

两大千亿元市值巨头筹划合并 船舶板块闻声大涨

本报记者 张文潮
见习记者 梁傲男

9月3日,A股船舶板块开盘大涨,多只“中船系”个股表现抢眼。截至当日收盘,昆船智能涨停,中船科技、中船应急分别大涨9.9%和7.39%,中船防务、久之洋、中国动力涨超4%,中国海防、中船特气、江龙船艇等个股也纷纷跟涨。

消息面上,9月2日晚间,中国船舶和中国重工同时发布关于筹划重大资产重组停牌公告。为进一步聚焦国家重大战略和兴装强军主责主业,加快船舶总装业务高质量发展、规范同业竞争、提升上市公司经营质量,中国船舶拟通过向中国重工公司全体股东发行A股股票的方式,换股吸收合并中国重工。

整合资源强化协同

中国船舶、中国重工皆为中国船舶集团有限公司(以下简称“中国船舶集团”)旗下的上市公司。中国船舶整合了中国船舶集团旗下大型造船、机电设备、海洋工程等业务;中国重工则是全产业链的舰船研发设计制造上市公司,业务涵盖海洋防务及海洋开发装备、海洋运输装备、深海装备及舰船修理改装、舰船配套及机电装备、战略新兴产业及其他五大业务板块。

在此背景之下,中国船舶、中国重工在船舶总装领域业务重合度较高,构成同业竞争。

巨丰投资顾问总监郭一鸣对《证券日报》记者表示,“十三五”以来,国家致力于提高国有资产的效率和回报,通过合并重组减少重复建设、优化资源配置,形成具有国际竞争力的优势企业集团。在船舶制造这一战略性行业,国家期望通过减少内部竞争,增强市场集中度,推动行业整体结构优化。

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,两大船舶巨头筹划合并,旨在集中优势资源强化自主研发,支撑国家海洋战略与安全。同时,加速船舶总装业务向高端化、智能化转型,提升



产品竞争力与附加值,进一步巩固中国在全球船舶制造业的领导地位。

据2024年半年报显示,中国船舶和中国重工总资产分别为1743.42亿元、2019.74亿元。截至9月3日收盘,中国船舶、中国重工的总市值分别为1561亿元和1136亿元。

郭一鸣表示,中国船舶与中国重工的市值均在千亿元以上,合并后市值将大幅增加,或吸引更多的机构投资者;市值大增的同时,流动性也可能增强,给企业带来更多的融资机会;此外,对于企业的财务状况,也可能带来新的整合和优化,为新的业务打下坚实基础。

在朱克力看来,两大船舶巨头合并,有望打造出全球领先船舶工业企业,进一步提升中国在全球船舶市场的地位和影响力,还将推动中国船舶工业高质量发展。

“本次重组将整合中国船舶、中国重工的优势科研生产资源和供应链资源,加速推进中国船舶集团内部业务整合,进一步强化主营业务的顶

层协调,军船业务将更好协同,民船业务有望形成合力,共拓海外市场。本次重组完成后,中国船舶资产规模、营业收入规模、手持船舶订单数将领跑全球。”中国船舶相关负责人对《证券日报》记者表示。

行业开启新一轮景气周期

造船业是典型的周期行业,通常以十年为维度周期波动。截至2024年6月末,克拉克森新造船价格指数达187.2点,同比增长9.5%;全球手持船舶订单量达到2016年以来新高,均标志着全球造船行业开启新一轮景气周期。

2024年上半年,我国船舶制造业市场份额稳居世界第一。数据显示,上半年我国造船完工量2502万载重吨,同比增长18.4%;新接订单量5422万载重吨,同比增长43.9%;截至2024年6月末,手持订单量1.72亿载重吨,同比增长38.6%。我国造船三大指标以载重吨计分别占全球总

量的55%、74.7%和58.9%。

海关总署数据显示,今年1月份至7月份,中国累计船舶出口3470艘,同比增长28.3%,金额达1736.79亿元,同比增长84.4%。并且本轮周期和上一轮周期的区别在于产能扩张门槛提高,主要新增订单为大型船只、LNG等高附加值船舶,对成本控制和优势要求较高。

中信证券研报显示,2024年开始全球新造船市场将进入“量价齐升”阶段,新船订单价值有望迎来持续增长,预测2024年至2034年间新造船投资需求约2.27万亿美元,平均每年新船订单需求将达2064亿美元(2009年至2023年平均每年新船订单为918亿美元),其中约60%由船队更新需求推动。“整体来看,造船行业目前处于新一轮的景气周期,且预计将持续较长时间,具体还需根据多种因素来综合判断。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

中国交建全力拓展海外市场 有信心完成全年目标

本报记者 向炎涛

9月3日上午,中国交建召开2024年半年度业绩说明会。今年上半年,中国交建实现营业收入3574.48亿元,归属于公司股东的净利润为113.99亿元。实现新签合同额9608.67亿元,同比增长8.37%。

