

广东稀土集团100%股权拟划转 中国稀土集团将成广晟有色实控人

■本报记者 刘 剑

2024年1月1日晚间，广晟有色发布公告称，公司间接控股股东广晟集团拟将其直接持有子公司广东省稀土产业集团(以下简称“广东稀土集团”)有限公司的100%股权无偿划转至中国稀土集团，导致中国稀土集团间接持有公司38.45%的股份。本次划转完成后，公司控股股东仍为广东稀土集团，实际控制人将由广东省国资委变更为中国稀土集团。

广晟有色表示，本次广晟集团将持有的广东稀土集团100%股权整体划转至中国稀土集团，是为进一步深化国企改革，优化资源配置，践行保障国家战略资源安全责任，推动中国稀土集团对广东区域稀土资源开展专业化整合工作。

稀土产业整合持续深化

公开资料显示，广晟有色主要从事稀土矿开采、冶炼分离、深加工以及有色金属贸易业务，生产产品包括稀土精矿、混合稀土、稀土氧化物、稀土永磁材料等。公司也是广东省内唯一稀土资源合法开采企业，持有目前省内获批的全部稀土采矿证，中重稀土开采、分离指标位居全国前列。公司旗下拥有3家稀土矿山开采企业，控制中重稀土资源超12万吨。

广晟有色曾在2022年10月份公告称，广晟集团与中国稀土集团签署战略合作协议。双方将在稀土产业、科研、人才等多个领域深入开展交流合作，通过资源整合和产业互补等方式，加快推进央地协同，共同推进我国稀土产业高质量发展。

有受访人士向《证券日报》记者表示：“广晟有色与中国稀土同为中重稀土领军企业，此次广晟有色实控人拟变更为中国稀土集团，不仅是继中国稀土战略重组后的又一重大举措，更是稀土行业整合的阶段性里程碑事件。稀土是国家战略性资源，稀土资源加速整合将有效提升行业集中度，加强对稀土产品价格的话语权，带动上下游产业链健康发展。”

有助于提高国际话语权

稀土被誉为“工业维生素”，广泛应用于先进制造业、现代国防军工等多个领域，是不可再生的重要战略资源，在国民经济和社会发展中具有非常高的应用价值。我国稀土资源储量丰富，产量位居全球第一，关键分离技术全球领先。

近年来，稀土行业整合速度日渐加快。早在2016年，国内稀土行业就完成了第一次整合，形成了包括中国五矿集团公司、中国铝业公司、包头钢铁(集团)有限责任公



广晟有色公告称，公司间接控股股东广晟集团拟将其直接持有子公司广东省稀土产业集团有限公司的100%股权无偿划转至中国稀土集团

司、厦门钨业股份有限公司、赣州稀土集团有限公司、广东省稀土产业集团有限公司等在内的六大国内稀土集团的格局。

2021年12月份，中国稀土集团正式成立，由五矿稀土、南方稀土、中国稀有稀土等整合而成。相比于第一阶段整合的地域特点，在中国稀土集团成立后，我国的稀土整合在围绕产业链重点环节和关键

要素开展的专业化整合，正成为新一轮整合的侧重点。

上述受访人士进一步表示：“国家高度重视稀土行业发展，中国稀土集团的整合将提升我国稀土行业集中度与对稀土价格的掌控力，随着中国稀土集团逐渐完成南方稀土市场的整合，我国稀土行业一南一北(“中国稀土集团”与“中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司”)的

行业格局已经显现。”

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：“稀土行业整合对于提高我国稀土产业的国际话语权、促进技术创新、增加就业和税收等方面都具有积极意义。同时，也需要注意整合过程中的公平竞争、资源环境等问题，确保整合能够真正实现可持续发展。”

海尔集团拟入主上海莱士 血液制品赛道热度、集中度有望持续提升

■本报记者 刘 剑

2023年12月30日，血液制品龙头上海莱士发布公告，海尔集团与公司股东基立福签署了《战略合作协议及股份购买协议》，海尔集团计划协议收购基立福持有的上海莱士20%股份。同时，基立福将其持有的剩余上海莱士6.58%股份对应的表决权委托给海尔集团行使。海尔集团本次收购上海莱士股权的转让价款为125亿元，权益变动后，海尔集团将合计控制上海莱士约17.66%股份所对应的表决权，占上市公司总股本的26.58%。董事会按照协议改组完成后，海尔集团或其指定关联方将成为上市公司控股股东，海尔集团将成为上市公司实际控制人。

据悉，交易完成后，海尔集团将支持上海莱士加大研发投入，并运用物联网场景解决方案优化供应链管理，推进流程管理数字化和智能化，实现全流程可视和价值链提升。海尔集团也将利用自身在智能制造、精益管理和公司治理等方面长期积累的优势赋能上海莱士，以更好、更安全的产品满足社会对高质量血液制品的迫切需求。

