

永辉超市回应：“京东洽谈全资收购永辉”相关报道不实

■本报记者 李婷

8月2日晚间，永辉超市发布关于媒体报道的澄清公告。公告称，公司关注到相关媒体报道了“京东洽谈全资收购永辉”的新闻，公司不存在上述事宜，也不存在其他应披露而未披露的事项。此前，有媒体报道称，京东近期正与永辉超市接洽收购事宜，双方进行了至少一轮的初步沟通，但未达成一致。京东方面倾向于全资收购，目的是得到永辉超市的实际控制权，永辉超市方面则更倾向于接受纯财务投资，保证自己的独立性。

8月2日，永辉超市股价拉升至涨停，截至收盘涨幅为9.92%，股价报收于3.99元/股。对此，券商网高级顾问团成员王国平对《证券日报》记者表示，京东想要在同城零售赛道抢得先机，需要具备店仓和供应链的企业支持，永辉超市这样的实体商家对于京东的价值体现于此。京东对于永辉超市的价值则主要是财务价值，双方融合价值在不同角度评估不一样。永辉超市和京东之间的关系，最早可追溯至8年前，2015年8月份，京东以43亿元入股永辉超市，持有永辉超市10%的股权，彼时，双方希望通过这一方式加

强在供应链管理、O2O领域的合作。另据东方财富最新数据显示，截至2023年一季度末，京东成员企业北京京东世纪贸易有限公司直接持有永辉超市7.36亿股股份，占公司总股本的8.11%。值得一提的是，永辉超市近日发布的业绩预告公告显示，公司预计2023年上半年实现归属于上市公司股东的净利润3.9亿元，与上年同期的亏损1.1亿元相比，增加5亿元。对于今年上半年业绩预盈的原因，永辉超市表示，今年上半年，公司积极推行门店调优、关闭部分长期亏损门店，推进数字化，内部通过考核及宣导

实现降本增效。有券商认为，今年以来随着数字化供应链持续强化，永辉超市从2023年开始有望迎来降本提效的经营拐点。公司推进全渠道业务战略转型，深耕生鲜特色供应链，今年一季度毛利率已有显著改善。不过，业内也有声音认为，永辉超市依然面临一定的压力。王国平对记者表示，永辉超市过多纠结于资本概念，没有真正用力在企业的发展上，依旧没找到发展方向。店仓、仓储会员店、数字化等方面未能实现明显突破，公司还需要重新进行战略解构和落地分解。

贵州茅台上半年营收、净利润同比增幅双双突破20%

■本报记者 冯雨瑶

8月2日晚间，贵州茅台披露半年报显示，上半年实现营收695.76亿元，同比增长20.76%；实现净利润359.8亿元，同比增长20.76%。按净利润计算，贵州茅台上半年日赚1.99亿元。同时，对比过往数据，贵州茅台今年上半年营收增幅也创下近4年新高。具体来看，数据显示，上半年公司产品茅台酒及系列酒分别实现收入592.79亿元、100.74亿元。按渠道划分，直销渠道实现收入314.20亿元，批发代理渠道实现收入379.33亿元；按地区划分，国内实现收入673.11亿元，国外实现收入20.42亿元。

项目建设，不断做足酒产业发展支撑。“亮眼的营收数据背后，是茅台持续发力产品结构，强化消费者培育、优化渠道体系等战略举措，从而把握增长机遇。同时，茅台还对量价动态平衡、渠道库存把控从容有力。”武汉京魁科技有限公司董事长肖青青向《证券日报》记者进一步补充称，“在近期传统白酒处于消费淡季的环境下，大部分名酒品牌均出现价格‘倒挂’现象，但茅台系产品却发挥稳定，各层渠道商均有益，这显示出茅台强大的渠道掌控能力。”

同时，上半年主要经营指标稳中向好，为贵州茅台全面实现年度目标打下了坚实基础。公司在公告中指出，今年上半年，公司取得上述亮眼业绩，其中的举措主要在于构建了协调发展的现代产业体系。例如，坚守传统工法，报告期内完成茅台酒基酒产量4.46万吨，系列酒基酒产量2.40万吨。此外，公司深入实施“五合营销法”，持续优化产品结构，茅台全系产品带和价格带更加清晰，成功开发上市兔年生肖、“二十四节气”系列新产品，持续开展“茅台1935·喜相逢”等活动。数据显示，截至报告期末，数字营销平台“茅台”累计注册用户已突破4200万，成为茅台数字营销的典范和主阵地；茅台冰淇淋推出三款新品，市场表现良好。

