

公司零距离·新经济新动能

解码新北洋:从“聚焦创新”到“模式创新”

本报记者 王 倩

泰国春武里府工业园中,日前又有一家来自中国的工厂顺利投产。驰骋在“无人化、少人化”主航道的山东新北洋信息技术股份有限公司(以下简称“新北洋”),此次在泰国设立海外首座工厂,意在以此作为桥头堡,鸣笛启航全球化新征程。

追溯起来,这声鸣笛源于2015年公司开启的“二次创业”,在近十年的探索和布局中,曾经那个靠做“小打印机”一战成名的新北洋,经过不断研发创新,又陆续布局金融、物流、无人零售、餐饮、彩票、医疗、交通及政务等特定细分领域和市场,深度演绎了一出“无人计”,并基本完成了“一体两翼、八大业务板块”的战略布局,成为如今在海内外“无人化、少人化”赛道中重要的智能设备/装备综合解决方案提供商。

近日,《证券日报》记者走进新北洋山东威海总部,试图解码其全新的成长逻辑。

深耕“无人化、少人化”

从日常高铁出行在自助设备上打印火车票,到餐饮、外卖等诸多场景打印小票,再到小区楼下的无人快递柜,商场及景区、街头的无人售货机,甚至银行诸多自助设备……这些智能自助终端大都产自新北洋。

此外,很多物流分拣设备也出自新北洋。可以说,如今的购物狂欢节再不见“爆仓”窘境,背后离不开新北洋对物流分拣环节的赋能。

“这些场景有一个共同的特点,就是无人化、少人化,也就是通过信息化、自动化、智能化的手段来减少人工,甚至不使用人工,而这正是公司在2015年做出‘二次创业’决定时的判断:我国的人口红利会逐步消失,信息科技时代的到来也会迅速改变我们的日常生活。”新北洋董事长宋森对《证券日报》记者说。

回顾新北洋的“二次创业”可知,公司于2002年成立,以专用打印扫描业务起家,并一战成名,但在几年后触碰到了“天花板”。同时,信息化发展带来的“无纸化”的发展趋势日渐明显,让公司引以为傲的专用打印扫描业务面临着迭代的危机。

“当时国家已开始试点刷身份证上火车,公司最重要的高铁售票系统业务万一天突然彻底没了,可怎么办?”宋森如是说。站在当下的时间节点,宋森感慨道,近10年前的这个判断是完全正确的。这些年公司吃过的苦、经过的难,也都挺了过来,像是“二次创业”前期比较集中的大规模投入阶段,已经基本过去,公司对个别特定大客户严重的业绩依赖问题,也已经基本解决,公司最差、最困难的时期已经过去。

走进新北洋的子公司威海新北洋数码科技有限公司,每天都有成百上千台智能自助终端产品从这里生产出来,发往全国各地甚至全球多个国家和地区。

新北洋董秘康志伟指着大型厂房中的智能化生产线对《证券日报》记者说道:“过去近10年时间里,公司的产能及自身自动化、智能化水平也都有了跨越式的提升。”



图①新北洋子公司已建成完备的智能化生产线 图②新北洋传统的铁路客票打印机业务 图③新北洋面向智能物流场景提供系统解决方案 图④新北洋山东威海总部

回望公司“二次创业”最大的成功秘诀,宋森表示,就是观念从产品思维向市场思维的转变。“说白了,就是我们能干什么,向我们应该干什么转变,作为一家上市公司,我们应该抓住足够大、有垂直规模效应的市场,然后找到市场中客户真正的痛点,匹配我们的专业能力去予以解决。”

在新的经营理念下,新北洋接连拓展了物流快递柜、金融机具、物流自动化分拣等细分市场和场景,解决其“无人化、少人化”需求痛点,逐步形成了如今的“一体两翼、八大业务板块”的战略布局,脱胎换骨成了一个“全新”的新北洋。

锚定自动化持续创新

想转型成“全新”的新北洋,并非易事。“公司拓展的这些新领域,你觉得是‘新’领域,其实早有‘群’狼”环伺,不可能有那种空白的市场等着。”宋森形象地比方道。

新北洋的策略是“先上桌”。尤其是公司2016年开始尝试做物流自动化设备时,作为市场后进入者,想拿下大体量客户几乎不可能。

于是,公司从外围拓展,先做案例,再用产品和服务去撬口碑,然后在逐步熟悉市场和解决技术难题后,用“市场思维”研究市场,帮客户找到其当前最迫切的痛点,分析其未来的趋势,用持续不断的高比例研发投入,一步步创新做强,水到渠成,机会来了,才能接住大客户抛来的橄榄枝。

