

浙江美大停牌前连续涨停 控制权转让是否提前泄密

7月9日晚间，集成灶行业开创者浙江美大公告称，公司实际控制人夏志生、夏鼎正筹划涉及控制权变更的重大事项，交易对手方来自跨境电商行业，转让比例预计在30%以内。公司股票自7月10日起停牌，预计不超过两个交易日。

然而，比控制权转让本身更引人注目的，是停牌前股价的异常表现。7月3日、7月8日、7月9日，浙江美大在5个交易日内斩获3个涨停板，但并没有任何利好消息刺激。截至停牌前，公司股价年内累计下跌超13%。在基本面承压的背景下，资金“提前”抢筹的现象十分可疑。

7月10日，中国证券报记者致电浙江美大，公司相关人士表示：“我们也是昨天（9日）下午才得知筹划控制权变更这件事，公告挂网的时间确实比较晚了。相关信息以公告为准。”

● 本报记者 罗京



视觉中国图片

涨停、停牌与“迟到”的公告

7月9日晚间，浙江美大同时发布股票交易异常波动及停牌公告。公司称，7月8日、9日连续两个交易日收盘价格涨幅偏离值累计超20%，属于交易异常波动。经自查并向实控人问询，公司当日收到实际控制人夏志生、夏鼎通知，其正筹划涉及公司控制权变更的重大事项，可能导致实际控制人发生变更。

根据公司公告，交易对手方所属行业为跨境电商，本次股份转让比例范围为30%以内，且不涉及有权部门事前审批。目前各方仍在论证磋商，最终以协议为准。公司股票自7月10日起停牌，待事项确定后复牌。

值得关注的是，这一重大信息直到7月9日盘后才首次向市场披露。而在此之前，股价已连续大涨。7月3日、7月8日、7月9日，浙江美大在5个交易日内斩获3个涨停板。截至停牌前，公司股价年内累计下跌超13%。

公开信息显示，实际控制人夏志生、夏鼎合计持有浙江美大约42.19%股份。

有市场观点认为，本次转让比例“30%以内”，恰好卡在全面要约收购30%的红线之下，可能采用“协议转让+表决权委托”的组合方式规避要约收购义务。

主业深度依赖地产周期

浙江美大的基本面，与股价的短期躁动形成鲜明反差。

这家2003年研发出中国首台集成灶、2012年登陆深交所的企业，曾经历长达十年的高速增长。数据显示，公司营业收入从2012年的3.62亿元一路攀升至2021年的21.64亿元，同期扣非净利润为8345万元增长至6.35亿元，是资本市场公认的“厨电白马”。

但拐点出现在2022年。随着房地产行业进入深度调整期，高度依赖新房装修的集成灶行业首当其冲。2022年，公司营收降至18.34亿元，2023年16.73亿元，2024年骤降至8.77亿元，2025年仅剩4.54亿元——营收规模倒退回2014年左右的水平。

利润方面，2021年公司归母净利润高达6.65亿元，此后好景不长：2022年

4.52亿元、2023年4.64亿元、2024年1.10亿元、2025年仅1154万元。其间，公司扣非净利润也是从6.35亿元跌至1009万元，四年间蒸发逾98%。

公司坦言，集成灶行业存在明显季节性，与地产周期性强，属于典型地产后周期品类，主要需求来自新房装修，存量替换难度大，在地产周期下行环境下，需求收缩与价格压力更为显著，因此收入和毛利率下滑幅度相对较大。公司2025年销售额中仅约15%来自旧房改造及以旧换新。

2026年一季度，公司实现营业总收入7319.7万元，同比下降25.59%；归母净利润290.98万元，同比下降62.66%；扣非净利润281.11万元，同比下降63.73%。公司表示，一季度降幅有所收窄，但主要系低基数效应，行业去库存尚未接近尾声。

“第二增长曲线”仍处于培育期

面对主业大幅下滑，浙江美大并非没有尝试突围。公司近年积极布局集成灶水槽、洗碗机、净水器、燃气热水器及不锈钢橱柜等配套产品，试图打造“第二

增长曲线”。但相关业务仍处于培育期。年报显示，2025年公司集成灶收入占营业总收入比重仍高达87.91%，橱柜仅占3.38%，其他配套产品合计仅占8.71%。

值得注意的是，公司还斥资1.1亿元跨界投资自动驾驶企业魔视智能科技（上海）股份有限公司，持股约4.87%。公司相关负责人表示，投资魔视智能主要系公司基于对智能驾驶行业发展前景的看好，属于财务投资。目前，魔视智能处于研发与市场拓展阶段，尚未实现盈利。

浙江美大的困境，是整个集成灶行业的缩影。奥维云网数据显示，2025年集成灶行业累计零售额仅98亿元，零售量120万台，同比分别下滑43.1%和40.4%。行业从2022年259亿元的零售额峰值，已萎缩超过六成。

