

# 华嵘控股跨界重组“屡败屡战” 最新方案为拟收购开拓光电100%股权

■本报记者 李万晨

跨界重组屡败屡战的华嵘控股又要重组了，这次标的为光电子相关资产。6月3日，华嵘控股发布了关于筹划重大资产重组暨停牌的公告。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇表示，如果一家公司通过跨界重组来“保壳”，需要确保新的业务能够为公司带来持续的盈利增长，并且在新的领域中有足够的竞争力和发展潜力。

## 重组一波三折

华嵘控股公告正在筹划通过发行股份及支付现金的方式购买南京开拓光电科技有限公司(以下简称“开拓光电”)100%的股权。公司股票自6月5日开市起停牌，预计停牌不超过10个交易日。

资料显示，开拓光电主要从事光纤敏感环组件、能量光纤器件、光纤传感器等特种光纤器件、传感组件及系统的研制、生产和技术服务。

值得一提的是，华嵘控股近年来在重组的道路上可谓屡败屡战，2021年，华嵘控股公告了两次跨界重大资产重组，但都以失败告终。

2021年7月17日，华嵘控股发布公告称，公司拟通过发行股份及支付现金方式购买盛青松、谭庆忠等合计7名股东所持有的申瑞生物80%股权。此次重组若完成，华嵘控股将介入人体外诊断试剂行业。

然而这次转型并不顺利。当年9月份，华嵘控股表示因与交易对方就重组估值分歧较大，核心条款无法达成一致等因素，双方决定终止筹划本次重大资产重组事项。

仅仅三个月后，2021年12月15日，华嵘控股又表示，要将芯超生物100%股权收入囊中。后者经营范围包括组织芯片技术及其他相关的生物

## 跨界重组屡败屡战的华嵘控股

于6月3日又发布了关于筹划重大资产重组暨停牌的公告



## 业内人士表示

如果一家公司通过跨界重组来“保壳”需要确保新的业务能够为公司带来持续的盈利增长并且在新领域中有足够的竞争力和发展潜力

医药技术、保健品的研发等。然而，时隔不到半个月，华嵘控股再次发布公告，因涉及的交易方数量较多，各方需求差异较大，特别是交易对方未就业绩承诺及补偿事项达成一致意见，公司经研究决定终止本次发行股份购买资产事项。

IPG中国首席经济学家柏文喜向记者分析：“华嵘控股此前跨界重组失败一方面与其公司规模较小且涉及业务全面转型而又缺乏新跨界的行业经验有关；另一方面也与其实际控制人持股比例过低，重组空间太小甚至会因为重组而发生实际控制人更迭有关。”

农文旅产业振兴研究院常务副院长袁树接受《证券日报》记者采访时表示：“华嵘控股多次跨界重组屡败屡战

可能反映出公司在自身主业上的发展遇到了瓶颈，需要通过跨界重组来寻求新的增长点，此前跨界重组之所以没有取得成功，可能是因为公司缺乏对目标行业的深入了解和实力，或者是因为公司在跨界重组过程中的管理和决策存在问题。”

而对于此次重组事宜，华嵘控股方面未透露关于标的太多信息，公司表示具体交易方案存在不确定性，能否通过审批也存在不确定性。

## 业绩难以提振

柏文喜向记者表示：“华嵘控股业绩持续亏损，所以在重组方面不懈努力。而全面注册制下，身处退市边缘

的上市公司欲通过跨界重组保壳的难度大幅提升。”

事实上，华嵘控股自上市以来，经历了多次控股股东变更，直至“中天系”成为华嵘控股控股股东。

在此基础上，华嵘控股业绩难以改善，公司2017年、2018年连续两年陷入亏损，并于2019年“挂星”，此后虽然公司2020年实现扭亏，于2021年6月份“摘帽”，但在2021年和2022年公司业绩又持续亏损两年，2023年一季度华嵘控股亏损166.80万元。

公司相关人士表示，由于下游市场需求疲软、行业竞争加剧等多重因素影响，公司销售规模、没能有效扩大，产品毛利率不高，导致公司经营出现了一定程度的亏损。

## 推动光伏板块业务持续发展 正泰电器拟分拆子公司正泰安能上市

■本报记者 刘钊

6月4日晚间，正泰电器发布公告称，公司拟将其控股子公司正泰安能分拆至上交所主板上市。本次分拆完成后，正泰电器股权结构不会发生变化，且仍将维持对正泰安能的控制权。

正泰电器表示，“通过本次分拆，正泰安能作为上市公司下属唯一的户用光伏业务平台将实现独立上市，正泰电器与正泰安能的主业结构将更加清晰。正泰安能可更好地从资本市场获得股权或债务融资以应对现有业务及未来扩张的资金需求，提升盈利能力和综合竞争力。”

IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“正泰电器拟分拆子公司至科创板上市，除了有助于正泰安能利用资本市场持续聚集资源做大做强自身主营业务之外，还有助于正泰安能提升其可持续发展能力，同时也以合并报表的形式实现对母公司正泰电器在业绩与股价、市值可持续增长方面提供持续支持。”

资料显示，正泰电器主营业务包括低压电器和光伏新能源两大板块。在低压电器板块方面，正泰电器是中国产销量最大的低压电器制造企业；在光伏新能源板块方面，正泰电器主要从事集中式光伏电站的开发、建设、运营，以及居民户用光伏能源运营服务。

正泰电器累计开发户用光伏装机容量超过15GW，终端家庭用户超80余万户。其中2022年单年度完成

装机容量7.5GW，市占率近30%。目前，其控股子公司正泰安能已成为国内规模最大的户用光伏能源运营服务商。财务数据显示，2020年至2022年，正泰安能实现营业收入分别为16.33亿元、56.31亿元及137.04亿元；实现归母净利润2.53亿元、8.67亿元及17.53亿元。

截至目前，南存辉直接持有正泰电器3.45%的股份，并通过正泰集团、新能源投资分别控制正泰集团41.16%和8.39%的股份，合计直接和间接控制正泰电器53.00%的股份，为正泰电器的实际控制人。正泰电器直接和间接持有正泰安能64.13%股份，为正泰安能的控股股东，南存辉为正泰安能的实际控制人。

根据公司公告，本次分拆完成后，正泰电器仍为正泰安能控股股东，正泰安能的财务状况和盈利能力仍将反映在正泰电器的合并报表中。尽管本次分拆将导致公司持有正泰安能的权益被摊薄，但是通过本次分拆，正泰安能将进一步聚焦自身业务领域，其发展与创新将进一步提速，投融资能力以及市场竞争力将进一步增强，有助于提升正泰电器整体盈利水平。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星告诉《证券日报》记者：“正泰电器此次分拆正泰安能上市是基于市场环境向好，在优化资源配置，资本市场价值重估，打造高质量发展和专业业务提升等方面都会起到积极的影响。不过分拆正泰安能上市还需要一定的流程，仍然存在诸多不确定性。”

## lululemon一季度中国市场营收同比增近80% 今年大部分新店将在中国开设

■本报记者 王丽新  
见习记者 李静

6月2日，瑜伽运动服装品牌露露乐蒙(下称“lululemon”)公布的2023财年一季报显示，公司当期净营收为20亿美元，同比增长24%；净利润为2.9亿美元，同比增长52.63%。

对于业绩的增长，lululemon方面表示，主要是由于“中国销售趋势的显著加速”和“航空货运的成本减少”。

## 中国市场同比增长近八成

分市场来看，一季度lululemon在北美市场的净收入增长了17%，包括中国市场在内的国际市场收入增长了60%。

具体到中国市场，lululemon首席执行官Calvin McDonald在财报电话会议中表示：“中国市场增速显著，第一季度营收同比增长79%，超出了我们的预期，我们在第一季度取得了开门红，显示出巨大的增长潜力。”

“中国市场的快速增长与国内服装消费需求的释放有关，同时也表明lululemon在中国市场复苏较快。”纺织服装行业品牌管理专家、上海良栖品牌管理有限公司创始人程伟雄对《证券日报》记者表示。

据了解，2023年是lululemon进入中国大陆十周年。截至目前，lululemon在中国大陆的36个城市开设了101家线下直营门店。

lululemon在财报中表示，年内预计将在国际市场开设30家至35家新店，其中大部分位于中国。根据lululemon的全球发展计划，到2026年时，中国大陆的门店数量将达220家，中国市场也将成为品牌全球第二大市场。

截至一季度末，lululemon在全球范围内共运营662家门店，可比门店销售额同比增长13%。

## 库存压力明显

伴随着门店数量的增长，lululemon的库存也在增长。财报显示，2023年一季度，lululemon的库存同比增长24%至15.8亿美元。在财报电话会议上，公司高管表示，其库存与销售增长与预期相符，并表示他们对公司的前景“满意”。

值得关注的是，lululemon的库存自2022年一季度以来一直维持高位。财报显示，2022年一季度至四季度，其库存分别为12.75亿美元、15亿美元、17.42亿美元、14亿美元。虽然去年第四季度库存相较于第三季

