

四项议案被否 同济科技“内斗”再起波澜

◎记者 孙小程 王子霖

从最新召开的临时股东大会情况来看,同济科技股东前两大股东的“内斗”还在持续。

10月12日下午,同济科技召开临时股东大会,审议此前未获通过的17项议案,以及二股东量鼎实业提名两位非独立董事的议案。其中,最为关键的,也是双方持续“内斗”的焦点,即二股东量鼎实业提名非独立董事的2项议案均被否决。上海证券报记者注意到,这也是量鼎实业第三次提名非独立董事失败。此外,一项关联交易议案和一项特别决议议案也未能获得通过。

股东大会现场的“火药味”

此次股东大会4项被否的议案中,包括量鼎实业提名两位非独立董事的临时议案。公告显示,两项议案的同意比例为48.28%、48.29%,反对比例分别为51.37%、51.36%。这也是量鼎实业第三次提名非独立董事失败。

被否的另外两项议案为《关于2023年度与上海杨浦滨江投资开发有限公司及其控制企业日常关联交易预计的议案》和《关于变更注册地址暨修订<公司章程>及其附件部分条款的议案》。

量鼎实业派来的代表不时敲击桌板,并抛出诸多诘问:“为何本次临时股东大会的议案除公司章程相关议案做了部分修改之外,其他一概未有改变?公司这样的做法在中小股东参与公司治理、保护中小股东利益方面,传递了怎样的信息?”

□此次股东大会4项被否的议案中,包括量鼎实业提名两位非独立董事的临时议案。这是量鼎实业第三次提名非独立董事失败

□同济科技大股东、二股东之间的“矛盾点”,主要在于公司2022年业绩波动、战略方向不明,以及公司科技属性不强等方面

同济科技总经理骆君君对量鼎实业方的质疑逐一回应,并呼吁道:“公司一直欢迎股东对公司的发展建言献策,共同促进公司健康发展。也希望股东在做决定时要维护全体股东的利益,维护公司的利益,维护员工的利益。股东还是要沟通合作尽快达成共识。”

同济科技方面表示,相关议案被否,公司前期与上海杨浦滨江投资开发(集团)有限公司签署的《战略合作框架协议》相关具体项目可能无法开展。此外,《公司章程》的修订是根据最新修订的公司法、证券法、《上市公司章程指引》《上海证券交易所股票上市规则》《上市公司独立董事管理办法》等规定拟定的,该议案未通过不利于公司治理的进一步完善。

董事长再提“合作共赢”

同济科技前两大股东的争端由来已久。2021年,同杨实业、量鼎实业先后成为同济科技的第一、二大股东,在当年6月的年度股东大会上,双方初步“交手”,且各有胜负。今年6月,同济科技股东大会17份议案

全部被否决,引起市场热议与监管关注。

之后二股东量鼎实业拟自行召开临时股东大会,但又在会前临时宣布取消。彼时量鼎实业表示,作为本次临时股东大会的召集人,量鼎实业从维系上市公司经营环境、维护全体股东利益的角度,决定先行取消召开本次临时股东大会。

在今日的临时股东大会上,量鼎实业提出诸多质疑:自6月底公司2022年年度股东大会以来,公司是否认真听取了中小股东的建议,并就每一项被否议案都认真履行了修订完善的义务?为何本次临时股东大会的议案除公司章程相关议案做了部分修改之外,其他一概未有改变?

同济科技对此表示,同济科技管理层在积极搭建平台,推动大股东和二股东的交流沟通,公司采取各项措施尽力保持经营的稳定,同时,同济科技积极联系股东听取对相关议案的意见,并协调促进股东间的沟通。

同济科技管理层指出,公司一贯注重全体股东权益,支持中小股东参与公司治理,在年度股东大会后积极与股东沟通,并采取书面函件方式向持股5%以上股东征求意见,

■《科创中国》系列调研活动

中科星图：卫星与超算“碰撞” 做“管理地球”的大生意

◎记者 王子霖

“中科星图的愿景,是要把卫星能力触达到千行百业,通过数字地球的产品平台,让‘神秘’的卫星技术飞入寻常百姓家。”中科星图副董事长、总裁邵宗有表示,最终,希望中科星图的技术能力能够向全世界提供来自中国的数字地球服务和解决方案,向世界提供第二选择。

