

“股东质询函”显威 投服中心“拷问”多家上市公司

证券时报记者 胡敏文

8月25日晚间,重庆建工(600939)发布公告称,公司于近日收到中证中小投资者服务中心(下称“投服中心”)的《股东质询函》,投服中心对上市公司向参股公司重庆通粤高速公路有限公司(下称“通粤高速”)提供财务资助事项中,被资助对象的偿债能力及上市公司采取的风险防范措施尚存疑问,依法行使股东质询权。

作为投资者权益保护的重要手段,股东质询权提供了股东与管理层之间的沟通渠道。不过,自《公司法》于1993年提出股东可以对公司的经营提出质询这一原则至今,长期以来股东质询权却鲜为人知,过往实践中股东行使质询权的案例并不多。

这一情况正在悄然发生改变。近来,投服中心屡屡代表中小投资者公开发声,对多家上市公司发出质询。那么,投服中心透过股东质询函对企业经营提出了哪些疑问?质询权行使对中小股东利益保护又有怎样的意义呢?

重庆建工回应质询函

为弥补通粤高速运营初期资金缺口,2024年8月8日,重庆建工召开董事会,同意公司按43%的持股比例,向参股公司通粤高速提供财务资助6880万元,期限为三年,年利率按中国人民银行公布的五年期以上贷款市场报价利率(LPR)执行,按季付息,到期还本。投入资金主要用于偿付存量贷款及部分建设工程结算尾款等。

通粤高速主要业务是对南川至贵州道真(重庆段)高速公路项目(下称“南道高速”)进行投资,组织项目公路建设,并对项目公路进行经营和管理。

通粤高速系重庆建工大股东重庆高速公路集团的控股企业,也是重庆建工的联营企业。此前,重庆建工曾多次资助通粤高速,截至2023年末,公司向通粤高速提供财务资助余额为

10750万元。

针对本次《股东质询函》,重庆建工进行了详实的回复。公告显示,南道高速于2017年10月19日通车运营,目前还处于市场培育期,建设期资本性支出41亿元,投入巨大,存量债务31亿元。经测算,南道高速项目剩余运营期34年将产生营业收入141.25亿元,利润总额50.76亿元,税后净利润34.73亿元。通粤高速具备偿还财务资助款项的履约能力。

与此同时,控股股东重庆高速公路集团按其持股比例57%提供同等条件的财务资助。重庆建工也将向通粤高速委派2名董事,1名总经理和1名监事,参与通粤高速重大决策,及时识别并应对风险。

“现在投资者行使权益的方式越来越多样化了。同互动平台类似,质询函也是替投资者问的问题,只不过更加正式。对于中小投资者的质疑,我们肯定会作一个充分的解释,质询

函也给了我们解释的空间。”重庆建工一位董办人员在接受记者采访时说。

多家公司收到股东质询函

重庆建工并非孤例。近一年来,君实生物、汤臣倍健、郑州银行、中创环保、亨通股份、中孚实业、圣农发展等上市公司都曾收到投服中心发出的股东质询函或质询建议书。

2023年10月21日君实生物披露收到《股东质询函》事项,公司此前披露的一笔对外投资暨关联交易因在抗肿瘤治疗项目合资公司遭股东质询。

今年5月17日,根据中孚实业关于《股东质询函》的回复公告,投服中心对公司全资子公司中孚电力延期为关联企业河洛水务提供财务资助事项相关问题提出质疑。要求公司对如何保障黄河水务按期还清欠款,项目收益能否满足财务资助的按期还款,为何不能

