

# 柏星龙:为产品形象赋予故事背景 用文化创意提升品牌价值

证券时报记者 梁秋燕

充满创意设计的展厅,摆放着一件件经典包装设计作品:洋河蓝色经典、牛栏山二锅头……近日,证券时报记者走进北交所公司柏星龙,现场参观公司展厅,专访公司高管,了解企业发展前景。

与传统的外包装业务不同,柏星龙以创意设计为核心业务驱动。“公司向客户提供产品综合的创意服务,从品牌的策略规划,到产品的设计,到技术的研发,到落地四位一体服务模式。”柏星龙董事会秘书黄海英介绍。

“登陆北交所给公司产品等方面带来了许多有益提升。”对于市场关注的转板问题,黄海英表示,目前还是坚守北交所,把企业做扎实,这是最重要的第一步。“我们对公司、对北交所都有信心。”

## 打造创意服务“四位一体”

提到外包装,人们都会不自觉地与传统的轻工制造业联系起来。实际上,柏星龙的品牌策略规划和创意设计为公司业务的起点。

公司目前主要为酒类、化妆品及精品、茶叶、食品等消费品领域客户提供品牌策略规划、创意设计、技术研发、产品交付四位一体的产品形象工程整体解决方案。

“柏星龙的服务宗旨,是通过上面说的四位一体给客户提升产品形象,通过综合的服务提高客户产品的市场销量以及增加产品附加值。这是我们的业务和角色。”黄海英向记者介绍。黄海英称,虽然公司按证券行业分类属于包装装潢及其他印刷制造业,但公司给客户产品赋予了故事背景,也含有文化创意行业的基因。

在柏星龙的展示厅,有一面专利墙,上面挂满了公司各种发明和专利,展示柜上摆放着多个奖杯。据介绍,公司获得了包括德国红点奖、联合国WPO世界之星、IF奖、莫比乌斯广告奖、Pentawards包装设计奖等115项国际设计大奖,获得授权专利191项,其中发明专利13项,并先后荣获“国家高新技术企业”“中国包装百强”“中国专利优秀奖”“广东省工程研究中心”“广东省工业设计中心”“深圳市工业设计中心”等一系列荣誉资质。

今年9月,公司又获得了缪斯国际设计系列奖项,其中《珍酒金樽》荣获2023年度缪斯创意奖最高白金缪斯。“在缪斯国际设计颁奖的时候,他们发现我们的设计者原来是一群年轻人。”黄海英分享了一个有趣的情景。在参观走访时,公司创意设计部门年轻的工作群体给大家留下了印象。

柏星龙是一家高新技术企业,公司在研发方面一直保持较高的投入。“公司每年的研发投入大概是当年营



黄剑波/摄 彭春霞/制图

收的百分之四左右。”据黄海英介绍,在产品的整个过程,都需要研发支持,“新产品的风格,就是属于设计环节;新的材料包括一些新工艺,包装上面用的印刷,一些特殊的工艺,包括防伪工艺;还有自动化、智能化,比如设计端应用的一些AI软件,都需要研发去提高质量、效率及节约成本。”

## 积极拓展多极增长

2023年前三季度,公司实现营业收入36,764.53万元,同比增长2.98%;归属于上市公司股东的净利润2,996.38万元,同比减少16.78%;扣非后净利润2789.55万元,同比减少22.79%。

“三季度从营收的角度,我们是增长了2%。净利润下滑的主要原因是我们服务的下游酒类客户消费仍处于复苏阶段,可能酒类板块的复苏还属于缓慢的过程。但我们客户群体是行业内头部品牌,所以订单量已经慢慢在回暖至增长趋势。其中国际业务这块,在总营收占比是近四成,到三季度末外销收入同比实现大幅增长。”黄海英说。

酒类板块是公司业务的起步,柏星龙同时在积极拓展更多领域的产品形象服务业务。2023年,公司进一步明确了未来多极增长的业务发展方向:继续深耕酒类、国际化妆品包装,拓展国内化妆品、茶叶类、食品类、奢侈品包装,同时积极发展关联产品设计,包括内包装设计(酒瓶、茶具及化妆品内包装等)、文创产品设计、礼盒设计(含包装盒+配套产品)。