在将愿景变为现实图景的征途上,中科星图已耕耘数年。“左手”是来自中国科学院空天院的卫星技术,“右手”是中科曙光的超算支持。如今,中科星图已完成产品打磨,开启生态化建设的新阶段。最终,中科星图将致力于把数字地球技术带向全球。

而谈到今年的“小目标”,邵宗有表示,到今年底,希望企业端客户数能够达到2万家,进而触及千万的C端用户。

近日,上海证券报《科创中国》调研活动来到中科星图位于北京市顺义区国家地理信息科技产业园内的公司总部,对这家中国科学院下属的科创板上市公司进行深入采访。

成长:三条增长曲线

今天,中科星图已经形成了特种领域、智慧政府、航天测控、气象生态、企业能源和线上业务等六大业务板块。“中科星图各业务板块呈现出齐头并进的态势。特种领域发展稳定,其他五个板块上市以来更是取得了很大的进步,智慧政府和企业能源去年都实现了100%以上的同比增长,这些带动公司整体经营水平有了较好增长。”邵宗有表示。

其中,航天测控板块子公司星图测控已于今年2月28日成功在新三板挂牌,并于6月13日进入新三板创新层,成为集团内首家挂牌公司;气象生态板块子公司星图维天信已于今年6月27日完成股份制改造,开启步入资本市场的步伐。

据介绍,中科星图制定了集团化、生态化、国际化发展战略,分别对应三条增长曲线。其中,通过集团赛马机制,培养更多的优质子公司走向资本市场,以此确保公司的第一增长曲线;全面推进生态化建设,大力发展在线数字地球业务和相关新业态,以云服务商业模式打造第二增长曲线;通过“天临空地海”一体化布局,补齐产业链短板,推进多圈层观测体系覆盖,以国际化孕育第三增长曲线。

“当前,公司第一增长曲线的并购已经进入尾声,收获颇丰。”邵宗有介绍,第一增长曲线并购的思路非常清晰:实体地球由五个圈层组成,分别是电磁圈、大气圈、水圈、岩石圈及生物圈,而每个圈层各并购一家企业。电磁圈现已并购中科星光,大气圈为星图维天信,水圈为星图忆水,外太空为星图测控。“我们正在合作岩石圈的企业,同时也挖掘生物圈适宜企业。当实现将五个圈层放到‘数字地球’中,就能做到虚实相生、互相赋能。当然,我们希望每

中科星图发布的星图地球智脑引擎,深度融合地球大数据、分析解译算法与超级计算机,实现了“地球万物皆可计算”,可为用户提供地球数据智能处理能力、地球信息智能感知能力、地球场景智能重建能力等“三大能力”支持,并向互联网用户开放各类计算能力接口,以便快速构建云上应用



中科星图副董事长、总裁 邵宗有

个圈层都能孵化出一家上市公司。”

未来并购重点将围绕第二增长曲线的拓展和转化进行,主要瞄准能带来C端转化的资产。

今年,中科星图全面开启生态化建设,通过加大研发投入快速推进GEO-VIS Online 在线数字地球建设,着力打造第二增长曲线,且第二增长曲线已提前进入早期收获阶段。通过上游引接合作伙伴卫星数据,下游联合生态企业,围绕在线数字地球平台进行生态化建设,推进面向开发者提供空天信息、AI能力,赋能商业变现。

邵宗有带来一组数据:今年上半年,公司收获认证个人开发者11875户、认证企业开发者6219户;开发者基于数字地球在线能力已构建7579个活跃的生态应用,累计触达1187.9万个终端用户;通过面向开发者提供付费数字地球在线能力实现737.77万元收入,实现数字地球应用模式从传统的线下向线上转型突破。

