

# 打通新能源产业链上下游 铜化集团控制权易主万华化学

■本报记者 赵彬彬 黄群

铜陵化学工业集团有限公司(以下简称“铜化集团”)股东股权转让一事揭晓。全球MDI龙头企业万华化学集团股份有限公司(以下简称“万华化学”)11月8日宣布,公司及其关联方将以增资、购买股权、换股或其他方式,持有铜化集团(化工业务板块)51%的股权,并享有控制权。

据悉,11月7日,相关各方签署了《股权变更框架协议》。若本次交易顺利实施,则铜化集团下属六国化工、安纳达两家上市公司将由原先的无实际控制人状态,变为万华化学下属企业,实控人变更为烟台国资委。

多位受访人士对《证券日报》记者表示,万华化学旗下电池材料业务与铜化集团磷资源板块业务可以优势互补。同时,万华化学在涂料、油墨连接料的全国份额占比比较高,铜化集团旗下钛白粉业务也能自给自足。

## 化工业务大而不强

铜化集团股权结构独特,由中央、省、市三级国资持股。控股股东是隶属于铜陵市国资的铜陵华盛化工投资公司;其次是4家央企,分别为华融资产、昊华化工、建设银行、东方资产,全部由债转股形成;第三是安徽省投资集团,代表安徽省国资委。

铜化集团是安徽化工板块龙头企业,旗下拥有六国化工、安纳达两家上市公司平台。其中,六国化工是磷复肥生产企业,安纳达主营钛白粉。

公司成立30多年来,铜化集团一直大而不强。为改变股东缺



多位受访人士对《证券日报》记者表示,万华化学旗下电池材料业务与铜化集团磷资源板块业务可以优势互补

王琳/制图

位、董事会机制不强的局面,2019年公司通过首次混改引入了战略投资者——安徽创谷新材料有限公司,实际控制人由铜陵市国资委变更为无实际控制人。

“混改的初衷是把铜化集团债转股时形成的股份进行市场化交易,引入一个具有市场竞争力,对铜陵市产业发展有帮助的战略投资者来接盘,再以新的股东增资扩股,对资产切割重组,充分利用两个上市公司平台,做大做强当地磷化工产业。”铜化集团内部人士告诉记者,引入新股东后,集团公司营收规模在2020年至2022年实现了快速增长,但化工板块业务始终大而不强。

公告显示,截至2023年9月30

日,铜化集团总资产201.54亿元,1月份至9月份实现营业收入142.1亿元,但归属于母公司所有者净利润仅有2.59亿元。

按照协议要求,万华化学及其关联方先购置铜化集团现有股东部分股权,然后铜化集团实施公司分立:将化工业务关联公司继续保留在现有公司,该板块包含六国化工、安纳达。其他非化工业务关联公司剥离成立单独的公司,称非化工公司。万华化学及其关联方可选择以增资、购买股权、换股或其他方式,最终实现持有分立后的铜化集团51%的持股比例,并享有控制权。对于剥离后的非化工公司,万华化学及其关联方最终实现持有其34%的

股权比例,为非控股股东,但享有重大事项一票否决权。

## 以重组实现双赢

万华化学为何要重组铜化集团?有长期跟踪万华化学的业内人士对《证券日报》记者表示:“万华化学此举意在完善原料供应,增强其电池业务的核心竞争力。”

2023年5月份,在万华化学股东大会上,公司高层明确表示加大电池材料资本开支。2023年,万华化学在电池材料项目计划投资33.4亿元,同比大增173.8%。

记者梳理发现,近年来,万华化学在电池科技相关领域的布局

已涉及三元正极材料、磷酸铁锂正极材料、负极材料、电解液溶剂等。不过在磷酸铁锂上游磷矿资源领域,万华化学此前尚未有大规模布局。

而铜化集团旗下有六国化工和安纳达两家上市公司,拥有6家高新技术企业,具有锂电所需的磷矿资源和钛白粉等产能。其中六国化工参股公司宜昌明珠磷化工磷矿储量1.3亿吨。

华安证券化工行业首席分析师王强峰向《证券日报》记者表示,万华化学非常看好电池材料的市场前景,一直致力于电池技术的研究和发展。目前在眉山有1万吨三元和5万吨磷酸铁锂产能。同时万华化学与中国化学工程集团、铜化集团在襄阳投资建立新能源产业园,聚焦新能源、高端电子化学品、食品级磷酸盐、工业级磷酸盐等领域,打造全链条循环经济园区,为公司未来发展电池产业链形成互补。