近几年，贵州茅台直销渠道的变革成效愈发显著。数据显示，今年上半年公司直销渠道实现收入314.20亿元，相比去年同期的209.49亿元同比增长49.98%；而2021年同期，这一数字只有95.04亿元。从产品结构看，跑出“加速度”的还有茅台系列酒。数据显示，上半年系列酒营收突破100亿元，而2021年和2022年的同期，系列酒营收分别为60.6亿元、75.98亿元。贵州茅台董事长丁雄军此前提出，2023年系列酒营收计划突破200亿元。

贵州茅台还透露，上半年公司加快推进了茅台酒“十四五”技改、3万吨酱香系列酒技改、习水同民坝一期等

从行业看，贵州茅台透露，白酒市场消费需求将会更加向优势产区、头部企业和优秀品牌集中、倾斜，行业“马太效应”越发明显。一方面，从供给端看，原产地、主产区、基地产区将进一步优化白酒产业布局，加速名企名酒、中小酒企格局调整；另一方面，从需求端看，年轻群体的个性需求，消费场景的拓展丰富，品质文化的更高追求，将驱动酒企加速转型升级。

分拆中联高机上市获股东大会高票通过 中联重科高管团队详解战略部署

■本报记者 何文英

8月2日，中联重科2023年第一次临时股东大会高票通过了关于分拆子公司中联高机重组上市的相关议案。中联重科高管团队在接受《证券日报》记者采访时，对分拆中联高机重组上市的战略意义以及未来规划做了详细说明。

中联重科副总裁申柯对《证券日报》记者表示：“中联高机是中联重科的子公司，本次分拆完成后，中联高机将进一步拓宽融资渠道，充分释放内在价值，中联高机的发展与创新将进一步提速，其业绩增长将同步反映到中联重科整体业绩中，进而提升公司的盈利水平和稳健性。”

有利于更好理顺业务架构

重组方案显示，路畅科技将向中联高机的29名股东发行股份购买其持有的中联高机100%股权，并向不超过35名特定对象发行股份募集配套资金，进而实现中联高机的重组上市。本次交易完成后，中联高机将成为路畅科技全资子公司，中联重科仍为路畅科技的控股股东。

路畅科技发行股份购买资产成功实施后，拟向不超过35名特定对象发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过33.5亿元。其中，23.5亿元拟将用于补充路畅科技和中联高机流动资金或偿还债务、10亿元用于中联高机墨西哥生产基地建设项目。

申柯表示：“此次分拆中联高机实现重组上市，有利于公司深耕机械装备主业，推动高空作业平台板块发展。当前，中联重科各板块业务均在全球具有领军地位。本次交易完成后，中联重科与中联高机将聚焦各自主营业务领域、明确主业结构，这有利于两公司更好理顺业务架构，在推动中联重科体系不同业务均衡发展的同时，强化高空作业平台这一新兴领域



的布局，以此提升公司整体资产质量，增强整体盈利能力。”

“本次交易完成后，有利于优化资本市场对中联重科不同业务板块的估值体系，有利于提升中联高机业务清晰度与财务透明度。”申柯进一步表示，中联高机凭借其领先的行业地位以及雄厚的技术基础在A股市场有望获得合理的估值水平，使中联重科优质资产价值在资本市场得以充分体现，实现全体股东利益最大化。

巩固行业领先地位

“本次交易完成后，中联高机可以利用上市公司平台增强资金实力，更好地把握国内外市场发展的关键期，提高自身技术水平与盈利水平，提高科技成果转化和规模化生产水平，巩固市场地位，实现跨越式发展。”中联

高机董事长、总经理任会礼在接受《证券日报》记者采访时说道。公告显示，中联高机主营业务为智能化高空作业机械的研发、生产、销售及售后服务，主要产品包括剪叉式、直臂式、曲臂式等类型高空作业机械。中联高机产品系列齐全、品种规格丰富，产品高度范围覆盖6米至72米。

凭借技术、产品、服务、人才等方面积累的多重优势，中联高机业绩实现快速增长。2020年、2021年、2022年及2023年1月份至4月份，中联高机的营业收入分别为10.28亿元、29.78亿元、45.83亿元和18.37亿元。2022年便成为全球第七大高空作业平台制造商。同时，中联高机近年来在海外市场的业绩也实现快速增长，2020年至2022年，中联高机境外销售收入比例分别为6.87%、5.17%、17.43%。值得一提的是，在中联高机海外

市场蓬勃发展的基础上，本次交易配套募集资金项目将进一步加码墨西哥生产基地的建设。对此，任会礼表示：“公司将推进臂式和剪叉式高空作业平台产品海外本地化生产，促进产品销售在美洲地区持续增长。通过墨西哥项目的实施，中联高机将通过低成本的高效运作，在海外市场增强供应能力和配套服务保障能力，有效落实全球化战略布局，巩固行业领先地位，实现盈利水平持续提升。”

