

格力地产拟逐步退出房地产开发业务 置入珠海免税集团不低于51%股权

■本报记者 王镜茹

格力地产收购珠海市免税企业集团有限公司(以下简称“珠海免税集团”)一事迎来新进展。7月8日,格力地产发布公告称,拟对原重组方案进行重大调整,撤回相关申请文件。

具体来看,公司原重组方案为拟发行股份及支付现金购买珠海免税集团100%股权,并拟向不超过35名符合条件的特定对象非公开发行股票募集配套资金。

调整后,格力地产拟置出所持有的上海、重庆、三亚等地相关房地产开发业务对应的资产负债及上市公司相关对外债务,并置入珠海免税集团不低于51%股权,如存在估值差额部分将以现金方式补足。

格力地产方面人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“基于公司逐步退出房地产开发业务实现主业转型的整体战略考量,通过置入珠海免税集团不低于51%股权,将为格力地产带来优质免税业务资产,这是公司实现主业转型以及提升资产质量和盈利能力的关健举措。”

该人士表示,珠海免税集团与格力地产现有业务有一定协同性,依托珠海免税集团在免税领域的资源优势和运营经验,发展以免税业务为核心的商业运营,将增强格力地产的可持续发展能力。

据悉,珠海免税集团具备免税品经营资质,是国内最早一批经国务院批准开展免税品销售的国有独资公司,主要经营免税品销售及有税商业运营业务。目前,旗下免税商店分布于广东省珠海市的拱北口岸、九州港口岸、横琴口岸等多个口岸。此外,珠海免税集团亦经营位于广东省珠海市的珠海免税商场、国贸购物广场等。

据披露,珠海免税集团2023年实



格力地产方面在接受《证券日报》记者采访时表示:

“通过置入珠海免税集团不低于51%股权,将为格力地产带来优质免税业务资产,这是公司实现主业转型以及提升资产质量和盈利能力的关健举措。”

现营业收入22.86亿元,净利润6.67

亿元。

诸葛数据研究中心高级分析师关荣雪对《证券日报》记者表示:“调整后的重组方案能够减轻企业资金成本外流,通过将相关房地产开发业务资产置出,并置入珠海免税集团不低于51%股权,格力地产得以减轻债务负担,更加专注于免税业务拓展,而且由于不涉及上市公司发行股份或配套募集资金的行为,可降低重组的复

杂性和风险。”

除格力地产外,今年以来,已有多家上市企业宣布剥离房地产开发业务,包括美的置业和华远地产等。6月23日,美的置业发布公告称,将进行股权重组,将全资持有的房地产开发业务资产置出,并置入珠海免税集团不低于51%股权,格力地产得以减轻债务负担,更加专注于免税业务拓展,而且由于不涉及上市公司发行股份或配套募集资金的行为,可降低重组的复

杂性和风险。”

同策研究院研究总监宋红卫认

为,近两年房企转型有两个方向:一是从“重开发”向“轻资产”转型,如发展代建、物业管理以及商管等方向;二是回归到实体产业主业,为实体主业在垂直领域发力服务。

关荣雪认为,房企转型亦面临不少挑战,包括市场竞争加剧、人才培养经验有限等。企业需加强人才培养和引进,重点评估管理风险,投入更多资源进行品牌建设和市场推广,确保转型的可持续性。

核心产品售价大幅下降 利尔化学上半年净利同比预减超八成

■本报记者 舒娅璐

7月8日晚间,利尔化学披露2024年半年度业绩预告,预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为9000万元至9500万元,相较于去年同期近4.8亿元的成绩,同比减少80.2%至81.24%。利尔化学表示,2024年上半年,公司核心产品市场竞争仍然激烈,产品销售价格同比大幅下降,导致公司业绩出现同比大幅下降。

财务数据显示,公司2023年营业收入、净利润分别为78.51亿元、6.04亿元,同比分别减少22.55%和66.68%。而从2024年一季度和半年度业绩预告来看,公司业绩下滑的趋势还在持续。

利尔化学是国内规模较大的草铵膦、精草铵膦原药生产企业。近年来,核心产品价格出现的波动明显拖累了

公司业绩。据中农立华数据,截至6月16日,利尔化学主营产品草铵膦均价为5.6万元/吨,较2024年初下跌0.9万元/吨,跌幅为14%,较2023年初下跌9.9万元/吨,跌幅为64%。

香颂资本董事沈萌向《证券日报》记者表示,利尔化学所处的农药行业属于发展得较为成熟的行业,企业为保持业绩增长大多会选择扩大生产规模,但这会带来供需失衡的风险。同时,企业削减经营成本也存在不小的难度,叠加宏观环境等多方面因素,最终体现为公司业绩的明显下滑。

