

董事长面对面

先河环保董事长姚国瑞:

打造数字化、智能化环保解决方案 提供全方位一站式服务

本报记者 张晓玉

近年来,先河环保经历了多次股权变更和管理层换届,公司的未来走向也受到市场关注。近日,先河环保董事会顺利召开,新任董事长姚国瑞首次公开亮相。在接受《证券日报》记者专访时,姚国瑞详细阐述了公司治理理念、环保产业的挑战与机遇以及未来发展战略方向。

稳定与发展并重

对于先河环保近年来频繁的股权转让,姚国瑞坦言:“公司股权结构比较分散,导致控制权变更的概率相对较高,这确实是事实,也是作为公众公司必须面对的问题。”

股权结构的变化不可避免,但更重要的是如何在变化中保持公司运营的稳定性。姚国瑞表示:“我们希望通过合理的治理结构和高效的治理机制,确保公司在任何情况下都能保持正常运转。”

往前回溯,2022年5月份,先河环保当时的控股股东李玉国拟将其持有的部分股份转让给青岛清利新能源有限公司(以下简称“青岛清利”),并将部分股份的表决权、提案权等非财产性权利全权委托给青岛清利行使。此举让青岛清利成为上市公司控股股东。但不久后,青岛清利的实际控制人张菊因战略调整,将控制权转让给山东微网新能源有限公司(以下简称“山东微网”)。然而这一决定遭到了李玉国的公开反对,他明确表示不与山东微网建立任何一致行动关系。

在此背景下,姚国瑞于2024年4月份登场,通过与青岛清利签署新股权转让协议,获得了青岛清利全部股权。随着股东大会和董事会的顺利召开,姚国瑞正式成为先河环保的新任董事长。

成为公司新一任董事长后,姚国瑞表示,将会努力在各方之间达成共识,保持内部稳定和

部合作。在公司治理上,将注重包容和协作,避免内耗,集中精力在公司的运营和发展上。

姚国瑞直言,在公司发展过程中,存在意见分歧在所难免,关键在于如何面对和解决这些分歧。“我们将秉持开放和包容的态度,以公司利益为重,力求在合作中化解矛盾,汇聚热爱环保事业的各方力量,共同推动公司发展。”

发力数字化智能化

对于未来环保业务的发展,姚国瑞有着自己独特的理解。他认为,环保行业的特殊性在于其不仅是一个市场竞争的领域,更是一种社会责任的体现。

“环保行业本质上不是一个暴利行业。”姚国瑞表示,公司的目标是让更多的企业和个人接受环保,买得起环保设备,用得起环保服务。

事实上,环保行业的核心挑战在于如何平衡经济效益和社会效益。很多人认为环保成本高昂,不具有经济效益,但实际上,

环保技术的创新可以产生巨大的经济价值。先河环保正在探索如何将副产物转化为高附加值产品,走“绿色金融”发展之路。

姚国瑞举例说:“例如在二氧化碳治理方面,我们的技术已经在市场上取得了一些成效,但还需要进一步优化。未来,我们希望通过碳交易等市场机制,为企业创造更多的经济价值。”

姚国瑞希望有更多的投资人进入环保行业,通过资本市场的力量,将环保产品和服务推向更广泛的领域。

同时,姚国瑞还强调了公司在数字化和智能化方面的发展规划。他认为,未来的环保技术一定是数字化和智能化的。

“目前,公司正在研发无人值守的环保设施,通过自动化运行来提升效率并降低成本。”据姚国瑞介绍,目前先河环保在国内率先推出生态环境大数据应用系



图①先河环保生态大脑解决方案
图③对监测仪器电路板进行老化测试

图②用于空气中PM2.5、PM10颗粒物浓度监测的总装生产线
图④先河环保总部办公区

统,建设了“一云两中心”的大数据资源池,成功开发并应用蓝天云、碧水云、低碳云等技术平台,通过数字化的手段和大数据分析,可以更精确地预测污染趋势,制定更加科学的治理方案。同时,利用物联网、人工智能和大数据技术,可以实现环保设备的自主运行和远程控制,进一步降低运营成本,提高环保效率。

此外,先河环保已经推出了空气质量自动监测智慧运维系统,基于物联网传感器、视频AI及标识解析等技术,对站房和辅助设施实施智能化改造,可以实现站点运行状况的实时监控和远程自动质控、智慧监管,减少人员操作带来的不确定性影响,提升数据质量。

“我们的目标是致力于生态环境的持续改善,打造一个智能化、数字化的环保解决方案,助力生态环境全业务链条的数字化转

型与升级。”姚国瑞如是说。

关注产业链合作

先河环保不仅专注于自身发展,还致力于构建一个更加完整的环保产业链,推动上下游企业协同合作。

在采访中,姚国瑞多次提到产业链的合作。“环保行业就像医院,需要有体检和治理两部分的合作。对于先河环保未来的定位,我希望是成为‘环保管家’,提供从检测到治理,再到设备运行和维护的全方位一站式服务。”

