

# 一家民营外贸企业生存样本： 永艺股份的“V”型反转

◎记者 吴正懿 ○编辑 邱江

“最近几个月都在加班加点赶订单！”7月30日,浙江安吉的永艺家具股份有限公司新基地生产负责人袁纪成对上海证券报记者说。

随着新冠肺炎疫情“波动”的永艺股份,切身感知到了市场的冷热交替。“别看工厂现在这么‘热’,几个月前曾‘冷’到了极点。”公司董事长张加勇说,疫情暴发后,企业许多订单一度被客户暂缓发货。之后受海外居家办公需求拉动,办公椅类产品订单快速增加,企业转而满产运行。

在永艺股份经营回升的“明线”之外,一条变革的“暗线”驱动着这家外贸企业“开新局”。透过其中的酸甜苦辣,可以窥见民营企业在汹涌的市场风浪中展现出的定力与活力。

## “四季”里的危与机

“跌宕起伏。”张加勇回忆过去半年多的经历时,用一年四季打了比方,“感受了春夏秋冬的四季冷暖变换。”

春节期间,国内疫情发生后,永艺四处采购海外防疫用品驰援国内。2月10日,永艺股份复工当日,公司员工将开工红包全都捐了出去,加上工会及张加勇个人捐赠,共计向武汉捐款109.28万元。

隆隆的机器声重新响起,迟来的“春天”终于到了。但张加勇此时发现,原材料、员工返岗、物流等都成了一个个开工的“路障”。于是,永艺派员帮助供应商开工,协助上游企业有序复工,又开拓水路物流解燃眉之急,通过各种方式接员工返岗。

在热火朝天的复工准备过程中,“夏天”悄然而至。2月底3月初,企业生产链条比较顺畅了,产能基本恢复,张加勇长舒了一口气。怎料,瑟瑟“秋”风突袭。3月中旬,海外疫情暴发并迅速蔓延,永艺第一次听到了意大利客户的担忧声。几天后,海外客户的担忧声越来越多。

至暗的“冬天”随即而至。3月末,永艺被欧美客户告知:订单暂缓!其中,大客户宜家在欧洲和北美的门店相继关闭,订单暂停。

张加勇当机立断,开会决定砍掉当年度各类非紧急的费用开支近3000万元。但对于销售渠道拓展、新技术研发、关键人才引进这三项,永艺反而追加了1000多万元的投入。“我们做好了过紧日子的打算,但节流的同时更要开源,并加速自动化、数字化转型。”张加勇说。

做好最坏打算的永艺股份,很快就收到了好消息。4月以后,受居家办公需求拉动,办公椅订单增长明显,宜家业务订单也快速回升。5月开始,公司办公椅产能已满负荷,目前订单排到了几个月后。为解决招工问题,永艺设立了12人的“招工突击队”,在全国范围内招工。

与此同时,永艺趁势而上,加快九大系列新产品的开发,主要聚焦居家办公需求。“特殊时期,公司经营围绕重要性、紧急度等维度重新排序,以应对危机,进而转危为机。”张加勇预计,居家办公需求会持续到明年上半年,“接下来,



永艺股份车间内,工人正在忙碌

公司还要出新品,扩产能!”

## 内循环开新局

20年寒暑易节,45岁的张加勇始终在一条赛道上做精、做深。

作为国内最大的办公椅生产商,永艺的产品以外销为主,2015年上市后开始拓展国内市场,但近年来外销比重仍在76%左右。

现在的永艺,比以往任何时刻都更重视“内循环”体系。“拓展国内市场的棋早就在了下,这次疫情倒逼我们加大了拓展的速度和力度。”张加勇说,线下,永艺加大了大客户的集采营销,产品打入了华为、小米、网易、顺丰、格力等超级大客户;线上,大力开拓互联网营销,借助天猫、京东、网易严选等第三方主流平台进行全网覆盖,加大推广自主品牌。

