

直击华铁应急投资者调研会:

国资入主进行中“远嫁”海南谋全球发展

■本报记者 冯思婕

国资入主华铁应急的并购事项正在稳步推进中,5月28日下午,华铁应急在杭州举办了一场核心机构投资者调研活动,主导本次并购的多方负责人从标的选择、收购促成、未来发展等多方面进行了详细阐述。

《证券日报》记者在调研活动现场注意到,上百位来自全国各地的投资者参加了本次调研,原定一小时的现场提问环节延长至两个多小时才结束。海南控股相关负责人告诉记者:“本次并购,双方的沟通历经一年时间,从相互陌生到相互理解,从相互审视到相互信任,从条件对立到结合成为命运共同体,这是一段双向奔赴的旅程。”

为何买?
买方:产业赋能 资源互补

回溯本次国资入主事件,5月21日,华铁应急发布公告称,公司控股股东胡丹锋及其一致行动人拟以19.97亿元转让公司控制权,由海南海控产业投资有限公司(以下简称“海控产投”)接手。海控产投母公司海南控股为海南省国资委旗下省属国有企业,交易完成后,海南省国资委将成为华铁应急新的实控人。

海南控股相关负责人表示,选择华铁应急作为并购标的,是经过多方面详尽考察后的结果,其为高度适配对象。

“首先,经过我们的深入分析,认

为设备租赁是一个比较适合国企布局的产业。从市场规模看,设备租赁行业发展前景广阔,‘买不如租’是未来趋势;同时,其对资金的需求以及对资金成本的敏感性都较高,更适合依托国资资源去拓展。”海南控股相关负责人告诉记者。

其次,华铁应急在行业内的领先地位也是海南国资认可的。深耕设备租赁行业多年,华铁应急具有国内行业第二的高空车设备保有量,位列行业头部的建筑支护设备保有量及领先的地下维修维护工程技术。公司项目广泛应用于厂房建设、场馆建设和市政工程,以及商业综合体、会展布置、旧城改造等民生领域,也是基础设施建设及运维中不可或缺的设备,与海南控股有较强的业务协同效应。

海南控股相关负责人表示,通过收购华铁应急,公司将进一步打造商贸服务板块优势,注入新的活力,统筹旗下机场板块、区域综合开发板块资源,与公司高空车作业平台、建筑支护板块协同发展,有效增强海南控股的盈利能力。

此外,海南控股非常重视华铁应急在数字化管理方面的表现。对设备的高效管理是设备租赁行业的核心竞争力,华铁应急目前已经有十几万台设备在手。“如果没有优秀的管理模式和先进的数字化管理能力作为支撑,很难统筹好这些设备。我们经过反复调研和考察,认为华铁应急在数字化赋能上做得非常出色。”海南控股相关负责人向记者

者解释。

海南控股认为,双方不论是从战略、管理理念,产业发展赋能以及资源互补上,匹配度都非常高。同时,收购华铁应急这样一家数字化领先的设备租赁龙头企业,也体现了国企在海南自贸港建设中的担当与责任。

为何卖?
卖方:更宽赛道 全球发展

在调研会现场,华铁应急董事长胡丹锋也分享了选择把公司“远嫁”海南的心路历程。

“2019年,公司提出了未来十年的发展战略,要寻找一条更长、更宽的赛道,成为全球领先的设备运营商。在设备租赁市场,公司计划在十年内达到管理3000亿元设备资产,打造2500个租赁网点,实现收入1000亿元的目标。”胡丹锋表示。

走出国门,走向亚洲,成为了华铁应急全球化发展的必经之路。但凭公司现有的实力和资源,这将会是漫长的过程。为提高运营效率,华铁应急自2023年起开始寻找愿意战略投资的大股东。

“首先,要与公司的发展战略相吻合;其次,最好是央企、省属大国企,拥有较高层级与更多资源;更重要的是,能充分授权,为公司的国际化提供支撑,能为公司业务提供赋能。”胡丹锋描绘出了合作伙伴的画像。