有受访人士告诉《证券日报》记者：“随着‘十四五’时期各地血浆站计划持续落地，我国血制品行业有望迎来新的快速发展期。同

时，血液制品行业也正吸引越来越多的资本进入。”

血液制品赛道前景广阔

血液制品是由健康人血浆或经特异免疫的人血浆，经分离、提纯或由基因工程技术制备的血浆蛋白制品。从供给端来看，当前我国年采浆量在1万吨左右，2021年血浆站数量为287家。“十四五”期间，多个省份陆续推出血浆站建设规划，我国血浆站数量和人均采浆量均有进一步提升空间。从需求端来看，我国目前仅有14个血制品品种，在产品种类、人均使用量和应用领域等方面均处于较低水平，存在广阔发展空间。同时，近年国际血液制品整体供应趋紧，给国产替代创造了历史机遇。总体来看，我国血液制品行业未来市场增长空间巨大。

自2001年以来，我国对血液制品生产企业实行总量控制，不再批准新的血液制品生产企业的设立，至2021年底，国内正常生产的血液制品企业不足30家。在此背景下，我国血浆供应长期面临紧张状况，存在近5000吨的供应缺口。

在过去的十年中，我国血浆采集量虽然实现了大幅增长，全球市场份额也提升至16%，但国内仍有60%左右的白蛋白依赖于进口，血制品的自给自足尚未实现。这与

我国居民的献浆意识、单个血浆站的采浆量以及每千人的采浆量相对较低有很大关系。

为了缓解血浆供应的紧张状况，多个省份已经制定了“十四五”血浆站建设规划，例如云南省、内蒙古自治区和河南省分别计划新建17个、6个和7个血浆站。这些新的血浆站的建设将有助于缓解血浆的供应缺口，同时也为血液制品行业的持续发展提供了基础支持。

国泰君安研报认为，“十四五”血浆站陆续获批建设也将为行业中期带来强劲增长动能。在现阶段终端需求持续旺盛的背景下，供给正处于扩张周期的企业有望充分受益。血制品行业由于涉及卫生安全问题，监管极为严格，除白蛋白以外的血源性制品禁止进口，并对国内企业实施总量控制，新设血浆站亦有较高门槛要求，极高的准入壁垒确保了业内良性的竞争格局。

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：“从总体发展趋势而言，血液制品作为国家重要战略储备物资及重大疾病急救药品，未来随着我国经济水平发展、人口老龄化、医疗体制改革、血液制品临床刚需增加、消费结构趋于合理、血浆综合利用能力提升及国家‘十四五’规划期间加大产业扶持力度等因素影响，我国血液

制品行业未来仍将维持高景气度。”

行业集中度将进一步提高

近年来，随着我国血液制品企业兼并收购加快，行业集中度不断提升，目前已形成了天坛生物、上海莱士、华兰生物、泰邦生物、派林生物等千吨级大型血液制品企业，作为行业第一梯队的竞争格局。

海尔集团着力布局大健康产业赛道，打造了盈康一生大健康生态品牌。本次收购上海莱士将有助完善盈康一生血液生态产业链布局。海尔集团董事局副主席、执行副总裁谭丽霞表示：“此次战略合作的达成，进一步完善了盈康一生的血液产业链布局，是我们深入医疗健康核心领域的关键进程。”

上海莱士董事长、总经理徐俊表示：“借助海尔集团的先进管理经验和全球资源优势，我们将不断提升产品工艺和技术创新能力，希冀成为中国乃至全球竞争力与创新性领先的公司。”

同样看好血液制品赛道的还有陕煤集团，2023年3月份，陕煤集团旗下公司共青城胜帮英豪投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“胜帮英豪”)宣布入主派林生物。胜帮英豪相关负责人对《证券日报》记者表示：“陕煤集团的人主，给派林生物带来了更多的客户

资源。目前，通过合并哈尔滨派林非科生物制药有限公司(派林生物子公司)，派林生物的年采浆量站上千吨大关。陕煤集团的人主有望成为派林生物深耕西北的起始点。”

派林生物董事长李昊也在公司股东大会回答《证券日报》记者提问时表示：“陕煤集团会对派林生物给予人、财、物各方面的支持，帮助公司做大做强。陕煤集团投资是基于传统能源企业的绿色转型，化工企业向传统的能源化工向生物化工转型，同时助力血液制品行业做大做强。”

事实上，血液制品赛道的收购和并购早已开始，例如2021年11月份，华润医药控股有限公司取得博雅生物控制权，2022年11月份，通用技术集团医药控股有限公司受让中国医药旗下上海新兴医药股份有限公司51%股份。