通过抵扣往来支付款或者分期形式偿还财务资助款等事项进行说明。

6月25日,郑州银行发布公告称,投服中心对该行连续4年盈利但未进行现金分红尚存疑问,依法行使股东质询权。

对于不进行现金分红的原因,郑州银行回复称考虑了盈利能力持续承压,顺应监管引导增强风险抵御能力,商业银行业务监管政策要求日益趋严等因素。

此外,控股股东资金占用、买卖资产是否涉及利益输送、关联交易资产定价是否公允、收购亏损公司是否合理、重大诉讼进展等事项也成为投资者关注的重点。

中南财经政法大学法学院教授徐强胜研究认为,通过合理质询得到的信息可以强化信任,降低公司治理的代理成本。有效的质询机制是维持公司组织正常运行的必然要求。质询制度是“强股东一弱管理层”“弱股东一强管理层”公司治理双重叙事模式下

速腾聚创邱纯潮:车载激光雷达接近整体性盈利临界点

证券时报记者 潘玉蓉

性能提升一倍,价格下降一半——过去十年,激光雷达市场将摩尔定律演绎到极致。其中最引人注目的故事是,国产激光雷达厂家快速崛起,携技术和供应链优势,将全球市场价格从数万美元打到500美元以下,让过去百万豪车才有的安全配件装配到20万元以下的车型上,上演了一场“科技平权”运动。

在这场激光雷达的“卷王之战”中,昔日全球激光雷达巨头黯然离场,三家国产厂家上海禾赛科技、深圳速腾聚创、苏州图达通以超过80%的全球市场份额,形成了“激光雷达看中国”的主导地位。

今年4月,速腾聚创推出200美元的“千元机”MX,令市场再度惊叹市场价格下行的极限。千元机不是激光雷达的极致?却也未必。日前,速腾聚创CEO邱纯潮在接受证券时报记者采访时表示,短期看,MX在芯片集成化上已经做到了阶段性极致,但从长期看,汽车行业毛利率并不高,唯有把产品和价格都做到极致,才能适应市场,赢得生存空间。

“千元机”挑战价格极限

2016年,全球激光雷达龙头公司Velodyne推出一款64线机械激光雷达,售价8万美元。几乎同期,中国激光雷达厂商入局,快速实现技术的赶超和性能的提升。此后的8年,激光雷达价格如同水银泻地。

2023年,国产激光雷达的价格降至500美元以下,欧美地区的市场价格也降至1000美元。价格降至8年前1%的同时,激光雷达的体积更小,探测距离更远,线数倍增。

与欧洲和美国整车厂主要在F级高端汽车使用激光雷达不同,中国整车厂正在将激光雷达整合到更实惠的车型上。去年,智己推出的L6全系标配激光雷达,在20万元级的价位上打响“技术卷”的第一枪,成为激光雷达作为标准配件向普通车型渗透的标志性事件。

今年4月15日,深圳速腾聚创发布新一代中距激光雷达MX,最长测距200米,ROI区域等效251线,角分辨率达到0.1°×0.1°,价格进一步低至200美元,再次令市场感叹“杀疯了”。

“激光雷达成本占车价的5%被认为是可以接受的。”邱纯潮对记者表示,要想往20万乃至15万元以下的车型渗透,总价必须控制在万元以下。MX的推出正是为这一趋势做准备。“未来会往这个方向卷。”

邱纯潮透露,MX发布后,受到车企的热情欢迎,目前已经获得多个量产项目定点(被汽车厂商指定为零部件的批量配套供应商),其中首个定点项目将于2025年上半年实现大规模量产。他还透露,部分定点车企计划在新年中将过去价格更高的激光雷达替换成MX。

“千元机”是不是激光雷达的价格极限?邱纯潮认为,短期看,MX在芯片集成化上已经做到了阶段性极致,“千元机”可能维持一段时间。不过,虽然短期内大幅优化的空间有限,从长期看,汽车行业毛利率并不高,唯有把产品和价格都做到极致,才能适应市场,赢得生存空间。

低价的密码:芯片和规模

“激光雷达是一个很卷的行业,玩家都不赚钱。”一位车圈人士的描述切中要害。

为什么国产激光雷达的价格在过去几年能够像坐电梯一样下降?依靠“烧钱”的低价策略,可以持续下去吗?