当时公司就捕捉到了新的市场机会,用一年多的时间研发出了视觉单件分离设备,协助顺丰速递有限公司解决了单件分离的痛点,实现了对包裹进行有序排列,可将混堆的包裹进行自动分离、整位、拉距排队。这之后又因创新解决了其他大客户的难点痛点,从而成功切入了京东物流股份有限公司、中国邮政集团股份有限公司等大客户的供应商体系。

回头看过程中遇到的无数技术难

题,客户时间紧任务重的高标准、严要求,还有可能一个项目需要长期投入、长期亏损看不到希望的内部压力等,宋森直言:“公司只有咬着牙、硬着头皮去打拼。只有先‘上桌’,才能谈下一步。”

“聚焦创新”的理念支撑新北洋完成了“二次创业”,也正是在这一理念下,新北洋有计划、有步骤地持续打造了三条成长曲线。

首先就是围绕专用打印扫描、智能自助终端两大专业化解决方案,以及金融机具、物流分拣两大场景化产品解决方案,“夯实聚焦”,稳扎稳打第一成长曲线,支撑公司未来2年至3年收入和利润的持续稳定增长;其次就是围绕新零售综合运营、物流自动化分拣运营和设备综合运维服务等运营解决方案,沿产业链向下游延伸,实施“拓展聚焦”,打造公司未来3年到5年新的快速增长的第二成长曲线。

同时,前瞻布局关键基础零部件业务,推动公司业务沿产业链向上游拓展,进行“尝试聚焦”,坚持长期主义,打造第三成长曲线,培育公司未来5年至7年后的长远竞争优势和新兴增长极。

新北洋“有策略的卷”的关键其实是提升核心竞争力,助力公司笑到最后,力争成为行业龙头企业,也让公司“有质量的增长”能够可持续、可预期、有保障。

“不仅是要聚焦业务板块、产业链持续创新,公司还要成为细分领域的专家。”宋森表示,公司创新还需要进一步延伸,做“模式创新”,即“制造+服务”。如今的新北洋,既打造了面向各业务板块的综合服务平台,还拥有可以自我完善、自我迭代的软件平台,可以提供全生命周期的综合服务。

海外协同拓展布局

新北洋“二次创业”的进程,从来不仅仅盯着国内市场,更是一早就同步在海外进行开拓,坚持全球化的视

野与布局。

以智能快递柜业务为例,新北洋不仅深化与国内大客户的业务合作,携手拓展设备布放的规模,巩固国内市场地位。

康志伟对《证券日报》记者介绍,公司还成功与欧洲头部的物流公司建立了长期合作关系,推动了公司物流柜产品的海外市场占有率快速增长。同时,公司也在积极拓展美洲以及共建“一带一路”国家和地区的市场。

2024年前三季度,新北洋海外业务收入达7.5亿元,同比增长32%,占营业收入的比重超过44%,占比创历史新高。此外,新北洋(泰国)公司的成立,更为公司海外市场的长远发展注入了新的活力。

“公司国内市场的开拓一定是与海外市场紧密协同的。如金融机具业务,在国内市场,经过8年时间的市场铺垫,新北洋正把握政策和市场机遇,稳步实现市场占有率第二的目标,力争30%的市场份额。”康志伟表示,在海外,公司将国内市场验证成熟的金融机具产品,同步向东南亚、南美和共建“一带一路”国家等新兴地区和发展中国家拓展,既能快速增加收入规模,又有较高的利润水平。

海内外紧密协同拓展,实施全球布局还有一个好处,就是也许某个板块业务在国内发展遇到瓶颈,却有可能在海外仍拥有巨大的增长空间。

放眼未来,在“自主可控”等信创政策以及国家壮大新兴消费政策的推动下,公司的金融机具、新零售综合运营、物流自动化分拣运营等业务板块,都将持续受到助力。

宋森较为看中公司新零售综合运营业务的前景。“经过5年时间的深耕,该业务的商业模式已经验证成功,2024年前三季度,此项业务收入约1.2亿元,同比增长65%。随着运营的自助售货机5年折扣期陆续届满,该业务的收入规模将呈现可持续的、可预期的快速增长趋势,甚至可能出现爆发式增长。”宋森如是说。

龙光集团 推出境外债务整体重组方案 获众多债权人支持

本报记者 陈 潇

房企境外债重组再迎新进展。2025年1月6日,龙光集团有限公司(以下简称“龙光集团”)发布公告,其境外债务的整体重组取得重大进展,推出境外债务的整体重组方案,已与其若干境外债权人达成一致。

公告显示,由于公司整体重组方案现已落实,公司即将发布相关公告,邀请境外债权人加入整体重组方案,令所有境外债权人及公司其他利益相关方的利益得到保护。

有债权人向《证券日报》记者表示,目前龙光集团已收到了很多债权人的建议及要求,希望公司尽快完成重组。公司考虑并接纳广大债权人的利益诉求,在沟通过程中,已有很多债权人明确表示支持龙光集团的债务重组方案。

