

高管访谈

宝武集团“弯弓搭箭” 重庆钢铁开启新征程

——专访重庆钢铁新任董事长张锦刚

■本报记者 王鹤
见习记者 许焱焱

“在我看来，我们国家的钢铁行业才是真正有底气说是世界第一的行业。”宝武集团副总经理张锦刚接任重庆钢铁董事长一职后，在接受《证券日报》记者专访时表示。

据世界钢铁协会数据统计，2019年中国粗钢产量占全球比重上升至53.3%。经过70年的发展，中国已成为一条名副其实的“钢铁巨龙”。

重庆钢铁在中国钢铁行业历史上就有着重要的地位，其前身为1890年由晚清政府名臣、洋务运动代表之一张之洞创办的汉阳铁厂，曾是亚洲最早、最大的钢铁厂。重庆钢铁于2007年在上交所挂牌，成功实现A+H股上市。但是在2011年至2016年，重庆钢铁实际经营亏损238亿元，平均年亏损近40亿元，面临退市风险，致使最终选择司法重整的路径。

止血完成 开启长远规划

张锦刚表示：“上一届领导班子完美地完成了止血任务，现在的重庆钢铁处于造血阶段。接下来要同时解决经营和管理的问题，毕竟四源合只是一个阶段性的基金机构，而我们新的领导班子更专业，是要长期性地经营，并且重庆钢铁在宝武集团整个布局中也有着重要地位，相信我们会做得更好。”

2017年底，重庆钢铁完成司法重整，由中国宝武联合美国W1罗斯公司、中美绿色基金、招商局金融集团共同组建的国内首只钢铁产业结构调整基金——四源合基金接手重庆钢铁。这为如今宝武集团入主重庆钢铁埋下伏笔。

四源合入主后，为重庆钢铁制定了“近期止血、中期造血、远期升级”的三步走计划。年报显示，2017-2019年重

庆钢铁净利润分别为3.2亿元、17.88亿元、9.26亿元，重庆钢铁近三年已走出亏损阴影。

宝武集团“弯弓搭箭” 重庆钢铁不可或缺

宝武集团的“弯弓搭箭”战略布局是指将上海、宁波、盐城、湛江、南京、马鞍山、武汉、重庆等这些点在地图上连起来后是一张“弯弓搭箭”图。

“弓就是沿海城市，从湛江来到福建到上海，而长江就是那支箭，箭头在上海宝钢，箭身沿线有南京梅钢、马鞍山马钢、武汉武钢、鄂钢，重庆钢铁则在箭尾，所以重庆钢铁对宝武集团整体布局来说是不可或缺的一部分。”张锦刚如此介绍到。

张锦刚于1992年鞍山钢铁学院钢铁冶金专业毕业后，就一直扎根于中国的钢铁业。从鞍钢炼钢工，到鞍钢集团董事会秘书，再到宝武集团副总经理以及现在兼任的重庆钢铁董事长，张锦刚与钢铁打了近30年交道。张锦刚认为，钢铁企业是一个重资产企业，如果物流不发达很难有优势，而重庆钢铁现在的长寿厂区就位于长江边上，水运非常方便，所以重庆钢铁的地理位置非常好，并且完美契合了宝武集团“弯弓搭箭”的战略布局。

宝武集团之所以这么做，在张锦刚看来是为了提高中国钢铁在全球钢铁产业链中的话语权。“我们国家钢铁行业最大的问题就在于太分散，集中度很低，宝武集团正在努力提高行业集中度，在全球产业链中的话语权也会高一点。”

充分调动 混合所有制企业积极性

准确地说，当上重庆钢铁董事长不到1个小时，张锦刚在接受了《证券日



报》记者专访时，对下一步工作已有了清晰的打算。

重庆钢铁目前的股权结构十分复杂。重庆钢铁的大股东为重庆长寿钢铁有限公司，持股占比23.51%。而重庆长寿钢铁有限公司大股东为四源合(重庆)钢铁产业发展股权投资基金合伙企业(有限合伙)，此合伙企业53.33%的股权由中国宝武钢铁集团所持有，45.33%的股权由四川德胜集团钒钛有限公司持有。