日前,记者走进速腾聚创的生产工厂寻找答案。这家公司2014年成立,选址在深圳的重要原因八成以上的配件都可以在方圆300公里内找到。目前,公司激光雷达总装生产线、自研芯片的生产线,仍然“蜗居”在最初注册的一个其貌不扬的工业区。从外部完全看不出这里藏着一家市场份额已经排名世界前列的行业龙头。据盖世汽车研究院统计,今年上半年速腾聚创以23.6万台的装机量、40%的市场份额坐上激光雷达第一把交椅。

激光雷达是一个新行业,但90后邱纯潮已是这个领域的老兵,他对记者表示,激光雷达的成本控制“七分靠设计,三分靠供应链”。

展开来讲,激光雷达的低价策略是基于成本的极致控制。极致的成本,要依托极致的设计。只有在设计上做到极致地简洁,组装才会变得极致地简单;组装极致简单,整个生产流程的效率、产品的良率就会极致地提高,进而极致地减少浪费。

“极致设计的推动力,来自芯片和AI驱动。”邱纯潮介绍,以MX为例,这款产品拥有25mm轻薄外形,超安静的运行声音以及低于10W超低功耗,搭载了速腾聚创全自研SoC芯片M-Core,同时实现收发系统的芯片迭代升级,虽然价格低至200美元,却是激光雷达芯片化设计的集大成之作。

极致成本的另一个密码是规模化。“规模化会放大供应链优势,也正是有了规模化,企业才敢做芯片研发,在设计上追求极致。”邱纯潮说,规模的另一重含义还包括,在海量产品面前,任何一点损失都会因基数放大,比如设计上2美元的损失,变成产品后带来的损失将是一个急速放大的数字。速腾聚创车规级激光雷达,不良率在百万分之几的级别,这些都形成了产品的护城河。

“针对L2级别的驾驶,我们已经非常极致了。短期内很难有再芯片化的空间,但在不同的应用场景可能再做一些调整。”邱纯潮说。

自动驾驶加速规模化使用

当前L2级自动驾驶感知系统主要由超声波雷达、毫米波雷达、摄像头等车载传感器组成。

激光雷达因为兼具测距远、角度分辨率优、受环境光照影响小等特点,而且无需深度学习算法,可以直接获得物体的距离和方位信息,这些相较于其他传感器的优势,能显著提升自动驾驶系统的可靠性,被大多数整车厂、Tier 1(车厂

一级供应商)重视,有人认为,激光雷达是L3及以上自动驾驶必备传感器。

在智能驾驶领域,纯视觉路线和激光雷达路线的争议一直存在。纯视觉路线的拥护者以特斯拉为代表。特斯拉Autopilot依赖摄像头纯视觉方案,认为在经历碰撞和学习之后,它将“洞悉”一切。其逻辑是,只要算力够大,纯视觉方案能够快速学习到覆盖绝大多数的场景并成功应对。特斯拉CEO马斯克曾经说,“只有傻瓜才会使用激光雷达。”

不过,特斯拉之外的全球大部分车企,包括Google旗下的自动驾驶公司Waymo,均采用了多传感器方案(毫米波雷达+摄像头+激光雷达)。

对于技术路线的分歧,邱纯潮认为争论并没有那么重要,重要的是把产品做得足够好。正如倒车镜、毫米波雷达这些产品,从开始使用到全行业普及,变成辅助驾驶的一部分,是一件自然发生的事情。“只要产品有效,价格可以接受,(车厂)为什么不呢?这没有理由。”

他还认为,分歧的存在有它的历史背景。在很长一段时间里,激光雷达的价格是比较高的,只用在高端车型上,影响了它的普及率。“行业没有做出让马斯克满意的,这才是值得思考的问题。”邱纯潮判断,进入自动驾驶之后一个最重要的变化是,车企需要为驾驶行为承担责任,势必将对安全成本有更高的要求,而激光雷达作为核心安全件,安装量有望迎来爆发。

有研究报告分析指出,L3、L4和L5级别的自动驾驶车辆可能分别需要平均搭载1颗、2-3颗和4-6颗激光雷达。根据Yole的研究报告,至2025年,全球乘用车新车市场L3级自动驾驶的渗透率将达约6%,即每年将近600万辆新车将搭载激光雷达。

何时迎来盈亏平衡点?

