

# 实探义乌“世界超市”龙年开市： 场内人气爆棚 外籍采购商成群结队



证券时报记者 李小平

随着龙年春节假期的结束,各行各业也迅速活跃起来。2月21日上午,被称为“世界超市”的义乌国际商贸城,在休市了15天后,正式开门营业,当日客流量超22万人次。

证券记者在义乌发现,面对涌人市场五洲四海的宾客,义乌国际商贸城的经营户们已经摩拳擦掌,期待着“开门红”。

## 世界商贸瞬间升温

“昨天,整个城市的马路上,还是空空荡荡。今天就变了,一早就开始堵车了。”从义乌高铁站去往义乌国际商贸城的路上,出租车司机向证券时报记者“吐槽”他的幸福烦恼。

2月21日上午,证券时报记者走进义乌市场时,只见现场人潮涌动,一排排商铺打扫一新,开门营业,商家们也纷纷“放大招”招揽生意,从五湖四海前来看“开市”的采购商们一边观赏精彩节目,一边挑选心仪的货源,尽是忙碌又繁荣的景象。

尽管只是龙年新春开市的首日,但擅长“搞钱”的义乌老板们,有的在家联系老客户,送上新年问候;有的在线上平台接单,增加工厂排期;有的邀请不能到场的采购商观看开市直播……

另外,记者在现场发现,龙年开业当天的义乌国际商贸城,不仅实体市场

热闹非凡,其官方数字平台Chinagoods也用在线直播的方式,为全球采购商同步展现开市盛况和送出开市福利,其中线上吸引了300多万商贸行业网友的热烈关注,看直播、抢红包、送祝福等活动让整个Chinagoods直播间一时人数爆满。

## 世界小商品之都开市

作为全球最大的小商品集散地,义乌国际商贸城被誉为“世界超市”、“世界小商品之都”。这里也是我国外贸的重要窗口之一,根据官方数据,义乌国际商贸城汇集了26个大类,210多种商品,辐射233个国家和地区,带动210万家中小微企业发展,3200万名产业工人就业,每年到义乌采购的境外客商超过56万人次,来自100多个国家和地区约1.5万多名境外客商常驻义乌。

2023年,义乌市场的经营主体突破百万户,总量达到105.46万户,增长了17.4%。电商主体突破了60万户,占浙江全省总量的1/3。“义新欧”中欧班列全年开行1580列,稳居全国第一方阵。快运业务量105.8亿件,增长13.8%,占全国总量的1/12。

办好市场、繁荣市场,是义乌人民的头等大事,21日的开市仪式上,义乌市的多位市委、市政府领导还深入义乌国际商贸城的各大市场,通过与AI数字老板娘的实时互动。其中,义乌市委书记王健和市长叶帮锐,分别为

Chinagoods直播间的观众们送上“开市大吉”的祝福,并为市场经营户送上了春联,同时期望各市场在新的一年,直面变革机遇、育新而进,深入实施数字经济创新提质“一号发展工程”和地瓜经济提能升级“一号开放工程”,推动义乌市场持续繁荣,奋力实现开门红、季季旺、全年胜。

## 数字化创造新增长极

义乌国资旗下的上市公司小商品城,是义乌市场的主要经营者,公司旗下拥有义乌国际商贸城、宾王市场、篁园市场、义西生产资源市场等多个专业市场。

2月21日,面对来自五洲四海的客人,义乌国际商贸城运营公司总经理王向荣表示,过去一年,从数字化赋能到AIGC(生成式人工智能)在小商品贸易产业链的落地应用,Chinagoods持续提升数贸履约服务能力,创造新的贸易增长极;新的一年,将在集团“突破”的核心精神指引下,为市场带来更多的客源和流量,为经营户带来订单的增长,为采购商提供更加贴心的服务,把优质的产品带到海外,也把全世界的好物聚合到义乌,更加夯实“来义乌,做地球人生意”的系统化根基。