度有所下降，但仍然大幅高于2021年第四季度的9.67亿美元。

在2023年一季度财报电话会上，lululemon管理层预计，在第二季度末其存货增长约20%。“我们预计2023年下半年的存货增长将与净营收增长相对一致。”

“库存增加可能是lululemon新品推广未达到预期。”程伟雄表示。

面对高库存的增长，一向“不打折”的lululemon也打起了折扣。据杰弗瑞分析师报告显示，lululemon在2022年11月份平均折扣同比上涨约470个基点。在中国市场，lululemon在2023年新春放出了7.7折满减优惠。在今年的“618”电商促销活动期间，lululemon也推出了满减活动。

lululemon方面称，公司库存目前处在较好的水平，预计未来会有进一步的折扣，但是情况不会比以前更糟。展望2023财年全年，lululemon预计全年营收为94.4亿至95.1亿美元。

## 行业竞争加剧

lululemon产品售价较高，其主打的瑜伽裤基本在100美元左右，然而近年来，lululemon所在的瑜伽服饰市场已经出现了一大批强有力的竞争者。

如运动品牌巨头Nike，早在2019年即推出了瑜伽服饰系列，并先后于2020年的1月份和4月份推出了In-finalon瑜伽系列和Nike Yoga系列产品。另一国际运动品牌巨头阿迪达斯近年来也在加码瑜伽服饰产品，公司推出了全新瑜伽产品系列adidas Yoga Make Space，覆盖女士、男士及儿童服饰产品。2020年，李宁收购的高端运动服饰品牌Danskinn推出了瑜伽裤。

除了这些大品牌，一批专注做女性运动的新兴品牌也快速崛起，如粒子狂热、暴走的萝莉、Keep等。

“耐克、阿迪等国际品牌及本土品牌纷纷入局瑜伽服饰，可以看到瑜伽运动场景正成为年轻女性用户的运动标配。”程伟雄表示。

“瑜伽运动无论是在服装品质、舒适度以及品牌上均有较高要求。”艾媒咨询分析师张毅对《证券日报》记者表示，随着人们的健身意识增强，尤其是女性健身需求的加大，瑜伽服饰市场空间都很大。

据了解，瑜伽作为健身运动的重要新增细分市场，近年来前景持续看好。恒州博智数据显示，中国2021年瑜伽裤市场规模为16.23亿美元，约占全球的22.92%，预计2028年将达到35.07亿美元，占比增长至26.44%。

## 南京钢联百亿元并购案陷入缠斗 南钢集团作为有独立请求权第三人参加诉讼

■本报记者 曹卫新

南京南钢钢铁联合有限公司(以下简称“南京钢联”)百亿元并购案陷入缠斗，主张行使优先购买权的南京钢铁集团有限公司(以下简称“南钢集团”)走向台前，与沙钢集团“硬刚”。

6月3日，南钢股份发布公告称，公司已收到湖北新冶钢有限公司(以下简称“新冶钢”)、南钢集团发来的《关于要约收购南京钢铁股份有限公司事宜进展情况的函》，南钢集团于5月22日向江苏省高级人民法院提交《有独立请求权第三人提起的诉讼》，申请作为有独立请求权第三人加入沙钢集团诉复星产投案中。目前南钢集团已收到法院通知，将作为有独立请求权第三人参加诉讼。

“南钢集团之所以走向台前参与到诉讼中，主要还是为了尽快推进控制权之争的解决。复星产投方面向沙钢集团退还了80亿元诚意金后，沙钢集团方面一直没有解除南京钢联49%股权的质押，交易相关的事项都受到了影响。”一位接近南钢股份相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 沙钢集团先后两次提起诉讼

4月23日，南京钢联旗下上市公司

南钢股份发布公告称，其间接控股股东下属公司复星产投收到《民事裁定书》等诉讼文件，沙钢集团称复星产投未履行2022年10月14日签署的投资框架协议中将其持有的南京钢联11%股权质押给沙钢集团的义务，因此于2023年3月27日向上海市第二中级人民法院提起民事诉讼，要求复星产投将11%股权质押给沙钢集团，并对复星产投持有的11%股权进行了冻结。

4月28日，南钢股份再次发布公告称，公司接到复星产投等方面发来的《告知函》，沙钢集团及其关联方向江苏省高级人民法院提起民事诉讼，要求复星产投等继续履行《关于南京南钢钢铁联合有限公司之股权转让协议》，向沙钢集团方面转让南京钢联60%股权。