今年上半年,中国交建深化转型升级,优化业务结构,业绩整体符合预期。在业绩说明会上,公司管理层就下半年业绩增量、海外市场发展以及现金流管理等核心问题对《证券日报》等媒体进行了回应。

中国交建总裁王海怀介绍,上半年,公司业务结构得到了较好优化,其中海外业务增幅明显,公司各业务来自于境外地区的新签合同额为1960.65亿元,同比增长38.88%,约占公司新签合同额的20%。此外,公司持续优化“大城市”业务布局,其中,城市市政工程、房屋建筑业务都处于高速增长状态。上半年,公司在新兴业务领域实现新签合同额2952亿元,同比增长51%。

“这表明公司转型升级成效明显,新动能发展强劲。”王海怀表示,随着一系列政策举措落地,预期下半年固定资产投资会继续扩大规模。中国交建将发挥全产业链服务能力,有信心全力完成全年目标。

谈及下半年的工作重点,王海怀表示,一是推进高质量营销,以高质量订单保证公司可持续稳定运营。一方面,全力拓展海外市场,推动公司业务

国际化;另一方面,在城市基础设施方面继续寻求增量发展,包括水利、环保领域。二是进一步推进高质量投资。公司有意进一步压缩投资规模,进行总量调整控制,围绕主业在国内外优选项目。三是全力提升资产质量,推动业务降杠杆,加快现金流回流、应收应付一体化。

对于下半年业务增量来源,王海怀表示,首先,在公司基本盘方面,维持收入、利润和现金流基本平衡的业务策略。在这个策略下,主要增加海外市场大型新增项目,因为海外项目现金流和利润都不错;其次,在基础设施方面,包括传统港口、大交通业务,将进一步挖潜;此外,在城市业务方面,维持现金流平衡的前提下,尽量增加切入点。相信下半年收入一定会有所改善。

当前,现金流管理是建筑企业普遍面临的挑战。对此,中国交建副总会计师彭陆强表示,从今年年初开始,公司加强了对内部现金流的管理以提高利润率。通过内部挖潜,管理应用司库和财务共享中心,加大了对集团内部资金的管理应用,提高了使用效率。对外也采取了一些措施,并做了一些资产减值准备。

此外,中国交建今年首次发布了中期分红计划,拟按照可供分配利润的20%进行现金分红,待提交股东大会审议后实施。

“下半年机遇与挑战并存,但我们相信机遇更多,公司经营层有信心全力以赴推进年度目标的实现。”王海怀说。

固态电池产业化提速 上市公司积极回应市场关切

本报记者 许林艳

近日,在2024世界动力电池大会上,行业企业纷纷携带自家固态电池产品亮相,引发诸多关注。

固态电池指使用固态电解质代替传统电解液的锂电池,其技术有望从根本上改进液态锂离子电池在能量密度提升和安全性能方面的难题。

当前,电池企业和车企都在积极布局固态电池的研发,并纷纷公布量产计划,固态电池产业化不断推进。

中信证券研报称,2024年以来,我国固态电池行业出现半固态量产车型上市、半固态电池装车渗透率1%等边际变化,产业化信号已至。我国具备技术路线低风险、“小步快跑”节奏好、产业化条件充沛等优势,有望在固态及全固态电池产业化下半场胜出。

“当前,我国在固态电池技术的研究方面已经取得了一定进展,部分企业已经开始进行固态电池的初步商业化试点。”科大讯飞研究负责人张新原对《证券日报》记者表示。

但固态电池在产业化进程中还面临着诸多挑战。北汽福田工程研究院常务副院长郭凤刚在接受《证券日报》记者采访时表示,首先要解决固态电解质的性能问题,同时还面临着高性

能正负极材料体系选择以及电池生产制造成本偏高的问题。更安全、更稳定的正负极材料才能保证在较高的浓度梯度下长期循环,提升电池寿命。

固态电池热度不减,在投资者互动平台上,多家上市公司被问及固态电池相关问题。例如,9月3日,科恒股份在互动平台上表示,固态电池主要是改变固态电解质,公司正极材料可应用于固态电池正极部分。公司为鹏辉能源提供三元正极材料和锰酸锂正极材料。南都电源也在互动平台上表示,公司自2017年开展固态电池的研制工作,并于2020年承担浙江省固态电池重点研发计划,目前固态电池产品能量密度可达350Wh/kg,循环寿命2000次,已通过热箱、短路等安全项测试,各项指标顺利完成,将于今年四季度完成项目验收。

“公司的半固态电池相关产品正处于研发、测试阶段。”福田汽车工作人员对《证券日报》记者表示。9月2日,天齐锂业在业绩说明会上表示,2024年公司进一步加强制度建设、精进生产工艺、拓展产学研合作,进一步提升公司的创新研发能力,公司在锂资源综合利用和固态电池关键核心技术领域的3项科技成果经权威机构认定达到国际水平。