这位“70后”董事长,还走进直播间体验了一把主播的感觉。6月13日,张加勇在永艺天猫旗舰店的直播间内吆喝卖椅子,吸引了近50万人次观看,点赞数达300多万。永艺办公椅,还陆续进入了罗永浩、丁磊、吴晓波等大咖的直播间,网上曝光度陡增。

“永艺试水直播,并不是追求一次性的销量,我们重在品牌的持续传播,寻找产品和消费者对话的多元渠道。”张加勇表示,今年线上线下内销持续发力,公司的“内循环”已经加速转起来了。

为应对复杂外部环境的挑战,永艺未雨绸缪,构筑了国际化的通路。今年下半年,永艺在越南的第二个生产基地将逐步投产。另外,罗马尼亚的基地也在紧张筹备中。永艺还在寻找其他合适的国际化支点。

“这是一场持久战!”张加勇说,自己目前全力聚焦销售渠道拓展、新产品研发、关键人才引进三件大事,经常走出去对标各行各业优秀企业和竞争对手,近年来成功导入了BLM战略管理体系、全面预算管理体系、SAP和PLM等信息化系统、人力资源管理体系、ACE精益生产管理体系等科学的管理系统。

被誉为“中国椅业之乡”的安吉县,拥有700多家座椅生产企业。随着需求回暖,当地家具企业二季度普遍呈现产销两旺的态势,助力当地经济实现“V型”反转。安吉县的GDP从一季度同比下降3.6%,到上半年实现同比增长1.5%,整整提升了5.1个百分点,在湖州市的排名从第四升到第一。

当地政府为企业复工复产做了大量工作。2月初疫情防控关键期,安吉县委县政府连续出台“安十条”等系列政策,打出助力有序复工复产、复商复市“组合拳”。之后,多次组建保障企业用工的专班,前往云南、安徽、贵州等地替企业招聘员工。“政府服务真的是细致入微,尽心尽力。”张加勇说,这给了企业十足的底气。

1个月前,商合杭高铁合肥至湖州段开通,绿意环绕的安吉站“搭”上了长三角轨道。永艺等一大批安吉企业“育新机、开新局”的故事,正在徐徐展开……

# 小鹏汽车获阿里投资 资本轮番竞逐造车新势力

◎俞立严 ○编辑 邱江

继蔚来、理想之后,中国造车新势力代表之一的小鹏汽车离上市也渐行渐近。距离C+轮近5亿美元融资不到两周,小鹏汽车又于8月3日传出再获超3亿美元融资的消息。据行业内人士透露,阿里巴巴集团领投了本轮融资。小鹏汽车方面对此表示不予置评,阿里巴巴则回应此举是为助力智能电动汽车行业发展升级。另有消息人士称,小鹏汽车赴美IPO进程正在加快,上市时间最晚不迟于9月。

## 阿里看好智能电动汽车

7月20日,小鹏汽车宣布签署C+轮融资协议,融资规模近5亿美元,主要投资方为Aspex、Coatue、高瓴资本和红杉中国等知名投资机构。

仅时隔两周,业界再传小鹏汽车又获超3亿美元融资,阿里巴巴集团领投,卡塔尔主权基金(OIA)等参与投资。对此,阿里巴巴方面的回应是:“智能电动汽车是未来数字生活的重要组成部分,阿里巴巴期待通过对小鹏汽车的投资,用其沉淀的数字化能力,助力智能电动汽车行业发展升级。”

小鹏汽车成立于2015年,5年来已进行多轮融资。公开资料显示,在小鹏汽车A轮与B轮融资时,阿里巴巴的身影已经出现;小米则参与了C轮投资,当时小鹏汽车的估值已接近40亿美元。截至目前,小鹏汽车共获得近200亿元资金支持。

就在8月3日,小鹏汽车发布了7月销量数据,其主力车型小鹏P7实现单月交付量1641台,成为造车新势力中规模交付启动速度最快的车型。

对于公司目前发展现状,小鹏有关负责人介绍说,生产制造方面,位于广东肇庆的小鹏汽车智能网联科技产业园已于2020年上半年正式成为P7的量产制造基地。网点建设方面,截至6月底,小鹏汽车全国销售网点达128家,覆盖城市63座;全国服务网点已达65家,覆盖城市52座。充电方面,小鹏汽车超级充电站目前已经签约200家,覆盖城市62座,接入第三方充电桩数量超过20万个。