在未来,中科星图将通过“天临空地海”一体化布局,补齐产业链短板,推进多圈层地球观测体系覆盖,以国际化孕育第三增长曲线。

碰撞:星图智脑引擎应运而生

查询中科星图的股东榜,代表我国航空航天顶级研发实力的中国科学院空天信息创新研究院,及我国超级计算机和超算龙头中科曙光两大股东赫然在列。

成立至今,在中科星图这片“沃土”上,两大科研“顶流”机构碰撞融合,实现了一系列数字地球领域的科研成果和技术突破。

“我以前在超级计算机领域工作,近年来深入航空航天领域后,发现这两大科研领域的沟通交流是不够的。此前,超算科学家们对卫星需要的庞大算力需求不够了解,卫星科学家也一直在寻求与

计算量相匹配的算力。”邵宗有告诉记者,中科星图非常幸运地处在两大群体中间,正在实现两大领域科研能力的融合贯通。

为何数字地球需要卫星和超级计算机两大领域的合作?据介绍,当使用卫星能力时,我们不仅要看到遥感卫星产生的影像图,更重要的是要看到影像背后的知识和信息,而生成信息需要大量的算力进行处理。“这样庞大的计算量,普通计算机处理不来,需要用到来自中科曙光超级计算机的算力能力。”邵宗有补充道。

中科星图今年7月正式发布的星图地球智脑引擎,深度融合地球大数据、分析解译算法与超级计算机,构建起了可计算数字地球核心引擎,实现密集型“智能计算”。邵宗有表示,这款引擎是数字地球推向千行百业,推向广大老百姓的重要的产品,是公司着力打造的能力,更是中科星图成立这家公司的初心。

据介绍,星图地球智脑引擎是以遥感智能大模型为核心,集合了高性能算力底座、海量算料资源、先进算法模型等核心要素,通过光学、雷达、高光谱等遥感数据的智能处理、应用及知识信息的自动处理、提取、分发和服务,实现了“地球万物皆可计算”,通过密集型“智能计算”,可为用户提供地球数据智能处理能力、地球信息智能感知能力、地球场景智能重建能力等“三大能力”支持,并向互联网用户开放各类计算能力接口,以便快速构建云上应用。

由星图地球智脑引擎构建可计算的数字地球,可实现数字化、并行化、语义化,将庞大巨量复杂的科学问题分解转化为一系列可计算问题,为各类超大规模复杂问题提供创新解决方案,在此基础上,通过工程化、产品化触达广大消费者,让空天基础设施像水电和一样深入各行各业,盘活地球数据内在价值。星图地球智脑引擎让用户从看得见看到看得懂进行了提档升级,能更好地让地球数据发挥最大价值,赋能千行

截至目前,未收到书面反馈意见。

同济科技董事长余翔在临时股东大会上强调,“协商是王道,合作共赢才是正道”。

将加快向房产运营商转变

公开信息显示,同济科技大股东、二股东之间的“矛盾点”,主要在于公司2022年业绩波动、战略方向不明,以及公司科技属性不强等方面。针对这些质疑声,上市公司方面也曾做出公开回应。

“未来,我们要促进房产业务的转型,由房产开发商向房产运营商转变。”在今年7月召开的交流会上,同济科技高管对上市公司过去两年经营情况,以及未来战略发展方向等进行了介绍。

骆君君说,公司未来将全面介入杨浦滨江的开发建设和运维,包括杨浦的大创智板块,公司将延续“环同济知识经济圈”的建设,包括空间载体的开发建设运营。

具体而言,公司一方面充分发挥服务政府和企业客户的经验、优势,加快完善和提升资质,打造“全咨”管理团队,提升全领域、全过程、全方位咨询服务能力;另一方面,加快开发拓展数信服务、“双碳”服务、智慧运维等技术和业务,推动工程技术服务与数智技术服务深度融合。未来,还将以“研究院+基金+产业联盟”模式,深化产学研合作,加快科研成果转化和业务落地,为公司可持续发展提供动力源泉。

