展现出中国家电“智造”向全球市场加速辐射的强大势能。

步入展会现场,从石墨烯电暖器、智能按摩椅到家电制造设备,琳琅满目的展品让人目不暇接。《证券日报》记者在现场了解到,此次参展企业数量较去年增长14.2%,创下历届之最,展前预登记海内外采购商同比增长近50%。

中国家用电器商业协会理事长董芝在现场接受《证券日报》记者采访时表示:“以长三角为代表的中国家电‘智造’加速辐射全球,是区域家电产业集群全球化发展的必然途径。我国在培育本土智能家电产业的同时,着力进一步挖掘家电跨境电商发展渠道,促进内外贸一体化发展。”

“展会有望进一步激活家电外贸表现,挖掘东南亚及中亚等采购市场。”此次展会主办方宁波上辰展览公司总经理徐少尉对《证券日报》记者说。

在展会现场,会“说话”的智能厨房、融入国产智慧“芯”的智能茶吧机、采用石墨烯新材料的各类智能取暖设备……一系列智能家电产品给人留下了深刻的印象。

“我们看到消费者越来越重视家电产品的智能属性、便捷性和节能环保性。就小家电而言,市场上智能产品的比例已超过七成。今年企业在石墨烯等新材料方面的采购量较去年提升了150%。”一位新材料企业负责人对记者表示。

记者在现场看到,智能、环保之风不仅吹到了材料领域,在电机、整机、封装等多个领域也得到了广泛应用,覆盖了整个家电产业链。

“公司在智能厨电技术研究、智能制造方面重点投入,家电品类中0



图1展会现场人头攒动  
图3家电以旧换新专区

图2技术人员正在焊接家电芯片  
图42024中国(宁波)国际家电博览会现场

贾丽/摄

烟感集成烹饪中心占比增速迅猛,海外市场增势显著,公司的智能化生产线也进入了全新投产阶段。”帅康电气副总裁蔡毅在接受《证券日报》记者采访时说。

据了解,此次参展产品中有近三分之一来自慈溪。作为宁波下辖的一个重要城市,慈溪拥有超过2000家家电整机企业和近万家配套企业,曾一度占据了全球约60%的小家电市场份额,形成了著名的“小家电制造一小时圈”。

从最初的零配件加工、整机组装、贴牌生产,到现在的自主创新,慈溪的家电企业正不断引入工业控制、智能物联网、AI孪生等新技术,对生产设备和生产线进行智能化升级,从而增强产业集群的核心竞争力,并加速产业向创新驱动型转变。

展会上,有智能机器人正在对传

输带上的家电进行自动化打包。“公司对封装自动化机械臂设备的引进,可以将家电包装耗材使用量降低30%以上,实现节能降耗、降本增效。”唯德股份总经理朱孔良对记者说。

浙江省能源标准化技术委员会副秘书长陆柏生向《证券日报》记者介绍,在数字化制造方面,宁波的家电制造商有超五成已经引入了数字车间和智能工厂等先进的智能制造模式,为家电产业的高质量发展提供了强有力的技术支持。

“家电企业通过对智能制造和大数据分析等技术的引入,实现了全链条的打通,提升了产品的附加值。长三角乃至中国家电产业正从‘制造’向‘智造’、‘速度’向‘质量’、‘品质’向‘品牌’加速飞跃。”徐少尉表示。

记者注意到,此次,京东、抖音、阿

里国际、亚马逊等国内外电商平台均在现场开设了展台,进行产品拓销。

宁波寰宇供应链股份有限公司业务经理胡可对记者称:“公司贸易出口主要面向美国、日本、中东、加拿大等,随着相关政策扶持力度加大,今年以来家电产品出口量不断增长,并拓展至更多的海外市场。”

蔡毅告诉记者,智能家电及高端品牌的“出海”,是家电企业应对市场变化的有效路径。

“长三角地区是中国经济较为活跃的区域,宁波不仅在区域内部与其他城市如上海、杭州、南京等形成了紧密的合作网络,且其家电产业的发展也推动整个长三角地区的家电产业协同创新。随着我国家电供应链体系的不断完善,产生更为强大的产业集群效应,‘智造出海’将成为新蓝海。”董芝如是说。

## 西凤酒获5家投资方 合计4.89亿元增资

本报记者 李静

8月7日,《证券日报》记者注意到,西部产权交易网发布了一则《陕西西凤酒股份有限公司增资成交公告》。公告信息显示,西凤酒于近日完成了一笔增资,本次增资涉及5家企业,出资金额共计约4.89亿元,持股比例合计4.15%。