## 造车新势力谋求尽快上市

伴随小鹏汽车获阿里投资的消息,有知情人士称,小鹏汽车赴美上市时间已在近日确定,最晚不迟于9月。

罗兰贝格全球合伙人方寅亮表示,在中国造车新势力“三驾马车”中,蔚来、理想均已在美股上市,现在就剩小鹏汽车还未上市。而以美团和阿里巴巴为代表的中国互联网巨头也在新能源汽车这一新赛道上较劲。“理想汽车就是靠美团注资起回生的。在新能源汽车产品方面,理想汽车和小鹏汽车目前差不多,阿里巴巴则选择支持小鹏汽车。”

在方寅亮看来,小鹏汽车上市没有太大悬念,新能源汽车正处风口,在资本市场的表现也远非一年前蔚来汽车股价跌至1美元多时的情形,“资本想趁目前市场对新能源汽车热度冲一把。”

对此,有券商研究人士表示,特斯拉和蔚来股价的持续上涨,理想汽车的成功上市,对未上市的国内造车新势力有着刺激作用,他们自然希望尽快谋求上市。

值得注意的是,蔚来汽车8月3日也公布了7月的交付数据,共交付3533台,同比增长322.1%,超过去年同期交付数的4倍,是仅次于今年6月的史上第二高单月交付成绩。

“造车新势力的头部聚拢效应开始显现,看好销量真的已经起来的那几家。”在方寅亮看来,造车新势力最终能跑出来的肯定是少数,毕竟造车卖车是一桩“烧钱”的生意,头部企业有望通过资本的注入实现进一步扩张。

# 下一代北斗建设提上日程 “北斗+5G”有望催生新产业

◎记者 韩远飞 ○编辑 邱江

随着北斗三号建设全面收官,下一代北斗的建设发展也提上日程。8月3日,国务院新闻办公室召开新闻发布会,中国卫星导航系统管理办公室主任、北斗卫星导航系统新闻发言人冉承其透露,2035年前我国将建成国家综合定位导航授时体系,而5G与北斗的融合也有望催生出新兴产业,带来新的经济增长点。

发布会上,冉承其介绍说,10余年来,北斗三号攻克星间链路、高精度原子钟等160余项关键核心技术,突破500余种零部件国产化研制,实现北斗三号卫星核心部件国产化率100%。北斗三号性能指标先进,全球范围定位精度优于10米、测速精度优于0.2米/秒、授时精度优于20纳秒,服务可用性优于99%,亚太地区性能更优。

在产业应用上,冉承其表示,北斗基带芯片28nm工艺芯片已经量产,22nm工艺芯片即将量产。10年来,我国卫星导航与位置服务产业总产值年均增长20%以上,2019年达到3450亿元,2020年有望超过4000亿元。目前,北斗相关产品已出口120余个国家和地区,向亿级以上用户提供服务。

当天,北斗官方再发布5类服务的接口控制文件。至此,北斗系统发布的接口控制文件已覆盖全部7类服务。

关于下一代北斗建设,冉承其介绍说,2035年前将建成更加泛在、更加融合、更加智能的国家综合定位导航授时体系,为

未来智能化、无人化发展提供核心支撑,融合新一代通信、低轨增强等新兴技术,大力发展量子导航、全源导航、微PNT等新质能力,构建覆盖天空地海、基准统一、高精度、高智能、高安全、高效益的时空信息服务基础设施。

对于北斗未来的发展,冉承其看好“北斗+5G”的融合发展。他表示,5G和北斗具有天然融合性,从互联网到物联网时代,北斗和5G、人工智能、新兴技术等融合,会催生出新兴产业、行业,带来新的经济增长点。