在铜化集团内部人士看来,万华化学对铜化集团的磷资源、六国化工的精制磷酸生产能力、安纳达的磷酸铁锂产能和技术都非常感兴趣。如果能控制上述板块业务,相当于给万华化学在新能源、新材料相关领域补上了产业链;而对于铜化集团而言,化工板块由万华化学来控制,更有利于其相关产业链的扩展。

“本次重组目的是借助各自优势,实现一加一大于二的效果。对于万华化学而言,此举有助于保障磷酸铁锂上游资源的稳定供应,对于铜化集团而言,则可借助万华化学在化工领域的技术和管理优势,实现工艺优化、产品提升和市场拓展,最终实现双赢。”接近万华化学的业内人士如是说。

## 董事长微信发布算力相关信息 并行科技收到问询函

■本报记者 许林艳

在算力概念正处风口之际,11月7日,上交所上市公司并行科技董事长陈健有关算力的微信信息,立即引发市场关注。

而11月7日晚间,上交所对并行科技下发了问询函。11月8日,并行科技股价收跌2.76%,报65.63元/股。

具体来看,市场流传并行科技董事长陈健在微信发布信息称,公司“算力服务已经上线10000张A800/A100卡,今年另有12000张H800卡在逐步上线中”。

上交所要求公司说明陈健是否发布过相关信息。如是,说明信息发布的时间、场合、知情人范围等情况,公司前期是否就相关信息进行披露。

此外,上交所还要求公司说明超算云业务下各细分产品线的情况,说明公司现有服务能力与市场传闻是否一致,传闻所述芯片的上线数量、获取方式,公司对其是否具有所有权;并量化分析相关芯片上线后对公司现有经营业绩的影响。

11月7日,并行科技披露了投资者关系活动记录表。就公司是否有10000张A800卡进行了回应。并行科技回应称,公司自有的GPU卡两千多张,包括A系列以及一些更老的型号。接入的各型号GPU卡大概五千张,同时可根据前端用户算力需求增加调度。

“在当前阶段,算力租赁概念极易引发股价的大幅波动,该公司通过微信平台主动披露此类信息,确有蹭热点之嫌。”上海明伦律师事务所律师王智斌对《证券日报》记者说,“更关键的是,按照信披规则,任何可能引发股价大幅波动的信息均应当首先以公告的方式对外披露,通过其他平台先行发布亦有违规之嫌。近几年,雅本化学、南方精工等上市公司均因类似问题被监管机关追责。”

据了解,并行科技为超算云服务提供商,为来自于科研教育、航空航天、石油勘探、智能制造等各应用领域的用户提供超算服务。并行科技2023年前三季度公告显示,公司营业收入为3.33亿元,同比上涨70.84%;归属于挂牌公司股东的净利润依旧为亏损状态,亏损额度为5196.67万元。

值得一提的是,继ChatGPT爆火之后,国产大模型也进入了加速发展期。这种形势下,市场对算力需求激增。11月8日,2023年世界互联网大会乌镇峰会开幕,中国移动董事长杨杰表示,当前全社会各领域对于算力的共性需求呈现爆发式的增长,预计未来5年全球算力总规模的年均增速将超过60%。

## 凯众股份“蹭热点”被监管警示 公司赛力斯“核心供应商”身份引争议

■本报记者 徐一鸣 见习记者 张文湘

11月7日,凯众股份发布公告称,收到上交所下发的监管措施决定,上交所对凯众股份及前任董事会秘书贾浩予以监管警示。

11月8日,凯众股份股价再次涨停,股价报收25.82元/股。自此,公司在10个交易日内获6个涨停板。

凯众股份本次受罚,源于今年10月份公司的两则回复。10月11日,凯众股份在“上证e互动”平台回复称:“公司是华为汽车主要合作伙伴赛力斯、江淮和奇瑞的核心供应商。”而在10月13日,凯众股份又在平台上回复称:“在奇瑞智界车型上,凯众供货减震产品和踏板产品。”

相关回复发布后,凯众股份股票大涨。10月12日至10月16日,公司股票收盘价格涨幅偏离值累计超过20%,属于股票异常波动情形。

在监管层的督促下,凯众股份于10月16日提交说明称,公司作为二级供应商对赛力斯供货缓冲块产品,2023年上半年销售60万元左右,预计对公司2023年营收影响极小,对奇瑞供货尚未产生销售额。

