

舜禹股份董事长邓帮武：

## 做智慧水务先行者 引领行业健康发展

随着万物互联时代的到来，智慧化水务日益成为趋势，也成为解决城市高峰缺水难题、农村污水处理的重要途径。

舜禹股份董事长邓帮武日前在接受中国证券报记者专访时表示，舜禹股份以“产学研一体化”的模式持续推动研发创新，以“成熟一个、稳定一个、再拓展一个”为纲领稳步推进市场布局，在推动水务业务智慧化、自动化的道路上砥砺前行。目前，公司节能错峰智慧供水系统技术已入选安徽省经信厅2022年全省工业领域节能环保“五个一百”推介目录。

● 本报记者 倪铭



▲ 舜禹股份厂区外景

▶ 舜禹股份生产线

公司供图

## 订单饱满

舜禹股份一季度业绩表现亮眼，公司实现营业收入1.03亿元，同比增长40.76%；净利润为398.74万元，同比增长92.30%。

邓帮武表示，一季度优秀的业绩主要来源于公司长期致力于研发创新、精细化管理和业绩质量的不断提升。目前，公司订单饱满，基本达到满负荷生产。

招股说明书显示，公司近年来采取二次供水业务和污水处理业务双轮驱动的战略，以设备和技术为核心、客户需求定制化为导向，带动运维、建造、运营等业务环节，持续深耕智慧水务产业链。

其中，二次供水是公司的传统优势业务，2020年至2022年营业收入分别为2.35亿元、2.8亿元以及2.95亿元。随着公司持续成长，公司开始向下游产业链延伸，进入污水处理领域，2020年至2022年该业务营业收入分别为2.9亿元、3.59亿元以及4.5亿元。

邓帮武表示，在市场拓展方面，公司坚持“成熟一个、稳定一个、再拓展一个”的理念，积极参加全国性展会、加强各地渠道建设、定期举行技术研

讨会，吸引新客户对产品的关注。

值得一提的是，随着公司业务规模及品牌知名度逐渐扩大，承接的项目确认收入相应增加，舜禹股份预计2023年1至6月营业收入较去年同期增长。未来，公司将依托现有营销网络，积极开拓业务，利用现有的客户群体可形成良性的口碑传递和市场推广效应，稳步拓展新客户。

## 不断创新

邓帮武表示，舜禹股份作为水务行业的国家高新技术企业，公司逐步开展智慧管理平台的研发与搭建，为业务智慧化管理提供支持，致力于成为二次供水、污水处理、智慧水务的整体解决方案综合服务商。

“公司创新管线众多，其中最为市场关注的节能错峰智慧供水系统已在安徽省多个城市试点，其在解决城市高峰期供水不足方面进行了颠覆性的技术创新，在高效分配水资源的同时避免了压力过大造成的滴漏。”邓帮武表示。

2020年6月，舜禹股份承办了由中国建筑学会建筑给排水研究分会、中国城镇供水排水协会建筑给水

排水分会主办的“节能错峰智慧供水系统技术研究中心”成立大会暨节能错峰智慧供水高峰论坛，大力探索并推动二次供水行业的智慧化发展，推动行业持续健康发展。

公司以获批成立“节能错峰智慧供水系统技术研究中心”为契机，联合高校科研院所及各地区水务公司，进一步加大研发投入，以科技创新改善城镇居民用水品质，推动行业的智慧化发展。

招股说明书显示，2020年至2022年，公司研发投入分别为1610.79万元、2139.27万元及2349.65万元，年均复合增长率为20.78%。截至2022年12月31日，公司已获得发明专利16项，实用新型专利161项，软件著作权85项。目前，公司主导或参与编制“管网叠压供水设备”“节能错峰智慧供水系统工程技术规程”“农村生活污水处理设施运行效果评价技术要求”等国家、行业、团体标准共16项。

