

格力电器回应拟增持格力钛：战略重要性与持股比例将更加匹配

■本报记者 王镜英

12月20日，格力电器发布公告，拟通过受让现有股东持有的股份增持控股子公司格力钛新能源股份有限公司（以下简称“格力钛”）股份，董事长董明珠持有的格力钛股份不参与本次交易。

格力电器相关负责人告诉《证券日报》记者：“作为布局新能源战略的重要一环，格力电器拟增持格力钛股份，使格力钛的战略重要性与持股比例更加匹配。当前公司拟增持格力钛，既是用行动积极响应低碳可持续发展战略，也表现出对当前我国新能源发展持续向好的坚定信心。”

据记者梳理，除格力电器外，近年来家电巨头纷纷加码新能源产业链，并逐步迎来收获。

格力电器深化新能源布局

上述公司负责人强调：“未来格力电器将继续深化新能源领域的战略布局，挖掘更多的成长空

间，格力钛将作为重要的发力点加速产业协同，为格力电器的多元化注入新动能。”

据上述公告，格力电器已与12名交易对方签署《股份转让协议》，拟受让其合计持有的24.54%格力钛股份，交易作价约10.15亿元。受让完成后，公司将合计控制格力钛约8亿股股份对应的表决权，占格力钛总股本的72.47%。其中，格力电器将直接持有格力钛约6.07亿股股份（占格力钛总股本的55.01%），并通过表决权委托安排拥有董明珠持有的格力钛约1.93亿股股份对应的表决权（占格力钛总股本的17.46%）。另外，格力电器计划在未來12个月内择机开展公司协议受让格力钛不超过3.04亿股股份。本次交易后，董事长董明珠持有的格力钛股份维持不变。

据了解，2016年格力电器曾拟以130亿元全资收购银隆新能源，但收购计划遭股东否决；2021年格力电器以18.28亿元的价格拍下银隆新能源30.47%股权，对银隆新能源完成控股，并在此后更名为格力钛。

目前格力钛旗下有广通汽车、奥钛储能两个品牌，产品覆盖电池材料、电芯、模组、系统集成全系统储能等领域。其中，格力钛电池产品已在全球30余个国家和地区投入使用，累计装机量超过3GWh，产品主要用于新能源汽车以及工商业园区、通信基站等储能领域。

2022年格力钛实现营业收入25.87亿元、毛利4.13亿元，分别同比增长27.69%和230.20%。2023年1月份至6月份，格力钛实现营业收入14.40亿元，同比增长23.31%。

值得一提的是，除格力钛外，格力电器还切入了汽车智能装备如车用数控机床、机械手，车用能源系统如锂电池、氢燃料，以及车用零部件如车用空调压缩机、整车热管理系统以及商用与专用整车制造与销售。

家电业持续加码新能源

事实上，经过多年发展，格力电器的新能源业务正由点到线，由线及面不断“放大”，逐步成为格力电器

多元化发展战略中的重要组成。

上述格力电器负责人告诉记者，目前格力电器已经综合覆盖了电池核心材料、关键电子器件、芯片、电池、电机电控、逆变器、充电设备、家用及工商业电力智能储能系统、车辆热管理、新能源汽车等众多领域，新能源全产业链版图日益清晰。

“在家电企业的toB业务拓展中，新能源汽车产业是各家共同瞄准的重要方向。”钉科技创始人丁少将告诉《证券日报》记者，“由于家电企业目前拥有的技术和汽车产业链部分技术相互重合，企业大多不再冒险去做整车，而是选择成为供应链上的重要组成部分，为整车企业提供包括工业机器人、车用热管理系统、屏幕显示器等在内的配套产品，以期分享整个新能源汽车产业发展红利。”

而家电企业切入新能源汽车零部件领域亦有其明显优势。今年6月份，小鹏汽车发布的超智驾轿跑SUV G6，就用到了美的集团旗下威灵汽车零部件生产的800V

碳化硅(SiC)电动压缩机，此款产品目前已量产。

美的集团相关负责人告诉《证券日报》记者：“公司此前在家电压缩机、电机等领域积累了丰富经验及技术储备，通过延展与创新，威灵汽车零部件公司将上述经验及技术储备平移至电动压缩机、电机等汽车零部件生产领域。公司目前已与越来越多车企达成合作，未来有望成为国内汽车核心零部件的头部供应商之一。”