根据投资金额与持股比例粗略计算,西凤酒本次增资估值约为117.8亿元。

具体来看,公告显示,这5家投资企业分别为长安汇通投资管理公司(以下简称“长安汇通”)、陕西安禧投资公司(以下简称“陕西安禧”)、扬州华耀智通股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“扬州华耀”)、陕西添一投资有限公司、厦门建发美酒汇酒业有限公司。

其中,长安汇通为西凤酒第二大股东,此次将出资1.31亿元,新增持股1.11%,增资后其持股比例增至16.11%。

其余4家增资企业均为新股东。其中,陕西安禧出资1.992亿元,持股1.7%。天眼查APP信息显示,该公司法定代表人是王延安,其是西凤酒多年大商(注:大商为酒业通用词汇,指头部经销商)、“西凤酒15年6年”系列正是由王延安的公司运作。

此外,扬州华耀出资7616万元,持股0.65%。天眼查APP信息显示,扬州华耀大股东为陕西海大投资合伙企业,其法定代表人均为董仕尧。而董仕尧本人正是华山论剑西凤酒的全国总运营商华山论剑品牌

管理有限公司副总裁。而另外两家增资企业中,陕西添一投资有限公司出资2720万元,持股0.23%;厦门建发美酒汇酒业有限公司出资5440万元,持股0.46%。这两家企业也早已经是西凤酒的经销商。

白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向《证券日报》记者表示,此次增资西凤酒的企业都是与西凤酒有着业务往来的合作伙伴,这体现出投资者对西凤酒的发展前景较为看好,同时,也可以强化西凤酒与上下游的联系。

“厂商融合是大势所趋。”白酒行业分析师、知趣咨询总经理蔡学飞对《证券日报》记者表示,引入优秀经销商股东不仅可以巩固西北地区现有销售基本盘,还可以激活经销商销售潜力,提高企业对于市场的投入力度与效率,推动相关产品的全国化与高端化发展,这对于后百亿元时代的西凤酒来说具有重要的变革意义。

西凤酒一直被业内誉为“中国四大名酒之一”,但其发展却相对缓慢,在2023年才实现了销售收入突破百亿元大关。财报显示,2019年至2022年,西凤酒营业收入分别为60亿元、63亿元、80亿元、84.29亿元。2023年,西凤酒实现销售收入103.4亿元,同比增长23%。

陕西西凤酒股份有限公司董事长张正表示,成功跻身百亿元白酒品牌阵营,既是西凤酒过去多年来全力奋进的缩影,也是立足当下向未来发起新一轮全面攻势的契机。

## 多地水泥行业协会倡议 抵制“内卷式”恶性竞争

本报记者 刘钊

近日,山东、浙江、陕西、贵州等地的水泥行业协会纷纷发出倡议,呼吁抵制行业内出现的“内卷式”恶性竞争。

上海钢铁百年建筑网水泥首席分析师江元林在接受《证券日报》记者采访时表示,“多地水泥行业协会发布抵制‘内卷式’恶性竞争,促进水泥行业健康稳定发展的相关倡议,充分体现出水泥行业协会主动作为,积极维护市场公平竞争秩序,为水泥行业保健康稳定和推进行业高质量发展发挥了积极作用。”

### 促进行业高质量发展

2024年上半年,随着市场需求持续下行,水泥行业供需矛盾加剧,行业呈现“需求持续下降、价格低位波动、行业持续亏损”的运行特征。此外,部分企业“量本利”的经营思维没有转变,“低价抢量”情况愈演愈烈。

8月6日,贵州省建筑材料联合会发布《贵州省新型建筑材料行业自律,防止“内卷式”恶性竞争倡议书》表示,当前,贵州省新型建材工业发展处于需求收缩、供给冲击、预期转弱三重压力下,供需矛盾加剧,行业信心缺失,行业企业之间为了争夺有限资源而低质低价无序竞争,导致行业运行效率和创新能力降低,甚至部分企业放弃底线、减质压价侵占市场,造成“劣币驱逐良币”的恶性竞争局面,长此以往,极不利于新型建材产业高质量发展。

为了应对当前行业形势,山东省水泥行业协会呼吁会员单位要从认清形势、保持定力、产量两端、同做减法等五个方面发力,共同推动山东省水泥行业向着健康、稳定、高质量发展方向发展。

此外,浙江、陕西等地的水泥行业协会也发出倡议,倡导水泥行业防止“内卷式”恶性竞争,促进行业高质量发展。

“水泥行业近年来利润下滑,今年上半年更是出现明显下降,‘内卷式’恶性竞争是重要因素之一。”苏州水泥协会秘书长李荣山表示,“这一现象在水泥行业尤为突出,理性竞争有助于企业获利,但恶性‘内卷’则损害行业整体利益,阻碍经济高质量发展。”

