

公司零距离·新经济新动能

伊之密:在成型装备领域对标世界一流

本报记者 丁蓉

在汽车轻量化风潮下,全球市场对超大型压铸机的需求不断攀升。这种压铸机对工艺要求极为苛刻,其中,高端产品的价值可达1亿元以上。全世界能够生产6000T及以上超大型压铸机的设备寥寥无几,伊之密正是其中之一。

伊之密何以实现与国际巨头同台竞技?这与其始终坚持自主创新、不断取得关键技术领域的突破密不可分。伊之密的成长历程,是中国制造企业向智发力、向新图强的生动写照,也是中国设备制造业升级迭代的缩影。

近日,《证券日报》记者来到位于广东省佛山市顺德五沙科技工业园的伊之密总部,公司董事长兼总经理魏荣辉在接受采访时表示:“伊之密始终坚持创新驱动发展战略,将继续加大在新技术、新产品领域的研发投入。未来5年,伊之密将重点围绕公司的全球化战略,致力于成为成型装备领域的世界级领先企业。”

打造数字化工厂

走进顺德五沙科技工业园的伊之密数字化工厂,一片繁忙有序的景象。在宽敞明亮、干净整洁的车间内,监控屏上实时更新设备的运行状态、生产进度、物料储备情况、安全状况以及生产效率等关键数据。

生产线上,自动仓、钣金喷涂线、机架喷涂线等各种大型设备高速运转。车间外,最新款的注塑机和压铸机等设备排成一排。这些“体型”庞大的机器,正在完成发货前的最后检测,随后就将发往世界各地。

“公司通过引入先进的自动化设备和智能化管理系统,精准地调度生产资料,优化生产流程,有效降低运营成本,实现生产过程的自动化、智能化和高效化,大幅提高生产效率。”伊之密董事副总经理兼首席运营官陈立尧对《证券日报》记者表示。

在成型装备领域,产品交付时效极为重要。“有的客户要求在两三个月内交付,时间非常紧,要在业内找到具备这种交付能力的厂商非常难。伊之密从设计到生产再到调试的过程中,不仅高效配置资源,而且实现极致的流程管理,从而按时按质将产品交付到客户手中,赢得客户信任。”陈立尧表示。

据悉,近年来伊之密发力中大型、超大型压铸机,其中LEAP系列超大型压铸机已成功交付长安、一汽等整车厂商,推动了新能源汽车一体化压铸的发展。今年上半年,伊之密LEAP9000超大型压铸机成功交付客户。

持续加大研发投入

所谓一体化压铸,是将多个单独、分散的零部件高度集成,压铸一次成型为几个大型铝铸件,从而替代多个零部件先冲压再焊接或铆接组合的方式。这种方式不仅简化了车身的制造过程,也节省了成本,提高了产线效率。

在一体化压铸设备领域,国内以力劲、伊之密为代表,国外则以瑞士布勒为代表。其中,成立于2002年的伊之密起步较晚。从当年的“一叶小舟”,变成如今的“万吨巨轮”,这与伊之密多年来始终高度重视研发创新能力,持续追求高效能、高质量、高科技,并不断取得关



图①伊之密LEAP9000超大型压铸机
图②伊之密NEXT系列两板式压铸机
图③伊之密注塑车间

图④伊之密美国俄亥俄生产工厂

公司供图

科技创新为企业发展注入澎湃动力

丁蓉

作为一家成型装备企业,伊之密此前一直保持着“低调”的风格。在此次举办全球总部大楼奠基仪式之后,公司紧接着举行了一场投资者交流会。在现场交流环节,有机构投资者直言,自己关注公司十余年,见证公司的发展壮大,作为长期投资者感到非常高兴。

伊之密起步于注塑机和压铸机业务。在注塑机领域,我国注塑机行业呈现一超多强的格局,近年来厂商集体向高端化转型,而伊之密的注塑机业务自2010年以来一直以优于行业增速的态势发展,在国内市场占有率排名第二。