上交所认为,在华为汽车相关概念处于当前市场高度关注的热点时期,凯众股份在“上证e互动”平台发布的信息,未充分完整地揭示相关业务对公司业绩影响极小等风险,经监管督促后才予以澄清,相关信息不准确、不完整,可能对投资者产生误导。上交所作出监管措施决定,对凯众股份、贾浩予以监管警示。

11月8日,针对凯众股份提及的“核心供应商”等问题,《证券日报》记者以投资者身份致电凯众股份,凯众股份工作人员对记者表示:“目前公司供应的是减震和踏板系列产品。减震器方面,公司给赛力斯供货,无论是赛力斯问界M5还是问界M7,我们供货产品的所占份额是比较高的。”

资料显示,凯众股份主要从事汽车底盘悬架系统减震元件、操控系统轻量化踏板总成的设计、研发、生产和销售。今年上半年,凯众股份营业收入、扣非净利润分别为3.02亿元和2818万元。

“车企在考察供应商的时候,每个零部件一般会选择两到三家供应商,以保证生产计划不受影响。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔对《证券日报》记者表示,核心供应商通常意味着,其提供的产品价值较高,相关产品在市场上的供应商数量较少,如果少了这家供应商,车企的生产将受到重大影响。

“对于什么是核心供应商,法律上没有给出明确的定义。具体是否为核心供应商,应综合考虑该产品出货量、占需方比例、产品需求方对其供应商的内部评级等方面。不过,出于监管层对信披的要求,上市公司应考虑把出货量、销售金额等信息一并公布,因此从该角度而言,上市公司此举,有不符合信披准确、完整的基本要求之嫌疑。”广东瀚海律师事务所专职律师余韬在接受《证券日报》记者采访时说道。

从二级市场表现来看,10月16日至11月7日期间,凯众股份股票收盘价格累计涨幅为35.27%。由于股票交易异常波动,今年10月27日和11月7日,公司实际控制人杨颖超、杨建刚、侯瑞宏、侯振坤两次发布自查声明,称不存在影响公司股票交易异常波动的重大事项,应披露而未披露的重大信息。

## 上海将在中心城区试点运营自动驾驶公交

# 城市中心智能网联汽车应用加速落地

■本报记者 李万晨 施露

11月7日,在上海市交通委员会、中国国际进口博览会联合举办的第三届智能交通上海论坛上,上海市交通委相关负责人介绍,上海已形成丰富的自动驾驶测试道路场景,将在中心城区的特定时段、路段试点运营自动驾驶公交。

一周前,四川首例无人驾驶商业化运营示范线亮相,成都经开区智能网联汽车规模化示范运营启动。随着上海即将在市区试点自动驾驶公交,城市中心智能网联汽车应用加速落地。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛对《证券日报》记者表示:“随着技术的成熟和应用场景的扩大,无人驾驶市场有望迎来爆发式增长。”

## 多地支持无人驾驶测试

10月30日,成都智能网联试点落地投放的车辆通过加装摄像

头、激光雷达等传感器和自动驾驶软硬件设备,全面达到L4级自动驾驶水平。同时,试点范围内每一台车辆还配备了安全员,以处置车辆在运行过程中遇到的突发情况。

事实上,上海、成都并不是我国首个实行无人驾驶示范区的城市。近两年,全国已经有多个城市落地无人驾驶示范区。

从各地发布的无人驾驶汽车测试相关政策来看,北京发布全国首个无人化道路测试管理实施细则,分阶段的开放无人化道路测试。深圳也以立法形式允许开展驾驶人不在驾驶位的无人道路测试。重庆、武汉则发布了自动驾驶全无人商业化试点政策,在特定区域内开放全无人自动驾驶出租车运营。例如,2022年8月份,武汉政府部门发布自动驾驶全无人商业化试点政策,允许车内无安全员的自动驾驶车辆在社会道路上开展商业化服务。

对于遍地开花的智能网联汽

车应用落地,郭涛对《证券日报》记者表示:“无人驾驶行业目前正处于快速发展阶段,各大汽车制造商、科技公司和创业公司都在积极投入研发和测试。目前已经有一些地区开始进行无人驾驶的商业化试点运营,如北京、上海等城市。然而,整体来看,无人驾驶技术仍处于初级阶段,尚未完全成熟。在技术上,需要解决环境感知、决策规划、路径规划等问题;在法律法规上,需要建立完善的监管体系和相关法规;在安全风险上,需要加强技术研发和测试验证,提高系统的稳定性和可靠性。”