Chinagoods平台是小商品城旗下电商平台,公司于2024年1月10日发布的2023年业绩预告显示,报告期内,Chinagoods平台GMV(成交总额)超650亿元,同比增长80%以上。义乌中国小商品城大数据有限公司(Chinagoods运营主体)全年净利润超8000万元。

小商品城旗下的义支付(Yiwu Pay),于2022年获得跨境人民币业务资质,并于2023年2月正式上线。小商品城业绩预告显示,短短10个月时间,义支付(Yiwu Pay)累计为近2万个商户开通跨境人民币账户,跨境清算资金超85亿元,且“义支付(Yiwu Pay)”运营主体(快捷通支付服务有限公司)当年实现盈利。

值得一提的是,2024年,义乌的政府工作报告提出,将“打造市场之城”,系统谋划第六代市场,加快全球数贸中心市场和商务办公区建设进度,跨境电商产业园等配套项目建设投用;深入推进市场品牌出海行动;迭代Chinagoods平台,新增在线交易额800亿元以上。

同时,2024年义乌政府工作报告还提出“打造改革之城”,全力争取新一轮国际贸易综合改革试点,先行推进市场采购进口机制创新等10项重点改革;加快国企上市,培育上市后备企业8家以上,谋划推动新一轮金融改革,数字人民币试点实现专业市场全覆盖。

小商品城总部大楼一楼展览室,摆放着建设中的“全球数贸中心”和“第六代市场”模型图。“按照规划,全球数贸中心市场部分,预计将会在2025年下半年投入使用。”小商品城相关负责人对记者如是说。

# 两公司公众号发文影响股价 交易所火速出手

证券时报记者 臧晓松 梅双

在公众号发布一篇推文后,中科金财(002657)股价直线涨停。2月21日晚间,中科金财火速收到深交所关注函,被要求说明是否存在蹭热点概念炒作股价的情况。无独有偶,作为去年热门的算力大牛股,中贝通信(603220)因为多次先于法定信息披露渠道,通过公众号对外发布可能对股票价格产生较大影响的重大信息,在2月20日收到上交所发出的纪律处分决定书。

## 中科金财收关注函

2月21日午间,中科金财在微信公众号上发布题为《中科金财与微软中国就Sora召开业务合作研讨会》的文章。文章内容显示,中科金财是微软MAICPP数据与人工智能合作伙伴,为促进新技术、新工具、新产品的合作,2月20日,中科金财与微软中国就近期发布的文生视频模型Sora召开业务合作研讨会。

中科金财文章称,会上,中科金财团队与微软中国的专家就Sora在国内银行、电商、网剧等垂类领域的多场景应用进行了广泛讨论。“微软专家表示,基于双方的友好合作,在OpenAI将Sora

商用化能力开放给Azure后,中科金财将可率先申请并获得Sora API订阅资格。”文章称。

该消息发布后,当日午后开盘,中科金财直线涨停,封板数一度超过50万手。随后,深交所向中科金财下发关注函,要求结合公司主营业务具体情况,详细说明公司与微软中国合作的具体模式、公司主营业务的关联性、相关业务主营业务收入及占比、净利润及占比。

深交所还注意到公众号文章里的相关表述,要求中科金财结合研讨会内容,说明Sora API订阅资格的具体含义。同时,在目前Sora商用化能力尚未开放的情况下,结合本次业务合作研讨会的性质,主要参与人员及主要内容,说明在微信公众号上发布“将可率先申请并获得Sora API订阅资格”的判断依据及其合理性。

另外,深交所要求中科金财从研发模式、商业模式、资金投入、人员投入、研发成果、实际产生的业务收入(如有)等方面详细说明公司在文生视频方向积累的内容,并结合上述情况说明获得该订阅资格预计对公司的经营成果及财务数据产生的具体影响。