键技术的突破密不可分。

伊之密在最初研发一体化压铸这项创新型技术的时候,遇到了很大困难。一体化压铸不仅尺寸变大,而且需要更大锁模力的压铸设备,更重要的是需要开发新型材料,同时模具与工艺的设计也发生了很大的变化。伊之密加强关键技术的自主创新,研发团队日以继夜攻克难关,最终为客户提供了整套解决方案。

数据显示,过去7年,公司研发投入累计达10亿元。今年上半年,公司研发投入1.24亿元,占净利润比例近40%。公司董事副总经理兼首席技术官、压铸机事业部总经理周俊向《证券日报》记者表示:“未来公司将进一步加大研发投入,保持每年增长10%左右。”

据悉,目前公司拥有800余人的研发团队,其中22%以上为全球技术人员。为了更好地对接全球先进技术,公司建立了“全球创新中心—事业部技术中心—技术部”三级研发创新体系,以增强产品技术和品质竞争力。

全球新能源汽车产业的蓬勃发展与一体化压铸技术的加速渗透,为一体压铸设备市场带来巨大增长空间。

在压铸机领域,伊之密近年来加大布局力度,紧紧把握新能源汽车市场机遇。

截至目前,伊之密不仅在成型装备产业多个细分领域的全球市场份额名列前茅,而且在全球一体化压铸设备领域,也是最具实力的竞争者之一。这背后,得益于伊之密以创新驱动加快发展的步伐。

一是公司长期坚持高研发投入,在技术研发上厚积薄发,逐步构建起核心竞争力。公司一直注重技术团队的建设与发展,设立了涵盖机械、电气、自动控制、节能、新材料和新工艺、软件开发等不同方向的专业技术部门,专利技术成果超过300项。

二是公司与上下游企业、国内外研究所紧密合作,打造从技术开发、产品研发、产品验证到应用推广的完整生态,有效推动科技创新成果的高效转化。

三是公司始终以市场需求为导向,强化产品和服务创新,牢牢把握市场趋势,不断提升创新效率与灵活性。目前,伊之密已进入全球化发展的新阶段。公司一路向“新”而行,持续用科技创新为企业发展注入十足底气和澎湃动力,未来步伐也将更加铿锵有力。

加速国际化进程

日前,伊之密在美国俄亥俄生产工厂举行了一场盛大的扩建投产典礼。这是继今年伊之密泰国子公司、墨西哥子公司相继运营后,伊之密在全球布局中的又一重要里程碑事件。

在全球制造业格局不断变化的背景下,伊之密作为压铸成型装备行业的领先企业,凭借敏锐的市场洞察力与坚定的全球化发展战略,稳步拓宽其在全球市场的版图。

近年来,公司在美国、墨西哥、印度等地不断深化布局,包括在印度等重要市场实施本土化投资及经营,加大产品的直销力度并提升售后服务能力。

截至目前,公司已拥有40多个海外经销商,业务覆盖70多个国家和地区。伊之密2024年半年度报告数据显示,上半年公司实现营业收入23.70亿元,同比增长20.82%,实现归属于上市公司股东的净利润2.99亿元,同比增长19.04%。上半年,伊之密境外收入5.90亿元,同比增长14.34%。公司的全球化进程进一步加快,客户结构不断优化,产品技术的高端化、智能化、绿色化稳步推进,运营效率显著提升。

记者观察

今年9月底,伊之密全球总部大楼在广东省佛山市顺德五沙科技工业园奠基,标志着公司迈向全球化的新起点。“公司的国际化进程正进入加速发展阶段,未来5年是公司实施国际化战略的关键时期。放眼全球市场来看,行业天花板还很高,公司未来面对的竞争对手将是欧洲地区的头部企业。公司在全球主要市场建立的生产和研发基地,能够更好地整合全球资源,提升企业全球运营的稳定性。”魏荣辉表示。