## 法律法规仍需完善

虽然各城市都在力推无人驾驶技术落地,从各个方面保障技术迭代与落地应用的完美契合,但部分区域的无人驾驶应用仍存在一些硬件及软件障碍。

“随着各个城市出台一系列

支持无人驾驶发展的政策,包括路测指导原则、商业化运营规范等。这些政策为无人驾驶的商业化落地提供了指导和支持。还要根据商业化发展,建立健全体系化的完善法律法规和运营规范要求。”中国交通运输协会新技术促进分会专家委员解筱文对记者表示。

“目前,无人驾驶行业正处于快速发展阶段,各国政府和企业在加大投入和研发力度。在技术方面,无人驾驶已经实现了较高的自动化水平,可在多种道路和环境下实现自动驾驶。在应用方面,无人驾驶已经在一些城市进行了商业化试运营,例如在景区、工业园区、机场等场所进行接驳、物流等应用。不过,无人驾驶商业化落地还存在一些问题,如上所述,需要进一步解决技术、法规、基础设施和商业模式等方面的问题。”IPG中国首席经济学家柏文喜对《证券日报》记者表示道。

解筱文表示:“中国无人驾驶

的商业化落地需要政策支持、技术研发、场景应用、合作伙伴和商业模式等多方面的配合和努力。只有各方面协同合作,才能推动无人驾驶的快速发展和商业化落地。无人驾驶技术需要不断研发和完善,包括传感器技术、人工智能算法、道路基础设施等。只有当技术达到一定水平,才能保证无人驾驶在商业化落地过程中的安全性和可靠性。另外,无人驾驶需要在实际场景中得到应用,才能实现商业化落地。例如,在物流、公共交通、出租车等领域,无人驾驶都有广泛的应用前景。”

“无人驾驶的商业化落地需要各方的合作和支持。例如,汽车制造商、技术供应商、场景应用方等都可以成为合作伙伴,共同推动无人驾驶的商业化落地。不仅如此,无人驾驶的商业模式需要不断创新和完善,例如,可以通过提供服务、收取费用等方式实现盈利。”解筱文补充称。

## 周鸿祎乌镇峰会全体会议发言:

# 安全应当发展为新型数字基础设施

“下一个十年,安全行业要自我突破和升级,把安全发展成为新型数字基础设施和公共服务平台,推动数字安全的普惠。”11月8日,360集团创始人周鸿祎在2023年世界互联网大会乌镇峰会全体会议上发言表示,360把服务国家的能力云化,依托新一代安全产品360安全云为城市和企业提供SaaS服务,为产业数字化高质量发展筑牢安全屏障。目前,360安全云行业标杆级客户已突破1000家。

周鸿祎称,过去十年是安全行业砥砺探索的十年。在统筹发展与安全的国家总体安全观指导

下,安全行业增长了不止10倍,实现了核心技术和产业规模的双突破。作为行业龙头企业,360坚持上科技高山,成为国家战略科技力量的重要组成部分。不仅攻克了“看不见”攻击的卡脖子问题,累计捕获国家级黑客组织51个,抵御攻击4000余次,同时帮助企业拦截勒索攻击超过100万次,挖矿攻击1000万次。这套服务国家的方案为安全行业提出了新的方法论和技术路线,解决了安全的世界性难题,被称为“中国方案”。

随着数实融合进程加速,推进产业数字化和新型工业化已成

为国家战略重心。周鸿祎表示,“安全行业也要突出重点抓关键,实现自我突破、自我更新和自我升级,以‘上科技高山’的成果进一步‘下数字化蓝海’。”他认为,下一个十年,安全行业要把安全发展成数字化的新型基础设施和公共服务平台,推动数字安全的普惠。

为此,360在“中国方案”基础上打磨了一套技术方案,把服务国家的能力,包括360独有的全网数据、情报、知识、专家和运营体系全部云化,正式推出了新一代安全产品360安全云,通过SaaS服务体系开放给城市和企业

使用。

目前,360正在与各个城市合作,将安全打造成城市新型数字基础设施,并基于此搭建安全公共服务平台,把全网安全大数据、安全大模型、运营平台、高级专家等“360专长”变成公共服务,像水和电一样输送到城市的多元数字化场景下。同时,360依托360安全云提供安全托管运营服务,真正为企业数字化转型降本增效,破解企业花大钱买硬件、请专家、花时间重部署等传统安全困境。周鸿祎称,“360还将拿出补贴,为中小企业免费提供安全托管服务,让中小企业数字化不再

(CIS)