据介绍,在食品、大健康以及珠宝等领域中,公司为华盛水产、海王健康之家、鹿得医疗、周大生、周生生、法拉利均提供了创意包装服务。这些为公司业务发展带来了新的增长突破口。

尽管多领域拓展业务,但柏星龙将坚定做好主业。“公司还是专注一个大领域做专做精,这是我们目前经营的一个重点。包装主要是一个大行业,据

统计,包装市场规模超过万亿,其市场容量及发展空间巨大。公司从原来的酒品包装发展到现在的包括化妆品、珠宝、奢侈品、茶叶、食品行业,已经非常广了,像烘焙、保健包括大健康,及休闲食品饮料等这些食品大类。所以我们要把目前定位的这几个板块服务客户做专做精,市场还有很大的挖掘跟发展的空间。”黄海英表示。

在今年整体消费市场疲软的担忧下,主业专攻中高端消费品包装的柏星龙不免受到关注,不过,在黄海英看来,这些不会对公司产生较大的影响,“公司深耕消费品市场多年,已经和下游消费领域客户形成了良好的合作黏性,近两年同步开发了头部品牌,头部品牌客户的抗风险能力较强,公司已于这些客户提供核心大单品的包装服务。”

公司目前有5个生产基地,分别在惠州、贵州、山西、江苏、河北区域。据介绍,募投项目之一惠州的智能生产建设项目已经封顶,目前正在进行厂房装修,按规划2025年底前完成建设。生产基地布局与公司客户所在地贴近,可以有效降低成本。“我们的产品是一个包装盒,在我们核心供应惠州工厂即最近的珠三角这边生产完成,做完平面的工艺处理之后,平面纸张运到内地客户的地方组装成型,使运输成本相应降低一些。”黄海英举例道,“比如说我们在江苏宿迁地区的工厂,跟洋河、双沟等客户很近,客户要什么产品,生产线能快速响应,在成本降低的同时也保障客户响应迅速。”

根据公司的回购计划,回购价格不超过15.27元/股,拟回购资金总额不少于800万元,不超过1000万元,同时根据拟回购资金总额及拟回购价格上限测算预计回购股份数量区间为52.38万股至65.48万股,占公司目前总股本的比例为0.81%至1.01%。

近期公司股价已回到发行价以上,柏星龙表示,公司管理层对公司的价值及未来发展抱有信心。公司后续将根据公司经营情况、财务状况继续推进回购股份方案。此次回购股份用途是实施员工股权激励,目的是将员工个人利益与股东利益、公司利益紧密联合,确保公司长期经营目标的实现。

## 提升企业内外能力

2022年12月14日,柏星龙正式在北交所上市。“公司上市速度挺快的,从申报受理到过会历时仅3个多月,直至上市大概也就半年的时间。公司上市遇到了一个比较好的时机。”黄海英介绍。

登陆北交所,给柏星龙带来了正面的效果。黄海英表示,“作为上市公司,从企业改制到筹备上市,公司的经营管理、内控等方面在逐步提升,这是一方面。另一方面,从市场的层面,包括银行融资、公司的信用背书等方面

会更好,作为上市公司,包括参与客户的竞标投标时的合作信任度,还有公司整体的实力可以充分展示。整体来说是比较好的正面效果。”

在北交所上市后,公司股票在二级市场经历了较长一段时间的低迷走势,而近期北交所市场走出了整体活跃行情,个股轮流出现大涨,柏星龙也曾于2023年12月6日强势涨停,公司股价从11月20日的8.38元涨至12月6日的14.52元,重返发行价之上,其间累计涨幅为73%。

近期,北交所公司转板的话题热度高。对此,黄海英表示,公司2019年获认定为专精特新企业,创业板鼓励创新创业企业上市,从板块属性特点来看公司是符合条件的,前些年也曾筹划创业板上市。“北交所和沪深交易所同属A股,同时也是专精特新企业聚集上市的市场,北交所发展也越来越好,这段时间流动性、市场交易的活跃度、股票估值都慢慢地在提升。”