对于中联重科分拆中联高机上市，一位券商工程机械行业分析师在接受《证券日报》记者采访时表示：“高机作为中联重科战略性新兴产业，分拆上市有利于中联高机利用资本市场实现跨越式发展。同时，中联高机的业绩释放也将反哺中联重科，有利于中联重科业绩与估值双重提升。”

积极发挥业务板块协同效应 横店影视上半年营收同比增超40%

■本报记者 吴文婧

8月2日晚间，横店影视披露了上半年经营数据，2023年上半年公司实现营业收入11.72亿元，同比增长40.69%。

2023年上半年，横店影视新投产联袂影院10家，新增银幕68块；公司旗下资产联袂影院共421家，银幕2686块。实现票房收入10.06亿元，较2022年同期增长50.20%。

横店影视方面表示，2023年上半年国内电影市场快速恢复，迎来供给端和需求端双双回暖，春节档、五一档、端午档等热门档期均有不俗表现，有力提振了行业发展的信心。

Co-Founder 库泽秘书长张新原向《证券日报》记者表示：“电影行业处于快速复苏阶段，随着影视文化内容和影视科技技术不断创新和变化，中国电影市场将会更加成熟且向全球市场迈进。”

作为行业领先的民营院线及影院投资公司，近年来，横店影视着力构建涵盖影视投资、制作、发行、放映等业务的全产业链发展模式，公司积极发挥业务板块协同效应，实现由“院线”向“电影公司”的转型升级。

横店影视方面表示，公司正大力发展内容板块，投资优质影视项目，同时合理把控投资风险。2023年上半年，横店影视全资子公司横店影业参与出品的9部影片登上大荧幕，其中包括《流浪地球2》、《保你平安》、《灌篮高手》等口碑影片，总票房合计达78.47亿元，同比增长160.35%。

同时，横店影视目前还储备多部投资影片，并将积极推动孵化原创电影、电视剧、网剧、网络电影等项目，待时机成熟后开机。

横店影视表示，公司将保持新建资产联袂影院的速度，持续强化影院标准化运营管理，重视品牌口碑，利用自营平台和新媒体等渠道开展形式多样的营销活动，拓展卖品、广告、娱乐、研学、演出等非票房业务，多元化创收。公司将不断强化内容板块与院线板块的协同效应，发挥全产业链发展的优势，努力创造更好的业绩。

张新原向记者表示：“横店影视将各板块业务深度融合，对公司业绩增长有很大的助推作用，有助于实现多元化发展，丰富公司产品业务线，提升公司的盈利模式和资源变现能力。”

人形机器人执行器紧缺 相关上市公司积极布局

■本报记者 李雯珊

近日，马斯克在特斯拉二季度财报电话会议上提及，Optimus机器人（人形机器人）产能受限的原因主要是缺乏现成的执行器。资料显示，执行器由多种零部件共同组成，是机器人的核心部件，决定着机器人的负荷和精度，具备价值占比高、复用性强两大特点，可类比于“新能源车中的动力电池”。

东吴证券研究报告显示，预计2035年人形机器人线性执行器全球市场空间1860亿元。东吴证券电新行业相关研究员向记者介绍，特斯拉人形机器人的成本大头来自电机执行器硬件；在外购零部件中，减速器、伺服电机、直线执行器成本占比分别为14%、19%、15%。

“作为一个新品类，人形机器人当前的很多结构还处于未定型固化阶段，所以对于执行器的要求，更多是从人形机器人的结构设计和性能上去选择和取舍，过往的通用型执行器很难满足这个创新型的需求。”高工机器人产业研究所所长卢瀚宸向《证券日报》记者表示。

在此背景下，不少A股上市公司正加速布局人形机器人执行器赛道。国盛证券机械行业分析师张一鸣认为，机器人智能关节的控制执

行与驱动重点聚焦于驱动器和驱动器芯片两个环节，国内领先的驱动器厂商发展前景广阔。

麦格米特日前在深交所互动易平台上透露，关于子公司拥有球形电机（一种执行器）发明专利的事项，相关业务如达到披露标准，后续会以公告形式对外披露。公开资料显示，苏州直为精驱控制技术有限公司系公司的控股子公司，截至目前麦格米特对其的持股比例为51.55%。根据苏州直为的专利，其提供了一种具有高速高精度高动态且可实现单关节多自由度的运动和控制的球形电机。

“目前公司电机及驱动产品类型包括空心杯电机、直流无刷电机及伺服、步进系统。具备电机本体+驱动控制一体化的解决方案的能力。公司的商用炒菜机器人已批量出货；在清洁机器人、服务机器人、工业机器人等领域有不同部件的应用，主要为控制器、电机、驱动等产品。”拓邦股份表示。

