

创新改革激发嬗变 体制机制焕然一新

厦门钨业子公司分拆上市激发企业活力

■本报记者 李婷

“要把厦门钨业打造成人才聚集的平台、技术创新的平台、产业发展的平台。”近日，厦门钨业董事长黄长庚在接受《证券日报》记者采访时如是表示。业绩是上市公司改革成效“好”与“不好”的最直观体现。

1月21日，厦门钨业发布2020年业绩预增公告，公司实现归属上市公司股东的净利润6.1亿元，同比大幅增长135.29%。值得一提的是，厦门钨业拟分拆控股子公司厦门钨新能至科创板上市在2020年12月29日顺利过会，成为福建A股分拆上市“首单”。

在疫情影响下，作为传统的有色金属制造业老国企，这张成绩单得来不易。这背后是厦门钨业近年来持续推进国企改革力求高质量发展的坚定步伐，是近5年来从组织管理到人才队伍再到技术创新等全方位的深度“变革”发展。

创新改革焕发活力

在福建明星企业宁德时代时代的“朋友圈”中，厦门钨业算得上是有一定江湖地位的。在宁德时代最初开始生产宝马动力电池时，采用的锂电池材料正是来自厦门钨业电池材料事业部，而唯一的标准就是“最好的”。

厦门钨业产品“香”，在行业内口碑，不过在外界却不甚明了，甚至有部分市场人士将厦门钨业“酒香飘不深巷子”的责任归咎给老国企的机制管理落后，活力不够。

传闻，此前某知名电池厂商董事长专程打“飞的”来找黄长庚泡茶聊天，就一度公开宣称，要挖厦门钨业的墙角，要抢人。

对于这个坊间八卦传闻，黄长庚对记者但笑不语，随后淡定的回了一句，“厦门钨业一向主张人才兴业”。事实上，这几年人才队伍建设正是厦门钨业改革任务的重中之重。

黄长庚告诉《证券日报》记者，厦门钨业要打造有色金属行业全球一流的企业，而这背后需要一支一流的人才队伍才能实现。

据悉，除了2020年受疫情影响之外，自2016年开始，厦门钨业连续多年到国内有色金属企业是少有的。除此之外，公司还在内部实施全员培训计划，加强精英总部建设，为了进一步激励和留住人才，厦门钨业不惜重金悬赏奖励。

厦门钨业控股子公司厦门钨新能是福建省第一批国有控股混合所有制员工持股试点企业，对于这个试点方案，黄长庚撸起袖子大刀阔斧推进，为的就是能够进一步激发员工的积极性和创造性，激发企业活力。

人是企业之本，有了人，还要有好的配套机制和体制。

黄长庚在2015年4月份成为厦门钨业董事长之后，带领董事会领导班子，在组织管理上，开始全力推行产品事业部制管理。为一步减少企业内耗，厦门钨业形成集专业采购、产品开发、生产销售以及应用服务为一体的事业部利润中心组织，同时通过有效的激励机制，调动营销人员的积极性和创造性，挖掘潜力市场。

在黄长庚看来，在“互联网+”新时期，不仅要让产品和服务贴近市场，挖掘潜力市场的能力成为制胜关键。为此，厦门钨业在技术创新研发上引入了华为经验，搭建集成开发平台。

据介绍，目前厦门钨业下设3个工程技术研究中心（即：国家钨材料工程技术研究中心、高端储能材料国家地方联合工程研究中心、稀土功能材料及应用工程技术中心），同时将产品开发纳入到各个事业部集成管理，从而实现技术中心平台化管理，产品开发以市场为导向。

2019年厦门钨业内部共组织实施了55项重点研发项目，其中验收完成31项；除此之外，还承担国家各级重大科研项目共计12项。

近两年来，厦门钨业每年投入的研发费用达到8亿元至9亿元，公司技术力量和创新能力处于行业领先水平。

聚焦三大核心主业

随着创新改革的推进，厦门钨业主业盈利能力进一步增强，2019年，厦门钨业正式提出，未来5年将“专注于钨钼、能源新材料和稀土三大核心业务”的发展战略，通过技术创新提高产品销售收入和利润贡献比例。

