

汉马科技拟向法院申请重整及预重整 议案获股东大会高票通过

■本报记者 黄群

汉马科技2月19日下午召开临时股东大会,审议通过了《关于拟向法院申请重整及预重整的议案》和《关于提请公司股东大会授权董事会及董事会授权人士办理公司及子公司重整及预重整相关事宜的议案》两项议案,为公司开启正式破产重整程序赢得了宝贵时间。

《证券日报》记者在会议现场看到,当天,除控股股东浙江吉利远程新能源商用车集团有限公司(以下简称“吉利远程”)外,另有三家机构投资者和两名自然人股东现场参会并建言献策。

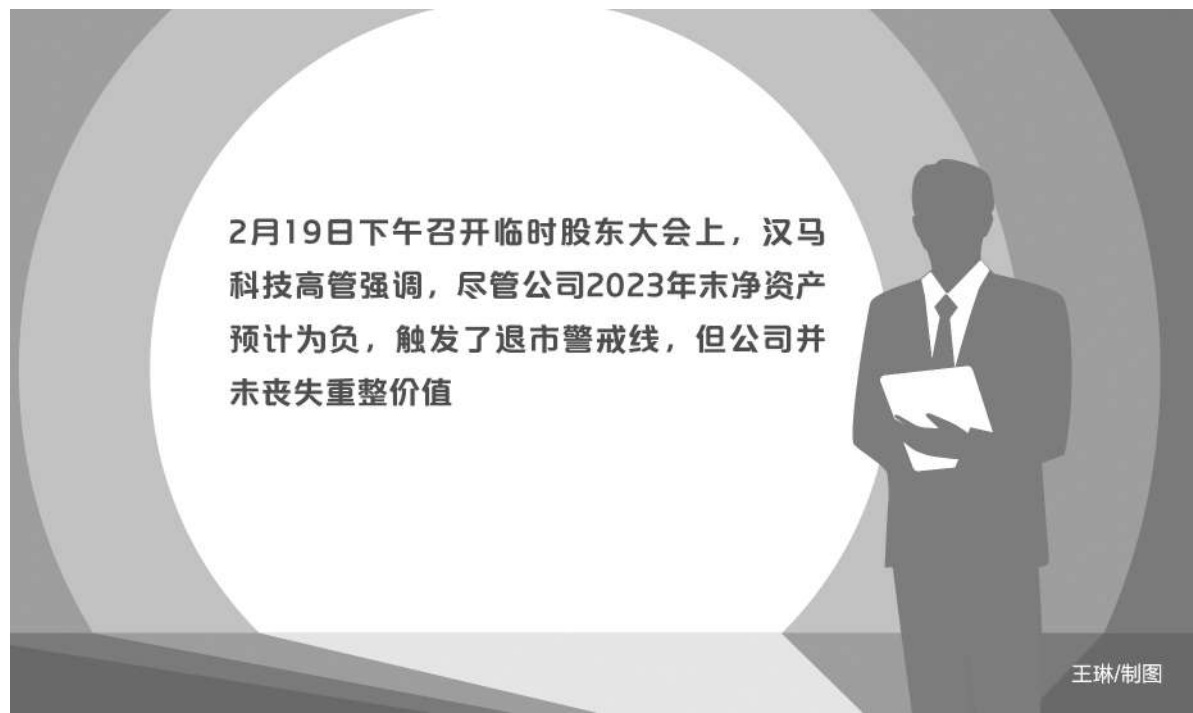
重整议案获股东大会通过

汉马科技2月19日晚间披露的股东大会决议公告显示,当天出席会议的股东和代理人人数为24人,所持有表决权的股份总数约2亿股,出席会议的股东所持表决权股份数占公司有表决权股份总数的比例为30.54%。

从投票结果看,上述两项议案同意票数占比99.96%,弃权票数占比0.04%,无反对票产生,因此议案获得高票通过。

汉马科技主要产品为重型汽车底盘及整车、动力总成、车桥、重型专用车、新能源商用车、客车、其他汽车零部件及总成件等系列产品,公司拥有星马专用车和华菱重卡两大产品。2020年以来,汉马科技明确由传统能源重卡向新能源重卡转型的战略方向。相关数据显示,2022年公司新能源重卡累计销售3109台,同比增长105.49%,新能源重卡业务处于行业前三位,已成为公司主要业务增长点。