对于血液制品企业而言，被收购或将是主流选择。“尽管中国血液制品行业频现收购运作，但相比欧美发达国家的行业集中度依然偏低。长远来看，参照欧美成熟市场发展趋势，中国血液制品行业必将走上政策引导及市场竞争推动下的行业整合之路，拥有更多资源、资金、技术的大型企业优势愈发明显，领先企业与一般企业之间的分化将日益加剧，血液制品行业集中度将进一步提高。”邢星认为。

绿氢项目将迎开工潮 带动制氢设备需求大增

■本报记者 王 倩

2023年“跑步入场”的绿氢项目，将在2024年迎来开工潮，促使氢能行业进入爆发期。

统计数据显示，2023年1月份至12月份，国内已公开招标电解槽的绿氢项目共19个，合计电解槽招标量达1882MW，接近2GW，同比实现翻倍。国金证券分析称，考虑到2025年国家计划达到年产10万吨至20万吨绿色氢燃料，各地合计达到100万吨绿氢产能，2024年绿氢项目将迎来开工潮，带动制氢设备需求大增，乐观预计2024年国内电解槽招标量同比将再翻倍至4GW。

“随着2023年绿氢项目的电解槽招标量翻倍，氢能行业站上了一个崭新的起点。”中国信息协会常务理事、国研新经济研究院副院长朱克力对《证券日报》记者表示，在风光储氢设备降本以及政策支持的双重驱动下，绿氢发展势头强劲。

产业上游蓄势发力

区别于以往“下游燃料电池研发、应用率先发力”的逻辑，2023年，氢能行业的重心在于上游绿氢生产，而这推动了电解槽的需求放量。

2023年8月份，国内最大的光伏制氢示范项目在新疆车全全面投产，绿氢工业化规模应用逐步开启。据统计，2023年内，大量绿氢项目开始申报立项，产能已超450万吨。同时，多地发布绿氢生产补贴政策，给予制氢前期发展保障，制氢端迎来快速发展机遇。

国金证券分析称，绿氢项目立项高增背景下，随着项目的推进，后续将迎来设备的大规模招标，制氢端设备需求将率先爆发，主要为电解槽、制氢电源、储氢球罐等设备需求。其中，电解槽作为核心设备将率先受益。

在此背景下，氢能产业链上的企业纷纷发力绿氢制氢端。位于山东潍坊诸城的奥扬集团是目前国内LNG气瓶的头部生产企业，近年来也在发力绿氢领域，同时推出2000Nm³碱式电解水制氢装备(电解槽)以及大容量车载液氢瓶，展示了其在制氢、储氢领域的技术新突破。

奥扬集团相关负责人在接受《证券日报》采访时表示，公司推出的全新碱式电解槽刷新了山东省内单体电解水制氢装备的纪录。“公司正抢抓氢能产业上游绿电绿氢的发展机遇，加快提升制氢、存储、运输、应用各环节关键核心技术的研发，争取在氢能新赛道上跑在前列。”该负责人说。

除了政策端的保障，绿氢要实现大规模推广应用还要解决经济性的关键问题。目前大型工业、电力企业积极规划绿氢项目，从已运行的示范性项目看，经济性和商业模式尚未成熟。中信证券研究院结合内蒙古等地的相关政策推算，在风光互补的电站模式下，2024年绿氢成本有望低于25元/kg，在特定的应用场景中具备初步经济性。

“成本问题是氢能经济性的关键，随着绿氢技术的成熟和规模化生产的推动，绿氢成本有望逐步降低。”中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进工程执行主任袁帅对《证券日报》记者说。

值得注意的是，2023年以来，光伏和储能的降本持续推进，阶段性的绿氢经济性已经初步显现。国金证券分析表示，光伏平价或将成为氢能行业的爆发点，从现阶段看，在新能源成本下行的背景下，阶段性的区域绿氢平价已实现，绿氢成本正在向全面平价点接近。

绿氢平价趋势已现

如今，绿氢平价趋势已现。一方面，“西氢东送”正在推进。例如，内蒙古正研究以绿氢为载体的新能源跨区域输送模式，结合绿氢长时储能属性，推动输氢管道规划布局，通过将绿氢运送到全国各地，变输电为输氢。同时，随着液氢运输进入标准放开阶段，各项技术正加速实现突破。

另一方面，氢能基础设施建设正在加速。例如，根据中石化发布的氢能中长期发展战略，其2025年将建成加氢能力12万吨/年左右，这意味着届时将落地建设650余座加氢站，也将带动加氢站配套设备需求。

上述氢能储运环节的加速发展，也给上游碳纤维材料行业的发展带来新机遇。光威复材相关负责人对《证券日报》记者表示，氢能行业需求放量将进一步提升储氢气瓶用碳纤维复合材料的用量，未来几年，储氢气瓶领域有望与风电领域共同迈入10万吨/年的碳纤维需求阶段。