最新数据显示，2020年厦门钨业预计实现营业收入189.16亿元，同比增长8.74%；实现归属上市公司股东的净利润6.13亿元，同比增长135.29%。而三大核心主业则迎来了高光时刻。

分板块看，钨钼业务方面，2020年公司强化库存管理应对钨钼材料价格的波动影响，积极推进国际先进制造，降本增效等一系列管理措施，钨钼业务盈利能力持续提升。2020年公司钨钼等有色金属业务累计实现营业收入

良好，盈利能力较强。

2015年11月份，老百姓首次收购惠仁堂65%股权，通过近年来的协同整合，惠仁堂的营收、净利均呈现大幅增长。

财务数据显示，惠仁堂营业收入和净利润从2014年的5.21亿元、1.987万元，提升到2019年的10.73亿元、5.384万元，分别增长105.59%、170.94%。根据最新数据，2020年1-11月份惠仁堂实现营业收入10.57亿元，实现净利润5791万元。

在此背景下，进一步收购惠仁堂少数股东股权已是水到渠成。1月5日，老百姓公告拟以流动贷款2.39亿元收购惠仁堂少数股东张虎持有的惠仁堂35%的股权，股权收购事项完成后，惠仁堂将成为老百姓的全资子公司。

根据公告测算，该并购对上市公司未来每年归母净利润将增厚2300万元以上。同时，老百姓收购惠仁堂少数股东股权属于同一控制下企业合并，根据会计准则的规定，本次收购不会产生商誉。



人约为74.85亿元，同比减少约0.40%；实现利润总额约为8.10亿元，同比增长约203.11%。

厦门钨业是目前世界上最大的钨冶炼产品加工企业及最大的钨粉生产基地之一，生产的钨丝占国内市场约70%的份额，在高端市场上占有约80%的份额。

近年来，公司重点发展硬质合金深加工产业，虽然目前，钨下游需求将明显放缓，但厦门钨业认为，国内企业在钨资源、中间冶炼环节占有优势，国内厂商在高性能、高精度、高附加值刀具上还有很大替代进口市场空间。

稀土业务方面，2020年稀土系列产品量价齐增，公司稀土业务累计实现营业收入约为30.60亿元，同比增长约20.85%，实现利润总额约为9,144.12万元，同比增长约12.51%。

厦门钨业是国务院批复的重点支持组建大型稀土企业集团的6家牵头企业之一，拥有稀土深加工产品的完整产业链，目前稀土格局逐渐改善，磁材需求有一定增长，但结构失衡问题仍然存在。

电池材料方面，2020年主要原料钴价格相对稳定，产品结构持续优化，公司钴酸锂产销和利润同比大幅增长，电池材料业务(含锂电正极材料、贮氢合金业务)累计实现营业收入约为82.19亿元，同比增长约14.62%；实现利润总额约为2.78亿元，同比增长约123.21%。

分拆上市激发新动能

2020年12月29日，厦门钨业子公司厦门钨新能分拆至科创板上市申请过会，这将是福建省首家分拆上市企业。

厦门钨新能前身是厦门钨业锂电池材料事业部，早在2004年就开始锂离子动力电池正极材料的研发与生产，是国

内最早从事锂电池材料研发的企业之一。经过十几年的发展其合作伙伴覆盖了大部分的国内外知名一线锂电池企业，如ATL、比亚迪、中航锂电、松下、宁德时代、三星等。

近年来，厦门钨新能坚持优质大客户战略，走高端产品路线，坚持“高电压钴酸锂与高性能NCM三元材料双轮驱动”的发展路径，主要产品包括钴酸锂、镍钴锰三元材料等。

数据显示，厦门钨新能从2017年至2020年上半年，营业收入分别为42.11亿元、70.26亿元、69.78亿元、30.72亿元，净利润分别为1.73亿元、8.173.92万元、1.43亿元、9225.04万元。

一位不愿具名的业内人士对《证券日报》记者分析认为，除了上述技术先进性和业绩“硬指标”之外，厦门钨业能够率先实现分拆上市得益于早有准备。当2019年12月份证监会发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》之后，厦门钨业能够第一时间把握政策红利，快速响应推出分拆上市计划。