## 提高核心竞争力

近年来，国家对环保水务行业的重视程度日益提高，我国水污染防治

和水资源保护的战略地位不断提升。2022年2月，国家发改委等发布的《关于加快推进城镇环境基础设施建设的指导意见》指出，到2025年，城镇环境基础设施供给能力和水平显著提升，加快补齐重点地区、重点领域短板弱项，构建集污水、垃圾、固体废物、危险废物、医疗废物处理处置设施和监测监管能力于一体的环境基础设施体系。

邓帮武表示，节约型城市建设、国家水网建设等带来了节能错峰智慧供水系统广阔的应用场景。公司打造核心算法，通过智慧平台来调度用水，未来产业前景广阔。此次公司IPO拟募集资金3.7亿元，其中拟投入1.02亿元用于微动力智能一体化水处理设备扩产建设项目，6136.48万元用于研发中心建设项目，7730.25万元用于营销渠道建设项目。

舜禹股份表示，通过上述项目的实施，公司将进一步提升产品产能，满足未来三年公司业务增长的需要，同时进一步形成规模效益，提升市场竞争力；进一步推动二次供水全生命周期服务、污水处理整体解决方案综合服务能力的升级发展，顺应并引领行业的发展方向。

新三板挂牌刚满一年

## “小巨人”美心翼申冲向北交所

● 本报记者 吴科任

在新三板挂牌满一年之际，国家级专精特新“小巨人”重庆美心翼申机械股份有限公司（简称“美心翼申”）首次公开发行股票申请材料近日获北交所受理。公司计划使用3.45亿元募集资金对相关项目进行投资，进一步提高公司的生产能力、优化产品结构、提高研发创新水平、加强技术储备，形成新的利润增长点。

## 具备全球供应链优势

招股书显示，美心翼申主要从事精密机械零部件研发、生产和销售，主要产品包括压缩机曲轴、通机曲轴、摩托车曲轴及配件如涡轮盘、衬套、连杆等。公司在2020年被工信部认定为专精特新“小巨人”企业，是业内知名的国际化精密机械零部件制造专家。公司先后获评“重庆市技术创新示范企业”“重庆市数字化车间”“重庆市企业技术中心”。截至招股书签署日，公司合计拥有70项专利，其中发明专利37项。

美心翼申具备全球化的产品供应能力。招股书显示，公司主要配套客户宗申集团、润通集团、隆鑫、重庆科勒、百力通等在重庆片区范围内，并在墨西哥设立子公司美心工业，产品主要面向艾默生美国、艾默生墨西哥、特灵、BS等北美区客户。

同时，在满足主机厂产品性能的基础上，美心翼申紧跟国际发展潮流，加大智能化、数字化、信息化应用，组建多条自动化无人生产线，全面应用信息化管理系统。

近年来，美心翼申的业绩表现有所波动。2020年—2022年，公司分别实现营业收入4.07亿元、5.29亿元和5.02亿元，归母净利润分别为5727.61万元、6140.93万元和5130.88万元，毛利率分别为30.83%、25.80%和24.81%。公司表示，毛利率下降是由于受到不利宏观环境、国际运输成本和钢材成本上升等多种因素影响。

## 浙文互联拟出资1.45亿元参与豆神教育重整投资

● 本报记者 孟培嘉

7月10日晚，浙文互联发布公告，拟出资1.45亿元受让豆神教育科技（北京）股份有限公司（简称“豆神教育”）转增后的9666.67万股股份，参与其重整投资事项。

浙文互联表示，基于公司与豆神教育之间良好的信息流广告代理业务合作基础，公司深化对豆神教育的了解，看到豆神教育未来的发展潜力，因此拟参与豆神教育重整投资事项。

## 四方参与重整

7月10日，浙文互联与豆神教育、奕昕、北京福石重整管理咨询有限公司（简称“北京福石”）和上海致仲睿合企业管理合伙企业（有限合伙）（简称“致仲睿合”）签订《豆神教育科技（北京）股份有限公司预重整/重整投资协议》。

根据投资协议约定，豆神教育将以现有总股本为基数，按每10股转增约13.8股的比例实施资本公积转增股份，共计转增产生约11.98亿股股份。转增后，豆神教育的总股本将由8.68亿股增加至20.67亿股左右。