业内人士表示，在主业持续萎缩、盈利逼近盈亏线、转型受阻且业绩断崖式下滑的背景下，浙江美大虽然经营越来越困难，实际控制人也年事已高，但公司不存在有息负债、账上现金充裕且资产负债率仅为个位数，具备干净的“壳公司”属性。

圆通速递总裁潘水苗：

从数字孪生到数字员工 AI探索助力降本达十亿量级

● 本报记者 乔翔

7月9日，上海青浦。在圆通国际会议中心2楼，一场特殊的“考试”正在举行，众多投资者将在此检验圆通过去几年AI战略的成色。

中国证券报记者在现场看到，这场名为“圆通速递2026年度投资者开放日暨AI应用发布会”的活动，议程安排暗藏玄机：圆通速递总裁潘水苗现场分享了开场后的前两个环节，包括“AI驱动快递行业变革”与“AI应用全栈成果发布”。随后，营运、网管、客服、安全及人力资源等业务条线负责人依次登台，分别阐释AI如何赋能各自领域。最后的圆桌环节，加盟商和快递小哥作为一线见证者反馈AI落地实效。

就在数天前，公司发布了2026年半年度业绩预告，预计归母净利润31亿元至34亿元，同比增长69%至86%。在快递行业增速放缓的背景下，这份答卷与圆通过去两年多对AI的坚定布局之间，究竟藏着怎样的因果关系？

潘水苗在接受记者采访时透露，仅“智能路由”一个智能体，2025年就为公司节约运营成本1.52亿元；今年上半年，这一数字接近9000万元。而公司上百个智能体一年创造的量化的成本节约总价值大约在“十亿量级”。

七年数字化长征

AI基础设施建设方兴未艾，资本市场目前聚焦于算力和大模型，但最终都必须通过AI应用实现可持续商业化。而快递行业，恰恰是有望率先跑通AI商业化的“黄金试验场”。

在业内人士看来，快递行业坐拥万亿级业务规模、揽转运派完整闭环、海量业务数据与数字化底座，天然AI规模化落地

的核心赛道。

“快递业之所以需要也必须数字化程度高，是因为每个包裹都有一张电子面单，从订单开始到签收，每个操作节点都有记录和数据。”潘水苗告诉记者，AI应用要发挥价值，必须与数字化结合，数字化程度越高，AI应用产生价值就越容易或者越快。

记者采访了解到，圆通是行业内少有的完成信息化、数字化、智能化完整三级迭代，提前布局生成式AI大模型的企业。

回望过去20多年的发展，“向科技要生产力，让科技引领圆通未来”是圆通一以贯之的发展信条，数字化、智能化早已深植企业发展基因。在圆通速递董事长喻渭蛟的部署下，圆通走出行业独有的三级进阶之路。早在2009年，公司即与IBM合作打造金刚系统，在行业内率先实现了快递业务流程信息化。

“信息化解决业务流程的线上化，数字化是管理思想的现代化，智能化是决策执行的智能化，即在数字化基础上，把各种决策和分析工作全部由机器完成。”在潘水苗看来，这三个阶段并非割裂，而是层层嵌套，信息化做不好，数字化就无法实现；数字化完不成，智能化更无从谈起。

AI应用遵守两大原则

在AI应用推进的过程中，圆通遵守两大原则，一是全面嵌入业务的全流程，二是深度融合企业数字化。

当前，许多企业都在进行AI应用，但大部分是应用在职能管理。AI应用能否具有巨大的价值，关键在于是否嵌入业务全流程。特别是快递行业，每个小哥和操作工都能用上且愿意用上时，它的价值才是最大的。

对此，圆通打造了四大核心支撑体系：一是高层统筹，科技、管理、业务三位一体

自上而下推动；二是全员参与，培育全公司AI应用思维；三是统一智能中台，打通全网数据标准与算法底座；四是全域覆盖，多类AI技术深度适配快递垂直场景。

目前，圆通AI应用已经搭建形成具备“会思考、看得见、听得懂、说得清”四大能力的体系，这也全面重塑了圆通的管理内核，涵盖决策体系、组织架构重塑、全网管理变革、人才体系重塑、管理文化升级等方面。

在AI应用演进路径上，圆通走出了清晰的三年三个阶段：2024年1.0是智能体，核心功能是你问我答，被动响应；2025年2.0是AI助手，从被动响应发展到主动推送；2026年3.0是数字员工，发现问题后主动执行、直接处理。

圆通对AI应用的探索有效反映在经营数据上。2023年、2024年和2025年，公司业务完成量分别达到212.04亿件、265.73亿件、311.44亿件，保持稳健增长。2026年1至5月圆通累计完成快件134.26亿件，业务量同比增长9.7%，增速跑赢行业均值4.5个百分点，市场份额同比提升至16.2%。