格力电器则表示，新能源汽车核心零部件的产品链与格力电器的车用电机、电机控制器、车用空调及电子器件存在优势互补。

艾媒咨询CEO张毅认为，家电企业通过进军新能源汽车领域，可以发挥其制造能力和技术储备方面的优势，尤其是在电子电器、机械和渠道营销能力等方面，家电企业具备完整的配套能力，此外，家电企业还非常擅长供应链管理、生产制造和品牌营销。这些因素均为其进入新能源汽车领域提供了很好基础条件。

供给充裕、观望情绪浓厚 钢市冬储积极性不高

■本报记者 赵彬彬

每年年底，冬储都是钢铁市场绕不开的话题。不过，今年钢市冬储却迟迟未至。截至12月20日，除东北地区、西北地区少数几家钢铁企业发布了冬储政策外，多数钢铁企业冬储政策尚未出炉。而下游钢厂目前仍持观望态度，冬储意愿不足。

卓创资讯钢铁行业分析师李晓娟对《证券日报》记者表示，近两年，钢铁整体冬储规模较前几年明显减少。一方面，供给充足，搏差价难度持续增大，部分贸易商冬储操作出现亏损，导致市场操作逐步趋于谨慎；另一方面，由于对建筑行业整体钢材需求不断下降的担忧，贸易商冬储的意愿也存在减弱的预期。

冬储观望情绪浓厚

从终端需求来看，北方钢材市场存在淡旺季。一般而言，冬季工地需求萎缩，市场销售冷清，春节后工地开工，钢材需求快速增加，导致钢材需求出现了明显淡旺季。在这种背景下，钢厂为了保持生产连续性，并缓解自身的库存压力和现金流压力，便会向贸易商推出冬储政策，将厂内库存转移给贸易商。

对于贸易商而言，冬储分为主动冬储和被动冬储。

“贸易商主动冬储的动力来自搏差价。”有钢铁行业业内人士对《证券日报》记者表示，即在需求淡季，贸易商往往可以以较低价格买入钢材，待春节后旺季到来时，钢材需求增长，价格上涨，贸易商不

仅能及时满足其客户需求，也能在钢价上涨中分得一杯羹。

被动冬储则是贸易商与钢厂签订经销协议，每月有固定的销售计划，因冬季、节假日下游需求停滞，形成了被动型冬储。

兰格钢铁研究中心主任王国清告诉《证券日报》记者，过去三周（11月24日至12月15日），建材社会库存分别增长了4.9万吨、4.1万吨和3万吨。“虽然有所增加，但是幅度很小，从我们监测的情况来看，贸易商观望情绪较浓，冬储积极性不高。”

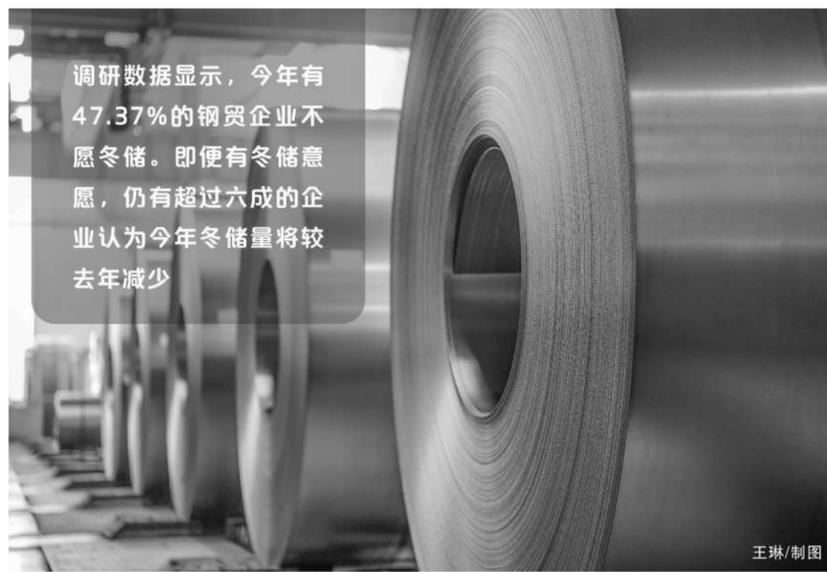
钢谷网的调研显示，今年有47.37%的钢贸企业不愿冬储。即便有冬储意愿，仍有超过六成的企业认为今年冬储量将较去年减少。