李荣山呼吁,大集团、大企业应发挥模范作用,稳住价格和市场秩序,维护行业利益。天风证券研究所副所长、建筑建材首席分析师鲍荣富认为,行业协会提出“防止‘内卷式’恶性竞争”“量减利不减”或“量减利增”等目标,有望对恶性降价抢量等行为加强约束,加快水泥行业供给端协同关系重塑,短期来看,错峰力度有望进一步加强,而中长期或逐步通过超低排放、碳配额等方式来退出落后低效产能。

序,维护行业利益。

天风证券研究所副所长、建筑建材首席分析师鲍荣富认为,行业协会提出“防止‘内卷式’恶性竞争”“量减利不减”或“量减利增”等目标,有望对恶性降价抢量等行为加强约束,加快水泥行业供给端协同关系重塑,短期来看,错峰力度有望进一步加强,而中长期或逐步通过超低排放、碳配额等方式来退出落后低效产能。

### 市场竞争激烈

国家统计局统计数据表示,今年上半年全国水泥产量8.5亿吨,同比下降10%(可比口径),水泥产量为2011年以来同期最低值,接近2010年同期水平。上半年多数时段长三角和珠三角等主流消费市场的价格竞争依然激烈,促使水泥价格底部运行。量价低导致行业出现历史性亏损。

百年建筑网统计全国250家水泥企业出货量数据显示,今年上半年全国水泥出货量均约361.6万吨,同比下降24.3%。江元林分析认为,需求下降导致水泥企业之间竞争激烈,价格战频发,局部地区水泥出厂价跌至150元/吨,企业亏损严重。

在行业环境不佳的大环境下,A股水泥公司上半年普遍出现利润大幅下滑或亏损的情况。

8月7日,塔牌集团发布半年报显示,今年上半年,公司实现水泥销量695.27万吨、熟料销量35.67万吨,较上年同期分别下降了15.20%、17.94%;实现营业收入19.76亿元,同比下降31.17%;归属于上市公司股东的净利润2.26亿元,同比下降53.43%。

除塔牌集团外,Wind数据显示,上峰水泥、万年青、宁夏建材、尖峰集团均预告上半年业绩预减;冀东水泥、西藏天路、福建水泥预告上半年业绩续亏;天山股份、四川金顶、金隅集团预告上半年业绩首亏。

在天山股份总裁赵新军看来,短期内,刚性错峰去产量是水泥行业唯一的出路,一定要做到精准错峰同开同停,如果同开有困难,那就先做到同停。长期来看,进一步提高集中度是水泥行业去产能的有效途径。在小区域可以试点“大企业带头,其他企业产能换股权”的方案,水泥行业需要建立起有效、透明的沟通过程,加强交流,扩大共识。“大企业要有格局,小企业要有底线。”赵新军说。

## 年内已有90家公司实施定增 “自家人”频出手

本报记者 桂小笋

同花顺FinD数据显示,今年以来(1月1日至8月7日,下同),两市定向增发较为活跃,目前已有90家公司共计94个定增方案顺利完成。此外,另有86个定增方案获得上市公司董事会审议通过。

从今年上市公司披露的相关公告内容来看,增发对象中“自家人”出现颇为频繁。在年内已实施的定增项目中,有18个项目的发行对象是高管、高管持股公司、控股股东控制的企业、实际控制人控制的企业。从募资用途来看,补充流动资金被多次提及。

排排网财富研究部副总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示,当前政策导向明确支持高质量发展和科技创新,因此,对于主营业务符合政策方向的上市公司而言,当下不失为推行定增方案的一个比较好的时机。

此外,定增数据还显示,简易程序受到青睐。在今年已经过董事会审议和股东大会审议的所有方案中,采用简易程序的方案有35个。

例如,8月7日,铜牛信息发布公告称,以简易程序向特定对象发行股票募集资金,拟在中关村科技园密云园建设方恒科技超算与金融云计算基地项目(一期),新增云数据中心机柜1710

台。同时,本项目将通过购置服务器、交换机、虚拟化平台、超算管理软件等硬件设备与软件系统,进一步扩大通用算力云服务资源,并拓展智算算力与超算算力云服务业务。

黑崎资本首席战略官陈兴文告诉《证券日报》记者,相较于传统定增,简易程序这一快速、灵活的融资方式较受欢迎,“简易程序审批程序简化、发行效率高。能够让上市公司更快地响应市场变化和资金需求,减少因市场波动带来的融资风险,同时降低了发行成本,简易程序推出至今效果较好。”