“公司看好北交所的发展,公司坚信无论身处哪个板块,只要把企业的亮点优势、企业的经营做扎实,以优异业绩回馈广大投资者,投资者自然会看到公司的价值。”黄海英认为。

面对今年上半年股票走势的低迷,柏星龙多措并举稳定股价,提振投资者信心。据黄海英介绍,公司董监高今年进行了一次增持,又于10月份公布了一次回购计划,“10月份之前北交所市场交易还比较低迷,公司也持续根据市场情况开展股份增持及回购。”

根据公司的回购计划,回购价格不超过15.27元/股,拟回购资金总额不少于800万元,不超过1000万元,同时根据拟回购资金总额及拟回购价格上限测算预计回购股份数量区间为52.38万股至65.48万股,占公司目前总股本的比例为0.81%至1.01%。

近期公司股价已回到发行价以上,柏星龙表示,公司管理层对公司的价值及未来发展抱有信心。公司后续将根据公司经营情况、财务状况继续推进回购股份方案。此次回购股份用途是实施员工股权激励,目的是将员工个人利益与股东利益、公司利益紧密联合,确保公司长期经营目标的实现。

# 中国核电出资设立玉林核电 将建设运营红岭核电项目

证券时报记者 康殷

核电建设再有项目启动。中国核电(601985)12月21日晚间公告,公司拟与玉林能投共同出资设立玉林核电,作为玉林红岭核电项目的建设和运营单位。

公告显示,中国核电拟与玉林能投共同出资设立玉林核电,其中,中国核电出资2.55亿元,持有玉林核电51%股权;玉林能投拟出资2.45亿元,持股49%。

中国核电表示,公司设立玉林核电作为红岭核电项目业主,全面负责项目建设和运营。玉林红岭核电项目厂址位于玉林市博白县松旺镇周北村附近,规划建设6台机组,一次规划,分期建设。

中国核电指出,公司本次对外投资设立玉林核电符合公司的发展需要及战略规划,但公司本次设立玉林核电尚需获得市场监督管理部门的核准,存在不确定性,且玉林核电未来经营过程中可能受到宏观经济、行业政策、市场竞争、技术开发、经营管理等因素影响,存在业务发展不顺利或投资达不到预期收益的风险。

据了解,目前中国具有大型核电站业主身份的只有四家公司,分

别是中核集团、中广核集团、国家核电集团以及中国华能集团。中国核电作为中核集团旗下唯一核电运营平台,与中广核分别为我国最早的两座核电站山核电站与大亚湾核电站的运营商,运营核电站年限达到30年以上,具备深厚的技术积淀与经验积累。

根据中国核能行业协会数据,截至2023年6月30日,中国核电控股在运核电装机容量占核电行业总运行装机容量容量的41.6%。2018至2022年,中国核电核电装机容量复合增速5.61%,发电量复合增速11.98%,售电量复合增速12.04%,中国核电核电业务平稳增长,发电效率提升明显。

值得注意的是,近年来,国内核电审批加速,行业景气迎拐点。2022年9月,中国核能行业协会发布《中国核能发展与展望(2022)》,预计“十四五”期间,我国将保持每年6至8台核电机组的核准开工节奏。2023年7月召开的国务院常务会议决定核准山东石岛湾、福建宁德、辽宁徐大堡核电项目总计6台机组,核电核准较为积极。

根据国家能源局发布的2022年全国电力工业统计数据,截至2022年年底,全国核电装机容量5553万千瓦,装机容量维持稳定增长。

# 云意电气预计今年净利增长120%—140%

证券时报记者 严翠

汽车智能化时代,深耕汽车智能电子产业的云意电气(300304)2023年盈利可望倍增。

12月21日晚,云意电气披露2023年业绩预告显示,预计公司2023年实现营收15.86亿元—18.20亿元,相较于上年同期的11.75亿元增长35%—55%,实现净利润2.99亿元—3.27亿元,相较于上年同期的1.36亿元增长120%—140%,扣非后净利润为2.27亿元—2.56亿元,同比增长60%—80%,预计全年基本每股收益0.33元—0.41元。