“影响贸易商冬储的因素包括钢厂的冬储政策、对未来行情的预期以及贸易商自身的资金情况。”李晓娟认为，从目前公布的冬储政策来看，有的钢厂冬储收款单价按4000元/吨收取，这比贸易商心理价位高出不少，导致贸易商观望情绪较浓。同时，由于距2024年春节仍有较长时间，目前出台冬储政策的钢厂较少。预计2024年1月初，钢厂将大规模出台冬储政策，贸易商预计会在2024年1月中旬逐步开始大规模冬储操作。

瑞超兴隆钢铁集团有限公司董事长张颖表示，公司以短平快的经营方式为主，不着急进行冬储，临近年底才会考虑是否冬储。从目前来看，价格至少降到3700元/吨以下才会考虑进行冬储。

压减建筑钢材产能

冬储，曾是钢铁市场一个为人



调研数据显示，今年有47.37%的钢贸企业不愿冬储。即便有冬储意愿，仍有超过六成的企业认为今年冬储量将较去年减少

王琳/制图

津津乐道的话题，但是近年来却在持续淡化。

李晓娟表示，近年来，国内整体冬储规模较前几年明显减少。2020年春节后建筑用钢材社会库存量高点达到两千多万吨。随着钢铁行业逐步进入下行周期，贸易商冬储意愿有所下降，近几年春节后建筑用钢材库存高点多维持在1200万吨至1400万吨。

“最近几年，对于冬储最明显的感受就是持续淡化。”某钢铁上市公司证券部人士表示，冬储主要是针对建筑用钢材，近年来公司产能结构持续优化，建筑用钢材相关产品产能占比较小，冬储已经不太提及了。

“由于地产市场用钢下滑，国内有多家原来以生产建筑用钢材为主的钢铁企业通过产能置换，压减了建筑用钢材产能，增加了板材产能，也从客观上淡化了冬储需求。”前述人士介绍说。

国家统计局最新数据显示，2023年11月份，中国粗钢产量为1801.0万吨，同比下降8.8%；1月份至11月份累计产量为20973.8万吨，同比下降2.2%。11月份，中国中厚宽钢带产量为1581.9万吨，同比增长8.4%；1月份至11月份累计产量为18727.1万吨，同比增长12.9%。

王国清表示，除了调整产品结构外，增加出口、主动减产（短流程

钢企使用较多）等方式也是钢企冬季进行库存调节的重要方式。此外，装配式建筑等新型施工方式也弱化了项目建设的季节性要求，进一步缩小了用钢需求的淡旺季差异。钢厂对社会库存蓄水池的依赖逐步减弱，这也是冬储逐步淡化的重要因素。

“从贸易商的角度来看，目前国内钢铁产能充裕，几乎不存在拿不到货的现象。同时，信息和物流又非常畅通，通过囤货获取较大价差的机会越来越少。”前述钢铁业内人士表示，如果不能在价格上获得一定优势，或者对后市没有较好预期，预计冬储会愈发淡化。

拟收购普拉尼德19.99%股权 瑞玛精密加强汽车空气悬架布局

■本报记者 陈红

12月20日，瑞玛精密发布公告称，公司拟以现金3998万元的价格购买香港大言国际有限公司持有的普拉尼德(Pneuride Limited)19.99%股权。

北京疆互资本管理有限公司董事合伙人王赤坤在接受《证券日报》记者采访时表示：“目前来看，瑞玛精密主要从事的精密金属结构件行业已经过了高速发展期。很多类似公司纷纷在战略层面展开角逐，多元产品升级、多元创业和多元并购，有的则转型进入新的领域，尝试获取新的行业机会。”