上述业内人士进一步表示，厦门钨业电池材料业务已经成为公司业绩增长的新引擎，随着子公司厦门钨新能的上市，对厦门钨业的业绩贡献有望进一步增强。

采访最后，黄长庚对《证券日报》记者表示，基于此前的一系列改革创新措施的持续推进，厦门钨业实现高质量发展奠定了一定的基础。目前厦门钨业正在全面推广国际先进制造，希望通过推行国际先进制造，认真贯彻先进制造理念，实现管理科学化有套路、产品高端化能稳定、盈利能力强可持续，最终实现“厦门钨业制造”的目标。这将是驱动厦门钨业制造持续创新发展新动能。

北汽蓝谷55亿元定增获批 高端化转型战略持续推进

■本报记者 向炎涛

北汽蓝谷高端化转型战略又迈进一步。1月20日，北汽蓝谷公告称，公司非公开发行股票申请获证监会审核通过。

根据公告，公司拟向包括北汽集团及其控制的关联方北汽广州、渤海汽车在内的不超过35名(含35名)特定对象发行股票募资不超过55亿元人民币，发行数量不超过本次非公开发行前公司总股本的30%，即不超过10.48亿股(含本数)，扣除发行费用后的净额将投向ARCFOX品牌高端车型开发及网络建设项目、5G智能网联系统提升项目、换电业务系统开发项目，以及补充流动资金。

ARCFOX品牌 预计2021年新开店60家

北汽蓝谷是我国首家独立运营、首个获得新能源汽车生产资质的企业。经过多年发展，公司已成为国内少数掌握纯电动汽车三电核心技术、集成匹配控制技术，同时兼具资产规模大、产业链完整、产品线丰富、产品市场应用广的新能源汽车企业。

2020年8月份，北汽蓝谷发布非公开发行股票预案。北汽蓝谷表示，经过多年发展，公司已拥有整车、核心零部件研发、产品验证、中高端制造、市场销售、产业链协同完整的运营体系。同时公司高度重视产品研发与技术创新，研发投入不断加大，随着公司业务规模持续增长，资金需求显著增加，通过本次非公开发行股票募集资金将增强公司资本实力，巩固行业优势地位，提升综合竞争力。

北汽蓝谷方面对《证券日报》记者透露，在此次募投项目中，ARCFOX品牌是北汽蓝谷推动公司整体实现高端化转型的项目之一，今年，公司将加大渠道推广力度。1月16日，北京国贸CBD、中关村燕莎、酷车小镇三个ARCFOX极狐中心同时落成；按北汽蓝谷规划，2021年ARCFOX极狐将在全国开60家店，次年再开150家店。

电动汽车相关技术 受国际认可

1月13日，北汽蓝谷还公告了一则重磅消息，公司旗下全资子公司北汽新能源拟就其基于BE21纯电动汽车产品平台所开发的ARCFOX(极狐)αT车型的电子电气E/E架构相关知识产权，与斯太尔美国有限责任公司签署《技术许可协议》，许可斯太尔美国使用E/E架构知识产权。据悉，斯太尔美国是麦格纳国际公司的全资子公司，本次技术许可费的固定价款为1.92亿元人民币。

在业内人士看来，此次知识产权技术许可，标志着北汽新能源电动汽车相关技术得到了国际先进制造企业的认可。另一方面，这也有助于北汽蓝谷在技术研发领域的国际化进程推进，利于企业在国际范围内的知识产权共享及

深化发展。“国内车企向国外巨头输出技术，北汽蓝谷属头一家，从侧面也说明了国内新能源汽车企业的技术日渐成熟”。一位长期跟踪新能源汽车领域的人士向《证券日报》记者说。

据北汽蓝谷方面对《证券日报》记者介绍，整车电子电气E/E架构是整车的“大脑和神经系统”，旨在为实现车辆功能提供系统级解决方案，北汽新能源依托11年电动汽车发展经验及技术积累，打造出以高安全、强智联、高效能为技术特点具备行业领先水平的整车电子电气E/E架构，构建了三横两纵六层的开发系统和模块化设计平台，并已在北汽蓝谷高端车型ARCFOXαT上得到了充分验证。

