

北京极智嘉科技股份有限公司坚持创新发展——

## 物流自动化促高品质服务

本报记者 韩秉志



极智嘉研发的“上存下拣”方案助力客户提升仓库利用率。(资料图片)

企业漫谈

近日,\*ST正邦发布了重整计划(草案)、重整计划(草案)之经营方案等多份公告,主要涉及公司本次重整计划和未来3年经营规划。处在退市边缘的\*ST正邦最终迎来了投资人,有望获得重生。

据统计,今年以来A股市场已有近60家上市公司更新了破产重整进展,数量明显增多,破产重整愈加透明规范。

上市公司破产重整案例快速增加主要有两方面原因:其一,相较破产清算,破产重整在挽救困难企业、优化资源配置方面作用更加明显,通过债务减免、延期清偿、债转股等方式解决破产企业债务负担,改善企业经营,可避免企业主体灭亡和社会资源浪费;其二,制度供给不断丰富,从《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》,到沪深交易所发布实施破产重整等事项指引,再到《中共中央 国务院关于促进民营经济发展壮大的意见》,资本市场对于上市公司破产重整的理解和认同度不断提高,政府、监管机构、法院及相关各方对推进处于困境的上市公司进入破产重整程序的态度也越来越积极。

破产重整作为法律程序,必然会引发市场利益和资源要素的重新分配,要充分发挥其帮助困境上市公司化解风险、脱困重生的作用,不断优化A股市场生态,还须注意以下几个问题。

要严厉打击忽悠式破产重整。对于那些只公告利好,却迟迟没有实际行动的上市公司,特别是借破产重整操纵市场、损害中小投资者合法权益的上市公司,要及时予以关注问询,甚至依法作出处罚。

要坚持“积极拯救”和“及时出清”并举。一方面,对于没有经营前景的上市公司,要通过破产清算让其有序退出市场,及时释放经济要素和资源;另一方面,要充分发挥破产重整的制度功能,及时挽救具有发展前景的暂时陷入困境的上市公司,促进生产要素优化组合和企业转型升级。

要积极引入产业资本。真正让上市公司摆脱困境,离不开外来“活水”的支持,这其中产业资本至关重要。\*ST正邦本次重整方案被各方看好的一个重要原因在于,牵头重整的投资者双胎集团承诺,在重整完成后,将逐步向\*ST正邦注入自身生猪养殖、饲料等业务资产,直至4年内完成相关业务及资产的整体上市,此举将与\*ST正邦原有业务产生协同效应。类似的还有棒股份作为产业协同方参与ST中利破产重整。无论是横向协同还是纵向协同,产业资本的介入都可能有激活困境上市公司资源。

本版编辑 王琳 向萌 美编 倪梦婷

温宝臣



极智嘉新一代“货到到人”拣选方案应用于跨境电商企业。(资料图片)

## 形成独特技术优势

2015年公司成立之初,物流机器人在全球刚刚发展起步,国内市场上尚无同类公司。创始人郑勇瞄准仓储物流自动化赛道的发展机遇,创办了极智嘉。

“物流是一个传统行业,一些重复性操作很容易被机器人替代。”郑勇告诉记者,随着电商的迅速发展,不少企业业务规模扩大,对订单拣选效率的要求不断提高,通过引入机器人来实现“货到到人”拣选,可以更好地提高仓储物流效率。

“在智能仓里,仓库拣选员只需站在固定位置等待,拣选机器人会根据系统指示,把货架运到拣选员面前。这就是仓储行业从‘人找货’到‘货到到人’的转变。”极智嘉中国市场营销负责人刘彦好解释。

2015年11月,极智嘉发布货到到人拣选机器人。郑勇回忆说:“当时团队抱着一堆零件,去一家电商平台的仓库内现场组装,最终产品取得了较好的效果。”