在此条件下,海南控股出现了。根据国家对于海南自贸港的战略定位,

海南省正致力于构建“两个总部基地”,即中国企业走向国际市场的总部基地和境外企业进入中国市场的总部基地。这一战略构想是海南自贸港建设的核心内容之一,旨在通过一系列优惠政策和有力措施,吸引和促进国内外企业在海南设立总部或区域总部,打造成为企业拓展市场、优化资源配置的重要平台。

同时,海南控股也向华铁应急抛出了重要“橄榄枝”:海南控股将利用自身AAA级大型国企信用、资源及品牌优势给予华铁应急包括但不限于统筹集团的融资资源,充分发挥集团议价能力,助力华铁应急获得低息贷款等资金,全力支持华铁应急的轻资产战略,依托国企全方位赋能,推动达成100亿元以上的轻资产合作规模。

战略优势与融资优势精准触及华铁应急未来发展道路上的核心需求。而交出控股权的胡丹锋也并非“功成身退”,交易完成后,仍保留9.01%股份的他将成为公司第二大股东,继续深度参与公司后续的核心决策与日常管理,并许下2024年至2026年净利润总额不低于20亿元的业绩承诺。

“我们是带着合作、混改的心态,这是一次产业上的并购。希望与海南控股的交融能帮助公司实现从量变到质变,能给所有的投资者带来更高效的回报。我本人会与公司共同成长,我要在华铁应急长期干下去。”胡丹锋在调研现场表示。

组件单瓦价格跌破0.8元 光伏行业加速洗牌

■本报记者 殷高峰

光伏组件的招标价格仍在下探。近日,北京能源集团有限责任公司2024年至2025年光伏组件框架协议采购开标。据悉,本次组件采购类型为N型单晶硅双面光伏,采购规模10GW。从开标情况来看,共有25家企业参与投标,而价格更是再次创下新低,单瓦投标价最低已探至0.76元。

“从近期硅片和电池的走势看,组件的价格每瓦跌破0.8元在预料之中。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示,对于光伏行业来说,竞争将进一步加剧,一些竞争力不足的企业和落后产能将加速出局。

组件价格继续下跌

从此次开标的具体情况看,25家企业的投标均价为0.805元/W,其中9家企业的单瓦投标价低于0.8元,最低为0.76元/W,而TOP7组件企业投标价高于均价。

继去年四季度组件单瓦价格跌至1元以下后,今年组件价格继续下跌。从1月中旬的0.98元/W,直到此次跌破0.8元/W。

“组件价格在低位运行,也许会逐渐成为未来一定时期的常态化现象,但目前还是在筑底阶段,也具有一些不确定性。”金辰股份常务副总裁祁海坤对《证券日报》记者表示,对于光伏制造企业来说,将很考验其低成本运营能力。

“组件后续的价格能否企稳,还取决于上游原材料价格能否企稳。”一位光伏企业的内部人士对《证券日报》记者表示。

今年以来,硅料价格持续下跌,5月29日,中国有色金属工业协会硅业分会(以下简称“硅业分会”)表示,近期一线大厂加速推进检修进程,控制产能释放速度,共同维护市场价格稳定。

而根据硅业分会上周四公布的数据,硅片价格继续下降,企业普遍下调开工率,两家一线企业开工率分别降至55%和80%。根据供需关系分析,硅业分会预计硅片价格已经接近底部。

对于光伏行业接下来的发展态势,通威集团董事局主席刘汉元此前在通威股份2023年年度股东大会上表示:“光伏行

业乐观预计今年第四季度会有所起色。”

行业加速洗牌

随着光伏产业链价格不断下行,2024年以来,一些光伏项目停产、延期的消息也不断传出。

ST聆达在4月27日发布公告称,因现有PERC型电池片产线经营性现金流紧张,公司子公司金寨嘉悦新能源科技有限公司主要生产装置继续停产,预计无法在三个月内恢复正常生产。公司还发布公告称,董事会同意拟终止投资建设铜陵年产20GW高效光伏电池片产业基地项目。