2023年以来,随着国内农药新增产能的投产,加上渠道内积压的库存,市场竞争加剧,整体供大于求。有市场观点认为,未来在经历一定时期的产能优化、整合阵痛后,农药行业集中度将进一步加强。此外,自2024年2月1日起,

《产业结构调整指导目录(2024年本)》开始实施,目录鼓励高效、安全、环境友好的农药新品种、新剂型、专用中间体、助剂的开发与生产,在新的产业结构调整指导下,农药行业也将加速自身的产业结构优化调整。

在此背景下,利尔化学业绩调整后的发展潜力仍然受到分析人士期待。华安证券认为,公司主营产品价格已经进入底部区间,公司积极布局精草铵膦,在该板块工艺技术持续突破,处于行业领先地位,未来有望成为行业领先者。

深圳中金华创基金董事长龚涛向《证券日报》记者表示,目前行业产能过剩叠加高库存导致产品价格下跌,虽然公司2024年上半年精草铵膦产品销量有所上升,市场集中度进一步提升,但产品售价大幅下跌拉低了利润,这种情

况在下半年或难有改善。但随着市场的产能淘汰和价格周期性复苏,利尔化学作为规模化企业更有能力坚持到价格回暖。

“提高绿色防治技术和提高农药销量是当前中国农药行业发展的方向,而利尔化学的精草铵膦业务正符合此趋势,公司在该领域的产能扩张和发展路径值得期待。”龚涛说。

利尔化学表示,就现有产品而言,公司目前仍在国内具有一定的技术、规模和客户优势,但国内竞争对手的扩产,使得公司面临较大的竞争压力,这在一定程度上将影响自身销售和盈利能力。公司将努力持续对主力产品进行工艺优化,加大内部挖潜力度,保持竞争优势,同时加快发展新产品,增加新的盈利点,增强抗风险能力。

上半年产品销量增加盈利能力提升 三美股份预计净利同比增超157%

■本报记者 吴文婧

7月8日晚,三美股份发布半年度业绩预告,预计2024年上半年公司实现归母净利润3.34亿元至4.34亿元,同比增长157.19%至234.35%。

三美股份表示,由于氢氟碳化物(HFCs)于2024年开始实施配额管理,报告期内,公司HFCs制冷剂产品价格同比增加,销量同比增加,同时部分主要原材料价格同比下降,产品盈利能力提升。

传播星球App产业观察家洪仕宾向《证券日报》记者表示:“制冷剂配额政策下,产能向行业头部企业进一步集中。三美股份作为制冷剂行业的头部企业之一,拥有较高的配额占比,因此获得更多的市场份额和利润空间,带动业绩显著增长。”

HFCs制冷剂为我国目前正在发展的第三代主流制冷剂,主要用于空调、冰箱、汽车等设备制冷系统。根据《蒙特利尔议定书》基加利修正案,我国HFCs生产量和消费量将在2020年至2022年平均的基础上,于2024年冻结,自2029年开始削减。

7月2日,生态环境部发布的《中国履行〈关于消耗臭氧层物质的蒙特利尔议定书〉国家方案(2024-2030)(征求意见稿)》明确,逐步淘汰二代制冷剂HFCs受控用途使用以及削减三代制冷剂HFCs受控用途

使用,加强监督管理,完善履约管理体系。

北大纵横管理咨询集团高级副总裁孙连才向《证券日报》记者表示:“在政策推动下,制冷剂供需关系得到显著改善,价格恢复性上涨。从下游看,冷链、汽车及存量空调市场的扩张等因素还将促进三代制冷剂需求的稳定增长。”

对于制冷剂的行情,华泰证券近日也出具研报称,考虑到第三季度是维修需求旺季及传统检修季,短期制冷剂价格存在上行动力。中长期而言,考虑到制冷剂迎来供给强约束周期,叠加空调、汽车等需求支撑,行业景气有望持续。

三美股份方面表示,公司根据产品市场情况,以销定产,合理安排生产计划;积极开发新客户,拓展销售渠道。此外,AHF(无水氟化氢)是氟制冷剂的重要原料,占氟制冷剂的生产成本约30%。2023年末,三美股份拥有22.10万吨AHF的产能,且产能利用率始终保持在较高水平,满足自身产业链生产经营的需要,巩固了原材料成本优势。

“三美股份作为制冷剂行业的头部企业之一,在产能、成本、技术、品牌等各方面具有优势,有望在市场竞争中进一步提升市占率,取得更大的份额,从而获得更好的发展前景。”洪仕宾向记者表示。