物流机器人在仓库等场景中代替人工完成繁重的拣货或物料搬运工作,不仅提升了员工的工作舒适度,也让整个流程更加智能高效,助力企业提升仓库运营效率和生产效率。

“只赢取噱头的创新是没有价值的。要想立足,必须在国内市场稳扎稳打。为此,公司花费了很大精力去做产品的商业化验证。”郑勇告诉记者。

软件系统运行、订单数据的标准规范、客户业务变化……为了更快速敏捷地响应客户需求,极智嘉一直坚持科技创新,不断寻求突破,提高企业综合实力。

郑勇表示,一种机器人产品和方案很难实现一招通用全行业、全场景。公司基于复杂的细分场景,形成了全品类产品布局。此外,为了更好地适配特定场景,公司还设计、仿真、验证了不同品类的机器人方案,以满足客户需求。

“通过与行业龙头企业合作,我们积累了丰富的复杂项目与复杂场景经验,包括多机器人集群的复杂整体方案项目。”郑勇说。

此外,极智嘉还建立了行业通用的机器人本体软硬件技术平台和机器人集群管理系统平台,两个技术平台让极智嘉具备快速打造性能卓越、安全可靠的机器人产品和方案的能力,构成极智嘉的技术竞争力。

“我们一直重视产品技术研发投入,从

硬件、软件和算法层面对产品进行严格把关。”郑勇说,极智嘉全品类产品线的背后离不开技术的持续创新,极智嘉已提交了950余件专利申请。

凭借卓越的产品技术,极智嘉已成为众多国内外知名品牌的智慧物流合作伙伴。目前,公司已服务客户近300家,项目覆盖电商、零售、鞋服、制造和汽车等行业。

## 深度适配客户需求

2017年,极智嘉成功为国外一家物流企业提供“货到到人”拣选方案。

极智嘉副总裁、海外业务总裁冯家浩表示,国外客户对物流自动化的接受度高,对系统要求也高,这对于产品技术和项目实施而言是个巨大的挑战。但正是在高标准要求下,极智嘉在产品技术、技术水平等方面均实现提升进阶,为以后海外项目的高质量交付奠定了基础。

极智嘉持续深耕市场,立足技术优势,在商业、产品、技术等方面重点发力,围绕客户需求打磨产品和解决方案。“随着大大小小的项目特别是大客户项目的落地,极智嘉的口碑逐步建立起来,客户认可度越来越高。”冯家浩说,2018年极智嘉参加一场国外展会,收到全球各地300多个客户的订单。

如今,公司的海外项目占到全部业务的七成左右。极智嘉在多个国家和地区都建立

了相对独立的团队,具备从销售到交付的服务能力。

谈及市场发展,冯家浩表示,极智嘉走的是一条从“做到”到“做好”再到“做精”的路径。

“‘做到’不难理解,即提供的产品和解决方案能够满足客户需求,实现对客户的承诺;‘做好’则是在此基础上,基于大量项目沉淀和经验积累不断优化产品,进一步为客户创造价值;‘做精’则是进一步将产品和服务做到极致,针对未来发展趋势,与客户共同研发方案。”冯家浩说。

## 优化拓展运营模式

随着物流行业的发展,对拣选的要求也不断提高,极智嘉坚持创新研发,并拓展产品应用场景。

“总的来说,极智嘉的研发方向始终是围绕客户需求,根据不同的行业场景适配不同种类机器人,为客户提供整体解决方案。”郑勇认为,基于对场景深度理解的综合解决方案是未来发展方向。

郑勇提到:“我们打造超过10万平方米的自营仓储,以此不断积累经验和打磨技能,努力将项目经验、仓储运营经验与算法结合起来,最终为客户提供优质解决方案。”面向未来,极智嘉如何寻求发展新

路径?

探索新的发展,需要不断拓展应用场景。机器人在光滑到可以溜冰的地面上运行,既要搬运重达2吨、每卷价格数十万元的锂电原材料,还要实现0.5毫米范围内高精度对接。两年前,这在锂电行业几乎是一个不可能完成的任务。

为了深入了解客户的生产场景,研发团队驻扎在现场,历时40多天钻研,研发出高精度双举升机器人,不仅能在极度光滑的地面上负重平稳运行,还解决了锂电前道工序高精度上下料的难题。

探索新的发展,需要开辟新发展领域。除了提供整体解决方案,极智嘉也在探索设备租赁服务。即客户不需要买下设备,可以选择短期租赁服务,以降低企业部署机器人系统的门槛,实现供应链改造升级。