事实上,在担任先河环保董事长的同时,姚国瑞还是河北中科朗博环保科技有限公司(以下简称“中科朗博”)总经理。据该公司官网介绍,中科朗博是依托中国科学院生态环境研究中心成立的集环保技术研发、环保咨询规划等于一体的环保高科技公

司,业务范围涵盖工业烟气治理、工业污水处理等环保领域。

姚国瑞表示,先河环保在全国200多个县建立了空气监测站,在环保治理方面积累了丰富的经验,这是“体检中心”。中科朗博在污染治理方面有着独到的优势,肩负“治疗中心”功能,两者相辅相成。

“监测可以帮助精准定位污染源,治理则是解决问题的手段。未来,我们希望进一步加强上下游的合作,共同建立一个‘健康管理中心’,通过数据分析、设备运行监控,逐步实现从被动治理向主动管理的转变。”姚国瑞介绍说。

作为两家企业的“掌舵人”,姚国瑞直言,如果双方的合作能够为上市公司带来积极的影响,会非常愿意探讨并购等合作方式,将中科朗博的业务与先河环保进一步融合。当然,一切合作都将以双方利益最大化为前提,确保合作成果能够惠及所有相关方。

万盛股份拟收购 熵能新材59.33%股权 协同创新加快平台化转型

本报记者 郭霖霞

10月9日,万盛股份发布公告称,公司及其下属基金临海复星万盛新材料股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“临海复星万盛基金”)以自有资金人民币3.78亿元收购广州熵能新材料股份有限公司(以下简称“熵能新材”)2118.2万股股份,占熵能新材总股本的59.33%。

同时,公司与熵能新材股东刘辉、周亮、潘杰辉、张璐签署的《表决权委托协议》项下合计509.475万股股份(占熵能新材总股本的14.27%)对应的表决权独家不可撤销地委托公司行使;另外,公司与上述熵能新材股东签署的《股份转让协议》项下合计684.375万股的股份质押给公司。

本次收购完成后,万盛股份将成为熵能新材的控股股东。

此外,公告显示,本次收购完成满三年后,万盛股份及临海复星万盛基金在符合协议约定的条件下将受让石建伟、刘辉、周亮、广州众森巨富投资合伙企业(有限合伙)持有的熵能新材的剩余股份。

据悉,熵能新材是一家专业从事高分子材料助剂研发、生产和销售的科技驱动型企业,自主研发并生产出抗滴落剂、增韧剂和聚合物加工助剂等产品,主要应用于工程塑料和通用塑料等行业。

此次收购熵能新材股权,是万盛股份战略布局中的重要落子。公司人士表示,近年来,公司不断拓宽应用领域,向新兴市场突破,并以磷系阻燃剂为核心,不断研发其他品类的聚合物添加剂。此次收购将有利于公司横向拓展产品品类,提高公司业绩,为未来发展奠定坚实基础。

浙江大学管理学院特聘教授钱向东对《证券日报》记者表示:“随着科技的不断进步,新材料的需求日益增长,尤其是在高端制造、电子信息、新能源等领域。万盛股份通过此次收购,有望凭借其在化工领域的经验和市场渠道,结合熵能新材的技术优势,在新材料市场中占据一席之地。”

此外,协同创新也是万盛股份选择收购熵能新材的重要原因。两家公司在技术研发、生产管理、市场开拓等方面具有很强的互补性。比如,熵能新材的抗滴落剂、增韧剂等聚合物添加剂与万盛股份的阻燃剂,在客户渠道方面可实现互补和深度绑定,有利于进一步增加客户黏性。

某机构化工研究员表示:“万盛股份可以为熵能新材提供资金支持和生产管理经验,帮助其扩大生产规模,提高产品质量。而熵能新材的创新技术则可以成为万盛股份注入新的活力,推动其产业升级和技术创新。双方的协同合作将加速创新成果的转化,提高企业的核心竞争力。”

“当前,化工行业正面临着转型升级的压力,传统的化工产品市场逐渐饱和,企业需要寻找新的增长点。同时,随着环保要求的不断提高,化工企业必须加大技术创新力度,开发更加环保、高效的产品。收购熵能新材股权,正是万盛股份积极响应行业发展趋势,加快平台化转型的重要举措。”上述研究员说。

旺季来临钢价上涨明显 钢企盈利水平有望改善

本报记者 赵彬彬

近期,随着钢市旺季来临,钢价一改此前的低迷,特别是自9月下旬以来,钢价呈现出显著的回升态势。9月23日至10月9日,兰格钢铁绝对价格指数从3485.0元涨至4020.4元,半个月时间涨幅达15.36%。