按照北汽新能源公司对电子电气EE架构的技术路线规划，研发团队对整车电子电气EE架构进行持续迭代开发，以“软硬件解耦、功能软件集中、功能扩展到服务、端管云打通支撑服务”为核心在智能车控、智能座舱、智能驾驶及智能互联形成面向服务的“软件+服务”的产品。

“对北汽蓝谷来说，此次E/E架构技术输出海外有利于提高知识产权使用效率，实现技术创新的收益转化，改善公司经营效益；有利于拓展公司技术的国际间交流，提升公司产品技术的市场竞争力，并且不会对公司的核心竞争力产生不利影响。”北汽蓝谷方面对《证券日报》记者表示。

新能源产业链 利好频出

近期，新能源汽车产业链频频传出利好消息。根据国务院办公厅印发的《新能源汽车产业发展规划(2021—2035年)》(征求意见稿)要求，到2025年我国新能源汽车新车销量占比需达到25%。中汽协数据显示，2020年我国汽车市场累计销量达到2531.1万辆，同比下降1.9%。其中，新能源汽车累计销量达到136.7万辆，同比增长10.9%，创历史新高。

“根据规划，对新能源汽车销量增长率的要求是很高的，目前国家和各地方对新能源汽车大力扶持，包括部分地方取消限购政策、免购置税等，对新能源汽车行业无疑是极大利好，所以也会利好相关板块在资本市场的表现。从销量上来看，2021年新能源汽车显然仍会上涨。”工信部新能源汽车与智能网联汽车产业专家智库成员张翔对《证券日报》记者表示。

事实上，新能源汽车作为长期增长趋势明确的产业赛道，在A股投资者眼中一直是名副其实的香饽饽。自去年三季度开始，新能源汽车相关个股股价屡创新高。一位资本市场投资人对《证券日报》记者表示，新能源汽车行业的核心三要素为“智能”、“电”以及“车”，其中价值大、竞争优势明显的细分行业和公司，将在2021年全球电动化同频共振的背景下，跟随产业链进入新一轮成长。

收购惠仁堂35%股权获股东大会全票通过 老百姓“星火计划”加速落地

■本报记者 何文英

1月20日，老百姓2021年第一次临时股东大会审议通过了《关于收购控股子公司少数股东股权暨关联交易的议案》，意味着惠仁堂将成为老百姓的全资子公司，老百姓全国门店扩张的“星火计划”正加速落地。

老百姓董秘冯诗倪对《证券日报》记者表示：“自2015年11月份首次收购惠仁堂65%股权后，惠仁堂营业收入和净利润均有较大幅度增长，展现出公司良好的跨并购整合能力。本次收购惠仁堂少数股东的股权后，将进一步优化其治理结构，提升决策管理效率，通过全面整合惠仁堂业务，公司将加快实现甘肃、青海、宁夏市场扩张。”

资料显示，惠仁堂是甘肃省首家实现线上线下药品销售，集批发、零售、电商于一体的医药连锁企业。目前已有门店425家，主要分布在甘肃、宁夏回族自治区各地县市，其市场占有率在甘肃省排名第二，业务发展

良好，盈利能力较强。2015年11月份，老百姓首次收购惠仁堂65%股权，通过近年来的协同整合，惠仁堂的营收、净利均呈现大幅增长。

财务数据显示，惠仁堂营业收入和净利润从2014年的5.21亿元、1.987万元，提升到2019年的10.73亿元、5.384万元，分别增长105.59%、170.94%。根据最新数据，2020年1-11月份惠仁堂实现营业收入10.57亿元，实现净利润5791万元。

在此背景下，进一步收购惠仁堂少数股东股权已是水到渠成。1月5日，老百姓公告拟以流动贷款2.39亿元收购惠仁堂少数股东张虎持有的惠仁堂35%的股权，股权收购事项完成后，惠仁堂将成为老百姓的全资子公司。

根据公告测算，该并购对上市公司未来每年归母净利润将增厚2300万元以上。同时，老百姓收购惠仁堂少数股东股权属于同一控制下企业合并，根据会计准则的规定，本次收购不会产生商誉。