抚顺特钢上半年净利润 同比预增36.83%至52.74%

■本报记者 李勇

7月8日晚间,抚顺特钢披露2024年半年度业绩预告公告。经公司财务部门初步测算,预计2024年半年度实现净利润2.15亿元至2.40亿元,同比增长36.83%至52.74%;预计2024年半年度实现扣非净利润2.10亿元至2.30亿元,同比增长68.04%至84.05%。

抚顺特钢始建于1937年,曾生产了新中国第一炉高速钢、第一炉奥氏体不锈钢、第一炉超高强度钢、第一炉高温合金、第一炉超低碳不锈钢等,也被誉为“中国特殊钢的摇篮”。2000年12月份,抚顺特钢在上海证券交易所挂牌上市,正式登陆资本市场。

历经不断发展,公司目前以“三高”特(高温合金、超高强度钢、高档工模具钢、特种不锈钢)为核心产品,拥有包括高温合金、超高强度钢、不锈钢、工模具钢、汽车钢等重点产品在内的5400多个牌号的特殊钢材料的生产经验。产品广泛应用于航空、航天、核电、石油石化、交通运输、工程机械、医疗等领域。

新热点财富创始人李鹏岩在接

受《证券日报》记者采访时表示,在下游市场需求有限的情况下,抚顺特钢上半年经营业绩大幅改善,或得益于公司技改项目不断投产带来的高附加值产能提升。

对于上半年业绩预增,抚顺特钢在公告中解释称,为打破公司高附加值产品产能瓶颈,提升核心竞争力,近年来公司持续进行技术改造投入。上半年,技术改造项目的陆续投产,使公司特冶产能较上年同期进一步增长。同时,公司主要原材料的采购价格较上年同期有所下降。

据抚顺特钢前期在年报中披露的经营计划,2024年公司计划实现钢产量72万吨至79万吨,钢材产量56万吨至62万吨,其中“三高”核心产品计划实现产量8万吨至9万吨。

李鹏岩认为,我国特钢产业历经不断发展已经取得长足进步,但低端产能过剩、高技术含量产品不足的情况仍待进一步改善。我国特钢材料在产品结构和市场应用方面还有较大的优化和提升空间。未来很长一段时间内,我国的特钢需求,特别是高端特钢的需要仍然强劲。

重点项目陆续履约交付 平高电气预计上半年净利同比增超55%

■本报记者 肖艳青

7月8日晚间,平高电气披露2024年半年度业绩预告,预计今年上半年实现归属于母公司所有者的净利润5.2亿元至5.4亿元,同比增长55.93%至61.93%。

对于业绩预增的原因,平高电气表示,报告期内,电网重点项目加快建设,公司重点项目陆续履约交付,收入发生结构性变化。同时,公司精益管理理念持续强化,持续提质增效,效率效益持续提升,归属于母公司所有者的净利润同比增幅较大。

平高电气作为我国开关行业领军企业,其产品需求与电力行业发电装机及电源、电网建设密切相关。据国家能源局数据,今年1月份至5月份,全国主要发电企业电源工程完成投资2578亿元,同比增长6.5%;电网工程完成投资1703亿元,同比增长21.6%。

在我国电网工程投资持续增长的背景下,公司在手订单充足,根据平高电气此前披露的中标公告,今年以来公司及子公司累计中标电网项目金额约19.01亿元。

清华智库创始人、经济学家宋清辉在接受《证券日报》记者采访时表示:“平高电气今年上半年业绩预增,与我国电网投资建设加速增长息息相关,同时也得益于国家新型电力系统建设高质量推进。今年以来,我国电网建设有序推进,多元竞争格局逐步形成,市场优化资源配置的作用日趋增强。在此背景下,今年平高电气面临着十分良好的发展形势,其业绩有望持续增长。”

民生证券研报分析认为,平高电气网内业务有望受益于“十四五”期间电网投资规模增长及新型电力系统下特高压建设加速。此外,公司网外及海外业务持续开拓,贡献业绩新增长点。

对于我国电网建设的现状,深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,今年前五个月电网建设投资规模持续扩大,全国电网工程完成投资同比增长21.6%;随着新型电力系统建设加速推进,特高压电网作为实现能源大范围优化配置的重要载体,其建设也呈现出加速趋势;同时,电网智能化建设水平不断提升。

平高电气业绩大幅增长的背后,是其较强的技术创新能力。据悉,平高电气从全产业链战略高度开展技术资源和科技创新体系建设,具备设计开发、仿真分析、试验试制、计量检测等完整的研发资源链。2024年公司加快推进优势技术迭代,围绕现有产品的质量、成本、履约和服务,持续挖潜。聚力开展新兴技术研究,强化产品全生命周期思维,紧盯客户需求和未来机遇,扎实做好科研立项工作。