艾能聚此前也发布公告称,因公司在获取订单方面未获得理想成效,决定将多晶硅电池片生产线停产。受市场环境变化及多种因素影响,向日葵也在今年2月份公告宣布,决定终止TOPCon电池产品项目并注销项目公司。

此外,TCL中环、福斯特等公司也相继发布项目延期或投资收缩公告。5月23日,TCL中环宣布调整向不特定对象发行可转换公司债券的方案,发行总额由不超过138亿元调整至不超过49亿元。与之对应的是募投项目同步大幅“缩水”,其中,N型TOPCon高效太阳能电池工业4.0智慧工厂项目,产能规模就由25GW减少为12.5GW。

而据《证券日报》记者了解,光伏行业的一些并购重组已经开启。今年3月份,海源复材宣布,将滁州15GW的N型高效光伏电池及3GW高效光伏组件项目以3800万元价格转让给浙江爱旭太阳能科技有限公司。

对于行业的兼并重组,某光伏企业内部人士表示:“一些新布局的先进产能,由于一些原因导致无法继续投资或者运营,或许还有被收购的价值,但一些落后的产能,大概率将面临淘汰。”

在祁海坤看来,光伏行业技术迭代升级比较快,光伏设备的更新升级能力和潜力也需要评估。

“光伏行业长期向好的态势没有改变,目前出现的产业链价格持续下跌主要是由于产能扩张所造成的供需错配。当前,随着产业链主要环节的价格不断下行,行业洗牌加速。随着落后产能加速出清,供需格局有望得到改善,行业也将回到健康发展的轨道。”王铁山称。

安通控股筹划重大资产重组 拟收购招商轮船2家子公司股权

■本报记者 马宇薇

5月28日晚间,安通控股发布公告称,公司正在筹划重大资产重组事项,预计构成《上市公司重大资产重组管理办法(2023年修订)》规定的重大资产重组,构成重组上市,同时亦构成关联交易。公司股票自5月29日开市起停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。

招商轮船也于同日晚间发布公告称,拟分拆所屬子公司中外运集装箱运输有限公司(以下简称“中外运集运”)、广州招商滚装运输有限公司(以下简称“广州滚装”),通过与安通控股进行重组的方式实现重组上市。

筹划重大资产重组

根据公告,安通控股拟通过发行人民币普通股股票并支付现金(如有)的方式收购中外运集运、广州滚装若干股权。

5月28日,安通控股已与招商轮船签署《发行股份购买资产框架协议》,双方在公告中表示,该协议为交易各方就本次交易达成的初步意向,不具有法律约束力,本次交易的具体方案及相关条款由相关交易各方另行协商并签署正式文件确定。

截至公告发布当日,招商轮船直接持有中外运集运100%股权、广州滚装70%股权,系中外运集运、广州滚装的控股股东。本次分拆完成后,安通控股将成为中外运集运和广州滚装的控股股东。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长、首席投资顾问邢星对《证券日报》记者表示:“招商轮船选择出售其核心业务资产,反映出公司在当前航运市场环境下的战略资源的重新配置。此举有助于其聚焦核心业务,优化资产结构,同时获得更多现金流支持未来发展。”

招商轮船作为一家老牌综合性航运企业,长期以来在国际航运市场中占据重要地位,公司核心业务主要有邮轮运输和散货运输业务。2021年10月份,招商轮船以超过20亿元的价格收购中外运集运100%股权。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“招商轮船分拆集运和滚装业务借壳上市,目前来看是一个好时机。由

于近来受中国新能源车出口需求的暴涨,航运运力紧张,不少车企为保障交付开始自建船队,因此当前集运和滚装船市场火爆,相关资产上市更容易获得高估值。”

或进一步夯实国际业务

安通控股是一家以内贸集运为主业的上市公司。公司2023年年报显示,截至2023年12月31日,公司经营管理船舶共有73艘,总运力达221.78万载重吨,其中自有船舶48艘,总运力为157.13万载重吨,公司自有船舶运力占总运力的70.85%。