2023年乘用车激光雷达安装量达76.2万台,是2022年的3倍多。有机构预测,2024年激光雷达装机量将大幅增

的“最大公约数”。质询机制提供了股东与管理层之间的沟通渠道,并具有威慑违法违规行为的客观效果。

保护中小投资者的“利器”

在现代公司所有权与经营权分离的情况下,公司日常经营与决策权掌握在经营管理层手中,这就使得其余股东,特别是中小股东对公司经营信息的掌握处于不利地位,继而使得其对公司经营层的监督显得异常困难。为缓解信息不对称所产生的弊端,有效行使股东权,我国《公司法》规定了股东质询权。

今年7月1日起施行的新《公司法》规定,股东有权查阅、复制公司章程、股东名册、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告,对公司的经营提出建议或者质询。

然而,中国资本市场个人投资者的规模庞大,就权益保护而言,中小投资者存在天然的劣势。针对中小股东“质询难”等问题,作为中国证监会管理的证券金融类公益机构,投服中心承担着为股民“代言”的角色。

投服中心通过网络、投资者来电、媒体报道、信披文件等渠道广泛收集线索,梳理、整合、分析形成专门化行政权方案,向上市公司提出建议和质询。此外,投服中心还通过发送股东建议书、参加股东大会、非股东大会期间现场行使、参加上市公司说明会、公开发声等方式积极参与公司治理。

“就我国公司治理现状而言,股东质询权的设置有助于减少公司中小股东与公司管理层的沟通信息偏差,股东通过在股东大会上作出质询提问,可以弥补自身信息之不足,在一定程度上形成对公司管理层的监督和制衡,促进了公司信息透明。尤其为中小股东提供了可行渠道,更好地行使其享有的表决权和建议权,实现股东参与公司治理的目的。”大成律师事务所张伟律师说。

长2倍。

就单家公司来看,激光雷达市场爆发的趋势明显。速腾聚创日前发布的半年报显示,今年前6个月,公司激光雷达产品销量为24.3万台,较2023年同期分别增加415.7%。禾赛科技半年报显示,上半年激光雷达交付量14.6万台,同比增长67.5%。

虽然销量增长可观,但两家公司目前仍处在亏损阶段。值得关注的是,两公司毛利率持续增长。其中,速腾聚创整体毛利率从2023年同期的3.9%上升到13.6%。禾赛科技上半年毛利率40.2%,在去年高毛利的基础上维持了增长。

日前的业绩说明会上,禾赛科技联合创始人兼首席执行官李一帆表示,公司全年毛利率稳健,预计第三季度和第四季度的毛利率将接近40%。在被问及何时实现盈亏平衡时,李一帆表示,在成本控制和规模效应下,期待在2024年第四季度接近盈利,并且对2024年下半年盈利持乐观态度。

面对盈亏平衡点何时到来的问题,邱纯潮表示,就单个产品而言,盈亏平衡点早已到来,但公司在研发方面持续大量的投入,对利润影响较大。上半年,速腾聚创亏损2.67亿元,但研发投入达到3.13亿元。邱纯潮透露,其中AI投入的占比较重,过去几年一直是这个状态,今后很长一段时间仍将持续在AI方面投入。“一个产品从研发投入到拿到订单,再到获得市场认可,没有3到5年难以在财报上体现。”

AI研发投入大,也源自速腾聚创的定位是“以AI为驱动的机器人公司”。据透露,公司在机器人领域的出货量有望在下半年爆发,单季度的出货有望达到去年全年水平。在智能化、无人化的渗透下,“我们明显感觉到机器人领域发展非常迅猛,我们把它当成公司在激光雷达硬件方向重要的增长引擎”。