转增股份中，9.85亿股由奕昕、浙文互联、北京福石、致仲睿合4名重整投资人（及指定主体，如有）有条件受让。其中，浙文互联将以1.45亿元对价受让9666.67万股，占豆神教育转增后总股本的4.68%。

浙文互联表示，参与本次重整有利于深化与豆神教育的战略合作，充分发挥双方优势，持续强化深度的产业合作及协同发展。公司

报告期内，美心翼申各产品线的产能利用率起伏较大。2020年—2022年，压缩机曲轴产能利用率分别为72.03%、100.32%和89.66%；通机曲轴产能利用率分别为100.28%、90.87%和162.08%；摩托车曲轴产能利用率分别为65.95%、66.69%和157.51%。

其中，2020年压缩机曲轴产能利用率偏低主要系当期停工、减产所致；2022年压缩机曲轴产能利用率下降主要系西南地区限电影响，生产班次减少。通机曲轴产能利用率整体呈下降趋势，主要由于全球宏观经济下行，通机下游市场整体需求量减少，订单量不饱和。

## 加码新能源汽车领域

美心翼申本次拟初始发行不超过2600万股新股，募集资金将用于高效能压缩机精密部件升级项目、大功率通用内燃机精密部件升级项目、研发中心及数字化升级项目及补充流动资金。

其中，高效能压缩机精密部件升级项目总投资规模近2亿元，建设周期24个月。美心翼申表示，公司拟通过本项目的实施，紧跟行业发展趋势，实现新能源汽车领域压缩机曲轴和涡轮盘产品的产能提升，进一步拓展公司业务领域。通过本项目的建设，公司将进一步加强在新能源汽车领域的产业化布局，丰富现有产品体系，形成新的利润增长点，为公司持续健康发展和提升市场份额创造有利条件。

大功率通用内燃机精密部件升级项目总投资规模6308.41万元，建设周期24个月。项目建成后，美心翼申将新增年产53万套大功率通用内燃机曲轴的生产能力，有助于突破通机曲轴产品现有产能瓶颈，满足不断增多的市场需求。此外，本次产品具备较高附加值，有助于优化公司产品结构，进一步提高公司盈利能力。

中信证券和天和证券担任联合保荐机构（联席主承销商），中信证券及其一致行动人发行前对美心翼申持股9.91%。

## 承诺三年盈利不低于2.8亿元

公开信息显示，豆神教育系创业板上市公司，主营业务为智慧教育业务、公益课堂、艺术类学习服务业务和直播电商业务。

其中，智慧教育服务业务以智慧校园整体规划、设计、建设和运维为目标，综合应用云计算、物联网、大数据、移动互联网等新一代信息技术，为客户提供包括咨询服务、规划设计、软件研发、硬件配套、系统集成和运维外包在内的整体服务方案；公益课堂业务主要包括优质课程内容进入课后延时服务业务及大屏端视频分发业务；艺术类学习服务业务以面向中小学生的非学科素质教育服务为主；直播电商销售以直播带货的方式为用户提供多品类的课程和学习智能软硬件等。

2022年，豆神教育实现营业收入10.13亿元，对应归母净利润为-6.87亿元。重整参与方之一奕昕作为豆神教育现任董事长及核心经营人员，确认并承诺豆神教育2024年、2025年、2026年的归母净利润分别不低于4000万元、8000万元、1.6亿元或三年的归母净利润合计不低于2.8亿元。若豆神教育最终实现的归母净利润未达上述标准，未达到部分由奕昕在豆神教育2026年会计年度审计报告公布后的三个月内向豆神教育以现金方式予以补足。

消费需求持续回暖

## 免税龙头中报业绩释放积极信号

● 本报记者 于蒙蒙

7月10日免税板块集体大涨，中国中免、海汽集团一度涨停，王府井盘中涨幅逾6%。板块大涨与相关公司业绩改善关系密切。中国中免近期披露2023年半年度业绩快报，经计算，公司第二季度归母净利润为15.63亿元，同比增长13.8%。王府井同一时段披露2023年上半年业绩预告，结合一季报来看，公司第二季度将实现归母净利润2.64亿元—3.14亿元，较可比2021年同期有明显增长。