不过,近两年来汉马科技综合毛利率、重卡销售量普遍处于下降趋势。对此,公司表示,战略转型时期,传统能源车价格竞争激烈、销量锐减,固定成本分摊越来越大,而新能



2月19日下午召开临时股东大会上,汉马科技高管强调,尽管公司2023年末净资产预计为负,触发了退市警戒线,但公司并未丧失重整价值

王琳/制图

源车尚未达到盈亏平衡点,导致公司毛利率下降明显。

根据此前公告,由于预计2023年末净资产为负,汉马科技很可能在2023年年报披露后被实施退市风险警示。对此,公司董秘周树祥在会上对《证券日报》记者表示:“截至2023年第三季度末,汉马科技负债合计约86.7亿元。主要负债分为三部分,一是正常生产经营中的供应商债务,二是银行等金融机构借款,此外还有政府委托贷款。2023年全年的负债情况目前还在审计当中,从结构上来讲应该还是以供应商贷款和银行借款为主。”

谈及2023年业绩下滑原因,周树祥认为,一方面公司经营亏损依然存在,另一方面年度的计提损失也导致业绩不佳。

据周树祥介绍,下一步,汉马科技将提请法院受理公司重整计划。法院将指定临时管理人对公司进行必要的尽职调查,在此基础上与主要

债权人等利益相关方进行沟通,形成《预重整计划草案》。《预重整计划草案》提交债权人、出资人表决通过后,则向法院申请重整。

生产经营暂未受影响

本次公司重整及预重整计划的高票通过,也让投资者们看到了希望。

根据相关承诺,吉利远程将于2026年3月份前解决与汉马科技的同业竞争问题,解决方式包括但不限于资产注入;向无关联关系的第三方转让相关资产、业务;停止相关重合业务的生产经营或委托管理等其他方式履行承诺事项。

一位个人股东在会议现场向公司建议,希望大股东能借助重整机会,向上市公司注入优质资产,同时解决退市风险和同业竞争两大问题。会上,汉马科技高管始终强调,尽管公司2023年末净资产预计为

负,触发了退市警戒线,但公司并未丧失重整价值。

从行业来看,2023年国内重卡市场需求逐步复苏。根据第一商用车网,2024年1月份重卡整体实现销量约9.1万辆,同比增长87%,环比增长75%。公路货运需求修复叠加出口需求旺盛背景下,预计2024年重卡行业销量有望继续增长。

周树祥介绍,目前汉马科技生产经营并未受到退市风险的影响,2024年1月份产销数据较为靓丽,2月份尽管有春节假期因素存在,但预期订单也有几千台中重卡正在排产。

上海上正恒泰律师事务所合伙人李备战在接受《证券日报》记者采访时表示,目前来看,指望汉马科技自身经营将净资产扭为正几无可能,公司需要在2024年度通过由债权人豁免债务、第三方无偿捐赠资产或代偿债务等方式,使公司净资产由负转正,才能避免退市。

首次推出8万元以内插混车型 比亚迪加码A级车市场

■本报记者 李昱丞

龙年伊始,比亚迪向A级家轿市场下沉。2月19日,据比亚迪汽车官方微博消息,比亚迪宣布秦PLUS荣耀版、驱逐舰05荣耀版上市,价格区间为7.98万元至13.98万元。其中插混车型秦PLUS DM-i荣耀版55KM领先型以及驱逐舰05荣耀版55KM豪华型官方指导价为7.98万元,首次将价格探进8万元以内。

“比亚迪推出8万元以内的车型,有望扩大在细分市场的份额,同时,这一策略也可能吸引车企跟进,加速行业洗牌,提高行业集中度。”沃达福数字汽车国际合作研究中心主任张翔在接受《证券日报》记者采访时表示。

A级车竞争呈现白热化

比亚迪全面冲击A级家轿市场是A级车竞争白热化的一个缩影。长期以来,A级家轿市场是合资品牌的主阵地。数据显示,2022年产轩逸和大众朗逸销量分别达到437731辆、376627辆,包揽了中国A级