华亚智能拟发行股份购买冠鸿智能51%股权获批

本报记者 陈红

华亚智能重组事项迎来新进展。9月3日,华亚智能发布公告称,公司近日收到中国证监会出具的《关于同意苏州华亚智能科技股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金注册的批复》。

根据公告,华亚智能拟通过发行股份及支付现金的方式收购苏州冠鸿智能装备有限公司(以下简称“冠鸿智能”)51%股权,同时向不超过35名符合条件的特定对象发行股份募集配套资金。交易完成后,冠鸿智能将成为公司控股子公司。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,“这标志着华亚智能的重大资产重组计划正式获得监管机构的认可,将有助于公司加速实现战略转型,拓宽业务领域,并为未来的发展奠定坚实基础。”

华亚智能专注于向国内外领先的高端设备制造商提供“小批量、多品种、工艺复杂、精密度高”的定制化精密金属制造服务,其下游客户以半导体设备领域为核心。冠鸿智能则主要从事生产物流智能化方案的设计与优化,以及相关智能装备系统的研发、制造、集成和销售。

根据评估报告,以2023年6月30日为评估基准日,选用收益法评估结果作为评估结论。经评估,冠鸿智能股

东全部权益的评估值为8.06亿元。经确定,冠鸿智能51%股份交易作价为4.06亿元,增值率1468.47%。

为何高溢价收购该公司?《证券日报》记者多次致电华亚智能,但电话始终无人接听。

袁帅认为,“尽管两家公司在主营业务上存在较大差异,但此次收购可能被视为华亚智能寻求多元化发展的重要举措。高溢价反映了市场对冠鸿智能增长潜力的认可,可能包含了协同效应和资源整合后价值提升的期待。”

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为,随着人工智能、云计算、大数据的发展,企业对现代物流及先进物流技术与设备的需求与日俱增,尤其在半导体、动力电池等领域。预计智能物流装备系统市场规模将持续增长。

据悉,冠鸿智能自成立以来,已成功实施百余个智能物流装备系统项目,下游客户主要集中在锂电池领域;在非锂电领域,公司拓展了如光学材料等其他行业。

财务数据显示,2021年至2023年以及2024年上半年,冠鸿智能锂电行业收入分别为1.05亿元、9873.8万元、3.02亿元及2亿元;非锂电行业收入分别为1.1亿元、1.05亿元、3.39亿元及2.67亿元。

“22选11”先河环保董事会、监事会换届选举落幕

本报记者 张晓玉

9月2日下午,先河环保在公司三层会议室举行了2024年第一次临时股东大会,先河环保前实际控制人张菊军担任会议主持人。这次会议的核心议题是审议董事会和监事会的换届选举。

在多方博弈的背景下,此次股东大会吸引了大量中小股东的关注。在现场,22位候选人经过激烈竞争,最终11人成功入选新一届董事会和监事会。

先河环保董秘沈超对《证券日报》记者表示:“股东大会结束后,我们将在近期召开董事会。”

值得注意的是,此次22位候选人背后有不同的股东阵营支持。具体来看,多方持有1%以上股份的股东进行

了候选人提名,其中非独立董事候选人13名,独立董事候选人5名,非职工监事候选人4名,总计22名的候选人人数创下先河环保股东大会之最。

经过现场投票和网络投票,最终当选的非独立董事为姚国瑞、时若栋、赵顺、张南珊、陈荣强、耿子征;独立董事为朱艳冰、张振伟、徐华希XU HUAXI;非职工监事为曹雪松、陈运辉。上述人员均为先河环保提名。

在股东大会现场,先河环保控股股东和实际控制人姚国瑞对《证券日报》记者表示:“本次董事会、监事会换届的名单能达成一致,说明各股东之间能够保持和而不同。公司股权结构是一个事实,我们要承认和尊重。此次结果也是一个信号,股东的核心利益是一致的,公司好才能股东好。”

近年来,先河环保因频繁的控制权变动而受到市场关注。姚国瑞表示:“我相信,一个真正成熟的公司,即使在控制权变更的情况下,也能够通过内部管理和运营模式的稳定性,保持整体运作的稳定和市场的信任。”

他还特别提到,公司多元化的股东结构是一个现实,但将推动公司持续稳定发展为根本出发点,积极倾听各方股东的声音,尽量在不同诉求之间找到平衡,使公司能够在股权结构分散的情况下,依然保持稳定和高效的运营。