云意电气深耕汽车智能电子产业多年,聚焦汽车智能核心电子产品的研发、生产和销售,主营智能电源控制器、智能雨刮系统产品、车用精密注塑类产品、传感器类产品等。今年上半年,该公司来自汽车电子的营收约为7亿元,占当期该公司总营收的比例为97%。

对于全年业绩预增,云意电气表示,2023年,公司紧密围绕年初制定的发展战略和经营目标,核心业务领域竞争力持续加强,整体经营业绩稳中有进,公司主营业务稳健发展的同时,积极推进智能雨刮系统产品、传感器类产品等成长性业务板块的发展,大力拓展市场份额,加速进口替代,加快海外市场布局,持续提升核

心竞争力,助力公司业绩增长,报告期内,预计非经常性损益对净利润的影响金额约7773万元。

近日,云意电气接待机构调研时表示,作为智能电源控制器龙头企业,历经数十年发展,公司智能电源控制器产品早已突破国外垄断“卡脖子”技术,在细分领域处于行业领先地位。

“随着新能源汽车逐步替代燃油车,长尾效应显著,行业份额将不断向龙头企业集中,公司布局全球市场,力争不断提高全球市场占有率,不断提升该业务盈利水平,稳定业绩增长。”云意电气表示。

另外,智能雨刮产品方面,云意电气表示,公司已逐项突破技术瓶颈及国外专利封锁,掌握了关键核心技术,现已实现汽车雨刮CR胶条国产化,相关产品已进入比亚迪、上汽大众、江淮汽车等车企供应体系,未来智能雨刮产品将不断进行技术迭代及延展,适配更多汽车电动智驾场景。

此外,云意电气称,其氮氧传感器产品已突破国外技术封锁,掌握陶瓷芯片高温共烧技术,自研底层控制算法,未来将不断提升技术和成本优势,并加速进口替代进程。

“未来公司将持续推动产品从零件到部件、到系统的转型升级,立足全球视野,实现业绩持续增长。”云意电气表示。



## 仿制创新齐头并进 东北制药打造跃迁升级新动能

三年,15个研发新产品获批生产;9个制剂新产品成功实现生产转化并上市销售……位于沈阳经济技术开发区内的东北制药研究院,硕果累累。

此时,千里之外的中国(上海)自由贸易试验区,东北制药(上海)生物科技有限公司也正在紧锣密鼓筹建,不日将正式启用。届时,那里将形成一个崭新的生物医药研发基地,孕育出更多新质生产力,推动东北制药跃迁升级。

### 加大研发创新力度 坚持高质量仿制

向“新”求变,方能未来蓄能。2018年通过混改加入辽宁方大集团的东北制药,深刻认识到新药研发对于企业可持续发展的重要性。为了在激烈的医药竞争中取得优势,东北制药不断加大研发投入,优化研发团队结构,提升企业研发创新能力。

“围绕公司重点领域,我们采取自主创新、联合开发、项目引进等多种方式充实研发管线,通过分析已有医药市场需求,结合竞争优势选择研发产品目标,同时聚焦高质量仿制药,强化首仿、快仿,坚持高质量研发。”东北制药研究院

院长刘素娜介绍,近三年来公司已先后有15个新产品获得注册证书或登记号,包括麻醉镇痛的盐酸羟考酮注射液,抗艾滋病的齐多拉米夫定片和依非韦仑片,妇产科应用的卡前列素氨丁三醇原料药和注射液,消化系统的铝碳酸镁咀嚼片,肾病领域的左卡尼汀注射液新规格,以及神经系统的左乙拉西坦原料药、注射剂和片剂等。其中盐酸羟考酮注射液为国内首仿,填补了国内空白;卡前列素氨丁三醇注射液为国内首家视同通过一致性评价的品种,且采用自研自产原料药,打破了进口原料药的垄断地位。

研发提速的同时,东北制药还强化研发成果转化落地时速,加快培育新质生产力。其中,盐酸羟考酮注射液、卡前列素氨丁三醇注射液等9个仿制药制剂新产品,已成功实现生产转化并上市销售,为企业快速发展注入了强大动力。