此次权益变动即发生在宝武集团和四源合投资之间，根据双方签署的意向书，宝武集团将受让实际控制人四源合投资的财产份额，并成为重庆钢铁的实际控制人。

张锦刚认为，自己要面对的第一个问题是解决好企业的内部管理问题。“这个事一直都在研究优化中，目的是要建立起一个制度，能充分发挥央企、地方国资、民企等股权参与混合所有制企业的管理优势。”

张锦刚强调，“怎么在保证充分执行力的前提下，调动起大家的积极性对我们新的高层来说是一个巨大的挑战。这也是为各方股东和股民负责，因为我们要长期经营。”

在经营上，张锦刚要做的第一件事是大刀阔斧地调整产品结构。“重庆钢

铁不会去一味求全，而是要在做精、降低成本上做到极致。”张锦刚解释道，比如西部大开发中所需的品种，应该发挥地域优势做到极致，加上重庆钢铁先天的品牌优势、成本优势，我们是一定能赢得市场的。

绿色环保 智能化生产即将起航

张锦刚为重庆钢铁带来了许多先进的理念，比如绿色发展、智慧制造等。在他眼里，未来重庆钢铁的厂区会像公园一样美丽，有树有鸟，市民愿意来厂区散步休闲。未来的生产也将更智能化，操作室搬离现场，在保障工人安全的同时，生产效率将进一步提高。

“这些其实离我们并不遥远。”张锦刚介绍说，去年7月份，宝武集团党委书记、董事长陈德荣3000米外“远程一键炼钢”的成功，意味着3000公里一键炼钢，在上海炼重庆的钢并非纸上谈兵。

“宝钢的厂区环境治理就很不错，市民夜晚纳凉凉亭都愿意去那儿，有咖啡馆、书屋、绿地、小鸟等，非常漂亮。”张锦刚说，“其实重庆钢铁在布局上也有这样的规划，但细节和实施上还没做好，相信用不了多久，大家一定可以看到一个崭新的重庆钢铁。”

造车新势力理想汽车赴美上市 二股东美团王兴表示：信心和仓位都要足

■本报记者 龚梦泽

美国当地时间7月10日，理想汽车正式向美国证券交易委员会提交招股说明书，拟在纳斯达克上市，最多募资1亿美元。这意味着，理想汽车或将成继蔚来后，第二家在美上市的国内“造车新势力”。

对此，理想汽车表示，公司打算申请在纳斯达克挂牌，证券代码为“LI”。《证券日报》记者注意到，承销团中，除早已确定的高盛、摩根士丹利和瑞银外，中金公司也于近期加入联席主承销商之列，而老虎证券和雪球则同样成为副承销商。

理想汽车赴美上市 融资目标1亿美元

招股说明书显示，理想汽车2018年、2019年、2020年第一季度总营收分别为0.284亿元、8.52亿元；2018年、2019年分别净亏损为15.32亿元、24.38亿元；2020年第一季度净亏损为7711万元(约1089万美元)，上年同期净亏

损为3.58亿元。

据《证券日报》记者了解，目前国内造车新势力行业可谓冰火两重天。一方面，同为新势力的赛麟汽车、拜腾汽车相继败走，而绿驰、前途、博郡汽车等正处于生死线边缘；另一方面，作为头部品牌的蔚来、小鹏捷报频传。蔚来二季度汽车交付量破万辆，获国内六大银行百亿元融资授信。小鹏则是同时在四地举办P7交付仪式，规模化生产销售交付再进一步。

事实上，两年累计亏损40亿元的理想汽车选择此时赴美上市，显得十分微妙。新浪汽车财经专栏作家林示对《证券日报》记者表示，理想汽车选择在此时加快上市进程，可能是考虑到前期投资者的有利退出。资料显示，2016年理想汽车A轮融资中占股11.745%的利欧股份在签订协议时曾表示，若6年内未能进行IPO，则车和家需回购全部或部分股权。