不过,今年以来也有多家公司宣布终止此前披露的定增事项。如利通电

子在公告中表示,因资本市场环境变化,基于公司发展战略及经营规划,经相关各方充分沟通和审慎分析,公司决定终止本次向特定对象发行股票事项。

刘有华告诉《证券日报》记者,出现相关状况的原因是多样的,包括投资者信心不足,价格倒挂以及一些公司因为受外部环境和市场供需影响,导致业绩持续下滑,从而不得不选择终止定增计划。

陈兴文建议,上市公司在决定推出定增方案时,需要在合规前提下,提高定增募资投资的性价比,并均衡各方权益,以达到增加流动性、注入优质资产,引入战略投资者等目的,提升上市公司定增的确定性。

## 隆平高科拟向中信农业定增募资不超过12亿元

本次发行完成后,中信集团通过下属中信农业等子公司合计持有隆平高科的股权比例将由17.36%提升至25.93%

本报记者 何文英

8月7日,隆平高科发布定增预案。预案显示,公司拟向中信集团下属中信农业科技股份有限公司(以下简称“中信农业”)发行A股股票,募集资金总额不超过12亿元。本次发行完成后,中信集团通过下属中信农业等子公司合计持有隆平高科的股权比例将由17.36%提升至25.93%。

隆平高科董秘胡博在接受《证券日报》记者采访时表示:“本次发行进一步体现了中信集团积极践行国家粮食安全和种业振兴战略的坚定决心,以及对公司发展前景的坚定信心。”

往前回溯,2016年,中信集团通过定增入股成为隆平高科的第一大股东。中信集团入主以来,持续从资本、技术、人才、产业整合等多方面赋能,助力隆平高科打造一流的种业国家队。

隆平高科在中信集团的支持下,积极落实国家单产提升行动,助力乡村振兴,每年在全球种子推广面积近2亿

亩,其中在国内推广面积1.2亿亩,增产粮食25亿公斤,助农增收120亿元。

2023年,隆平高科通过重大资产重组,相继收购并表了联创、巡天、三瑞等一批优秀种业企业,实现了国内国际业务在研发技术和种质资源等方面的协同与融合。目前,公司已逐步成长为一家综合性跨国种业集团,进入全球种业企业前八强。

截至2023年底,隆平高科杂交水稻种子业务全球领先,国内市场占有率近20%;国内杂交玉米种子推广面积6000万亩,市场份额约10%;巴西玉米种子业务市场份额20%以上,稳居前三;杂交谷子、食葵、辣椒、黄瓜等种子业务在全国各区域市场均保持领先。

在中信集团的全方位支持下,隆平高科正稳步向世界一流种业集团迈进。2023年,隆平高科实现营业收入92.23亿元,是2016年中信集团入股时的4倍。

“中信集团希望进一步加大对公司的支持力度,深入践行种业振兴行动。”

胡博表示,此次中信集团通过定增增持隆平高科股份,将助力公司优化资本结构,增强公司高质量研发投入、运营发展及产业整合的资金实力,进一步提升公司种业龙头地位。

“科创中国”高丞乡创专业服务团队团长孙文华在接受《证券日报》记者采访时表示:“中信集团此次拟大手笔参与隆平高科的定增,是落实金融保障粮食安全专项行动的重要举措。种业是现代农业的‘芯片’,是国家粮食安全的基础,人工育种技术是突破农产品土地限制、资源限制及空间限制的关键,智能化、定向化、可设计育种模式是方向,有利于实现特色农产品规模化、标准化、产业化。”

目前,隆平高科在生物育种技术方面已取得先发优势。据了解,公司投资布局的生物育种平台已获得9个转基因性状的安全证书,同时通过科研机构和企业合作,对自有市场优势主导品种完成转基因版本开发及审定测试。

2023年,全国首批审定37个转基因

玉米品种中,隆平高科占8个,占全国获批品种的22%。目前公司正按照国内主管部门相关要求开展转基因产业化示范推广。

此外,隆平高科子公司隆平发展拥有在巴西20多年的转基因玉米育种、繁育和推广服务经验,将充分赋能国内转基因研发创新升级,持续推动传统育种技术的改造升级,实现育种精准化、高效化和规模化。胡博表示,此次定增募资将加强公司的资金实力,为转基因品种商业化的市场机遇做好准备。

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:“中信集团作为实力雄厚的央企,通过增资隆平高科为其注入更多的资金,将进一步推动其科技创新和产业升级,提高市场竞争力,助力隆平高科在种业领域取得更多的成果,为保障粮食安全作出更大的贡献。此外,中信集团的增资也将带动更多资本进入种业领域,促进种业的投融资活动,为我国种业发展提供更多的金融支持。”