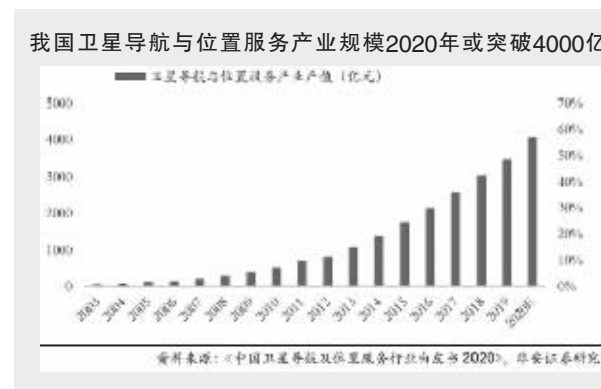
“比如高精度应用到风力发电,能提高20%以上的效益。”冉承其表示,目前中国企业正在致力于把北斗高精度应用和5G融合,在自动驾驶、互联网汽车方面作很多创新应用,无人化、智能化一定是“北斗+5G”带来的新变化。

事实上,众多上市公司早已开始布局。如北斗领军企业北斗星通,记者致电公司战略发展部获悉,公司非常看好“北斗+5G”的发展,目前正在积极拓展“北斗+5G”业务,主要围绕5G宏基站、小基站的应用提供陶瓷元器件、授时模块等元器件。随着5G物联网的应用越来越广泛,公司基础产品的市场空间将更加广阔。

又如华力创通,公司联合银河航天,中国信息通信研究院已完成5G上星试验,其优化的5G信号体制单终端峰值通信速率为900Mbps,达到世界领先水平,为我国5G增强型技术和6G技术发展探索了新的方向。

再如合众思壮,公司已发布“北斗+5G融合创新应用”方案,成为时空信息领域首个具备实际应用价值的5G应用方案。该方案利用5G原有的时空信息服务高带宽、低延时、高安全性等特点,在工程机械等领域有着广泛的需求。

更有上市公司已经在“北斗+5G”领域取得实效。海格通信表示,公司正在积极推进“北斗+5G”战略,加大在北斗、卫星互联网、智能化无人系统、5G等业务领域的布局。此前公司的全资子公司海格怡创中标中国移动设备项目,确认中标金额预计8.98亿元,有力地拓展了在“北斗+5G”新基建领域的布局。



## 广州启动“领头羊”行动计划 力争3年新增上市公司60家

◎记者 朱文彬 ○编辑 邱江

8月3日上午,广州召开企业上市工作会议。广州市地方金融监督管理局局长邱亿通在会上表示,《广州市加快推进企业上市高质量发展“领头羊”行动计划(2020-2022年)》(以下简称《行动计划》)将广州企业上市工作的目标、举措和保障等内容凝聚为广州品牌,不断扩大广州资本市场影响力。

“争取用3年时间推动新增境内外上市公司60家,并根据政策形势推动更多优质企业登陆资本市场。”其中新增科创板、创业板上市公司20家。根据《行动计划》,到2022年,广州全市累计境内外上市公司达240家;到2022年,争取符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的高新技术企业和IAB、NEM、超高清视频、集成电路、5G等战略性新兴产业领域的新增上市公司,占全市新增上市公司的比重超过30%。

数据显示,截至2020年6月末,广州市全市累计拥有境内外上市公司191家,其中A股上市公司113家,境外上市公司78家,现有上市公司总市值约2.8万亿元。近3年,广州市新增A股上市公司中的40%属于战略性新兴产业。

“广州将启动企业上市培育工程。根据广州产业发展定位和区域发展重点,深入全面开展拟上市企业摸查梳理,及时跟进动态管理,分类分层建立拟上市企业库,构建符合上市规律的培育机制。”邱亿通表示,广州将充分发挥上交所南方中心、深交所广州服务基地、新三板广州基地等全国性资本市场平台驻穗机构的作用,加强对企业上市挂牌的指导服务。