值得一提的是，近期老百姓连续以6.8亿元收购人川大药房100%股权、2.39亿元将惠仁堂少数股权进一步收购，“星火计划”加速落地由此可见一斑。

“星火计划”是老百姓自2015年以来开启的加速全国门店扩张的战略之一。老百姓通过保留原创始人部分股权的“星火模式”控股收购区域龙头，全面激活“星火”公司的业绩潜能。截至2020年9月30日，老百姓的“星火模式”已深度覆盖江苏、甘肃、内蒙古、安徽等多个省(自治区)。

在老百姓的整合赋能以及股权激励下，“星火计划”的并购项目基本达到甚至超过预期业绩。2019年年报显示，通过“星火计划”并入老百姓的子公司通过泽强、镇江华康、隆泰源、江苏海鹏、仁德大药房当年净利润均超过其承诺业绩。

“老百姓将使用自建和星火并购掌控社区零售流量入口，通过加盟和联盟进入新农村市场，联合更广大的当地资源，运用门店的管理优势，将优

质的药品和服务送到基层百姓身边。”老百姓董事长谢子龙在接受《证券日报》记者采访时表示，渠道进一步下沉将是2021年公司的战略重心。

东方证券分析师刘恩阳在研报中认为：“公司在一个月内连续两次大手笔进行股权并购，将有效增厚2021年全年业绩。”星火计划“成效显著，公司在今年有望进入区域聚焦，扩张加速的快车道上。”

国泰君安证券分析师丁丹对老百姓的“星火计划”也给予了较高的评价。“中国药店连锁化率远低于海外，连锁药店龙头受益于处方外流，具有长期景气度。公司‘星火计划’在赋能目标公司运营能力的同时，保留原创始人部分股权以激活业绩潜能，并购项目业绩表现亮眼，未来成长空间广阔。”

从二级市场表现来看，资金对于老百姓“星火计划”的肯定亦是有所可循。自1月5日老百姓公布拟收购惠仁堂少数股东股权以来，公司股价连续上涨，截至1月19日短短11个交易日累计涨幅超20%。

金田铜业发15亿元可转债扩大规模优势

■本报记者 吴奕莹 见习记者 郭霖霖

1月20日，金田铜业发布公告称，公司可转债申请获证监会审核通过。金田铜业此次可转债拟募资15亿元，主要用于年产8万吨热轧铜带项目、年产5万吨高强高导铜合金棒线材项目、广东金田铜业高端铜基新材料项目、金田国家技术中心大楼以及补充流动资金。

金田铜业总经理楼城对《证券日报》记者表示：“随着我国铜业加工能力不断提升，应用领域不断扩大，行业呈现出蓬勃发展的良好态势。近年

来公司坚持‘总量提升+结构优化’驱动，提高产能规模，本次募投项目大部分围绕高端材料扩产展开，顺应了市场需要的发展，也符合国家有关产业政策，有利于进一步巩固公司的规模优势及行业龙头地位。”

近年来，国家陆续出台多项政策，支持产业发展，并把高端铜材等新材料产品列为发展重点。

楼城说：“未来铜加工行业发展将持续淘汰产能过剩、附加值低的中低端铜加工产品，行业将以创新为导向，向高技术、高精度、高附加值的方向发展，不断提升产品性能和品质，优化产业结

构，降低生产成本，提高生产效率。”

近些年，铜加工行业规模化竞争特征明显，行业龙头企业凭借新材料、新技术、新市场、新设备等优势，提升行业竞争力、提升市场占有率、提高行业集中度。

金田铜业的铜加工产品种类齐全，公司2014年至2017年铜加工材产量位居国内同类企业第一名，2018年、2019年分别达到93万吨、103万吨，持续保持行业龙头地位。

楼城坦言：“通过此次募投项目，公司铜板带、铜棒线、铜线排、电磁线等产品的产能持续扩大，有利于进一步

巩固规模优势及行业龙头地位，降低生产成本，提升公司综合竞争力。”

值得一提的是，金田铜业本次年产5万吨高强高导铜合金棒线材产品主要应用于5G基站、新能源汽车、轮船、航空航天电子信息、精密机械制造等高端领域。

“公司一直比较关注5G、新能源汽车和特高压等领域，并针对新应用领域的各产品成立了专项项目组。相信随着城市建设及其紧密相关的智能电网、新能源、信息技术等行业的蓬勃发展，公司募投项目产品的市场规模及应用需求会更加广泛。”楼城如是说。