

# 涉嫌严重违纪违法 上海电气董事长郑建华被查

证券时报记者 孙宪超

身陷 80 亿元逾期风波、被证监会立案调查的上海电气（601727），传出董事长被查的消息。

上海电气 7 月 27 日晚发布公告，根据中共上海市纪律检查委员会、上海市监察委员会网站消息，公司董事长兼首席执行官、法定代表人郑建华涉嫌严重违纪违法，正接受上海市纪委监委纪律审查和监察调查。目前公司已对相关工作做了妥善安排，该事项不会对公司正常生产经营造成重大影响。

郑建华，男，汉族，1960 年 1 月出生，江苏南京人，大学文化。在设备制造业务方面，郑建华积累了逾 30 年经验，在中欧国际工商学院获得工商管理硕士学位，正高级经济师。上海电气 2020 年年报显示，郑建华报告期内从公司获得的税前报酬总额为 109.13 万元。年末持股数量为 76.5 万股。此前，7 月 7 日下午，郑建华曾出席上海电气活动。

今年 5 月，郑建华执掌的上海电气突然爆雷，令市场一片哗然，导火索是上海电气通讯技术有限公司（以下简称“通讯公司”）。

通讯公司成立于 2015 年，主要生产、销售专网通信产品，通讯公司采取的销售模式是由客户预先支付 10%的预付款，其余款项在订单完成和交付后按约定分期支付。上海电气持有通讯公司 40%股份。

上海电气 5 月 30 日公告称，公司合并报表范围内的控股子公司通讯公司应收账款普遍逾期，存在大额应收账款无法收回的风险。截至公告日，通讯公司应收账款余额为 86.72 亿元，账面存货余额为 22.30 亿元，通讯公司在商业银行的借款余额为 12.52 亿元，公司向通讯公司提供的股东借款金额合计为 77.66 亿元，均存在重大损失风险。

截至 2020 年 12 月 31 日，上海电气对通讯公司的股东权益账面值为 5.26 亿元，若通讯公司出现应收账款无法收回、存货无法变现等重大损失，将导致母公司权益投资全额损

自“上海电气子公司应收账款逾期”曝光之后，本报记者对该事件进行了持续跟踪报道。昨晚晚间，上海电气发布公告称，公司董事长涉嫌严重违纪违法，正接受上海市纪委监委纪律审查和监察调查。公司表示，该事项不会对公司正常生产经营造成重大影响。



失，从而减少公司归母净利润 5.26 亿元。因通讯公司可能无法偿还公司向其提供的股东借款 77.66 亿元，可能对公司的归母净利润造成 83 亿元的损失。此外，通讯公司在商业银行的借款 12.52 亿元，也存在无法按约清偿的风险。

在谈及对公司本期利润或期后利润等的影响时，上海电气表示，上述风险可能导致通讯公司大幅计提资产减值损失，从而经营困难，还有可能导致公司对通讯公司的股东借款形成重大损失，使得公司净利润大幅减少，对公司本期利润或期后利润将产生重大不利影响。

彼时，上海电气还表示，公司正在全力核查通讯公司应收账款大额逾期

原因及相关情况，公司已成立专项工作组，集中力量全力以赴处置前述风险事项。

另外，上海电气已积极寻求相关部门的支持和协助，加大调查力度，全面深入核查相关事实，公司纪检监察部门已经启动责任调查和问责机制。

通讯公司已向上海市第二中级人民法院、上海市杨浦区人民法院提起诉讼，请求判令被告北京首都创业集团有限公司、北京首都创业集团有限公司贸易分公司、哈尔滨工业投资集团有限公司、富申实业公司和南京长江电子信息产业集团有限公司向通讯公司合计支付货款 44.63 亿元及违约金。法院已经依法受理通讯公司提起的上述诉讼。

5 月 30 日，上交所第一时间向上海电气下发了监管工作函，督促公司妥善处置风险事项、合规履行信息披露义务。之后，上海电气于 7 月 5 日公告称，因涉嫌信息披露违法违规，证监会决定对公司立案调查。

截至目前为止，该事件的一系列谜团仍然待解，尚不清楚郑建华被查是否与上海电气财务爆雷有关。

值得一提的是，在此之前的 2021 年 4 月 7 日，廉洁上海”微信公众号曾发布消息，上海电气集团股份有限公司原副总裁吕亚臣涉嫌严重违纪违法，目前正接受上海市纪委监委纪律审查和监察调查。根据证券时报之前的报道，吕亚臣曾担任通讯公司董事长及法定代表人。