万创投行研究院院长段志强接受《证券日报》记者采访时表示，目前行业前沿还在探索其他的技术路径，如固态氧化物燃料电池技术等，实现对常规氢气压缩储运形式的有效补充。

“储运环节是氢能应用的关键一环，目前成本还相对较高。但随着技术的进步和产业链的成熟，储运环节的成本会逐渐降低，效率也会得到提高，这也为下游应用提供了更大的发展空间。”朱克力对记者如是说。

从应用端来看，2023年以来，FCV(燃料电池重卡)逐渐进入放量阶段。根据中汽协公布的数据，2023年1月份至11月份，FCV累计上销量为5287辆，其中11月份产销分别为721辆和647辆，分别同比增长123.9%和76.29%。国金证券认为，伴随各地政策细则出台与补贴落地，FCV产销有望持续高速增长，2024年氢能及燃料电池行业将进入放量提速期。

朱克力表示，随着廉价氢气供应的增加和储运成本的降低，燃料电池汽车的经济性将进一步提高，有望在交通领域实现大规模应用。此外，工业、电力、供暖等领域也对氢能展现出了浓厚的兴趣，未来这些领域的氢能应用有望得到快速发展。

百强房企2023年全年销售额达6.27万亿元

■本报记者 王丽新
见习记者 陈 潇

中指研究院数据显示，2023年百强房企(TOP100)销售总额(按照全口径销售额排名，下同)为62791亿元，同比下降17.3%。其中，TOP100房企12月份单月销售额同比下降35.9%，环比增长20.8%。

中指研究院企业研究总监刘水向《证券日报》记者表示，2023年重点房地产企业销售整体呈现“前高后低”走势，预计2024年，在宏观经济向好及支持政策综合影响下，房企销售有望筑底企稳，房地产企业风险出清将提速。

“千亿元房企”为16家

具体来看，2023年各阵营房企

销售额均有所下降。其中，TOP10房企销售额均值为2744.0亿元，同比下降11.7%；TOP11至TOP30房企销售额均值为851.1亿元，同比下降17.8%；TOP31至TOP50房企销售额均值为420.6亿元，同比下降19.0%；TOP51至TOP100房企销售额均值为198.3亿元，同比下降28.2%。

此外，全年销售额超千亿元的“千亿元房企”为16家，较2022年同期减少4家；销售额超百亿元的“百亿元房企”为116家，较2022年同期减少14家。其中，保利发展销售额位居榜首，达4207亿元。

“近年来，随着行业进入调整期，越来越多企业不再增加销售目标，追求规模化发展，转通过主动管控销售规模，追求更加平稳的发展。”刘水表示，从销售目标完成率来看，2023年9家公布销售目标

的房企，目标完成率均值为98.5%，其中华润置地、越秀地产、建业集团、天地源等完成了全年目标。

从城市来看，2023年30家销售额超过百亿元的代表房企，一线和二线城市贡献销售额合计占比为85.4%，较2022年上升了3.4个百分点，其中，一线城市贡献销售额占比较2022年增加2.46个百分点至21.6%，连续两年持续上升，市场需求支撑较强；而三线和四线城市2023年销售额贡献率为14.6%，较2022年下降3.3个百分点，市场仍然承压。

拿地总额同比微增

拿地方面，中指研究院数据显示，2023年TOP100房企拿地总额13195亿元，同比微增1.7%，其中年

底推地节奏有所加快，带动企业拿地总额增速转正。

具体来看，龙湖集团等大中型、稳健型民营企业仍保持一定投资规模以匹配资金周转和销售去化。部分地方性中小房企亦紧抓拿地窗口期，抢占土地资源以提升市场份额，其中，保利发展权益拿地金额位居榜首，达1125亿元。

“当下房企资金压力仍然较大，各方面投资成本有所压缩。2023土地成交整体热度提升有限，溢价率小幅回升但仍处底部修复阶段。不过，在不少城市持续推出优质地块的带动下，多个城市成交楼面价强势上行，创历史新高。首席分析师王小姐告诉《证券日报》记者，”

“受融资能力、销售能力和信用资质等优势支持，大型央企国企

抓紧土地市场底部适度补充资源有助于在市场回暖后抢占先机。”刘水表示，中建系公司连续两年保持较高投资规模，多家公司连续两年进入拿地金额榜单前100。

新增货值方面，2023年中海地产以累计新增货值2585亿元占据榜单第一；保利发展、华润置地紧随其后，累计新增货值规模分别为2336亿元和2206亿元。其中，TOP10企业2023年新增货值总额15986亿元，占TOP100企业的41%。

中指研究院表示，2023年优质地块成交规模较2022年同期有所增长，预计这些项目入市将对新房销售形成支撑。展望2024年，中指研究院方面认为，取消地价上限的城市，在房企投资聚焦下，预计部分核心地块将竞拍出高溢价，但土拍分化仍将延续。