有望打入国内空气悬架市场

据了解，普拉尼德是专业的汽车空气悬架系统集成商，与主要客户已经建立了稳定的合作关系。

财务数据显示，2022年、2023年上半年，普拉尼德分别实现营收5.32亿元、3.06亿元；分别实现净利润6299.25万元、1777.82万元。

瑞玛精密方面表示：“公司将凭借此次投资加快与普拉尼德的合作力度，加快推进公司在汽车空气悬架领域的战略布局以及合资公司普莱德科技的项目建设进度，实现汽车减震产品的研发、生产与销售，进一步拓宽主营业务渠道，有助于优化公司业务布局。”

本次交易完成后，瑞玛精密直接持有普拉尼德19.99%的股权，普拉尼德成为公司参股子公司。

王赤坤表示：“普拉尼德作为专业的汽车空气悬架系统集成商，具有先进的技术和专业团队，可以为瑞玛精密带来更多的技术和管理经验，提升核心竞争力。”

同日，瑞玛精密还决定0元购买普拉尼德持有的普莱德汽车科技(苏州)有限公司(以下简称“普莱德科技”)31%股权。转让完成后，公司直接持有普莱德科技80%的股权，普莱德科技由此成为公司控股子公司。同时，公司向普莱德科技增加250万英镑注册资本。

对此，深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示：“上述投资符合瑞玛精密的国际化发展战略，有助于公司将普拉尼德空气悬架系统及系统用部件产品的技术与生产工艺引进到国内工厂。”

空气悬架渗透率或提升

空气悬架系统作为半主动悬架，能显著提升驾驶体验，提高汽车底盘智能化水平。近年来，随着新能源汽车的高速发展，对空气悬架的市场化推广起到了示范作用。

信达证券研报预计，目前国内自主供应商已开始布局空气悬架系统部件，部分公司已经开始批量供货，预计国产化后空气悬架单车价值量可达8500元，长期有望下降至7500元，空气悬架成本的下降将进一步促进其渗透率的提升。

王赤坤表示，汽车空气悬架作为提高汽车行驶平顺性和舒适性的重要部件，其市场需求在不断增加。同时，技术和性能也在不断升级和完善。

“未来，汽车空气悬架市场将继续保持增长态势。同时，随着新能源汽车市场的不断发展和普及，电动汽车对于空气悬架的需求也将不断增加，这也将为汽车空气悬架市场带来更多的机遇和挑战。”王赤坤说。

覆盖九成主流开源大模型与AI框架 国产操作系统UOS AI迸发创新活力

■本报记者 袁传玺

12月20日，“进化·向未来”为主题的2023操作系统产业大会暨统信UOS生态大会成功举办。会上，中国信通院云大所政企数字化转型部主任徐思庆在分享中谈到，我国桌面端操作系统市场与全球形势逐渐趋同，服务器操作系统市场规模逐年提高。

与会专家一致认为，面对错综复杂的新形势，操作系统产业的战场将不再是单个企业的战斗，而将是产业链集群并驾齐驱。

“目前，国产操作系统最大的挑战，是基于AI产业跨越式发展，海外产品快速迭代。”统信软件总经理刘闻欢在接受《证券日报》记者采访时表示，未来十年，操作系统需要基于AI重构场景、全面进化。

会议现场发布了中国首个接入大模型的操作系统升级版——统信UOS AI 1.1版本。据悉，UOS AI现已覆盖90%主流开源大模型与AI框架。

统信软件高级副总经理、CTO张磊表示：“目前UOS AI实现了国内外主流大模型的能力接入，并封装成deepin(深度操作系统)的AI底层公共能力；同时，我们也将把UOS AI逐步开源给第三方应用，让更多应用可以在deepin上直接调用大模型。”

过去国产操作系统的生态建设，更多围绕在相对垂直的通用生态和办公生态方面。刘闻欢告诉记者：“尽管我们已经能解决通用、办公领域90%的场景建设需求，但整体来看，我们只构建了微软生态规模的5%至10%，难度、广度都有提高空间。这意味着，操作系统的场景生态建设要扩展到更多的产业行业当中去。”

会议现场，统信软件还官宣了统信UOS AI灯塔计划。据刘闻欢透露，目前已有超过10个应用接入UOS AI，包括中国首款具备AI代码助手自研IDE和面向开发者提供的UOS AI API 1.0。

