

因多项违规行为

碧兴物联董事长被采取监管谈话措施

碧兴物联10月11日晚间公告，因存在相关信息披露不充分、未及时披露订立重大合同事项、关联方认定不完整等问题，公司收到深圳证监局下达的行政监管措施决定书，决定对公司出具警示函，对董事长何愿平、时任总经理朱纓、财务总监王进、董事会秘书潘海塘采取监管谈话的措施。此前，公司披露的2024年半年报显示，公司上半年营收、净利双双下滑。另外，近日公司公告股东丰图汇系拟减持不超过3%公司股份。

● 本报记者 傅苏颖



视觉中国图片

存在多项违规行为

公告显示，碧兴物联相关信息披露不充分：公司于2023年7月11日已初步形成半年度合并财务报表，但在2023年7月21日披露《首次公开发行股票并在科创板上市招股意向书》，8月4日披露《首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》时，未更新半年度业绩预计数据或对实际业绩与原预计情况的差异进行充分的风险提示，违反了相关规定。

同时，碧兴物联未及时披露订立重大合同事项。2023年10月、11月，公司签订GPU硬件设备采购合同，达到信息披露标准，但公司未及时履行信息披露义务，违反了有关规定。

另外，碧兴物联存在关联方认定不完整的问题。公告显示，公司将赵建伟认定为关联自然人，但未将赵建伟实际控制或担任董事、高级管理人员的公司认定为关联法人，不符合有关规定。

基于上述碧兴物联存在的问题，深圳证监局根据相关规定，决定对碧兴物联采取出具警示函的监管措施。

此外，深圳证监局表示，碧兴物联董事长何愿平、时任总经理朱纓对上述问题负有主要责任；财务总监王进对信息披露不充分问题负有主要责任；董事会秘书潘海塘对未及时披露重大合同问题负有主要责任。根据规定，决定对何愿平、朱纓、王进和潘海塘采取监管谈话的措施。

业绩下滑明显

2023年8月9日，碧兴物联上市，公开发行新股1963万股，发行价格为36.12元/股。截至10月11日收盘，公司股价报18.16元/股，市值为14亿元，处于破发状态。

资料显示，碧兴物联主要业务为生产物

联网架构上的感知层仪器及大数据应用。公司通过为客户提供产品与技术服务获取收益。公司盈利的主要模式有两种：一是生产和销售各类感知层仪器及系统，以及相对应的大数据系统软件获得收益；二是提供数字化应用产品的运营服务获得收益。

2024年上半年，公司实现营业收入约1亿元，同比减少40.28%；归属于上市公司股东的净利润亏损约601万元，同比由盈转亏；基本每股收益亏损0.08元。

对于业绩大幅下滑的原因，公司表示，智慧环境监测行业上半年市场需求总体下降，行业技术产品也处于升级过渡期，针对智慧环境监测产品的大型建设项目减少，同时部分地方财政资金较为紧张导致在执行订单部分项目工程进度放缓，项目验收时间延后，使得营业收入下降。此外，项目进展放缓导致的交付周期延长、现场执行成本增加，也造成了净利润的整体下降。

公司在半年报中进一步提示了诸多风险。其中，针对市场竞争加剧风险，公司称，近年来，我国环境监测行业快速发展，市场需求不断扩大，吸引了国内外众多仪器企业参与竞争，公司的主要竞争对手为国际知名仪器企业、本土上市公司和中小型企业。若

公司不能保持技术创新优势、加强市场开拓，将面临市场竞争力下降、市场占有率降低、盈利水平下降的风险，这将降低公司在市场竞争中的地位，对公司的经营产生不利影响。

事实上，自2023年上市以来，碧兴物联业绩便表现欠佳。碧兴物联2023年年报显示，受部分地方政府资金紧张波及的行业市场萎缩而导致公司订单量减少、在执行订单部分项目工程实施进度推进缓慢导致隐性成本增加等因素的影响，公司经营业绩低于2022年。2023年度公司实现营业收入3.5亿元，归属于上市公司股东的净利润2337.20万元，分别同比下降25.90%和59.96%。