根据6月3日的这份最新公告，5月中下旬，主张行使优先购买权的南钢集团向法院提交《有独立请求权第三人提起的诉讼》，请求法院确认南钢集团对于标的股权享有优先购买权；确认转让方与南钢集团签订的《股权转让协议》合法有效；判令转让方继续履行《股权转让协议》，包括在该协议约定的条件成就时将标的公司60%股权转让至南钢集团名下；判令转让方不得将标的股权变更登记至沙钢集团、沙钢投资名下；确认沙钢集团在转让方持有的南京

钢联49%股权上设立的质押权已消灭；判令沙钢集团和转让方办理南京钢联49%股权的解除质押登记手续。

“根据《民事诉讼法》第五十九条的规定，有独立请求权的第三人有权向人民法院提出诉讼请求和事实、理由，成为当事人。南钢集团作为有独立请求权的第三人加入诉讼，成为案件当事人，可以在案件中提出诉求，主张权利。”上海兰迪律师事务所李海波律师分析道。

## 控制权变更过渡期被迫延长

依据南钢集团收购南京钢联60%股权相关方案，南钢集团通过行使优先购买权方式收购南京钢联60%股权后，南钢集团将持有南京钢联100%股权，并通过南京钢联及其全资子公司南钢集团间接持有上市公司南钢股份59.10%股份。因持有上市公司股份比例将超过其已发行股份的30%，南钢集团需履行全面要约收购义务。

要约收购生效的条件包括通过国家市场监督管理总局反垄断局关于经营者集中的审查，南钢集团协议受让南京钢联60%股权等事项完成交割等。诉讼事项影响下，南京钢联股权变更事宜迟迟不能进一步推进，要约收购南钢

## AI大模型催生巨大算力需求 市场“热捧”助推科技成果转化加速

■本报记者 贾丽

随着大模型等AI工具的快速发展，高性能算力需求呈现爆发趋势，并推动通用算力向超算、智算升级。近日，各地也纷纷落地相关算力布局方案，加快完善算力网。

近日，上海自贸区临港新片区发布加快构建算力产业生态行动方案提出，到2025年，将形成以智算算力为主，基础算力和超算算力协同的多元算力供给体系，人工智能算力占比达到80%，算力产业总体规模突破100亿元；而在6月4日召开的2023中国科幻大会上，算力网络、元宇宙发展亦成为热议的焦点。

当下，算力产业炙手可热，也受到

了资本市场和相关企业的关注。那么，算力产业发展有多大的空间，还面临哪些问题及挑战？

据统计，目前国内各大公司、机构和科研院所已推出了数十个大模型。而伴随AI应用的快速发展，算力需求也呈现爆发之势。由此，算力技术及网络也吸引了众多上市公司积极布局。

云天励飞近日在投资者平台上表示，公司将加大软硬件设备、研发人员等研发投入，包括建立AI大模型基础算力中心等；而面对投资者提问，科大讯飞相关负责人表示，目前公司的算力能够满足大模型的训练。

信息消费联盟理事长项立刚对《证券日报》记者表示，目前，多地及多家企

业正不断建立算法平台，为大模型应用构建坚实基础。随着算力网络的逐步完善，产学研协作加快推进科技成果转化，AI大模型多场景应用加速落地，相关投资机会正在显现。目前市场对大模型及算力，正逐步从“热议”趋向“热捧”。

算力是人工智能产业发展的重要基础设施，但存在能耗要求高、生态兼容性和技术差异形成算力孤岛、科研转化不足等问题和挑战。

中科院计算技术研究所、高通量计算机研究中心高级工程师李明宇接受《证券日报》记者采访时表示，随着大模型等应用的发展，对算力的消耗越来越大，且现在多地企业及高校在建设超算中心时面临采购GPU比较困难、数据迁移成

本较高等困境，这需要我们尝试跨站点调度、加速构建全国一体的算力网络。

中国石油集团东方地球物理公司数据中心原总工程师赖能和对记者称，异构计算已成为多样性算力发展的主要趋势，从供应链上看分为GPU、加速器两大类，我国华为昇腾、寒武纪等均有较快布局，相关兼容性也正在打通，这要求我国加速推动新型算力生态体系的发展。

在产业结合方面，南京大学高性能计算中心高级工程师盛乐标认为，当下，高性能计算在高校学术研究和创新科研人才培养中扮演着重要角色。“产业链及高校、科研机构要利用技术发展的机遇，将研究目标、科研任务结合起来，带动新技术实质性落地。”