## OLED良率不及预期？京东方回应：不披露客户信息

证券时报记者 严翠

据韩国媒体最新报道，京东方 A 为苹果供货的中小尺寸 OLED 面板产品良率不及预期，苹果追加三星、LG 订单。对此，7 月 27 日下午，京东方 A 向证券时报·e 公司记者回应称：我们一直不披露个别客户合作情况。”

### 良率不及苹果预期？

据 Korea Times 报道，一位熟悉苹果供应链的行业高管透露，京东方 A 为苹果供货的中小尺寸 OLED 面板产品良率不及预期。

该人士透露，苹果公司与 LG 显示、三星显示签署了 OLED 供应协议，两家公司将负责为苹果即将推出的 iPad 型号提供小型 OLED 面板。其中，三星将获得大部分订单，向苹果提供约 1.2 亿片 OLED 面板用于未来的 iPad。此外，该高管还称，LG 将为下一代 iPad 提供 5000 万片 OLED 面板，比之前获得订单的数量增加了一倍以上。LG 的 E6-3 生产线已被指定用于制造未来 iPad 的 OLED 显示屏。对此，7 月 27 日，证券时报·e 公司记者致电京东方 A，公司方面表示：我们从来不披露个别客户合作情况。”

此前，苹果计划为新 iPad 引入 OLED 面板，新品明年推出。这是苹果第一次为平板配备 OLED 面板，iPhone 很早之前就已经引入。相关方预计，苹果 2022 年下半年将发布 iPad Air（暂定名称），该机型将采用三星 Display 提供的 10.9 英寸“Hybrid OLED”屏幕。与常规的 LCD、MiniLED 背光 LCD 相比，OLED 屏幕具有轻薄、省电、护眼等优势，但苹果 iPad 产品却迟迟不肯引入 OLED，因为之前 OLED 具有高成本、低良率、短寿命等明显缺点，无法保证 iPad 产品的可靠性与

稳定性。

不过，近几年来，三星等公司通过技术不断升级，使中小尺寸 OLED 获得发展，进一步降低了 OLED 厚度、成本等，目前，三星、华为、联想等平板电脑已经开始使用刚性 OLED 屏幕，联想、华硕、戴尔等笔记本电脑厂商也在积极导入刚性 OLED 屏幕。

### 高端笔电面板受青睐

与之同步，7 月 27 日，TrendForce 集邦咨询官方微信号发布《Oxide、LTPS、OLED 高端笔电面板受青睐，2022 年市占有望突破两成》。

TrendForce 集邦咨询预估，2021 年高端笔电面板出货量市占将达 17.8%，至 2022 年有望达 21.4%。根据 TrendForce 集邦咨询研究指出，2020~2021 年间因远距办公与教学使笔电需求大幅提升，不仅同步带动笔电面板出货呈现双位数的成长，价格涨幅更是超过 40%，成为各面板厂积极投入生产 OLED、LTPS、Oxide 高端笔电面板的诱因。

具体而言，OLED 技术面板主要由三星显示器（SDC）供应，其 2020 年出货量约 80 万片，今年则有机会达 400 万片以上，2022 年也将持续成长。除三星外，和辉光电（EDO）也有望在 2021 年下半年至 2022 年上半年量产 OLED 笔电面板，预估整体 OLED 笔电面板今年市占将达 1.3%。而京东方（BOE）、CSOT 也致力于 Hybrid OLED 技术开发。不过 Hybrid OLED 仍有技术与成本的瓶颈尚待突破，至 2023 年后才有量产可能。



# 优博讯董事长郭颂：定位IoT数字化解决方案提供商 坚持创新与变革

科技发展日新月异，物联网（IoT）在商业、工业上的应用越加频繁，从物流商贸到医疗行政领域，无一不是数字化改革的前锋；从交易结算到产品溯源，皆是产业数字化应用的体现。

在深圳南山，就有一家全球领先的 IoT 行业数字化解决方案提供商——深圳市优博讯科技股份有限公司（证券简称：优博讯，证券代码：300531.SZ）。

优博讯成立于 2006 年，2016 年公司在创业板上市，起源深圳，扎根中国，布局全球，坚持自主研发，打造民族品牌，积极推动行业发展，为客户提供质量优、竞争力强、附加值高的拳头品牌。创业初期，优博讯以软件产品起家，后切入硬件领域，扎根于物流快递行业，并将业务拓展至金融支付、零售电商、智能制造、医疗卫生、行政执法等领域，经过多年的积累已逐步发展为专注于自动识别和数据采集（AIDC）及电子支付领域的软硬件一体化解决方案提供商和服务商。