继10月23日宝马全球首家5S店——北京星德宝汽车销售服务有限公司(以下简称“北京星德宝”)宣布闭店停业不久,日前,福州中宝、福建星德宝、厦门中宝宝马4S店相继关门歇业,车主的汽车配件提货、售后服务等无法兑现。

此外,宝马热门车型也在降价促销。近日,宝马MINI官方宣布,电动MINI COOPER和ACEMAN起售价下调,尤其是今年7月6日上市的全新MINI COOPER纯电版直降4.1万元,这对于宝马而言实属罕见。

曾长期供职宝马经销商集团高管对《证券日报》记者表示,当前,宝马深受中国汽车市场价格战的冲击。国家推出的多项政策鼓励新能源汽车发展,例如,购置税、新能源车以旧换新等,让以燃油车为主的宝马优势渐失。此外,在汽车智能化技术层面,以宝马为代表的外资车企也远不及国内车企。

今年9月份,宝马中国发布公告称,将正式终止对G.A.集团旗下9家4S店、2家快修店及1家城市展厅的授权。解约原因是该集团旗下经销商经营不善,导致资金链断裂以及对于宝马及其关联公司的付款逾期等原因。

“原生鸿蒙可以打通手机、PC、IoT等全生态终端及应用。华为鸿蒙生态应用伙伴的不断加入,不仅丰富了鸿蒙生态的应用场景和服务内容,也有望与搭载原生鸿蒙的华为Mate 70系列手机等终端,在医疗、车载、机器人等领域产生更多联动效应。”咨询机构纳弗斯分析师李怀斌对《证券日报》记者表示。

在华为Mate 70系列手机的研发和生产过程中,多家上市公司扮演了重要角色,并形成联合创新。其中,光弘科技作为华为Mate系列手机的代工方,需确保产品的高品质和按时交付。此外,其还深度参与了华为车载通讯相关业务。中芯国际作为华为手机芯片的重要供应商,则提供了强大的“心脏”。

在华为手机摄像头、屏幕及显示模组等关键零部件的供应上,京东方、力源信息、韦尔股份、欧菲光、维信诺等上市公司均发挥了重要作用。此外,汇顶科技为Mate系列手机提供了解锁方式。大富科技、硕贝德等公司在5.5G通信技术的研发和应用上也为其提供了支持。

华为Mate 70脚步渐近 多家上市公司深度参与

本报记者 贾丽

时至年末,智能手机行业的年度旗舰大战再次升温,作为华为加速回归全球智能手机市场的关键,Mate 70系列手机何时上市备受瞩目。

11月4日,华为常务董事、终端业务董事长、智能汽车解决方案BU董事长余承东在微博发文表示:“史上最强大的Mate! 11月见!”此消息再次将华为Mate 70系列旗舰手机推向热搜。华为Mate 70系列手机或将出厂首发搭载原生鸿蒙操作系统(以下简称“原生鸿蒙”),进一步巩固华为在智能手机高端领域的地位,并加速原生鸿蒙的商用。

据了解,华为Mate 70系列手机已经全面进入量产阶段,多家上市公司深度参与。

再度搅动高端市场

Mate 70系列是华为年度旗舰手机,也是华为冲击高端市场的主力机型。华为时任轮值董事长徐直军曾表示,华为

期望在明年的Mate 70系列手机开售时,能够搭载“纯血鸿蒙”操作系统。华为在去年凭借Mate 60系列手机的火爆销售,全面回归智能手机市场。Mate 70系列手机搭载基于上一代升级的自研芯片、操作系统、大模型等,并有望搭载原生鸿蒙,备受业界期待。

业内普遍认为,在Mate 70系列手机与上市不久的三折叠屏手机带动下,华为将加速扩大在高端市场的份额,并开启原生鸿蒙在消费级终端市场的应用。据国际数据公司(IDC)最新数据显示,华为第三季度在中国智能手机市场份额为15.3%,位居第三。回归以后连续四个季度同比增长幅度达到两位数,占据4000元至8000元市场份额第一,超越苹果。