对于业绩改善，王府井表示，随着经济复苏向好，多元消费需求持续释放，零售市场呈现回升向好态势。公司旗下各业态、门店紧抓消费复苏回暖机遇，开展多项特色主题营销活动，呈现出区域深耕、协同促进的良好局面，营业收入持续改善。特别是公司奥莱和购物中心业态受新生活方式消费的带动，呈现出较明显恢复态势，均较上年同期有较大增幅，拉动公司业绩持续增长。其中，备受瞩目的王府井国际免税港于今年4月8日开业，较试营业期间补足部分头部香化品牌并持续优化体验。

## 核心指标改善

作为行业一哥，中国中免的业绩较亮眼。业绩快报显示，今年上半年，公司实现营业收入358.58亿元，同比增长29.68%，实现归母净利润38.64亿元，同比下降1.87%。对应今年第二季度收入为150.89亿元，同比增长38.8%；归母净利润为15.63亿元，同比增长13.8%。对于营收增长，中国中免表示受益于国内旅游市场逐步恢复向好，公司紧抓机遇，不断优化商品供给，带动销售收入尤其是线下销售持续增长。

中国中免主营业务毛利率稳步提升，今年上半年较去年同期提升7.81个百分点，其中第二季度较一季度

环比提升3.67个百分点。对于中国中免在第二季度的经营改善，国信证券认为，公司费用管控也有优化，证明公司在逆势经营中的积极态度。

王府井也交出靓丽答卷，公司预计今年上半年实现归母净利润4.9亿元—5.4亿元，同比增长29%—42%。结合公司第一季度财报来看，公司第二季度将实现归母净利润2.64亿元—3.14亿元，较可比2021年同期有明显增长。

对于业绩改善，王府井表示，随着经济复苏向好，多元消费需求持续释放，零售市场呈现回升向好态势。公司旗下各业态、门店紧抓消费复苏回暖机遇，开展多项特色主题营销活动，呈现出区域深耕、协同促进的良好局面，营业收入持续改善。特别是公司奥莱和购物中心业态受新生活方式消费的带动，呈现出较明显恢复态势，均较上年同期有较大增幅，拉动公司业绩持续增长。其中，备受瞩目的王府井国际免税港于今年4月8日开业，较试营业期间补足部分头部香化品牌并持续优化体验。

## 加大促销力度

作为国内免税消费的核心区域，海



位于三亚的国际免税城

本报记者 于蒙蒙 摄

南离岛免税产业发展牵动着市场神经。

海南省商务厅披露，今年上半年海南离岛免税店总销售额达323.96亿元，同比增长31%；总销售额中，免税销售额达264.84亿元，同比增长26%；免税购物人数达516.6万人次，同比增长34%；免税购物件数达2568.23万件，同比增长5.8%。分季度看，第二季度，海南离岛免税店总销售额约121亿元，同比增长34%。其中，6月离岛免税店总销售额约35亿元，同比下滑14%。

海南离岛免税销售额整体仍有所承压，离岛免税销售额、购物人次、客单价较2021年同期均出现不同程度下降。国信证券研报认为，今年以来，香化品牌价

格体系重塑和消费大盘渐进复苏双重压力下，香化等销售承压。同时，5月以来，在海南打击套代购等综合影响下，阶段影响海南免税行业短期数据，香化销售承压尤其明显。

对此，海南当地政府积极通过购物节形式提振免税消费。7月4日，2023年第二届海南国际离岛免税购物节启动。启动仪式上，海南省政府发放了2000万元免税购物消费券，本届购物节为期两个月。据悉，在购物节期间，中免集团海南六店将联合45个免税品类超800家国内国际品牌，带来包括品牌首店进驻、新品首发首秀、快闪互动体验等活动。