前期,中科金财还在微信公众号上发布正式成为微软MAICPP数据与人工智能合作伙伴。深交所要求说明人工

智能合作伙伴的性质、合作方式,对公司业务发展、业绩的具体影响。

近日,中科金财披露2023年度业绩预告,预计2023年净利亏损8000万元至1.15亿元,上年同期亏损1.69亿元。中科金财称,报告期内,公司在业务实施中融合人工智能、区块链、隐私计算等科技创新。公司也在密切关注并跟进算力建设、算力调优的发展,加大了对AI研发和基础设施的投入。另外,经公司初步判断,需要对联营企业大连金融资产交易所有限公司计提资产减值准备。

## 中贝通信被通报批评

2023年8月14日晚间,中贝通信在官方微博发布文章《积极开创算力服务 强力合作崭新局面》。8月15日,公司股价上涨6.02%。

今年8月20日,公司在官方微博发布文章《中贝通信——智算未来》。自8月21日起,公司股价连续三个交易日分别上涨2.76%、10%、6.79%,并于8月23日触及涨幅异常波动。

8月29日,公司披露对外投资公告称,公司拟在安徽省合肥市蜀山区经济开发区投资建设中贝通信合肥智算中心项目,计划总投资金额约8.5亿

元。公司股价于8月29日、8月30日涨停,8月31日继续上涨7.67%,并触及涨幅异动。

上交所在纪律处分决定书中指出,中贝通信算力中心建设事项为市场高度关注,属于可能对公司股票价格产生较大影响的重大信息。公司及有关责任人于8月14日至8月20日期间通过微信公众号、接受采访等渠道先于法定媒体发布相关信息,发布后股价触及异常波动。同时,公司在8月24日的异常波动公告中未披露正在筹划中的重大事项,而是称不存在应披露而未披露的信息,迟至8月29日才予以公告,信息披露不及时、不公平,且信息披露前后不一致。

纪律处分决定书显示,中贝通信多次先于法定信息披露渠道,通过微信公众号对外发布可能对股票价格产生较大影响的重大信息,异常波动公告未及时披露正在筹划重大事项,信息披露不及时、不公平。同时,公司未及时披露对外投资事项及相关进展情况,且该事项未及时履行相应决策程序,违反了《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定。

上交所作出纪律处分决定:对中贝通信及时任董事长兼总经理李六兵、时任董事会秘书陆念庆予以通报批评。

# 龙蟠科技子公司 签70亿元长期销售合同

证券时报记者 臧晓松

龙蟠科技(603906)2月21日晚间公告,公司控股子公司常州锂源新能源科技有限公司(简称“常州锂源”)与LG Energy Solution,Ltd.(简称“LGES”)签署长期供货协议。协议约定,常州锂源自2024年至2028年期间合计向LGES销售16万吨磷酸铁锂正极材料产品,具体单价由双方根据协议条款逐月确定。如按照当前市场价格估算,协议总额超70亿元。除此之外,双方将尽最大努力,在2024年6月30日之前,就2025年至2028年期间额外供销36万吨磷酸铁锂正极材料产品的事项进行协商与确定。

LGES成立于2020年12月,是韩国证券市场主板的上市公司,提供从电池、组件、BMS、电池Pack的研发到技术支持以及所有与汽车电池相关的产品事业组合,是目前全球最大的电动汽车电池制造商之一。

协议约定,常州锂源自2024年至2028年期间合计向LGES销售16万吨磷酸铁锂正极材料产品。除此之外,双方将尽最大努力,就2025年至2028年期间额外供销36万吨磷酸铁锂正极材料产品的事项进行协商与确定,该数量为非约束性数量,双方将在2024年6月30日前确认最终数量。

龙蟠科技表示,该协议为日常经营相关的销售合同,公司签订本协议有助于与下游合作伙伴建立

长期稳定的关系,有助于公司产品的稳定销售,符合公司发展战略规划。若该合同能顺利履行,将对公司未来业绩产生积极影响。

龙蟠科技同时提示风险称,在合同履行过程中如遇政策、市场、环境、客户需求变化等因素影响,可能会导致合同无法如期或全面履行,实际销售数量、金额及收入尚存在一定的不确定性。