六大全栈成果全域渗透

会上，圆通首次集中披露了六大AI全栈落地成果：数字孪生、机器视觉、智能体、AI助手、数字员工、AI编程。

数据验证了数字孪生的效果。目前，圆通可实现全网集运中心全域可视化管控，100%覆盖全网枢纽，平均卸车等待时长缩短了25%，卸车异常处理时长降低了45%；换包异常响应时长降低了40%，小件异常影响时长缩短了90%。

让几个摄像头“活”起来的机器视觉能力构建同样重要。目前，圆通已覆盖24个业务场景的机器视觉应用。“以前，快件外包装完好但内件破损，无法判定责任方，统一由发件网点承担。使用AI观察整

个链路后，谁有暴力分拣行为谁承担责任。”据潘水苗介绍，使用AI后，全网快件破损降低了25.2%。更关键的是AI仲裁的应用，日均有1.2万个理赔订单可以在秒级内完成，AI仲裁准确率达98%。

以智能体为载体，让上百个“数字大脑”嵌入全链路最为惊悚。目前，圆通落地了超100个智能体，深度嵌入营运、网管、客服等业务环节，2026年至今累计Token吞吐量超2.6万亿，可实现秒级响应、精准分析，创造出“十亿量级”的成本节约。

中转运输是快递业务的核心环节，公司高管在现场分享了漯河—兰州运输线案例，该线由原本的郑州中转调整到西安中转，实效提升0.5天，运输里程下降48公里，成本降低0.12元/公斤。这种优化，依靠的正是“智能路由”智能体，其可根据历史单量、实际成本、计算每条路由在成本、时效上可提升的推荐方案。

数字员工则是圆通2026年的重点方向。目前，圆通已规划28位数字员工，全面承接全流程标准化工作，具备主动执行、复盘迭代能力，推动经营管理真正实现AI驱动。

以客服场景为例，以往，客服只要反馈跟客户达成一致即可完结工单。现在，数字员工会调取通话记录核实，客户要求当天下午5点送到，数字员工会记录并在5点核查是否送达。如果没有送到，就直接判为虚假完结。

过去十年，“通达系”之间的竞争围绕量、即价格、规模、网络密度展开，而当AI开始渗透到路由规划、分拣操作、客服仲裁、末端派送的每一个环节，竞争的逻辑正在从量转向效。

对于投资者而言，圆通的故事或许可以这样理解：当行业还在纠结“下一分线从哪里省”的时候，圆通已经在思考“下一个百分点的效率从哪里来”。

恒逸石化董事长邱奕博：

打造跨国石化集团 以“三头六臂”破局产业周期

● 本报记者 齐金剑

从东南亚海域到西北戈壁滩，从原油到煤炭再到废旧纺织品，恒逸石化的战略蓝图徐徐铺开，跨国产业链闭环悄然成型……恒逸石化董事长兼总裁邱奕博在接受中国证券报记者专访时，形象地将公司战略布局比作“哪吒的三头六臂”，即油、煤、布三种原料，以及细分的六大业务板块。

“别人看石化行业是强周期，我们看的是全产业链的抗周期。”邱奕博认为，作为一家深耕石化全产业链的企业，恒逸石化的战略优势正在凸显——“当油、煤、布三种原料来源打通，炼化、煤化、己锦（“己内酰胺—聚酯胺产业一体化”的简称）、PTA（精对苯二甲酸）、聚酯、废纺六大板块拧成一股绳，周期的波动就只是海浪，托着我们往前走。”

“三头六臂”筑就全产业链护城河

在恒逸石化的战略规划中，“三头六臂”从来不是停留在字面上的比喻，而是实打实的产业拼图。

在这一战略体系中，核心的落子之一，是远在文莱的炼化项目——作为国内龙头化纤企业中唯一在海外布局的炼化工厂，它是恒逸石化独有的稀缺资产。项目常年满负荷运行，2025年成品油产量603.64万吨、化工品产量219.27万吨，始终保持满产满销。

邱奕博将文莱项目的优势总结为“三重红利”：地缘上，文莱紧邻东南亚消费市场，原油采购来自文莱及马来西亚，运费比国内同行低出一截；税收上，项目享受最长24年的企业所得税豁免；定价上，成品油采用新加坡市场化定价，能充分享受海外高价差红利。

这些优势并非静态的“福利”，而是动态匹配着区域需求的爆发式增长。国际能源署数据显示，东南亚是全球最大的成品油净进口区域，2026年供需缺口已达6800万吨，2030年将扩大至8840万吨。供需错配之下，文莱炼化项目的稀缺性正在转化为长期的溢价权。“它就像我们的‘压舱石’，不管行业怎么波动，稳定的现金流底盘始终在那里。”邱奕博说。