此外，2023年，碧兴物联经营活动产生的现金流量净额同比下降1155.49%，主要系支付一项服务器采购项目预付款增加导致了购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长。

股东拟大手笔减持

碧兴物联近日遭到股东的大手笔减持。碧兴物联10月8日晚间公告，因自身经营需要，公司股东丰图汇系计划减持其所持有的

公司股份合计不超过2355567股（不超过公司总股本的3%）。其中，拟通过集中竞价方式减持不超过785189股（不超过公司总股本的1%），拟通过大宗交易方式减持不超过1570378股（不超过公司总股本的2%），减持期间为自减持计划公告之日起15个交易日后的3个月内（即2024年10月30日至2025年1月29日）。

截至公告披露日，丰图汇系持有公司股份5888900股，占公司股份总数的7.5%。上述股份为公司首次公开发行上市前取得的股份，已于2024年8月9日起解除限售并上市流通。

公告称，此次减持计划系公司股东根据自身经营需要进行的减持，不会对公司治理结构及持续经营情况产生重大影响。减持期间，股东将根据市场情况、股价表现及相关规定等因素，决定是否实施以及如何实施减持计划，实际减持数量及价格存在不确定性。

今年，公司高管也出现了变动。8月20日，公司发布董事辞职公告称，董事会近日收到公司董事朱心宁的书面辞职报告。朱心宁因个人原因申请辞去公司第二届董事会董事及董事会相关职务。

亿联网络：提供一站式新型智慧办公解决方案

● 本报记者 罗京

亿联网络自2001年成立以来，一直深耕企业通信领域。2024年上半年，公司实现了较为显著的业绩增长。亿联网络董秘余非非表示，未来，公司将继续聚焦主业，围绕音视频基础技术能力，在企业办公、智慧会议室、沟通协作等方向上进行深耕，不断提升用户体验、增强行业影响力及公司长期竞争力。

第二增长曲线表现亮眼

上半年，亿联网络实现营业收入26.67亿元，同比增长30.50%；净利润13.60亿元，同比增长32.13%。公司表示，上半年，公司不断完善企业通信解决方案，全力拓展销售渠道，持续锻造长期竞争优势。同时，下游需求延续边际改善趋势，各产品线均保持稳健的推进节奏。

目前，公司营业收入主要由桌面通信终端、会议产品以及云办公终端构成。其中，会议产品作为公司的第二增长曲线，上半年实现营业收入9.50亿元，同比增长51.27%，呈现积极稳健的增长趋势。

余非非表示，近年来，公司会议产品通过不断的创新和迭代升级，拓展并完善了全场景智慧办公解决方案，展现出较强的市场竞争力和发展潜力，同时也在持续拓展销售通路，持续构建大项目和整体解决方案的销售能力。

“当前会议产品市场渗透率尚有很大提升空间，加之公司的市场份额相对较低，随着公司持续提升产品竞争力，我们对会议产品未来继续保持稳健的发展节奏、实现市场份额的稳步提升持积极乐观的态度。”余非非表示。

此外，上半年，公司桌面通信终端、云办公终端分别实现营业收入15.10亿元、2亿元，同比分别增长20.26%、29.29%。亿联网络表示，桌面通信终端市场未来的增长动力仍然来源于细分市场，公司将着力于保持市场竞争力，进一步提升市场份额。

以质量性能为核心竞争力

近年来，新一代信息技术加速迭代演进，不断筑牢企业通信行业高质量发展底座，激发了企业深层次的数字化转型需求。亿联网络表示，智能高效的沟通及协作方式越来越成为企业在数字化时代的重要特征和竞争优势，驱动企业通信解决方案的需求进一步增长。