同时,充分发挥广州在粤港澳大湾区国际金融枢纽建设中的核心节点作用,加强穗港澳资本市场合作,推动广州市企业到香港等境外资本市场上市,促进大湾区金融市场和资本市场加快互联互通。与英国、美国、德国、新加坡以及“一带一路”沿线重要国际资本市场加强合作,支持广州企业赴境外交易所上市、发债。

当日,广州企业上市综合服务平台同时举行了揭牌仪式。该平台由广州市地方金融监督管理局计划指导广州金融发展服务中心有限公司成立,将对广州企业改制及上市申报等工作进行统筹策划,形成摸查储备、培训辅导、路演对接、协调问题、奖励补贴等全过程、全链条的服务体系。

上交所南方中心总经理万建强表示,在新一代信息技术软件及信息服务、生物医药新材料等产业方面,广州高科技产业集群优势不断增强,科技创新产业空间和潜力巨大。南方中心将协调整个上交所资源,配合做好科技创新金融人才的培育与催生,吸引更多新科技在广州孵化萌芽成长和发展,不断巩固强化广州在高科技产业发展方面的优势。充分发挥上交所主板、科创板及股票债券市场的综合优势,推动广州国有资产利用资本市场进一步做大做强。

深交所上市推广部副总监曾繁振则表示,不久前挂牌的深交所广州基地投入运营,标志着深交所服务广州踏上新起点、迈出新步伐,将把基地打造成为扎根广州、辐射华南的“根据地”,更好地推动本地企业上市、发行固定收益产品,再接再厉服务好广州高质量发展。

广东证监局副局长刘永强表示,广州推动企业上市的潜力很大,具备四个方面的优势:第一,广州市工作作风求真务实,是经济发展稳健向好、企业上市持续发展的重要基础;第二,广州的经济结构不断优化,经济发展水平稳居国内各大城市的前列;第三,科技创新能力决定了一个地区在资本市场上的长远发展空间,广州企业上市工作有很大的空间;第四,从全国的省会城市来看,广州市国企的资产规模居副省级城市第一。

## 赋能房地产产业链 碧桂园创投联手保利资本设立基金

◎刘礼文 ○编辑 邱江

碧桂园创投与保利资本共同发起设立的“房地产产业链赋能基金”于昨日完成首期募资,募集资金额超15亿元,超募比例达50%。

据悉,该基金于今年5月25日发起设立,由保利资本和碧桂园创投作为基石投资人出资,总规模50亿元。出资人以政府引导基金、上市公司等机构出资人为主。其中,东方雨虹、欧普照明、康力电梯、皮阿诺、科顺家族基金等均已公告成为基金产业投资人,江西财投与柳州金控将作为政府引导基金助力基金发展。

碧桂园创投表示,该基金将主要聚焦房地产产业链上下游,涵盖生产制造、服务、运营及相关产业,包括地产供应链的建筑装饰、建筑材料、建筑新工艺、家居消费、人工智能物联网(AIoT)及建筑信息化系统等多个赛道,第一批投资标的将陆续公告落地。

同时,该基金将采取更加市场化的治理机制,由碧桂园创投与保利资本双方共同决策,并采用三种投资逻辑:地产上游集采赋能逻辑、地产下游物业平台物业赋能逻辑、参与产业链已上市公司再融资逻辑。

今年以来,碧桂园创投频频在行业上下游谋求协同机会,截至目前已投资贝壳找房、企鵝杏仁、固克节能等多个地产上下游领域企业,而成立于2015年的保利资本旗下房地产基金投资已覆盖全国各重点经济带,目前已投资包括卓锦环保、麦驰物联、超级智慧家、固克节能、新明珠陶瓷、第四范式、每日优鲜、大势智慧等多家企业。

据碧桂园创投相关负责人表示,双方将共同布局地产产业链生态圈,积极合作,以基金投资为纽带,合力打造地产开发平台与产业供应链的B端新型互补发展战略。两大产业资本强强联合,将赋予基金强大的产业链赋能优势,未来有望形成“大地产行业的产业链生态集群”。