而智能手机领域业务的快速回升,也推动了华为业绩的增长。华为最新发布的业绩数据显示,2024年前三季度,华为营业收入为5859亿元,同比增长29.45%。这主要得益于在智能手机、汽车等业务上的全面发力。

“Mate 70系列手机新处理器在性

能、功耗管理、AI应用、大模型等方面均有显著提升,并有望采用侧边指纹、3D人脸识别双重解锁支付模式,能够满足市场对高端手机的创新需求。同时,华为为该系列手机有望首次运行全新的原生鸿蒙,这是华为实现自主可控操作系统商用的关键一步,更是华为构建自身生态系统的重要举措。”北京前金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示。

多家上市公司形成联动

在华为Mate 70系列手机的研发和生产过程中,多家上市公司扮演了重要角色,并形成联合创新。其中,光弘科技作为华为Mate系列手机的代工方,需确保产品的高品质和按时交付。此外,其还深度参与了华为车载通讯相关业务。中芯国际作为华为手机芯片的重要供应商,则提供了强大的“心脏”。

在华为手机摄像头、屏幕及显示模组等关键零部件的供应上,京东方、力源信息、韦尔股份、欧菲光、维信诺等上

微观公司

谨防公章遗失 做好公司治理文章

刘钊

近日,江苏某上市公司的一则公告将公司内部矛盾公之于众,其中最引人注目的是公司公章及法定代表人章的遗失。事实上,这一事件并非孤例,此前度星股份等多家上市公司也曾遭遇公章遗失的情况。

梳理上述案例不难发现,这些上市公司公章“遗失”,往往伴随着公司内部管理层的激烈博弈和人事纷争。尤其是在股东利益、股东与管理层利益不一致的情况下,公章往往成为双方争夺的焦点。一旦某一方失去对公司的控制权、话语权,公章有可能成为其反击的重要武器。以度星股份为例,当海能能源成为度星股份的控股股东后,公司印章、证照资料竟然离奇“遗失”,导致新任管理层无法办理移交手续。

公司印章和证照是企业合法运营的基础,一旦遗失,可能引发合同效力问题,甚至导致公司陷入法律纠纷。而伴随着公司股权之争的“公章遗失”,不仅是公司治理结构不完善的直接体现,更可能引发市场对公司治理能力的质疑,影响公司声誉和股价。

为了防止因公司治理疏漏导致的公章遗失闹剧再现,笔者认为,应从以下三方面入手。

一是完善公司治理结构,强化股东与管理层之间的沟通与协作。通过建立起健全的公司治理机制,明确股东与管理层的职责与权利,减少不必要的冲突和矛盾。同时,针对公司控制权和治理权的过渡,建议加强对上市公司权力更迭的监管,明确权力更迭的程序、条件和限制,防止权力被滥用或恶意更迭。此外,加大对违法违规行为的处罚力度,提高违规成本,形成有效的法律威慑。

二是加强公章管理,建立起健全的公章管理制度。公司应制定严格的公章管理制度,明确公章的保管、使用、审批等流程,确保公章的安全与合规使用。同时,公司还应加强对公章使用情况的监督和审计,及时发现和纠正违规行为。

三是提高公司治理透明度,加强信息披露。上市公司应定期向股东和市场披露公司治理情况、经营状况等信息,这有助于增强投资者对公司的信任和支持,减少不必要的误解和猜疑。

多措并举防范违规短线交易

桂小笪

以“短线交易”为关键词搜索上市公司公告可以看到,截至目前,年内已有154份公告专门说明上市公司董监高或其家属出现违规短线交易行为,并就此行为向投资者公开致歉。

监管部门明确规定禁止上市公司持股5%以上的股东,以及董事、监事、高级管理人员在六个月内买卖公司股票的行为,是为了防止内幕交易和操纵市场行为,保护所有股东的合法权益,同时保障市场交易的正常秩序。