同时，林示表示，此次理想汽车上市融资1亿美元，从一级市场获取的资金有限，远低于之前蔚来汽车IPO的18亿美元。理想汽车此时上市的动力根

源在于缩小与竞争对手的融资差距，加大研发投入力度。理想汽车后续的融资通道是否顺畅，才是真正决定其产能扩大能否按计划推进的关键。

“在美上市是理想汽车发展的重要节点，一旦完成在美上市，未来股价的增长空间值得期待，但更长远的考验在于产能及质量。”有资深汽车证券分析师向《证券日报》记者表示，美股投资者较为挑剔，再加上目前存在大量新能源汽车和中概股的做空机构，即便理想汽车顺利上市，上市后股价是否会剧烈波动也存在较大不确定性。

二股东美团王兴表示 信心很足仓位很小无意义

从2019年8月份开始，美团及其创始人王兴与理想汽车的合作也频频见诸报端。2019年8月16日，理想汽车宣布完成5.3亿美元(约合人民币37亿元)C轮融资，其中，王兴个人领投近3亿美元；今年6月底，理想汽车获得5.5亿美元D轮融资，其中，美团领投5亿美元，李想跟投3000万美元。D轮融资投

后估值为40.5亿美元。

王兴曾多次公开表达他对中国新能源车市场的信心：“未来电动车第一大概率会出现在中国，而不是美国，电动车创业公司有太多机会。”

王兴曾引用索罗斯的名言表达其投资理念：信心很足，仓位很小是毫无意义的。

如今，信心很足的王兴也押足了仓位。《证券日报》记者注意到，当前，理想汽车创始人兼CEO李想为公司第一大股东，股权占比25.1%，拥有70.3%的投票权；美团点评CEO王兴和其关联方是第二大股东，持股23.5%，拥有9.3%的投票权。值得一提的是，在理想汽车递交F-1文件前，王兴也是唯一一名除管理层之外的董事。

尽管近年来美团不断壮大自己的出行领域版图，但在林示看来，王兴和美团投资理想汽车，更多的是看好新能源汽车这条赛道。“造车新势力经过几轮融资后，实际上叫得上名号的不过4、5家，这其中理想汽车算得上优质标的。短期来看，汽车产业与美团自身的本地生活业务联动性还不算大。”林示表示。

金价创新高深圳水贝市场遇冷 珠宝企业直播带货“淡季不淡”

■本报记者 赵琳

日前，国际金价创9年新高。相关数据显示，3月份以来金价涨幅达20%，国内黄金现货价格已突破400元/克。作为全国最重要的珠宝产业集聚地，深圳水贝珠宝市场却没有想象中那么热闹。

7月11日，《证券日报》记者来到水贝市场走访，不少店铺都打出了出租、转让的招牌。虽然人流量并不差，但是有商铺负责人对《证券日报》记者表示：“这几天人渐渐多起来了，有一些外地珠宝商来拿货，但是相比往年数量并不多，整体销量还是起不来。”

为了寻求突围，珠宝企业通过网络直播带货，取得了不错的效果。“现在水贝有一部分店铺已经开始直播了，附近一家档口一晚上卖了5000多件商品，反响还不错。”水贝一家商铺负责人告诉《证券日报》记者，“从实体店销售转向线上线下相结合，是未来水贝零售模式的一个方向。目前我们

要做的是尽快顺应这种直播销售的时代潮流。”

传统渠道表现不佳

据不少商铺反映，今年水贝的珠宝生意，可以用一个“难”字来概括。

水贝一家商铺负责人向记者坦言，“本来这几个月就不是黄金消费旺季，再碰到新冠疫情和金价上涨，很多人既不愿意消费，更不愿意花高价买金饰，对我们来说是雪上加霜。下半年要等到国庆节，届时婚庆需求可能会迎来一波反弹，应该会带动金银珠宝首饰的销售。”

随后，《证券日报》记者来到位于水贝周边工业区的一家黄金代工厂，这家代工厂工作人员告诉记者，“今年生意难做，终端销不动，工厂都没怎么开工。年初很多小厂坚持不住关闭了，现在大家的目标就是活着。”

在终端消费不景气，零售和代工门店冷落的背景下，黄金回购业务显得相对火爆。贵金属服务平台麦金啦公司负

责人对《证券日报》记者表示：“比起黄金消费，今年黄金回购业务相对增加。一方面是在特殊时期，人们出于对现状的担忧，打算将手中的黄金变现，以增加储蓄、偿还债务等；另一方面，金价持续上涨，变卖手中的黄金开始有利可图。”