“随着远程办公、混合办公逐渐成为新常态，无论员工在办公室、会议室、家中或差旅途中，均希望得到高效的沟通协作体验，这使得企业用户对统一通信终端形态及功能的需求也越来越多样化，不仅要满足多种类数据传输的需求，还需要满足多业务场景的需求。”余非非告诉记者。

亿联网络长期以来对企业通信行业及其变化保持密切的观察和跟踪，顺应行业发展趋势，提供一站式新型智慧办公解决方案，通过语音通信、专业会议、高效协作和智慧管理四大能力模块实现全场景智慧办公赋能，同时，公司利用标准化的硬件产品搭载不同的软件，进一步满足更颗粒度的细分群体需求，最终形成覆盖多元应用场景的企业通信解决方案，满足用户实际落地部署需求。

公司高度重视研发创新，设立了厦门、杭州两大研发中心，拥有独立的EMC（电磁兼容）实验室、音频实验室、可调混响实验室等国家级声学实验室。“持续、稳定的高研发投入，使得公司在音视频关键技术及通信协议方面有着深厚的积累。企业通信市场始终以产品质量和性能为核心，牺牲产品质量或依赖价格竞争的方式并不能获得绝对的市场优势。”余非非表示。

与投资者共享发展成果

2024年上半年，亿联网络实施了中期现金分红，向全体股东每10股派发现金股利6.00元（含税），合计7.57亿元（含税）。余非非表示，鉴于公司目前没有较大的资本开支项目，以及稳健的财务状况，公司积极回报投资者，确保与投资者共享经营成果的同时又兼顾公司的长期发展需求。

2023年，亿联网络使用自有资金回购股份，以增强广大投资者的信心，向市场传递积极信号。目前，该股份回购方案已实施完毕，耗资约9998.66万元（不含交易费用）。

同时，基于对行业及公司未来发展前景的高度认可，对公司业务发展和持续稳健增长的坚定信心以及对公司长期投资价值的充分肯定，公司实际控制人陈智松及吴仲毅于2023年使用自有资金，通过集中竞价交易分别增持公司股份约161万股、114.8万股。

余非非表示，未来，亿联网络将继续聚焦主业，围绕音视频基础技术能力，在企业办公、智慧会议室、沟通协作等方向上深耕发展，不断提升用户体验、增强行业影响力及公司长期竞争力，促进公司投资价值的提升，为投资者创造长期可持续发展的回报。

隧道股份：积极开展新兴业务 推动数字化智能化绿色化转型

● 本报记者 刘杨

今年以来，隧道股份克服各种不利因素影响，积极开拓市场，稳步推进各项生产经营工作。在保持传统业务稳定增长的基础上，隧道股份非传统业务和创新业务板块逐渐成长为公司新的业绩增长点。上半年，公司围绕国家战略和行业发展方向，依托智慧运营、数字盾构、城市更新、双碳、新材料五大科创中心，致力于提升科技创新平台的整体能效。未来，公司将找准传统业务板块转型切入点，不断推动公司向数字化、智能化、绿色化转型。

深化布局新兴业务

上半年，隧道股份克服各种不利因素影响，推进各项生产经营工作，保持业绩稳定增长。

上半年，公司实现营业收入280.34亿元，同比增长1.69%；净利润7.86亿元，同比增长0.78%。公司累计新签各类施工、设计、运营业务订单461.25亿元，同比增长9.08%，其中施工业务中的能源工程订单金额同比增长53.88%。

隧道股份紧紧围绕现代城市发展需求，为各地基础设施建设、更新与运营提供“规划咨询、投资、设计、建设、运营”全产业链和全生命周期的价值服务。

在保持传统业务稳定增长的基础上，近期，公司的非传统业务和创新业务板块增长迅速，逐渐成为公司新的业绩增长点。上半年，隧道股份继续深化产业布局，在城市更新、低空经济、车联网（车路云）、无人驾驶、城市生命线、数据治理、智慧水务、绿色能源等新兴领域积极开展专业服务业务。