优博讯这个品牌在个人消费者中可能较为陌生，但在行业内优博讯早已声名远扬，被誉为中国的“小斑马”。与成立于 1969 年的 AIDC 领域的国际巨头斑马技术（Zebra Technology）相比，优博讯还很年轻，是什么让这家公司飞速发展起来？未来是否能实现持续增长？带着这些疑问，笔者来到高新区联合总部大厦拜访了优博讯的创始人、董事长郭颂先生，去探寻优博讯 20 年来成长的基因。

## 定位解决方案提供商 多元业务矩阵成型

2001 年中国加入 WTO，融入世界经济体系，海关清关规范有所改变。时任职

于联邦快递亚太信息中心的郭颂正在为新设立的上海转运中心设计一套快件清关系统，在与上海进出口货代公司交流的过程中，他发现国内的工业移动信息化领域发展还很落后。

看到这一机遇，2002 年郭颂毅然决然放弃了国际大公司的高薪职位，回国开启了艰苦创业的大门。就这样，郭颂把在国外物流快递和工业移动信息化领域积累的先进经验和技能带回了国内，并很快在国内物流快递及电商信息化领域崭露头角。

凭借着创始人对行业的深刻理解，优博讯的发展方向始终代表了国内 AIDC 领域的最新趋势。从 2003 年开发出第一批扫描终端，优博讯用了 7 年时间实现了在物流行业市场占有率遥遥领先。为完善多元业务矩阵，2012 年，优博讯开始布局智能移动支付领域，2017 年开始布局人工智能领域，2019 年并购佳博集团横向介入打印机领域，自此优博讯的 AIDC 全产品线战略布局初步成型。2021 年，优博讯发布了首款 5G PDA 及用于冷链的耐低温新品，对市场热点、客户需求作出了快速反应。

“作为国内 AIDC 领域的头部企业，优博讯也是目前国内唯一一家拥有 AIDC 全产品线的公司，我们为客户提供智能数据终端、智能支付终端、专用打印机及扫描枪等产品。”优博讯董事长郭颂表示。

从主打产品智能数据终端来看，在产品品质方面，优博讯不仅能引领国内市场，还能与国际品牌一争高下，而且具有较高的性价比优势，在国际、国内都非常有竞争力。根据 2019 年数据，国际权威的研究机构 VDC research 报告显示，优博讯智能数据终端再一次夺得了中国区出货第一的市场地位。

在专用打印机领域，优博讯通过收购佳博集团，完善了 AIDC 的产业布局。佳博集团主营业务为专用打印机的研发、生产、销售和服务，为餐饮、商品零售、电子商务、物流快递、生产制造、医疗卫生等行业客户提供智能打印整体解决方案，其在国内餐饮、零售电商等应用领域占据了重要的市场地位。

随着智能手机和 4G 网络的迅速普及，2012 年，优博讯在多年研发智能移动数据终端技术的基础上，推出了自主研发、国内首款集条码扫描、移动支付、小票打印功能为一体的智能移动支付终端 i9000，正式进军电子支付领域。“这意味着，在终端产品上，我们拥有传统 AIDC 企业缺失的支付终端。”优博讯董事长郭颂表示，“在电子支付领域，优博讯专注于智能支付，与传统的 AIDC 和 POS 厂商形成错位竞争。”业内人士表示，未来在现金和银行卡支付的基础上，扫码支付、NFC 非接触式支付、无感支付、数字人民币等支付方式将会不断扩大市场空间，这将为优博讯在电子支付领域的发展奠定良好基础。

如果说智能终端是人的五官，发挥着信息采集和传输的功能，那么应用软件就是人的大脑，承担着信息处理和分发的核心任务。以软件起家的优博讯，为不同行业客户提供软硬件一体化解决方案才是核心竞争力。近年优博讯推出一站式数字化云服务平台“U-Home”，“U-Home 可以一站式实现智能终端的分级管理、应用软件安装、故障远程诊断以及设备生命周期管理，为企业用户解决了设备批量管理和升级难、信息采集和监控难的问题。”郭颂介绍道，“U-Home 软件还为软件开发者和最终用户提供细分行业软件的开发和下载平台，最终用户可以根据不同行业的业务

需求在 U-Home 中下载对应的应用软件，真正实现从数据采集到数据分析处理、为企业管理者提供决策依据的全流程信息化管理。”

“我们的 U-Home 软件更新替代非常快，并且以优惠的价格提供给客户，这无形中增加了我们的客户粘性，提高了国际竞争力，并为我们争取到更多市场。”郭颂认为，“这也是近年来优博讯海外市场迅猛发展的重要原因。”