为债权人提供四大选项

龙光集团公告显示,在刚刚过去的2024年,房地产行业深度调整,销售低迷,资产价值较大幅度贬值,进一步加重公司的运营成本、业务经营及偿债压力。考虑当前的市场情况、公司的业务表现及预计现金流,公司已就整体重组方案与境外债权人进行了广泛接触,已就有关境外债务的整体重组方案条款与若干境外债权人达成一致,以期在符合目前公司所面临的业务及营运实际情况的同时,保障所有利益相关者的利益。

据了解,龙光集团境外债务的未偿还本金总额约80.38亿美元,其中整体重组方案涉及的境外债务未偿还本金总额约为75.62亿美元。

在公告披露的重组方案中,龙光集团提供了现金收购、短期票据与强制可转换债券的组合、强制可转换债券和长期票据共计四个选项,让各债权人按其偏好及需求作出选择。

其中,现金收购选项确定性高,相比债券二级市场价格有溢价,投资人得以快速退出。短期票据与强制可转换债券的组合留债比例合理,且偿债来源有优质的境外项目作现金流支持,偿付确定性高。强制可转换债券转股价格为6倍左右,优于其他同行平均水平,亦为债权人提供了股价上涨获得收益的机会。长期票据则为不削选项,且增加资产增值和资金归集,整体价值较有保障。

2024年8月份,龙光香港鸭脷洲项目已完成再融资,为项目顺利

销售打下稳固基础,也将为龙光整体重组方案的可行性提供可靠保障。

“龙光集团境外偿债资源包含现金、境外项目和股票等,是已公告重组方案的同行中境外资源价值较高的房企,偿付资源确定性高。近期,多个房企加快重组进度,龙光集团重组成功后,由于债务负担减少和业务可以持续稳定经营,其估值有望进一步提升。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示。

此外,龙光集团亦在公告中表示,整体重组方案旨在减轻公司的债务负担,恢复公司的资本结构,促进公司内部生产和营运的正常运转,从而释放其资产的潜在价值,有利于保护相关者利益。

全力应对困难挑战

2024年9月份,中央及地方政府密集出台了一系列楼市利好政策,房地产市场整体呈现“止跌回稳”向好趋势。

据统计,9月份以来,远洋集团控股有限公司等十余家房企公布了化债或重组方案,多家房企的化债方案获得超过三分之二债权人的通过,行业风险出清步伐正在提速。

龙光集团对重组方案进行了多轮改进优化。“公司拿出了所有可以利用的资源,尽力为全体境外债权人提供较高回收价值的重组方案。”有市场人士表示。

此外,自出现阶段性流动性压力以来,龙光通过加快销售回款、缩减运营开支等多种方式,全力应对困难挑战,做好“稳经营、保交付”工作。2024年,公司克服重重压力兑现交付承诺,全年共计完成交付2.8万套。

“当前,房企整体纾困进入关键时刻,债务人积极自救,债权人预期调整并根据实际情况做出让步是化债成功的关键。”同策研究院研究总监宋红卫向《证券日报》记者表示,当下,只要房企重组方案有诚意,债权人通常都会给予支持。相较于方案本身,债权人对债务重组完成的时间更加关心。

龙光集团公告表示,条款清单中规定的整体重组方案代表了境外债务重组的合理和现实的解决方案,旨在确保公司继续作为一个持续经营的企业,以实现其利益相关者的整体长期利益。

“重组完成后,房企可以轻装上阵,逐渐恢复盈利能力,有望通过利润逐渐偿还还有债务,真正保护所有债权人和投资者的长期利益。”宋红卫如是称。

继峰股份 新获乘用车座椅总成项目定点

本报记者 吴奕萱

1月6日晚间,宁波继峰汽车零部件股份有限公司(以下简称“继峰股份”)发布关于获得乘用车座椅总成项目定点的公告,公司全资子公司继峰座椅(常州)有限公司于近期收到《供应商定点意向书》,获得某新能源汽车主机厂的两个座椅总成项目定点,两个项目预计分别于2026年4月份和2026年5月份开始量产,项目生命周期均为3年,预计生命周期总金额合计为31亿元。

继峰股份相关负责人表示:“本次新获定点项目是原客户将其他车型再次定点给公司,体现了客户对公司合作过程中表现的能力和提供服务的认可。”

上述继峰股份相关负责人表示:“近年来,公司乘用车座椅业务的客户结构进一步多元化,市场基础更加广泛、稳固。”截至目前,公司乘用车座椅客户已覆盖海外豪华车企、国内造车新势力龙头企业、国内传统高端合资车企、国内传统头部自主车企。供应车型的能源方式包括新能源车与传统燃油车,市场已从中国拓展至欧洲、东南亚。

另外,为满足相关业务快速扩张的需求,继峰股份持续加码新产能布局。公司相关负责人表示:“2024年,公司积极推进乘用车座椅领域的新产能建设,确保在手订单在未来得以顺利交付。”