家轿销量的前两名。但随着国产新能源汽车的崛起,这一竞争格局发生了变化。

2023年,在“油电同价”的策略之下,比亚迪以秦PLUS DM-i 2023冠军版为代表的插混车型,在细分市场的销量取得了快速增长。2023年全年,比亚迪秦PLUS实现销量455863辆,同比增长超40%,在A级家轿市场的排名由2022年的第三位提升至第一位。

事实上,除了比亚迪以外,2023年,广汽埃安、长安汽车等自主车企在A级家轿市场的销量均取得了同比增长,进攻态势明显。而合资车企尽管推出了降价等促销手段,但大多数仍面临销量下滑的窘境。

“目前,A级轿车市场已经相当成熟,各大品牌都在努力提升自己的产品力和品牌力,以吸引更多的消费者。比亚迪此次推出的插混车型,无疑会加剧市场竞争,迫使其他品牌进一步调整自己的产品策略和价格策略。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪接受《证券日报》记者采访时表示。

在比亚迪等新能源车企集体发力

的背景下,中国新能源汽车有望在渗透率上更进一步。乘联会数据显示,2024年1月份新能源汽车国内零售渗透率为32.8%,较2023年同期的25.6%提升了7.2个百分点。而在2023年12月份,新能源汽车国内零售渗透率达到了40.3%。

“我国新能源汽车产销量已连续9年全球第一,占到全球比重的60%以上,新能源汽车发展进一步提速。”比亚迪董事长兼总裁王传福在2月18日举办的广东省高质量发展大会上提到,“新能源汽车发展只会越来越快,不会给我们留下停下来、慢下来、喘口气的机会。”

不断推新有啥底气

规模效应和垂直整合的产业链成为比亚迪不断在A级车市场推新的底气。

比亚迪公布的销量简报显示,2023年公司销售超过300万辆新能源汽车,成为中国市场销量冠军和全球新能源汽车销量冠军。2024年1月份公司销售新能源汽车201493辆,同比增长33.14%,依然保持较快

同比增速。

“比亚迪秦PLUS的年度销量接近50万辆,在规模效应之下研发费用、管理费用等被摊薄,从而在成本上取得优势。”张翔认为。

而在产业链构建上,近日比亚迪推出的“质量回报双提升”行动方案中提到,作为一家技术推动型的科技企业,比亚迪在新能源汽车领域完成了从整车技术到上游电池、电机、电控等核心零部件的全覆盖,甚至包括了更上游的车规半导体的垂直整合,构建出覆盖产业链上下游的完整产业生态。

“在深度垂直整合的优势之下,比亚迪拥有了定价的主动权。”比亚迪方面人士对《证券日报》记者表示。

“目前中国拥有全球最大的新能源汽车市场,也是全球最大的汽车出口国,车企面临激烈的竞争,价格是车企竞争的最常见手段之一。”张翔表示。

詹军豪认为,从目前的趋势来看,随着新能源汽车市场的不断扩大和竞争的加剧,价格战的可能性确实存在,但同时也将促进市场的进一步发展和成熟。

(段文海 范众维)
(CIS)

9家银行系寿险公司去年业绩出炉 6家盈利3家亏损

■本报记者 苏向昊
见习记者 杨笑寒

截至2月19日,9家银行系寿险公司2023年保险业务收入、利润情况随着偿付能力报告的披露而相继出炉。

据《证券日报》记者梳理,2023年,9家银行系寿险公司合计实现保险业务收入3327.09亿元,同比增长6.7%。净利润方面,有6家寿险公司实现盈利,合计盈利11.01亿元;3家寿险公司亏损,合计亏损164.15亿元。

有受访专家对《证券日报》记者表示,2023年银行系寿险公司总体盈利有所承压,这主要受手续费高、投资端承压等因素的拖累。未来,银行系寿险公司在发挥与母行的协同优势基础上,应避免过度依赖母行的资源和渠道,注重业务创新、风险管理、市场拓展,实现差异化发展。

招商信诺人寿盈利居首

具体来看,上述9家银行系寿险公司2023年保险业务收入排名前三名分别为:中邮人寿、工银安盛人寿、建信人寿,分别实现保险业务收入1098.66亿元、404.95亿元、397.13亿元,其中中邮人寿保险业务收入同比增速超过20%。