根据Alphaliner统计,截至2023年12月31日,公司在全球集装箱船舶企业中综合运力排名第22位,位居国内内贸集装箱物流企业前三甲。

在国际业务方面,2021年开始,安通控股与中联航运开展外贸航线。2022年,基于国际航运市场发生重大变化,集装箱航运市场大幅回落,双方约定解除相关协议“和平分手”,安通控股获得4.7亿元的解约金。解约之后,安通控股国际物流相关业务收入占比由2022年的23.39%下降至2023年的7.68%。

截至2023年12月31日,安通控股在国际航线上共运营14艘集装箱船舶,总运力达63.55万载重吨,主要用于对外期租。

“安通控股此次收购中外运集运和广州滚装的股权,是对公司业务板块的一次全面升级和深度拓展,进一步夯实国际业务。收购后有利于扩展集装箱运输业务,加强滚装船运输业务,同时助力其打造全球领先的物流网络,为客户提供更加高效、便捷、全面的物流解决方案。”邢星进一步表示。

胡麒牧认为,此次重组完成后,安通控股的业务结构将更加国际化,将由内河航运为主变为“内河+国际航运”双轮驱动发展。

在此前召开的业绩说明会上,安通控股表示:“公司将继续专注主业,进一步提高内贸集装箱航运服务品质,升级内贸精品航线,进一步加强与国内主要航线公司合作;在国际海运业务方面,将不断完善国际业务运作体系,整合内外贸资源和优势,全力推进公司高质量经营发展。”

董事长面对面

阳光诺和董事长利度:

行业局部竞争加剧 拓展业务范畴抵御市场风险

■本报记者 李乔宇

近期,阳光诺和在投资者互动平台上增添了一条回复。面对要求提高分红金额的投资者,阳光诺和相关负责人解释称,2023年度分红方案,是公司管理层在全面考量行业发展现状和公司实际经营状况,并充分考虑未来公司在研发创新、产能扩充及日常运营等方面的发展规划,为了平衡公司业务增长与股东回报而作出的决策。未来,公司将继续致力于产品研发、产能扩展以及市场开发,不断增强公司的核心竞争力及盈利能力。

这一看似简单的回复实则信息量较大,不但分享了阳光诺和管理层对行业发展的谨慎态度,也表现出将进一步提高产能和加码研发的决心以及对投资者负责的态度。

2023年,阳光诺和交出了良好的成绩单,但市场变化仍然让企业不得不未雨绸缪,提前布局。日前,《证券日报》记者走进阳光诺和,在采访中,公司董事长利度对记者分析了行业发展趋势以及公司的应对之策。

“唯有不断创新,才能在激烈的市场竞争中立于不败之地,为公司的长远发展奠定坚实基础。”利度表示。

行业环境向好趋势未变

阳光诺和2023年年报显示,公司去年实现营业收入9.32亿元,同比增长37.76%;归属于上市公司股东的净利润1.85亿元,同比增长18.08%。

利度在阳光诺和业绩说明会上坦言,公司面对复杂多变的外部环境和超出预期的挑战,2023年相对较好的业绩表现,集合了全体阳光诺和人的共同努力。

公开资料显示,阳光诺和是一家专业的药物临床前及临床综合研发服务CRO(医药研发合同外包服务机构),为国内医药企业和科研机构提供全过程一站式药物研发服务,致力于协助国内医药制造企业加速实现进口替代和自主创新。作

为国内较早提供药物研发服务的企业之一,阳光诺和凭借丰富的行业经验、突出的技术实力和人才优势,逐步建立起了较强的市场竞争力。

谈及公司去年业绩向好的原因,利度告诉《证券日报》记者,国内CRO行业快速发展,市场规模持续扩大。阳光诺和作为行业的参与者,受益于整体行业增长带来的需求增加和市场机遇。同时,公司具备临床前及临床一体化布局的竞争优势。此外,商务拓展能力的增强以及多元化业务布局共同推动了公司业绩表现的长期向好。