兰格钢铁研究中心主任王国清对《证券日报》记者表示:“在政策加码、需求回暖以及成本支撑下,近期钢铁价格出现了快速上涨,这有利于提振市场信心,提升钢企盈利水平。随着需求旺季来临,市场环境逐步改善,钢企10月份有望实现扭亏为盈。”

具体来看,进入9月下旬,钢铁产品价格迅速反弹。国家统计局发布的最新数据显示,9月下旬与9月中旬相比,螺纹钢价格上涨149.5元/吨,涨幅为4.6%,成为全国流通领域50种重要生产资料中的领涨品种之一。

事实上,螺纹钢价格上涨只是钢材涨价的一个缩影。记者采访获悉,9月下旬以来,热轧卷板、冷轧卷板等也都有不同幅度的涨价。比如9月底,上海冷轧卷板现货成交价格约4000元/吨,“十一”国庆假期期间,部分商家甚至将价格涨至4200元/吨。

卓创资讯分析师初晓对《证券日报》记者表示:“9月份钢材价格上涨的驱动力以宏观政策消息提振为主,市场对房地产等终端需求有改善预期,支撑偏下游的钢材品种运行趋强。”

王国清也认为,9月份以来,国家多项金融政策相继落地,包括央行下调存款准备金率、降低存量房贷利率并统一房贷最低首付比例等,这些政策有效改善了市场资金流动性,提振了市场信心。

需求回暖,钢价回升,钢铁流通PMI指数也时隔四个月重新回到扩张区间。根据中国金属材料流通协会和兰格钢铁网联合发布的数据,2024年9月份钢铁流通PMI指数为51.8%,较8月份上升5.2个百分点。

随着行业旺季到来,钢企盈利水平正逐步向好。兰格钢铁研究中心监测数据显示,9月份三级螺纹钢即期原料、两周库存原料测算毛利分别为93元/吨和68元/吨,均由亏转盈;9月份热轧卷板即期、两周库存原料测算亏损分别为201元、225元,较上月分别减亏48元/吨、121元/吨。初晓认为:“9月份,在需求改善预期带动下,钢材价格多有回升,而焦炭和废钢等原材料涨势趋缓,因此钢铁产业链毛利多有改善,特别是长流程品种建筑钢材、拉丝材和生铁等品种,利润环比增幅明显。”

对于10月份的市场走势,市场仍较为乐观。卓创资讯认为,随着宏观政策的持续落地推进,需求有改善预期,加上需求旺季,终端开工也将处于相对偏高水平,市场对供需格局或将改善。综合来看,10月份钢材价格重心或将上移。

“从钢企盈利来看,在10月份钢铁市场震荡上涨态势带动下,预计钢企有望扭亏为盈。”王国清如是说。

锂电产业链排产呈分化趋势 相关公司积极寻求新增量

本报记者 李雯珊

近日,高工锂电产业研究所公布的数据显示,10月份,锂电产业链排产呈现分化趋势。其中,电池、隔膜、电解液环节继续环比上升。电池厂排产增幅在3%至5%之间;隔膜、电解液厂家排产增幅在2%上下。而正负极材料厂排产略有下降,实际上有助于过剩库存的进一步消化。

甬兴证券分析师开文明认为,锂电产业链排产呈现分化趋势的主要原因在于下游需求,动力电池领域虽有增长,但面临结构性瓶颈;储能领域需求向好,国内中标量超预期,新兴市场集中并网等。

高工产业研究院(GIH)通过新能源汽车交强险口径数据统计显示,2024年前8个月,我国新能源

汽车累计销售627.7万辆,同比增长43%;动力电池装机量约292.1GWh(吉瓦时),同比增长41%。动力电池装机量排名前十企业合计约为282GWh,占总装机量的96.5%。

有业内人士向《证券日报》记者表示:“一般而言,下游新能源汽车市场的旺季集中在下半年,传导到中上游锂电市场,10月份也属于备货旺季,锂电产业链近期排产环比持平,短期来看,景气度将维持高位。”

太平洋证券表示,整体看好下半年锂电产业链盈利修复。从各环节来看,电池环节整体毛利率环比增长或持平,受益于下游需求回升及上游原材料价格稳定,后续盈利水平有望持续提升,头部企业市占率有望进一步提升;结构件环节,随着开工率的提升,后续毛利

率环比有望持续修复;电解液环节预计将迎来价格及盈利修复。

“市场曾对10月份排产的增长持怀疑态度,但随着商用车、储能领域的需求持续释放,电池级碳酸锂价格也反弹并稳定在7.5万元/吨区间。”高工锂电产业研究院相关人士向《证券日报》记者表示。