## 保持技术精进 加强创新发展

从客户结构来看，AIDC 的下游行业众多，客户多以小批量、多批次的生产需求为主，这就要求企业能根据客户需求快速响应并进行功能开发、产品定制和柔性生产，无形中提高了行业进入门槛。

物流行业因其庞大的数据采集和处理需求、复杂多变的应用环境和对智能终端使用场景严苛的要求成为 AIDC 行业门槛最高的业务之一，而优博讯在物流快递行业一扎就是 20 年。“相对复杂的物流行业应用，也为我们开拓其他行业市场奠定了良好的基础，慢慢的我们通过对物流快递行业的积累，将业务拓展至金融支付领域、零售电商、智能制造、医疗卫生、行政执法等领域。”郭颂表示。

在物流以外领域的拓展、新产品的研发，都离不开技术的不断精进。“AIDC 领域最重要的是识别技术，包含条码扫描、条码识读、标签打印及未来会广泛使用的 RFID 技术等等。”郭颂举了两个简单的例子，“市面上的二维码、条形码形形色色，比如刻在金属罐上的条形码，由于罐子的形状、材质不一，要快速、准确地读取是比较困难的，这时就需要软件算法的支持；再比如快递上的条

形码，在运输过程中极易发生破损、污染等情况，我们也创造了一套相应的算法，通过部分条形码即可成功读取。”郭颂解释道，“在技术上，我们可以和国际品牌同台竞技，而在国内我们是行业的领跑者。”

截至 2020 年底，公司累计拥有已授权专利 273 项，软件著作权 255 项。为保持始终在技术上走在行业的前列，优博讯设有创新事业部。郭颂介绍，“创新事业部是新业务的孵化基地。”目前该事业部已为韵达开发出自动分拣线，通过机器视觉完成自动分拣，是公司在物流仓储自动化上参与的最新项目；零售方面，公司与星巴克和 KFC 达成了深度合作，通过人工智能扫描处理零售数据、分拣汉堡。“每个星巴克的门店都有我们的整套方案，这些解决方案成熟后就可以复制到其他客户，成为优博讯新的增长点。”郭颂兴奋的说。

谈到未来的发展方向，郭颂表示：“想做好软硬件一体化的解决方案，就必须与头部软件商和集成商合作，深刻理解行业客户的痛点才能开发出满足市场需要的产品。过去我们的并购主要集中在产品品类的扩充，未来我们会将布局重点放在上游布局核心技术、器件和模块，以及下游在新型行业领域拓展深化。”

## 国内外市场齐发力 管理调整助力新增长

深圳这片创新的热土也为优博讯的发展注入了创新的基因。“通过多年的持续研发创新、产品精研，优博讯的产品不仅可以引领国内潮流，在国际上也十分有竞争力，我认为在 AIDC 产业链上实现国内品牌对进口品牌替代是不可阻挡的

大趋势。”郭颂非常有信心，“可以说我们对市场的信心源于对产品的信心。”

上市以来，优博讯将大量的精力放在了海外市场，并且也取得了很好的成绩，在俄罗斯、印度、东南亚、南美洲遍地开花。2016 年至 2020 年优博讯海外市场营收占比分别为 4.67%、11.11%、23.87%、33.20% 及 18.15%，除 2020 年受疫情影响外，整体呈现快速提升态势。郭颂表示，“2021 年随着疫情的平稳，优博讯海外市场将实现恢复性增长，尤其是欧洲市场预计实现加速发展。”

在国内市场方面，优博讯面临的整体市场需求仍然非常大，专业人士指出，未来企业信息化行业整体增速约为 20%~25%，其中物流快递及零售电商等渗透率较高的行业增速约为 15%，其他行业增速可高达 30%。“国内市场空间及需求仍然很大，如何实现公司产品结构与客户需求的匹配，是我们一直在思考的问题。”郭颂表示，“2021 年优博讯国内发展策略是进行产品结构的调整，我们始终通过研发新品来提高整体盈利水平。”

另外，优博讯今年在激励、引进人才方面做了大量努力，不断引进市场上优秀的销售、研发人员，并在 6 月做了股权激励，对提高团队凝聚力及企业核心竞争力具有重要意义。

对于未来的展望，郭颂表示，“物联网和大数据将成为高效物流的关键一环，优博讯将继续聚焦行业信息化解决方案领域，提升智能数据终端、智能支付终端、专用打印机三大核心品类的产品品质和性能，下沉国内市场，拓展海外市场，从物流转向新零售、医疗、智能制造等新兴信息化改造需求领域拓展。坚持创新驱动发展战略，向推动全球产业数字化升级转型的企业愿景迈进。”

(CIS)