盈利能力方面,上述9家银行系寿险公司中,招商信诺人寿、工银安盛人寿、农银人寿、中银三星人寿、交银人寿、中荷人寿均实现盈利,合计盈利11.01亿元,其中招商信诺人寿以4.02亿元净利润排在首位。工银安盛人寿和农银人寿2023年净利润位列银行系寿险公司第二名和第三名,分别为3.56亿元、1.84亿元。

从亏损的银行系寿险公司来看,中邮人寿、建信人寿、光大永明人寿3家寿险公司亏损,合计亏损164.15亿元,其中,中邮人寿以114.68亿元亏损额居首。

整体来看,银行系寿险公司2023年盈利对母行的贡献较低,且部分寿险公司出现大幅亏损。对此,原平安集团首席保险业务执行官、懂保汇创始人兼CEO陆敏对《证券日报》记者表示:“2023年,负债端方面,银行系寿险公司银保业务面临手续费高的问题。投资端方面,行业整体表现不如意,投资收益承压,导致银行系寿险公司盈利不佳。”

此外,中邮人寿也对《证券日报》记者表示,亏损主要是由于准备金折现率和投资收益不及预期所致。对外经济贸易大学保险学院教授

王国军在接受《证券日报》记者采访时表示,除上述原因外,近年来保险市场竞争加剧,传统的盈利模式受到挑战,导致整体盈利水平下降。同时,部分银行系寿险公司的产品结构相对单一,过于依赖某些传统险种,盈利空间受限。此外,部分银行系寿险公司在风险管理和成本控制方面可能存在不足,导致亏损加剧。

未来需注重业务创新

银行系寿险公司因背靠大中型商业银行,在银保渠道方面享有天然的母行渠道和客户优势。但同时,银行系寿险公司也需在此优势上进行创新,避免过于依赖母行的资源和渠道。

“银行系寿险公司拿着金饭碗,这是最大的优势,在这样的格局下,突破现有银保业务模式,走出一条银保业务新路子,才是银行系寿险公司的最大挑战。”陆敏表示。

普华永道中国金融行业管理咨询合伙人周瑾在接受《证券日报》记者采访时表示,总体而言,银行系寿险公司借助银行股东的强大渠道优势和客户基础,更易获客和销售,相较于其他类型保险公司更容易解决短期的保费和现金流的问题。而且,银行的品牌优势更易赢得消费者信任,客户对于保险公司经营稳健性和保单赔付以及给付能力的担忧也会相对较小。但同时,股东的渠道优势也会限制银行系寿险公司的多元化渠道布局,其销售的产品也不得不更多考虑迎合银行客户和银行网点渠道的喜好,偏重于储蓄与投资性质,导致内含价值偏低。

“银行系寿险公司受其股东影响,具备品牌优势、渠道优势、资金优势,但部分银行系寿险公司存在过于依赖母行的资源和渠道,业务模式单一,缺乏产品创新等风险;还有部分银行系寿险公司在风险管理和合规方面的能力较弱。”王国军进一步表示,未来,银行系寿险公司在发挥与母行的协同优势、实现差异化发展的过程中,应注重业务创新、风险管理、市场拓展等方面的工作,不断提升自身竞争力。

陆敏表示,银行系寿险公司可以考虑开拓线上经营。线上经营是部分银行系寿险公司的最大劣势。银行有巨量的客户资源,但眼下去网点的人越来越少,银行系寿险公司如果能和母行在线上经营进行深度合作,可以走出一条差异化的发展之路。一旦突破这些劣势,相信国内银行系寿险公司未来一定能成长出几个全球前列的保险公司。

连连数字赴港IPO获备案

■本报记者 李冰

2月18日,中国证券监督管理委员会发布了《关于连连数字科技股份有限公司境外发行上市备案通知书》(以下简称《通知书》)。

据《通知书》披露,连连数字科技股份有限公司(以下简称“连连数字”或“公司”)拟发行不超过约2.06亿股境外上市普通股并在中国香港联合交易所上市。

资料显示,连连数字是一家提供数字支付服务及增值服务的公司。主要提供数字支付服务(包括收款、付款、收单、汇兑、虚拟银行卡及聚合支付等)及增值服务(数字化营销、运营支持、引流服务、账户及电子钱包、软件开发服务等),以赋能全球贸易活动,提高资金与信息流动效率。曾于2023年6月30日向港交所递交上市招股书,中金公司和摩根大通为联席保荐人。