当下,物流自动化市场依然有巨大潜能。机器人应用领域将会越来越广泛,机器人的产品形态、解决方案有更多迭代更新。“市场越来越繁荣,意味着竞争也会越来越激烈。未来在竞争中脱颖而出的企业,一定是产品好、服务优的企业。”郑勇说。

极智嘉将继续坚持创新发展,发挥引领作用,做细做深市场,努力为客户提供更加完善的产品解决方案,带动行业发展。

## 历经两年重整改革——

## 华英农业“摘帽”再出发

本报记者 夏先清 杨子佩

走进位于河南潢川县的河南华英农业发展股份有限公司(以下简称“华英农业”),记者看到标准化、智能化厂区内,各环节生产正有序进行。从鸭苗孵化到鸭肉出口,再到鸭绒升级,一只鸭子构建起一个产业的全链条。

华英农业于1991年在河南潢川县成立,是一家集鸭繁育、商品鸭养殖、屠宰冷冻加工、熟食加工、饲料生产、羽绒加工等集于一体的大型禽类食品加工企业。

华英农业2009年上市,成为“中国鸭业第一股”。然而,就在2019年,受自然灾害、流动资金短缺、市场环境变化等多种因素影响,华英农业面临严峻的债务危机和经营危机,企业自救措施收效甚微,依靠自身力量已经难以跳出泥潭。重压之下,华英农业濒临退市,被债权人申请破产重整。

“如果企业真的倒了,我们的饭

碗也就砸了。”华英农业禽类加工厂老员工张厚成说。

华英农业的兴与衰,不仅关乎一个企业的发展,还关系着群体就业、产业振兴等诸多问题。

“省、市、县都有专班和华英农业对接,跟金融机构逐家去谈,逐步化解债务包袱。”华英农业副总经理郭德国介绍,债务危机化解后,信阳国资平台公司又出资5亿元,引入投资人联合体注资2.57亿元,共同入股华英农业。

从2021年5月债权人向信阳市中级人民法院申请对华英农业破产重整,到2022年4月华英农业重整计划执行完毕,历时300多天的公司预重整成功,华英农业逐渐脱困,从种禽、孵化、养殖到屠宰加工,企业全产业链生产很快恢复。

潢川县长余华介绍,在华英农业重整成功后,省、市、县助企纾困专班

帮助企业解决历史遗留问题,指导企业整合资源延链展链,助力其逐步进入良性发展轨道。

“我们有什么困难,专班都全流程在线纾困解难。”华英农业董事、常务副总经理张勇说。

自2022年4月全面接管华英农业日常生产经营工作以来,张勇对助企纾困专班的工作有着真切感受,“从重整成功到恢复生产只用了2个多月,这让我们更有底气、更加集中精力调整产业结构,进一步将企业做大做强”。

今年6月7日,华英农业股票复牌,戴了两年的“ST帽子”被摘掉。复盘当日,成交额超2亿元。

眼下,华英农业业绩不断向好。“今年一季度实现营收超6亿元,同比增长33.24%;净利润近480万元,同比增长112.46%。”华英农业董事长许水均对企业未来的发展充满信心。

在华英农业禽类加工总厂生产车间内,一批批鸭肉制品经过高精度的精深加工,远销50多个国家和地区。

华英农业种禽公司副总经理刘国江告诉记者:“目前,3个孵化车间全部开足马力加繁育苗,今年预计鸭苗产能将恢复至5000万羽。”

为促进企业进一步发展,华英农业重点抓好创新改革,精简组织机构,狠抓降本增效,内部管理更趋规范,产能快速恢复,盈利能力持续增强。

许水均表示,华英农业还将产业发展战略由原来以屠宰加工为主调整为以食品和羽绒深加工为主,进一步提升产品附加值和市场竞争能力。同时,制定了明确具体的中长期发展规划,专注鸭产业包括鸭加工、特色鸭及预制菜三类核心业务模块。

“华英农业的目标是成为区域绿色食品产业集群重点头部企业。”许水均说。



华英农业加工六厂生产车间。

吴高哲摄(中经视觉)