具体来看,一线、二线电池企业如宁德时代、比亚迪、中创新航、亿纬锂能、欣旺达、海辰储能等,在新能源汽车、储能、电动船舶等领域频频签订合作新单。全面电动化需求浮现,正为电池企业创造新增量,推动锂电产业链整体稳定发展。

从动力电池装机量情况来看,商用车等低渗透率领域为电动化带来了新机会。中国汽车工业协会数据显示,今年1月份至8月份,新能源商用车国内销量30.3万辆,

渗透率为15.1%。

业内人士认为,商用车产业应积极把握电动化、智能化、网联化、低碳化趋势,未来发展空间很大。与此同时,动力电池企业也在不断加码布局商用车动力电池。

以宁德时代为例,除麒麟、神行电池之外,宁德时代今年聚焦商用车场景推出了第三个电池品牌“天行”,目前已拓展至三款产品五个型号。其中,9月上旬新发布的天行客车版主要针对电动公交车市场,电池寿命最高为15年或150万公里,电池能量密度则达到175Wh/kg。

8月份,中创新航、国轩高科分别发布商用车“至远”系列产品和G刻超充混动重卡标准箱产品。近日,巨湾技研获得中车时代装车定点,所提供动力电池产品搭载于纯电动半挂牵引车,可在10分钟内实现

30%至80%充电。此前,巨湾技研快充电池产品已在东风商用车、陕汽德创商用车和开沃超充重卡上量产。在储能领域,据不完全统计,9月份以来,亿纬锂能、比亚迪、国轩高科、楚能新能源、阳光电源等新获储能订单合计近30GWh,大额订单的接连签订反映出市场需求的进一步回暖。

例如,西班牙独立发电商Grenergy Renewables与比亚迪签订了战略合作协议,将采用比亚迪储能系统(BESS)容量提升至3GWh,以用于其智利北部的阿塔卡马绿洲项目。

智利证券表示,储能已成为锂电产业链最重要的增量,当前锂电价格触及底部,配储经济性逐渐显现,2024年国内需求大量释放,海外需求更甚;预计2024年储能锂电销量为259GWh,同比增长40%。

控股股东部分持股被司法标记、轮候冻结 杉杉股份称积极应对

本报记者 吴奕莹

10月9日,杉杉股份发布公告称,收到控股股东杉杉集团有限公司(以下简称“杉杉集团”)及其控股股东杉杉控股有限公司(以下简称“杉杉控股”)的通知,获悉其所持有的公司部分股份发生被司法标记、轮候冻结的情况。

本次部分股份被轮候冻结后,杉杉控股累计被轮候冻结的持股数量为1.11亿股,占其所持杉杉股份股份总数的154.06%,占公司总股本的4.94%;杉杉集团累计被轮

候冻结的持股数量为2.53亿股,占其所持杉杉股份股份总数的32.34%,占公司总股本的11.23%。

业内人士认为,虽然股份被冻结本身不影响杉杉股份的运营,但若被冻结股份的股东持有公司股份比例较大,或存在影响公司经营决策的可能。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生导师支培元在接受《证券日报》记者采访时表示:“控股股东面临的财务困境可能制约其对杉杉股份的财务支持能力,影响企业在资本支出、并购整合、研发投

入等重大决策事项上的灵活性,控制权的潜在不稳定性亦可能扰乱企业长期战略部署,对企业未来发展路径形成不确定性干扰。”

同时,控股股东股份冻结也可能对上市公司的市场信誉造成影响。支培元认为:“此次杉杉股份控股股东持股的大规模冻结,可能会诱发市场对公司运营稳定性与前景的质疑,进而影响投资者信心,导致公司股价波动,间接削弱公司在资本市场的融资能力。”

此外,尽管股份冻结并不直接等同于控制权变更,但在极端条件

下,如进入司法强制执行程序,被冻结的股份面临拍卖处置,控股股东的持股比例可能会发生实质性变化,进而威胁到其对上市公司控制权的稳固性。

面对控股股东股份冻结所带来的影响,相关专家认为,杉杉股份及其控股股东需秉持审慎务实的态度,结合内外部资源,制定并执行一揽子综合性应对方案。

支培元称:“杉杉股份及其控股股东既要着眼于化解当下危机,更要立足长远,通过系统性改革与创新,重塑市场信心,巩固控制权

根基,确保企业稳健成长。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时建议:“相关公司可通过寻求外部融资、资产处置、债务重组等方式解决资金危机。同时,与债权人协商延期还款、降低利率等也是可行途径。此外,还可考虑引入战略投资者,共同应对资金压力。”

对此,杉杉股份方面表示,目前公司控股股东正与相关方进行积极沟通以降低冻结比例,后续如有相关进展将及时履行信息披露义务。