据2024年1月份更新的招股书数据显示,连连数字总收入由2022年前9个月的5.32亿元增至2023年前9个月的7.37亿元,同比增长38.38%。2023年前9个月的数字支付服务总支付额为1.31万亿元,超过2022年全年。

披露数据显示,截至2023年9月底,连连数字已在9个国家及地区建立16个海外办事处;截至2023年年底,公司构建了由64项支付牌照及相关资质组成的全球牌照布局。与此同时,连连数字还利用专有技术平台及稳健的风险管理,确保实施公司的监管合规框架。

数据显示,截至2023年9月30日,连连数字依托全球牌照布局,专有技术平台及广泛的合作方网络,已累计服务了约320万家来自电商、服务业及制造业等各行业的商户及企业,范围覆盖超过100个国家及地区并支持使用超过130种货币进行交易。

连连数字在招股书中亦表示,多年来,公司在应对全球贸易错综复杂的法律和监管环境过程中,积累了丰富经验、专业知识及能力。因此,公司能够为客户提供符合其在司法管辖区的

监管规定的解决方案。

中国(上海)自贸区研究院金融研究室主任刘斌对《证券日报》记者表示:“目前,支付机构在跨境领域业务呈现蓬勃发展之势。支付机构在开展跨境业务时,其全球各地牌照布局尤为重要,会为其展业奠定合规基础。从目前我国政策扶持情况来看,跨境支付机构已迎来重要发展机遇。”

招股书披露,连连数字提供数字支付服务及增值服务,是中国率先在全球范围内提供全面支付解决方案的数字科技公司之一。该公司依托全球牌照布局,专有技术平台及广泛的合作方网络,建立了全球支付网络,向全球及中国客户提供全面数字支付服务及增值服务,其客户主要包括商户及企业。

相关数据显示,2020年至2022年及2023年前9个月,连连数字于报告期各年度/期间前五大客户产生的总收入分别为人民币0.61亿元、0.72亿元、0.63亿元及0.71亿元,分别占该客户总收入的10.4%、11.1%、8.5%及9.6%,份额保持稳定。

纵观行业,在数字经济浪潮之下,企业的数字化转型成为高质量发展发展的必经之路。其中,一些中小企业在数字化转型方面仍面临掣肘。以跨境电商为例,随着全球贸易的快速发展,越来越多的中国跨境电商和企业进入跨境电商市场。但一些从事跨境电商业务的商户及企业往往存在诸多痛点,包括门槛高、缺乏统一的支付基础设施等。因此,跨境电商市场对高效、低成本数字支付方式的需求越来越大。

连连数字在招股书中表示,其业务战略重心之一是服务中国跨境电商,把握全球贸易以及中国出口数字化带来的巨大且不断增长的市场机遇。

博通分析金融行业资深分析师王蓬博对《证券日报》记者表示:“公司能够通过备案说明其在合规和风控能力上已经比较成熟;同时,这从侧面说明了监管支持跨境贸易便利化不断提升,鼓励支付机构走出去参与国际竞争;此外,预计跨境支付行业在2024年会有更多机构谋求上市。”

方大特钢《高应力板簧用弹簧扁钢开发及应用》产学研项目通过验收 产品满足高端汽车市场需求

近日,方大特钢产学研项目验收会在南昌召开,由汽车主机厂、板簧生产商等单位专家组成的验收组,对方大特钢产学研项目《高应力板簧用弹簧扁钢开发及应用》技术成果进行评审,该项目顺利通过验收。

据了解,《高应力板簧用弹簧扁

钢开发及应用》项目由汽车主机厂及板簧生产商提出需求,方大特钢与高校合作研发,旨在开发满足高疲劳寿命及稳定性要求的轻量化汽车变截面高应力板簧产品的原料及相应生产工艺,以满足高端汽车市场需求。研发人员通过深入分析原

有高应力板簧用弹簧扁钢产品的特性,以及对弹簧扁钢及变截面板簧工艺、性能进行不断试验,成功将材料成分、力学性能与疲劳寿命形成最佳匹配,并以此开展化学成分设计、炼轧工艺优化、板簧制作验证等工作,最终,产品性能满足了板簧设

计要求。目前,该项目产品已得到较好的市场应用,其制作的板簧产品成功替代意大利原装进口板簧,台架疲劳寿命满足国内高端汽车市场要求。