刘闻欢表示，生态是操作系统最宽阔的“护城河”，打造一条最宽阔的“护城河”，比单独某一项技术的领先要好得多、强得多。

公开数据显示，截至目前，统信UOS软硬件生态适配数突破500万，原生应用激增300%，同心生态联盟全球成员超1200家，培训人才超62万人次……统信软件与全球超过10000家伙伴从单方面的产品适配、兼容，走向技术共创、生态共享的双向奔赴。

刘闻欢表示：“汇聚全球开源力量构建UOS‘原生态’，是统信软件2024年的首要目标，我们将坚定打造AI时代最开放、中国最大的操作系统开发平台。”

提升特殊合金电子材料供给能力 博威合金拟发行可转债募资不超过17亿元

■本报记者 吴奕莹

12月20日，博威合金发布向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书等公告，正式启动可转债发行。公司本次可转债拟募资总额不超过17亿元，扣除发行费用后将用于3万吨特殊合金电子材料带材扩产项目、2万吨特殊合金电子材料线材扩产项目以及1GW电池片扩产项目。

扩产巩固行业龙头地位

作为国内有色金属行业龙头企业，博威合金本次也拟将大部分可转债募集资金用于特殊合金电子材料扩产项目。具体来看，公司拟将14.69亿元募集资金用于特殊合金电子材料扩产，其中3万吨特殊合金电子材料带材扩产项目拟投入10.70亿

元，2万吨特殊合金电子材料线材扩产项目拟投入3.99亿元。

博威合金相关负责人表示：“本次募投项目是在现有主营业务基础上结合国家对智能化装备和电子设备领域的政策引导和支持，总结结合新材料行业现状和发展特点、技术现状和产业趋势下提出的，有助于进一步提升公司在特殊合金电子材料领域的市场占有率。”

事实上，随着国际经济的快速发展，世界新一轮科技革命以及产业升级，需要大量的工业材料。在此大背景下，博威合金近年来大力推进国际化战略，聚焦汽车、消费电子、通讯、半导体等领域的头部企业，通过高层互访，在品牌和研发配套能力、稳定供应以及本地化服务能力上，获得了许多客户的认可。

博威合金相关负责人表示：“公

司已与众多业内头部企业达成战略合作，客户潜在需求较大，但因现有产能不足，公司在其全球采购份额的占比仍较小。本次募投项目将为公司现有客户的未来需求量增长提供配套服务，有助于客户进一步提高与客户的粘性及客户忠诚度。”

据可转债募集说明书显示，公司3万吨特殊合金电子材料带材扩产项目将购置大吨位全自动合金化设备、全自动铣面机组、全自动高精度轧机等设备，项目建设期为36个月；2万吨特殊合金电子材料线材扩产项目将购置全自动合金化设备、全自动高效节能燃气加热炉、大吨位全自动反向挤压机等设备，项目建设期18个月。

另外，博威合金前次募集资金投资项目“年产5万吨特殊合金带材项目”已于今年6月末完工。公司预计随着新材料业务新建项目

逐步投产，至2025年末，公司新材料总产能将达到28.5万吨。

“这将进一步增加公司对特殊合金电子带材和线材产品的市场供给，巩固公司行业龙头地位。”博威合金相关负责人表示。

下游市场发展空间较大

对于博威合金此次扩产行为，业内专家大多表示看好，认为行业下游市场发展预期较好，将为公司新增产能的消化提供市场基础。深度科技研究院院长张孝荣称：“中国工业正在快速转型升级，新兴领域数字经济、高端制造、绿色低碳领域等正逐步发展壮大支柱产业，受益于此，特殊合金电子带材、线材产品也会迎来新的需求释放。”

据悉，博威合金本次募投项目生产产品也主要围绕上述领域布

局，具体应用领域包括半导体芯片、新能源汽车、智能终端设备、智能互联装备等行业。

以新能源汽车领域为例。目前主流新能源汽车的动力电池以锂离子电池为主，锂离子电池在充放电过程中所需的高速连接器，相比传统汽车而言是新增需求，也是高增长特殊合金材料应用的增量市场。随着新能源汽车在汽车总销售中渗透率的提高，也会为博威合金相关产品销售提供广阔的市场空间。

对此，博威合金相关负责人表示：“未来，公司将顺应国内数字经济、高端制造、绿色低碳领域等正逐步发展壮大支柱产业，受益于此，特殊合金电子带材、线材产品也会迎来新的需求释放。”