利度认为,尽管市场有所波动,但行业环境向好的趋势未变。国内CRO行业的渗透率在稳步提升,近年来,药审中心受理各类注册申请数量持续增长,也印证了国内药物研发需求仍在逐年增加。

谈及行业竞争,利度称,国内CRO行业供给端相对过剩,造成局部竞争加剧,相信随着竞争的深入,行业不断出清,竞争格局将逐步明朗。

为了迎接潜在的竞争压力,阳光诺和多措并举进行了很多准备。据了解,为了避免价格竞争,阳光诺和已自行储备了一些自研项目,内部在研项目累计已超350项,对于有一定研发进度的产品,公司可以通过溢价转让给客户的方式,并锁定后续的研究服务。同时,阳光诺和也在持续推进差异化制剂品种和特殊制剂品种的开发。

此外,阳光诺和也在推进自研品种权益创新商业模式,公司和部分客户在合同中约定保留了药品上市后的销售权益分成,在药品的有效生命周期内,公司可以通过销售权益分成的形式持续稳定地获得收益,目前公司取得生产批件的权益分成项目已有7项。“未来该部分利润分成收益将逐年增大,有力支持公司毛利率保持稳定的增长。”利度称。

为应对市场波动所引发的风险,阳光诺和还通过拓展临床CRO业务以进一步完善在医药研发服务领域的战略布局,实现业务多元化,降低对单一业务的依赖,减轻市场



阳光诺和董事长利度(右)接受《证券日报》记者专访

刘笑展/摄

波动对公司业绩的影响。

研发投入增长明显

从业务多元化部署来看,阳光诺和新增三项业务领域的布局。

在中药业务领域,阳光诺和全资子公司诺和晟欣已设立中药研究事业部,拥有超过2000平方米的标准研发场所。为了进一步拓宽阳光诺和中药业务的商业化空间,公司与四川省中医药科学院携手共建“中药研发及成果转化服务平台”,并与成都市药品检验研究院合作打造“药品研发与转化创新服务平台”。

在宠物药业务领域,阳光诺和积极投入研发,推出了一系列针对宠物疾病的药品。在宠物药开发方面,阳光诺和特别成立了诺和瑞宠宠物用药事业部,打造一支优秀稳定的宠物药研发团队。

在透皮业务领域,阳光诺和已在透皮与局部递药系统(TDDS)研发技术平台进行了全面布局。2023年,公司与KANEKA CORPORATION(以下简称“KNK”)就SN001(一种用于神经性疾病治疗的透皮贴片)和SN002(一种用于治疗精神疾病的透皮贴片)两款透皮贴片签署了《许可协议》。根据协议,KNK将在中国内地以及中国香港、中国

澳门独家授权阳光诺和和使用其持有的上述两款制剂的专利以及技术诀窍。

此外,阳光诺和逐渐从传统仿制药CRO向创新药CRO转型,全面加强专业领域的拓展,从专注于化学药向生物药、中药和医疗器械领域的专业服务能力提升。

研发实力是阳光诺和开拓新业务、进行战略转型,从而拓宽收入增量空间,以及抵御市场波动风险的重要支撑。

数据显示,阳光诺和2023年研发费用较2022年增加3399.82万元,增幅达37.91%,占营业收入的比例为13.27%。在阳光诺和看来,持续攀升的研发投入有助于公司保持技术领先,提供更高品质的服务,同时也利于自主研发项目的推进,为未来业绩增长带来新的动力。

“展望未来,我们将坚定实施临床前+临床研究一体化战略,从化学药向生物药、中药、医疗器械、宠物药等领域拓展,实现横向扩张。”利度称,同时,阳光诺和积极推进品种自研储备战略,完善技术成果转化事业部的建设,加大自主立项的多肽创新药、改良型新药和特色仿制药的研发投入。这些研发投入形成的技术成果,将在未来转化过程中为公司创造长期超额收益。