### 高起点布局创新药 推动企业跃迁升级

在加大自主研发及“快仿”的同时,东北制药紧跟全球医药科技发展趋势,关注新药研发动态,在培育生物医药产

业链上下足功夫,高起点布局创新药。公司通过国际合作引进全球原创性抗体,以目前缺乏有效治疗药物的急性髓系白血病为首选适应症,逐步向胃癌、胰腺癌等高发实体瘤治疗领域拓展,开发抗体偶联药物和CAR-T免疫细胞治疗技术。同时,将以该项目为突破口向生物医药产业链上游延伸,未来规划生产销售国内市场70%以上依赖进口的培养基产品。东北制药作为该生物创新药产品的上市持有人和专利权利人,拥有除美国、加拿大和墨西哥三个国家以外全球区域的所有商业权益。

为加速推进该生物药项目的研发和转化,东北制药依托上海研发资源优势,在中国(上海)自由贸易试验区成立了东北制药(上海)生物科技有限公司,建设高起点、国际化、现代化的生物医药创新孵化平台,推动东北制药从传统医药行业向生物制药行业转型。

与此同时,为给企业创新发展积蓄力量,东北制药还进一步加大对科研机构、高校的合作力度,加强人才培养和引进,以提升企业在研发和创新领域的核心竞争力,为企业高质量发展持续注入新动能。(CIS)

## 交通银行红河建水支行联合建水县文旅局举办“上善建水,诚信兴旅”暨交通银行“文旅e贷”产品宣传活动

为贯彻落实党中央、国务院关于发展普惠金融支持小微企业、服务实体经济,助力“乡村振兴”融资发展的决策部署,激活市场主体活力,支持疫情后文旅住宿行业快速复苏发展,交通银行继续发力。文旅产业是我国经济发展的重要组成部分,也是我国文化软实力的重要体现。银行作为金融服务的重要提供者,应该积极支持文旅产业的发展,为文旅企业提

供全方位的金融服务。近日,交通银行建水支行联合建水县委、建水县工商联、建水县金融办、人民银行建水支行邀请县内融资需求的住宿行业20家企业等共同开展交通银行“文旅e贷”产品宣讲会,助力构建以信用为基础的文化和旅游市场体系建设,助力建水文化和旅游市场的高质量发展,将交行优质的金融信贷服务宣传至酒店、民宿、客

栈等住宿企业中,解决市场主体的“融资难、融资贵”问题,助力全县旅游经济发展。经过“文旅e贷”产品推荐,现场住宿企业交流互动申请等,不仅支持了建水住宿市场主体发展,而且也有利于交行建水支行对意向客户的储备,后续交行将安排客户经理逐户对接,解决文旅企业的“融资难、融资贵”问题,助力建水旅游业高质量发展。(CIS)

## 深圳交行深耕绿色金融 助力低碳转型发展

中央金融工作会议明确将绿色金融作为建设金融强国的五篇大文章之一。交通银行深圳分行积极响应党中央号召,履行国有银行责任担当,坚持以绿色发展作为发展底色,不断提升绿色金融供给质效,助力“碳达峰、碳中和”目标。通过顶层设计构建长效机制,是绿色金融体系建设的关键一环。深圳交行专门成立了深圳分行绿色金融工作领导小组,出台了加快发展绿色金融的实施方案,明确绿色金融业务发展路径。此

外,深圳交行于今年上半年首次对外发布了《2022年度环境信息披露报告》,有关绿色金融的路径探索正迈向纵深。以服务实体经济绿色转型发展出发点,深圳交行重点聚焦燃气、新能源、绿色建筑等行业,加大绿色金融供给力度。截至11月末,为绿色能源企业提供碳减排类贷款近5亿元,绿色金融底色擦得更亮。深圳交行还积极参与深圳市绿色金融组织体系建设工作,辖属车公庙支

行获得深圳市金融局、人民银行、银保监局联合授予“绿色金融专营机构”的称号,专项服务深圳地区绿色金融产业发展。据悉,截至11月末,深圳交行绿色信贷余额较年初增长70%。深圳交行相关负责人表示,该行将积极践行绿色发展理念,深耕绿色金融市场,不断升级产品和服务,为经济社会绿色低碳转型注入强劲动力,助力实现金融与经济的良性循环,共生共荣。(CIS)