今年上半年,同济科技交出了不俗的“答卷”:实现营业收入30.50亿元,同比增长165.62%;归属上市公司股东的净利润1.98亿元,同比增长146.79%。

百业。

“还需要一段时间才能够大规模地让老百姓和企业用上,我们会不断地积极探索,所以我们大量的科研经费就投向了数据和算力领域,这件事情是我们必须要突破的。”邵宗有表示。

前行:一定要完成的使命

测绘地理信息是国民经济和社会发展重要的基础性、先行性工作。测绘地理信息数据与土地、矿产、海洋资源一样,作为重要的生产要素和战略性数据资源,支撑治国理政、赋能各行各业、服务千家万户,在推动高质量发展中具有基础性先行性的重要地位和作用。

“作为产业中的一员,中科星图能够助力推进测绘地理信息事业转型升级,这是一项极具创新性挑战性工作,涉及面广、政策性强、技术性高,责任重大、使命光荣。”对于多年来从事的这份事业,邵宗有如此感慨。

据了解,看似远离百姓日常生活的测绘产业,其实联系着千家万户。行业上游包括测绘设备、测绘软件行业,中游为数据处理、加工、应用集成,下游为政府、企业及大众的行业应用,主要应用包括智慧城市建设运营、地下管网运维、网联汽车、无人驾驶以及其他领域。

谈到行业发展现状,邵宗有表示,我国地理信息产业高速发展,规模继续扩大,产业结构持续优化,展现出很强的发展韧性。当前,传统测绘向数字化测绘跨越,智慧城市持续赋予行业增量,未来测绘行业与其他应用领域融合发展是大势所趋。这也给我们提供了新的发展机遇。

“相比国外同业者,我国数字地球技术在某些方面已经具备了一定的优势,例如在国内市场规模、应用场景等方面。同时,我国政府也出台了一系列扶持政策,为数字地球技术的发展提供了强有力的支持。”谈到国际竞争力时,邵宗有表示,我们仍需要不断追赶和超越,还需要加强与国际同业者的合作与交流,积极拓展国际市场。

2023年上半年,中科星图实现营业收入72212.62万元,较上年同期增长60.78%;归属于上市公司股东的净利润3531.81万元,较上年同期增长55.88%。多家子公司也正呈现良好发展态势,其中星图空间、星图智慧、星图测控、星图维天信2022年净利润均超过4000万元。

提及下半年乃至更长远的业绩增长预期,邵宗有表示,中科星图在天基能力的基础上,升级为“天临空地海”一体化布局,并且还在积极推进多圈层地球观测体系覆盖。未来,中科星图将以更加强劲的态势引领空天信息产业的未来发展。

“中科星图的初心是希望把我们国家的卫星能力能够让老百姓用上,能够让千行百业用上,完成这件事情需要去做大量艰苦的工作,这也是我们一定要完成的使命。”邵宗有表示。

股价短期大幅上涨 华为“小伙伴”提示风险

◎记者 高志刚 李兴彩

伴随着华为产品热销、技术创新突破,华为产业链“小伙伴”备受市场关注,多家公司的股价节节攀高。在Mate60所采用卫星通话、星闪等新技术,问界M7制造等相关领域,欧菲光、汇顶科技等部分A股上市公司相继披露了与华为的相关合作。其中,欧菲光、三安光电等公司还获得高管、实控人的大幅增持。

有业内人士接受上海证券报记者采访时表示,随着华为相关产品销量的逐步提升,相关产业链公司将深度受益。但另一方面,面对资本市场的追捧,多家公司也发布风险提示,提醒投资者注意投资风险。

华为产业链“遥遥领先”

9月初,华为Mate60Pro正式开启全渠道销售,线上预售瞬间售罄,全国多地华为门店再现排队盛况。华为新手机发布至今,仍然是一机难求。

近日有券商研报预测,华为将在2024年出货6000万至7000万台智能手机。这一目标数字相当于华为手机2022年出货量的2倍多,2022年其智能手机的销量仅为3000多万台。