如果说文莱项目是“向外”的战略支点，那么国内的PTA和聚酯板块就是“向内”的产业基石。当前PTA行业产能扩张周期已近尾声，2026年后新产能投放显著放缓。而下游聚酯产能延续温和增长，PTA供需格局持续改善。作为PTA和聚酯长丝、聚酯瓶片龙头，恒逸石化的单吨利润已实现大幅改善，全产业链协同效应正在释放。

“煤头”的补位也如同充满想象力。在新疆吐鲁番，恒逸能源科技（吐鲁番）有限公司正推进年产240万吨高品质纤维用煤制乙二醇项目，预计2028年上半年投产。这个项目积极响应能源安全战略，用煤炭替代石油生产高端化工产品。“油煤双链打通后，我们就有了‘双保险’。”邱奕博解释，当国际油价波动时，煤制乙二醇可以平抑成本压力，形成“煤炭资源—乙二醇—聚酯制造”的垂直一体化优势，彻底摆脱单一原油依赖。

技术突围重构成本体系

“很多人以为石化企业拼的是规模和产能，其实未来的核心竞争力是技术。”邱奕博介绍，区别于传统炼化化纤企业，恒逸石化已率先完成从产业领先向科技引领的转型。目前，公司手握两项全球首创核心工艺：废纺回收工艺及锦纶熔体直纺技术，从生产端重构行业成本体系，形成了强大的壁垒。

据介绍，传统废纺回收需要分先分类再处理，成本高、效率低，而恒逸石化首创的混杂废纺回收工艺——这项技术可以直接以混杂废旧纺织品为原料，低成本产出高品质再生材料。目前相关项目已申请30项国家发明专利，入选2025年度高价值专利培育名单。而锦纶熔体直纺技术，则简化了传统工艺中“切片—干燥—纺丝”的复杂流程，大幅缩短生产周期，降低了投资成本、能耗与生产成本，从根源上解决了传统工艺的痛点。

“技术不是实验室里的摆设，是要落到生产线上，变成真正的行业竞争力。”邱奕博举例，废纺回收工艺投用后，生产成本显著低于原生聚酯，产品价格却远高于原生聚酯，产品单位附加值较高；锦纶直纺技术让生产周期及综合能耗均下降50%以上，投资成本及占地面积大幅下降。这些数字最终会体现在财务报表上——单位生产成本的下降、高端产品的溢价，正在拉开恒逸石化与中小同行的盈利差距。

“传统石化企业是高耗能、高排放的代表，但恒逸石化要做绿色循环的先锋。”邱奕博说，从废纺回收到可降解材料，从节能工艺到低碳产品，恒逸石化未来将向市场展现更多的“科技属性”，不再是传统的制造企业，而是具备技术壁垒的科技型化工龙头企业。

双曲线释放成长确定性

面向未来，邱奕博将恒逸石化的成长路径总结为两条增长曲线：一条是现有业务的“存量优化”，一条是新产能投放的“增量释放”。两条曲线同步发力，筑牢企业稀缺的成长确定性。

据悉，在存量端，恒逸石化文莱炼化一期的红利仍在持续。随着东南亚成品油供需缺口扩大，项目的高景气度有望长期维持。

在增量端，一是恒逸石化文莱炼化项目二期规划1200万吨炼化产能，目前正在建设中，投产后将进一步提高海外市场占有率，强化产业链一体化和全球化竞争优势；二是新疆煤制乙二醇项目，240万吨产能预计2028年上半年投产；此外，恒逸石化子公司湖北恒逸绿色新材料有限公司拟依托覆盖全国的“线上数字化+线下实体”的自建双轨回收系统，创造性采用公司自主研发专利技术，在湖北荆州投资建设“年产30万吨循环新材料工业示范项目”。

“上述项目投产后，我们的产能将上一个新台阶，更重要的是，抗风险能力会大幅提升。”邱奕博说。

这种成长的确定性，已经被市场逐步认可。2026年以来，公司各产品盈利能力持续提升，一季度归母净利润大幅改善，现金流稳定充裕。恒逸石化日前披露的业绩预告显示，2026年上半年，公司预计归母净利润达55亿元至60亿元，同比增长2326.31%—2546.88%；扣非净利润54.77亿元至59.7亿元，同比增长3560.47%至3895.07%。

谈及未来，邱奕博的目标清晰而坚定：“我们要做国内领先、国际一流的‘炼油—化工—化纤’民营跨国产业集团。”从1994年成立至今，恒逸石化用了30年时间，从一家小型化纤厂成长为全球领先的产业链一体化龙头。如今，站在“科技恒逸”的新起点上，它的故事才刚刚开始——当全产业链的护城河越挖越深，当技术壁垒越筑越高，这家企业正在努力穿越周期，向着更高的目标迈进。