粤宝黄金投资总监宋蒋利告诉《证券日报》记者，“央行购金和基金的持续买入，将进一步支撑金价上行。同时，经济下行导致劳动者收入下降，黄金饰品的消费需求很难有所起色。”

零售商家试水线上带货

浙江财经大学东方学院电子商务专业副教授林立伟对《证券日报》记者表示：“当前各大珠宝品牌商正在积极拥抱线上直播，通过这一举措可以打开珠宝消费的渠道天花板。与其他商品不同，黄金珠宝属于特殊商品，最好在有人现场直播穿戴，外加上有真品保证证明，才可能快速打开市场，产生效应。”

在珠宝传统零售渠道“遇冷”的

拟收购南京彼奥和华扬通信剩余股权

天和防务加速5G产业布局

■本报记者 殷高峰

为进一步加速5G领域产品的布局，天和防务拟收购两家控股子公司的剩余股权。7月12日晚间，天和防务发布公告称，公司拟通过发行股份的方式购买南京彼奥剩余的49.016%的股权，购买华扬通信剩余的40.00%的股权。本次交易完成后，南京彼奥和华扬通信将成为上市公司的全资子公司。同时，公司拟向不超过35名的特定投资者以非公开发行股份的方式募集总额不超过5.9亿元，用于标的公司5G环形器扩产项目、旋磁射频体生产及研发中心建设项目及补充流动资金。

“5G作为新基建的一个重要部分，5G基站等网络基础设施的建设将会进一步加快，对于天和防务这样生产相关设备的企业来说，将迎来非常好的发展机遇。”西安邮电大学经管学院院长、西部数字经济研究院院长张鸿在接受《证券日报》记者采访时说。

天和防务表示，公司本次收购标的公司剩余股权，将在前期已形成良好协同效应的基础上进一步优化通信电子业务整体战略布局，提升内部资源配置能力，促进上市公司及标的公司现有产品、业务体系、技术平台、客户和供应商资源及行业经验的深度融合，增强协同管理和深度开发，实现通信电子业务的高效运营，有利于强化公司在通信电子领域的行业地位，进一步完善公司通信电子业务和产品布局。

抢抓5G发展机遇

根据2019年全球射频前端模块市场研究报告统计，受5G网络商业化建设的影响，自2020年起，全球射频前端市场将迎来快速增长。

2023年全球射频前端市场规模接近313.10亿美元。

“目前射频前端市场主要被美日等海外龙头厂商占领，随着5G商用的

加速，国产替代的进程将会加速。”开源证券资深投资顾问刘浪在接受《证券日报》记者采访时说。天和防务这几年在射频领域进行了不小的投入，已实现了多款国产化射频芯片的突破。“在国产化的替代过程中，将面临非常好的机遇。”

“尤其是随着物联网、人工智能等技术的发展，智慧物流、无人驾驶、智能制造等领域对射频产品的市场需求将持续扩大。从这一方面讲，公司产品未来的市场空间是相当大的。同时，在目前的新规下，进行收购、定增募资也是一个非常好的时期。”刘浪进一步表示，公司在这个时候加大相关领域的布局，未来的发展有比较大的想象空间。

加速5G布局赢得市场先机

近年来，天和防务以通信电子作为转型突破方向，通过加强产业链的收购整合，推进外延式发展，公司先后收购华扬通信、南京彼奥、成都通量3家公司。华扬通信主要从事环形器、隔离器等业务，南京彼奥专注于产业链上游射频磁性材料业务，成都通量专注微波芯片的设计开发。通过对产业链上下游的布局，围绕5G关键器件的国产化替代，天和防务逐步构建起覆盖微波有源及无源器件较为完整的产业体系，并与现有业务形成良好的互补和协同。