有券商分析师向记者表示,华为Mate60系列等新品的热销,拉开了手机产业链增长的受益空间,相关公司有望实现业绩增长。

以欧菲光为例,9月份,有消息称,欧菲光摄像头模组进入华为Mate60系列供应链,并占据绝大部分份额。受此影响,欧菲光的股价在10月12日继续放量涨停,晋升“五连板”,股价累计上涨超60%。

此前,欧菲光在互动平台表示,公司光学镜头业务进展顺利,高端镜头加速渗透,产品结构持续完善。长焦镜头、微距镜头和超广角镜头等多性能产品,均已进入国内主流手机厂商镜头供应链。随着订单量逐步释放,公司2023年第二季度产销环比及同比均实现增长,同时公司采取一系列降本增效举措,取得一定成效,整体盈利能力和经营业绩均有所改善。

与欧菲光一样,华为折叠屏核心供应商东睦股份、从事卫星导航业务的华力创通等多家华为概念股受到市场的追捧。

手机产业链之外,华为汽车产业链的“小伙伴”也不负“遥遥领先”之名,股价连续大涨。

10月7日,华为智能汽车解决方案BU董事长余承东在社交媒体发表“战报”称,截至10月6日,问界新M7上市25日累计大定超5万台。问界M7销售的亮丽成绩单,点燃了以赛力斯为首的汽车产业链公司的股价。

长城证券认为,问界M7订单超预期,主要系华为信用背书和性价比高的原因,华为产业链有望崛起。

受益于新能源汽车行业的前景,祥鑫科技、上海沿浦等多家华为概念股三季报业绩大幅预喜。祥鑫科技预计今年前三季度实现归母净利润2.72亿元至2.82亿元,同比增长61.96%至67.91%,经营业绩再创同期历史新高。公司称,报告期内客户需求旺盛,定点项目逐步量产,订单量明显增加,包括新能源动力电池箱体、新能源汽车精密冲压模具及金属件、储能及光伏逆变器在内的主营业务稳步提升,营业收入同比增长。

上市公司提示风险

股价短期大幅上涨以后,相关公司开始密集提示风险。

10月10日晚,赛力斯在连收三个涨停后紧急发布市场交易风险提示。公告称,公司股票自2023年8月28日以来累计涨幅达110.42%,同期申万汽车指数累计涨幅7.28%,同期上证指数上涨0.36%,公司股票短期涨幅高于同期行业及上证指数,存在市场情绪过热的风险。“敬请广大投资者注意二级市场交易风险,理性决策,审慎投资。”

据了解,2023年1至9月,赛力斯累计销售整车13.68万辆,同比下降30.65%,其中新能源汽车销量6.82万辆,同比下降25.16%。显著下降的销量使得公司今年上半年业绩也出现了明显下滑。

情况类似的还有华力创通。9月以来,华力创通连续发布4份风险提示公告。10月11日晚,华力创通发布股票交易异动公告称,10月11日,公司股票换手率为47.1%,换手率较高,请投资者注意二级市场炒作风险。

华力创通提示投资者秉持价值投资理念,切勿追随投机思维,远离极端走势行情,以免股价急涨急跌造成个人投资重大损失。

也有公司披露了与华为供应链的关联度。10月12日晚,“五连板”的圣龙股份公布交易风险提示公告称,公司股票自2023年9月27日以来收盘价累计上涨幅度为47.87%,同期申万汽车零部件行业平均涨幅为4.21%,公司股票短期涨幅严重高于同期行业涨幅及上证指数,存在市场情绪过热的情形。估值方面,10月12日,公司股票市盈率为56.21,同期申万汽车零部件市盈率为31.83,高于同期行业市盈率。

圣龙股份也提到,公司产品主要应用于传统燃油车辆,来自新能源汽车的业务目前占公司营业收入比例较小。2022年和2023年上半年,公司给赛力斯配套油泵等产品的营业收入分别为1915.10万元和1022.88万元,占公司营业收入的比例分别为1.29%和1.50%,占比较小,该项目产生的损益对公司的影响极小。

此外,还有广信材料、格林精密、亚康股份等多家公司在投资者互动平台上披露,公司与华为相关的收入占公司整体营业收入较小。