2024年半年报显示,公司上半年营业收入3.94亿元,同比减少8.31%;归属于上市公司股东的净利润1867.19万元,同比减少36.01%。

对于公司目前业绩下滑及面临的立案调查,姚国瑞表示:“这些问题的

确存在,但大多数是历史遗留问题,与公司的核心业务和财务状况并无直接关系。”他表示,对公司的业务和财务状况充满信心,“我们坚信,只要我们能稳住业务的基本盘,深耕环保领域,问题都会逐步得到解决。”

“目前,我们的重点仍然是业务的稳健发展和提升公司价值,这是巩固控股权的基础。”姚国瑞如是说。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示:“此次先河环保股东大会的顺利召开,为公司未来的发展定下了基调。新一届董事会的成立,意味着公司将在复杂的市场环境和股东结构中,寻求新的突破和成长。作为环保行业的重要参与者,先河环保如何在变革中实现稳定和创新,将成为未来值得持续关注的焦点。”

奥迪上汽全速推进合作项目 首款概念车11月份亮相

本报记者 龚梦泽

“我们的新车将在11月份亮相。”9月2日,奥迪上汽合作项目CEO宋斐明在接受《证券日报》记者采访时,首次公布了奥迪与上汽联合开发电动车的最新进展。

往前回溯,今年5月20日,德国奥迪(以下简称“奥迪”)与上汽集团(以下简称“上汽”)宣布已签署合作协议,进一步加强本土合作。奥迪将与上汽联合开发专为中国市场的全新平台——“智能数字平台(Advanced Digitized Platform)”,并基于该平台打造全新一代高端智能网联车型。

根据协议,双方将开发三款电动车,分别覆盖B级车和C级车细分市场。宋斐明表示,今年11月份公布的新车将会非常接近量产车型,该车将在明年下半年正式问世。

据记者了解,自双方合作协议公布之后,该合作项目便在奥迪与上汽团队的通力合作下全速推进。宋斐明

表示,目前奥迪与上汽的合作项目有三个团队在工作,包括奥迪、上汽和上汽大众。为了提升工作效率和了解中国市场需求,双方研发人员“换人不换岗”接力工作,遇到难解决的问题,可直接反馈到奥迪与上汽最高层解决。

在采访过程中,宋斐明提到最多的便是奥迪上汽开发的产品将会保持纯正的奥迪基因。他表示,奥迪上汽的产品绝非非智己品牌的换壳车,双方会以开放的态度,利用中国市场的智驾供应生态来打造这款产品。

此外,宋斐明还披露了更多的产品细节。在智驾上,宋斐明表示,奥迪上汽项目开发的产品会使用momenta(魔门塔)的技术,在能力上会达到L2++水平,达到目前新势力智驾的主流阵营水平,这意味着奥迪上汽的产品或将具有高速与城区的智驾能力。

在智驾合作伙伴的选择上,宋斐明称:“我们会保持开放,奥迪一直以来都会选择最优秀的伙伴进行合作,竞争与合作并进。”在电池供应商方

面,奥迪上汽的产品将搭载宁德时代时代的电池。

提及新产品动力系统的技术路线时,宋斐明称,目前奥迪上汽的产品坚定纯电目标,不会增加插混或者增程产品。

“我们的目标很明确,首先要有速度,跟上中国市场的速度。因此现阶段需要聚焦和专注。”宋斐明说,中国市场发展很快,我们的合作速度是根据中国市场的速度来加速的,只有用最快速度拿出产品来,才能让这个项目成功。基于此,奥迪上汽的产品也不会出口,奥迪希望这些产品先在中国市场中打开局面,而后再去思考下一步。这可以避免奥迪的重心出现偏移。

截至目前,尽管奥迪上汽项目仍未成立公司。但有奥迪中国相关人士对记者表示,该项目实际上拥有完全独立的体系,包括研发、营销等。

“奥迪上汽项目直接获得了德国总部全面的支持,包括德国奥迪CEO也亲自参与到了这个项目之中,亲自管理对这个项目研发给予支持。”宋斐

明告诉记者,奥迪上汽项目不是一个实验或者试点,而是在打造一个全新的合作机制。

就在奥迪与上汽全力推进合作车型项目的同时,长春一汽奥迪的PPE工厂也已进入投产倒计时,这是奥迪在中国的首个纯电动车型生产基地。据宋斐明透露,奥迪的PPE平台产品不会引入到上汽奥迪之中。这意味着,在电动车产品的布局上,南北奥迪将采用错位发展思路角逐国内市场。

“在产品策略上,奥迪上汽的产品更关注高端智能,而PPE产品则侧重高端豪华。为此,奥迪上汽的产品在设计智能化上将更偏向年轻一代,寻找高端客户群体中愿意接受新技术、新理念个性化群体。同时,新车型先期会在上汽奥迪渠道销售。”奥迪中国相关人士对记者表示。

宋斐明表示,新产品将会给出一个诚意满满的价格。同时,奥迪上汽的产品不会参与任何形式的价格战,现在的任务是用最快的速度拿出产品。