英威腾则透露，随着工业自动化、智能化、数字化加速发展，应用场景越来越多，对伺服、控制类产品需求越来越大，公司在这些行业深耕多年，有一定积累。公司在伺服、控制方面也能做出很多解决方案，且公司发布了相关新产品，以顺应市场需求。

*ST越博信披错误频出 年内第二次收监管函 公司专职董秘岗位已空缺超一年

■本报记者 曹卫新

*ST越博再次因信披问题收到监管函。8月1日，深交所向*ST越博下发监管函，经查，公司存在业绩预告违规、会计差错更正、未及时披露重大债务逾期信息等行为，违反了深交所《创业板股票上市规则（2020年12月修订）》的多条规定。

监管函显示，2023年1月31日，*ST越博披露了《2022年度业绩预告》，预计2022年度归属于上市公司股东的净利润为亏损8296万元至亏损1.08亿元。2月23日，公司披露《2022年度业绩预告修正公告》《关于公司股票交易可能被实施退市风险警示的提示性公告》，将2022年度预计归属于上市公司股东的净利润修正为亏损1.47亿元至亏损1.78亿元，同时预计归属于上市公司股东的净资产为负4950.59万元至负1832.41万元，公司股票交易预计将被实施退市风险警示。

然而，4月28日公司披露的2022年年报显示，公司2022年度经审计归属于上市公司股东的净利润为负2.13亿元，

期末净资产为负8359.91万元。经监管调查认定，公司业绩预告预计的净利润与年度报告披露的经审计净利润相比存在重大差异，同时公司未在业绩预告中及时预警净资产为负值的退市风险警示情形。

公司不止对2022年度财务数据作出了重大调整，4月28日，公司还对外披露了《关于公司2022年第一季度报告、2022年半年度报告、摘要及2022年第三季度报告会计差错更正的公告》，因将公司车辆销售业务的收入确认方法由总额法变更为净额法，公司对2022年一季度报、半年报及三季报进行更正，营业收入分别调减2768.14万元、7981.09万元、7981.09万元，调整金额占更正前营业收入的比例分别为20.73%、40.14%、35.32%。

此外，公司在重大债务逾期信息披露上也违反了相关规定。公司2022年12月份至2023年6月份期间披露的《关于公司银行贷款逾期的公告》显示，2021年至2023年，公司多笔银行贷款逾期，截至2023年6月15日，逾期本金合计6.36亿元。其中部分银行贷款逾期事

项公司未按规定及时披露，2021年涉及金额合计4600万元，2022年涉及金额合计2.98亿元，2023年涉及金额合计6900万元，上述逾期贷款单笔金额均占公司最近一期经审计净资产的10%以上，且绝对金额超过1000万元。

记者梳理公开信息获悉，今年3月份，因多次诉讼未及及时对外披露，3月23日深交所向越博动力下发监管函，要求公司董事会充分重视信披问题，吸取教训，及时整改，杜绝问题再次发生。2022年11月22日，因公司未及时对外披露与湖北汇天隆新能源汽车有限公司民间借贷纠纷相关诉讼事项，公司也曾收到监管函，被责令重视信披问题。

上海明伦律师事务所王智斌律师在接受《证券日报》记者采访时表示：“有效充分的信息披露制度是证券市场的基石，也是投资者评判个股投资价值的基础。该公司屡次信息披露违规，至少说明其在信息披露方面尚未建立起有效的治理机制。同时，信披违规可能引发的法律后果是多方面的，上市公司极有可能面临监管部门的行政处罚，也可能面临投资者的索赔诉讼，情节严

重的信披违规还可能会触发刑事责任。”

据悉，在治理结构频现弊端的同时，*ST越博专职董秘岗位已空缺超过一年时间。

2022年6月23日，公司董事会秘书钟孟光提交了书面辞职报告。此后，公司一直没有聘任新的董秘，董秘职责一直由董事长代为履行。截至目前，公司专职董事会秘书岗位已空缺405天。其间，公司董事长还经历过一次变更。

钟孟光辞职后，时任董事长李占江代为履行董秘职责。2022年12月份，李占江董事长职务被董事会罢免，贺靖被选举为公司新任董事长，董秘职责由贺靖代行。

“董秘是上市公司中的一个枢纽性角色，长期空缺会造成上市公司运转的迟滞。”香颂资本董事沈萌告诉记者。

8月2日，《证券日报》记者致电*ST越博询问董秘聘用最新进展等情况，公司方面表示，董事长贺靖目前正在外出差，暂不便接受采访。随后，记者将采访提纲发至公司公开邮箱，截至目前未收到回复。