张鸿表示，“新基建”的建设重点为5G、大数据中心、人工智能、工业互联网、物联网等科技设施，是以新一轮科技革命和产业变革为导向，运用数字化、智能化为支撑，对交通、能源、水利、市政等传统基础设施进行改造，构筑数字时代的新结构性力量，为数字经济的发展提供产业设施和技术基础。“这对相关设备的需求非常大，天和防务作为5G相关设备的重要生产商和供应商，加大相关领域的投入和布局，将在未来的发展中抢得先机。”

山东四大省属国企官宣重组 打造能源、交通板块“新航母”

■本报记者 王儒 赵彬彬

继港口、机场、汽车等板块国资实现重组整合后，山东国企整合再度官宣在能源、交通领域的最新动态。

7月13日，山东有关省属企业改革工作推进暨干部大会在济南召开，正式宣布山东高速集团与齐鲁交通集团联合重组方案、山东能源集团与兖矿集团联合重组方案，并宣布了联合重组后的企业领导班子。《证券日报》记者在会上获悉，此次重组的4户企业均为山东省属重要骨干企业，山东能源集团与兖矿集团、山东高速集团与齐鲁交通集团均主业相近，通过强强联合，进行同类产业整合，有利于优化资源配置，推动转型升级，着力打造具有全球竞争力的世界一流企业。

着力打造山东能源“巨无霸”

此次山东四大省属国企的联合重组，聚焦的目标领域为能源、交通两大领域。

首先在能源领域，此次宣布重组的兖矿集团和山东能源集团均为山东省国资委实际控制的企业，其中山东能源集团成立于2011年，由新汶矿业集团、淄博矿业集团等6家企业重组而成；兖矿集团历史更久一些，建于20世纪60年代末期，目前是中国唯一一家拥有境内外四地上市平台的特大型煤炭企业。

2019年，山东能源集团和兖矿集团实现营业收入分别位列山东省属国企的第一和第二位。按照2019年财务数据测算，重组后的山东能源集团资产总额将达到6379亿元、营业收入可达6371亿元。

此次合并将是山东能源板块国有资产深度整合。

根据中国煤炭工业协会数据，2019年我国煤炭产量1亿吨以上的煤炭企业共7家，首位为国家能源集团5.08亿吨，第二位为中煤集团2.1亿吨。此次兖矿集团和山东能源集团重组后，煤炭产量合计可达到2.91亿吨，将超越中煤集团，成为仅次于国家能源集团的第二大煤企，也将是我国第三个年产量超过2亿

吨的煤企。

《证券日报》记者于7月13日的会议上了解到，整合重组后的新山东能源集团，被定位为山东省能源产业的国有资本投资公司，重组后将在巩固发展煤炭、煤电、煤化工三大传统产业的同时，大力发展高端装备制造、新能源新材料、现代物流贸易三大新兴产业，加强科技创新，积极打造全球清洁能源供应商和世界一流能源企业。重组后的新山东能源集团董事长将由现任兖矿集团董事长李希勇出任。

省属国企新龙头诞生

此次山东高速集团和齐鲁交通集团正式官宣整合，是继去年组建山东港口集团和山东机场集团后，山东再次对交通板块国有资产的大手笔整合。

截至2019年底，山东高速集团是山东省资产规模最大的省属企业。

齐鲁交通集团成立于2015年，虽然组建至今才5年时间，但集团资产总额已由1088亿元增至2335亿元，运营管理高速公路3580公里，占全山东省高速公路通车里程的57%。

按2019年财务数据测算，重组后的山东高速集团资产总额将达到9452亿元，营业收入将达到1237亿元。两者合并后的资产总额将遥遥领先山东其他省属国企。

重组整合后的新山东高速集团定位为山东省交通基础设施领域的国有资本投资公司，将大力发展交通基础设施核心业务，打造主业突出、核心竞争力强的交通基础设施投资建设运营服务商和行业龙头企业。重组后的新的山东高速集团将由现任山东高速集团董事长邹庆忠出任。

此外，《证券日报》记者还从会上获悉，在此次四大集团整合之后，近期山东省文旅、康养等产业的“合并同类项”工作，也将有所突破。按照山东省国资委主任张斌在今年山东省“两会”期间透露的信息，这一整合将努力解决山东省在医养健康、文化旅游等产业领域缺少龙头企业的问题。