张孝荣表示:“平高电气今年上半年业绩预增是一个积极向好的信号,体现了公司在电力行业的强劲竞争力和稳健发展态势。从公司发布的业绩预告来看,净利润的显著增长主要得益于电网重点项目加快建设以及公司精益管理理念的持续强化。这反映出平高电气在把握市场机遇、提升运营效率方面取得了显著成效。”

阿维塔销量不振背后:高层调薪、产品降价寻求突围

■本报记者 龚梦泽

作为高端新能源汽车品牌,阿维塔承载着传统车企集团电动化转型和高端化发展的重任。

然而,从交付量数据来看,阿维塔5月份和6月份均以不足5000辆的成绩“脱靶”于新势力前十榜单。

同时,阿维塔的亏损问题也待解。根据财报,阿维塔2023年净亏损36.93亿元,同比扩大83.22%,而在2020年至2022年,阿维塔的净亏损分别为1.50亿元和2.09亿元、20.15亿元,四年累计亏损已超60亿元。

资料显示,阿维塔的前身是“长安蔚来”,公司创立于2018年7月份,之后蔚来股权逐步退出,长安转而寻找找到华为、宁德时代的支持,成立了阿维塔品牌。2021年5月份,公司正式更名阿维塔科技有限公司。

阿维塔定位高端新能源汽车,目前旗下两款在售车型分别是阿维塔11和阿维塔12,两车上市时的起售价均在30万元以上。

“长安、华为和宁德时代赋能,是

阿维塔从成立到今天仍在宣传的点,但反倒成为制约阿维塔发展的核心问题。”中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示,阿维塔虽顶着业内知名大股东的加持,但在技术上并没有独特的优势。

以宁德时代为例,作为国内头部动力电池供应商,其与市面上大部分主机厂均达成了战略合作关系,并与广汽、上汽等组建了动力电池合资公司。在这种情况下,阿维塔所使用的电池技术并不具备排他性,这也使得很难将其与宁德时代的技术优势直接联系起来。

华为方面,阿维塔与华为采用的HI(Huawei Inside)模式,华为参与程度较低。与此同时,相比华为鸿蒙智行模式,从定义、设计、研发到销售与其他车企的深度绑定,阿维塔仅凭华为智能驾驶系统对消费者产生的吸引力显得十分微弱。

产品技术亮点不足导致的销量始终疲软,最终使得阿维塔在终端市场上品牌标签和知名度大打折扣。

值得一提的是,目前阿维塔正在推

进由自营门店模式向加盟商模式过渡,仅保留城市体验中心。有接近阿维塔方面人士对记者表示,未来加盟经销商门店的数量会明显增加,一定程度上放宽定价权,可以根据市场实际情况灵活出货。“但无论是经销商门店,还是直营门店,在车型价格和优惠力度上,都依然会保持一致。”

经历经销商模式变阵后,阿维塔将改革的矛头对准了管理层。记者从相关渠道获悉,阿维塔管理层内部将发起薪酬变革,总监级以上管理者签署全新薪酬协议,对自身薪酬结构进行主动调整。

具体而言,阿维塔的管理层月度收入将与销量直接挂钩,并增加浮动比例,且管理层年终销量目标额外加压1万辆,今年阿维塔的销量目标将达到10万辆。据前述接近阿维塔方面人士介绍,收入调整不涉及普通员工,相当于“把寒气留在了管理层”。

人事和激励机制之外,阿维塔在产品布局 and 价格策略上也不断作出调整。产品方面,在推出纯电车型之外尝试推出更多动力形式的产品。官方

信息显示,旗下第三款新车阿维塔07将推出纯电与增程两种动力车型,预计今年第三季度上市。而近期上市的2024款阿维塔12,最低购车门槛已降低到30万元以下。

“以价换量短期有效,但边际效应会加速递减。阿维塔品牌想要长久地安身立命,合纵连横、广交好友是最为稳妥的方式。”德基先进制造与出行产业合伙人张帆认为,借势华为智驾技术和加盟蔚来换电体系都是有助于提高产品差异性、筑牢护城河的不错选择。

按照目前的销量推进速度来看,上半年阿维塔累计销量仅为29030辆,尚不足全年10万销量目标的三分之一。为缓解亏损压力,进一步推行业务改革,目前阿维塔正寻求更多外部融资帮助。

天眼查APP显示,自2021年11月份首轮战略融资以来,阿维塔共完成3轮融资,累计融资近80亿元。据阿维塔科技总裁陈卓在2024年北京车展上透露,阿维塔或将于今年下半年启动C轮融资,同时会积极争取IPO。