今年以来,不少公司陆续发布公告,以增持、回购、分红等方式向投资者传递信心,并在公告中“表白”投资者,表示对公司长期发展有信心。但违规短线交易行为的出现,无疑会动摇投资者信心。

笔者认为,违规短线交易行为之所以屡禁不止,有多方面原因,包括部分上市公司董监高及其亲属存在投机心理;部分公司

内部控制不完善等。

在部分上市公司的公告中,对于出现违规短线交易的原因,往往以“不了解规则”概括说明。但也要警惕,部分上市公司董监高及其家属由于长期在信息优势下,对于信息的重要性及公平交易原则有了“灯下黑”现象。

对此,上市公司应该定期对敏感信息的知情人和董监高进行提示、警示,防止违规行为出现,伤害投资者对公司的信任。

同时,部分上市公司的内部控制需要“补强”,对于遵守法规、董监高及其家属不应该有盲区。

上市公司在要求全体董事、监事、高级管理人员及近亲属认真学习相关法律法规、规范性文件时,要保证有效学习而不是流于形式;应要求全体董事、监事、高级管理人员强化对亲属行为的监督落到实处;不断加深对政策的理解,完善内部控制,及时预警,以防范违规短线交易行为的发生。

宝马在华销量下滑明显 多家4S店宣告闭店

本报记者 刘钊

继10月23日宝马全球首家5S店——北京星德宝汽车销售服务有限公司(以下简称“北京星德宝”)宣布闭店停业不久,日前,福州中宝、福建星德宝、厦门中宝宝马4S店相继关门歇业,车主的汽车配件提货、售后服务等无法兑现。

此外,宝马热门车型也在降价促销。近日,宝马MINI官方宣布,电动MINI COOPER和ACEMAN起售价下调,尤其是今年7月6日上市的全新MINI COOPER纯电版直降4.1万元,这对于宝马而言实属罕见。

曾长期供职宝马经销商集团高管对《证券日报》记者表示,当前,宝马深受中国汽车市场价格战的冲击。国家推出的多项政策鼓励新能源汽车发展,例如,购置税、新能源车以旧换新等,让以燃油车为主的宝马优势渐失。此外,在汽车智能化技术层面,以宝马为代表的外资车企也远不及国内车企。

今年9月份,宝马中国发布公告称,将正式终止对G.A.集团旗下9家4S店、2家快修店及1家城市展厅的授权。解约原因是该集团旗下经销商经营不善,导致资金链断裂以及对于宝马及其关联公司的付款逾期等原因。

北京星德宝和福建星德宝都属于G.A.集团。G.A.集团是一家专业从事宝马、法拉利、保时捷等高端品牌汽车经销业务的集团,迄今为止已有20余年历史。G.A.集团旗下拥有多家子公司,在我国拥有多家高端品牌汽车4S店,分布在沿海各省和经济发达城市。根据G.A.集团财报,2024年上半年,公司净亏损超过1800万港元,亏损程度同比扩大超300%。

上述高管认为,宝马公开宣布取消经销商授权,不仅说明经销商经营不善,也说明宝马自身管理存在漏洞。宝马集团在官方数据表示,今年前9个月,宝马在中国售出52.3万辆汽车,相比2023年同期减少约13.1%,仅今年第三季度同比减少29.8%。业内人士普遍认为,这与宝马7月份宣布退出价格战的策略有直接关系。

宝马下一步应该如何破局?国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》记者表示,未来消费者将大规模转向新能源汽车,因此宝马应该积极开发新能源汽车产品,从根本上解决所面临的挑战并顺应消费趋势的变化。“为了应对挑战,宝马需要加大在新能源技术上的投入,丰富产品线,并适应日益严格的全球市场环境。”