具体来看,2024年继峰股份国内的乘用车座椅生产基地中,合肥基地(一期)、常州基地已建成投产,宁波基地、长春基地、天津基地、北京基地、福州基地、义乌基地、芜湖基地按计划已完成布局并投入建设。同时,公司与控股子公司Grammer Aktiengesellschaft(格拉默)也在携手积极探索座椅业务全球化布局,计划在欧洲和东南亚建设乘用车座椅生产基地。

事实上,近年来继峰股份一直致力于由国内乘用车座椅供应商向全球乘用车座椅供应商转型,2024年公司相关业务发展较为迅速。上述继峰股份相关负责人表示

药企及平台纷纷表态:全力保障流感药物平价供应

本报记者 张 敏 许林艳

入冬以来,全国多地进入呼吸道疾病高发期。中国疾控中心发布的2024年第52周流感监测周报显示,目前流感病毒阳性率持续上升,其中99%以上为甲型流感(以下简称“甲流”)。

随着流感病例上升,市场对抗流感病毒药物的需求增加。《证券日报》记者查询发现,玛巴洛沙韦(商品名“速福达”),磷酸奥司他韦等抗流感药物需求上升,部分平台速福达价格也出现了不同程度的上浮。

在二级市场方面,流感概念股也引发投资者关注。1月6日,金石亚药、振东制药等多只概念股涨停。

抗流感药物需求量上升

面对流感高发季,北京、山东、河南等地疾控中心发布健康提示,其中,北京市疾控中心发布提示称,北京市正处于流感高发期,以甲型H1N1流感为主当前,流行毒株与疫苗株高度匹配,建议接种流感疫苗,以提高对病毒的抵

抗力。

根据我国《流行性感冒诊疗方案(2020年版)》,奥司他韦、扎那米韦、帕拉米韦等神经氨酸酶抑制剂对甲型和乙型流感均有效;血凝素抑制剂阿比多尔也可用于成人甲型、乙型流感的治疗。

2021年4月份,罗氏制药的抗流感药物玛巴洛沙韦片(速福达®片剂)在中国获批,此后公司的玛巴洛沙韦干混悬剂(商品名:速福达®干混悬剂)在中国正式上市,用于治疗5岁至12岁以下单纯性甲型和乙型流感儿童患者。国内抗流感治疗药物供给进一步多元化。

近期,随着流感感染人数增多,抗流感药物在平台的搜索量、销量也持续增长。1月6日,“玛巴洛沙韦需求暴涨”登上淘宝热搜。记者从阿里健康大药房了解到,最近两周,玛巴洛沙韦、奥司他韦等相关药品搜索、需求量持续增长,1月5日,相关产品搜索需求量环比增长超过200%。

美团买药健康指数显示,从相关药

品需求量来看,截至1月5日,美团买药奥司他韦搜索需求量周增近1倍,玛巴洛沙韦搜索需求量周增超3倍,上涨幅度较大的区域主要集中在华南、华东地区。

玛巴洛沙韦价格上涨

流感药物需求上升的同时,价格变动也引发了市场关注。

阿里健康大药房在售的玛巴洛沙韦(速福达)价格为235元(20毫克*2片盒)。在“美团买药”平台,其售价也都在200元以上。

值得一提的是,玛巴洛沙韦曾一度因需求上涨导致价格飙升至超600元/盒。对此,罗氏制药中国相关负责人向《证券日报》记者表示:“公司该药品出厂价格是按照国家医保谈判的价格,一直都没有调整,一些网上的加价行为应该是个别终端药店的市场行为。”据了解,玛巴洛沙韦医保谈判后支付价格为222.36元/盒。

对此,一家零售药店工作人员向记者表示,玛巴洛沙韦价格较高,药店一

般储备较少,在市场需求突然起来时,就会出现缺货的现象。

“公司生产的玛巴洛沙韦(速福达)目前有两种规格,一种是纯进口,还有一种是在中国分包装,目前产量和库存都在稳定供应中。我们从2024年7月份就开始保供工作,一方面是增加对中国的进口量和进口次数,另一方面也实现了在中国的本地化分包装,缩短了全球供应链。”上述罗氏制药中国相关负责人向记者表示,“目前市场供应很充分。目前该药品已经在全国约7000家医院实现准入,借助互联网医院,患者凭处方也可以在京东、美团、阿里健康、叮当等线上平台购买。”

“目前平台供应充足。”美团买药相关负责人表示,“公司已启动多项举措,助力用户平稳度过流感高发季。一方面,在需求上涨较为明显的城市,美团买药已联动药企、连锁药店进行精准补货;另一方面,美团自营大药房也启动了快速全国发货,现货次日达、平台控稳价等举措,全力保障流感用药平价供应。”