2021年,龙蟠科技完成对贝特瑞旗下磷酸铁锂正极材料业务的并购,并与贝特瑞合资组建常州锂源,正式切入磷酸铁锂正极材料业务。值得关注的是,早在去年9月,常州锂源就已经与LGES“结缘”。

当时龙蟠科技披露的公告显示,常州锂源与LGES于2023年9月26日签署了《谅解备忘录》。备忘录约定,双方成立一家新的合资公司或利用PT. LBM ENERGI BARU INDONESIA(下称“印尼锂源”)作为合资公司,在印尼运营一家正极材料工厂。公告称,通过签署此次备忘录,进一步加强双方上下游配套,建立紧密的合作关系,发挥各自优势,共同促进正极材料工厂的顺利运营,打造具有全球竞争力的供应链和价值链。

对于本次常州锂源与LGES签署谅解备忘录,龙蟠科技认为符合国家新能源、新材料产业政策及公司中长期的战略发展规划,是公司拓广海外市场的重要举措,顺应了全球市场产业政策的变化趋势,有利于把握产业快速发展的机遇,增强公司盈利能力。

# 传音控股2023年 净利润增长121.55%

证券时报记者 李映泉

2月21日晚间,传音控股(688036)发布2023年度业绩快报,公司全年实现营业收入623.92亿元,同比增长33.9%;实现净利润55.03亿元,同比增长121.55%;实现扣非净利润50.68亿元,同比增长129.36%;基本每股收益为6.84元。

公告显示,报告期内公司持续开拓新兴市场,同时受益于产品结构升级及成本优化,公司整体出货量有所增长、毛利率有所提升。

具体而言,传音控股新市场开拓战略在2023年取得一定成效,夯实重点区域,提升市场份额,整体出货量及销售收入有所增长。与此同时,通过产品结构升级及成本优化等措施,提升了公司整体毛利率,相应毛利额增加。此外,公司建设高效运营组织,提升运营效率,支撑公司战略落地,受益于规模增长,费用率同比有所下降。

传音控股是一家专攻海外市场手机厂商,主要销往非洲、南美、西欧和成熟亚太发达经济体和中国市场较低,功能机向智能机仍然还是新兴市场驱动智能机市场增长的一个重要因素。随着经济发展水平和人均消费能力的提升,在手机智能化发展的大趋势下,新兴市场的智能机市场潜力较大。

传音控股认为,相比其他区域,非洲市场发展移动互联业务有着独到的优势。首先,非洲跳过PC时代直接进入移动互联网时代,用户心智无需经历从PC到智能手机的迭代过程,许多移动互联网产品和服务得以跳跃式地抢占市场,创业公司大有可为。其次,非洲人口平均年龄很年轻,且处在城镇化的趋势过程中。年轻、城镇化的用户非常利于新消费习惯形成,市场对新事物的接受度和付费意愿快速增长。

传音控股还指出,非洲物流、金融、交通、医疗等基础设施落后,但功能机向智能机转换的大趋势,给许多产业带来跨量级提升效率的可能。

近期,“AI手机”成为市场热点。传音控股此前接受调研时也对这一话题有所回应称,公司在人工智能语音识别和视觉感知、多语种AI语音助手、AI场景识别技术等方面有布局。“目前AIGC领域呈现内容类型不断丰富、内容质量不断提升、技术的通用性和工业化水平越来越强等趋势,出现了写作助手、AI绘画、对话机器人、数字人等应用,丰富了传媒、电商、娱乐、影视等领域的内需求。未来可能随着智能手机硬件算力逐渐提升,相关的AIGC应用在智能手机终端可能会逐渐普及。”

IDC分析称,传音控股在2023年下半年因新兴市场的快速增长实现了强劲增长。据IDC数据,2023年第三季度,传音控股在非洲、巴基斯坦、孟加拉国、菲律宾智能机出货量排名第一。根据Canalys的数据,传音控股2023年第三季度在非洲市场实现了40%的同比增长。

近期,传音控股在接受机构投资者调研时表示,公司的产品和服务覆盖区域主要集中在非洲、南亚、东南亚、中东和拉美等