上半年，隧道股份旗下上海城建数字产业集团有限公司中标的智能网联示范区车路协同应用项目，是公司数智业务在智能网联“车路云”领域的又一次突破。此外，公司旗下的上海能源建设集团有限公司在储能、光伏、风能、节能环保、智慧管网、碳中和等绿色



隧道股份海盐制造工厂的管片钢筋骨架示教型自动焊接系统

本报记者 刘杨 摄

能源业务领域积极探索并开拓新兴业务。

据介绍，未来，公司将找准传统业务板块转型升级切入点，推动数字化、智能化、绿色化转型，保证公司业务板块高质量、精细化发展。

助推核心优势再造

隧道股份覆盖交通、建筑与房地产、能源、地下空间、重大装备、绿色材料、数字化业务等众多领域。

据悉，上半年，围绕国家战略和行业发展方向，公司已形成“智慧运营、数字盾构、城市更新、双碳、新材料”五大科创中心。公司正全力推进技术成果转化、产业孵化，目前已拥有20家高新技术企业，在同业中始终能保持较高的技术创新能力。

在技术创新方面，近三年来，公司在研发方

面共计投入79.86亿元。公司组建了科创智库团队，将科创中心建设作为公司高质量发展和提升核心竞争力的重要抓手。在推动业务转型升级方面，上半年，隧道股份重点推进数字盾构产业化拓展应用，同时，公司建设隧道构件超级智能制造工厂，推进建筑工业化智慧化进程。

隧道股份以数智发展为契机，不断推动新质生产力加速形成。7月28日，隧道股份下属城盾隧安地下工程有限公司的维保队伍，在28小时内通过2毫米级别精度的三维激光扫描作业数据采集，建立三维数字化模型，为港铁隧道开展“更新提升”特别行动，消除隧道的结构安全隐患。

在资本运作方面，上半年，隧道股份实现资源向重点潜力领域的聚拢，公司围绕传统产业升级，积极对接优质资源，聚焦战略性新兴产业投资机会。据介绍，公司重点关注城市能

源与环境、城市更新，以及数字化、智能化、绿色化转型升级等领域的战略性新兴产业并购机会及产业投资、股权投资项目等。

下一步，隧道股份将推动产业链、科创链、数字链、金融链、服务链“五链融合”，进一步助推核心优势再造，筑牢更强的产业链，深化与上下游的融合；激发更活的科创链，深化与市场开发的融合；构筑更优的数字链，深化对实体业务的赋能融合；打造更优的金融链，深化资本与产业发展需求的融合；凸显更宽的服务链，深化各板块间的协同融合。

践行ESG

据悉，隧道股份将积极转换发展动能，着力加大新兴业务开拓力度，打造专业团队，增加资金投入，努力掌握前沿核心技术，构筑新的产业制高点。

在ESG方面，隧道股份在4月20日正式发布《2023年环境、社会与治理报告》。当下，公司有序推进ESG工作，形成了《隧道股份ESG工作三年行动纲要》。2024年，公司将持续完善ESG发展策略，2025年通过开发ESG信息管理平台提升公司ESG治理能力，2026年通过ESG信息管理平台实现公司ESG全面监测与管理。

在ESG未来业务规划方面，上述负责人表示，公司将围绕三个方面进行推进。第一个层面是合规。隧道股份高度重视ESG工作的合规管理，将建立合规的ESG数据体系、工具体系和工作机制。

同时，隧道股份重视对现有业务的提质以及对未来业务的开拓，将充分利用信息化平台，对公司进行深度“体检”，提出针对性的“处方”，实现业务的精准提升。同时盘活碳资产，助力绿色金融、循环经济等业务的开拓。

另外，公司将从实际出发，引领行业绿色转型，提高国际影响力与话语权，助力行业与国际标准对接互认。