邱纯潮表示,结合市场发展前景和公司当前的订单量,预计公司将在2025年的某个季度实现盈利,2026年有望实现全年盈利。

佳都科技上半年扣非净利润扭亏

证券时报记者 李映泉

8月26日晚间,佳都科技(600728)发布2024年半年度报告。公司上半年实现营业收入29.78亿元,同比增长18.40%;归母净利润-1.92亿元,同比扭亏;扣非净利润355.18万元,同比扭亏为盈。经营性现金流同比有所改善。其中,公司第二季度实现扣非净利润3675.58万元,同比及环比均扭亏。

半年报称,公司上半年归母净利润的下降,主要是公司战略投资的人工智能企业股权价值下降、公允价值变动亏损所致。同期扣非后净利润扭亏为盈,主要原因是公司持续稳定拓展业务,且在订单保持高质量交付。

半年报显示,上半年以来,佳都科技继续聚焦智慧轨道交通及智慧城市交通主赛道的数字化建设,各项业务有序推进,保持了稳定的业务拓展与在手订单的交付。

智慧轨道交通场景方面,佳都科技持续进行广州“十三五”多条新建线路智能化系统订单的交付,稳步推动成都17、18、19号线延长线智能化改造和互联互通技术升级,布局智慧地铁积极探索“一网统管”、城市运行管理平台等新型智慧城市业务,带动营业收入增长和利润质量提升。

此外,公司成功在天津、合肥、济南、宁波等地中标多个智慧地铁新线项目,并在粤港澳大湾区深圳都市圈城际铁路项目中中标深大城际深圳机场至坪山段建设项目,进一步开拓湾区城际铁路建设新市场。

报告期内,佳都科技稳步推进“五年十城”区域拓展战略,加强和重庆、南昌、南宁等地交通运营企业的合作经营。截至报告期末,公司轨道交通类项目中标金额较上年同期大幅提升。

在车路云一体化领域,佳都科技于2020年战略投资自动驾驶科技公司文远知行,并与广汽研究院、华为等相关单位形成了战略合作。公司自主研发的“IDPS城市交通大脑”可掌握城市“全时、全域、全量”的交通数据,并将数据应用到车路云一体化领域,目前已率先在上海、广州等全国多个超大型城市落地应用、试点。

在IDPS城市交通大脑底座的支撑下,佳都科技已构建起从云控基础平台到云控应用平台的完整云控平台架构,可实现对交通规划建设、交通资产运维、交通精细化管理、重点车辆监管、交通信息管理等,交通治堵保畅等业务的支撑与赋能,有效提升交通管理的效率和水平。

自2023年6月发布首个交通行业大模型“佳都知行交通大模型”后,佳都科技于今年6月发布佳都知行交通大模型2.0版本,该版本实现了底层技术和应用层面优化的双突破。

产品方面,基于佳都知行交通大模型,佳都科技与广州市交警支队合作并提供了车驾管电子书等多款大模型产品,在车驾管业务大模型智能问答中准确率超过95%,获得合作方高度认可。公司自研信号机已通过广州市交警支队的安全性审查,取得试点落地应用的机会。此外,公司涵盖全系列轻量化设计和开发的交管全套产品系列方案亦已实现初步落地。

为进一步发挥产业链上下游协同效应,今年5月,佳都科技对交控科技(688015)进行举牌。举牌后不久,佳都科技与交控科技成立合资公司,在轨道交通、城市轨道交通、低空等领域探索布局。

此外,继与华为合作发布“知行交通大模型训推一体机”系列产品后,佳都科技于今年6月与华为签署昇腾原生开发合作备忘录。根据签约内容,佳都科技将充分发挥在轨道交通、城市轨道交通、城市治理等领域的优势,携手昇腾生态加速走进智慧城市,与昇腾联合构建合作共赢的AI生态圈。