

“聚焦国企改革样本”系列报道

深圳综改试验侧重“上市公司+”战略 或对其他地区国企改革产生方向性影响

本报记者 杜雨萌

最近一段时间，深圳国资国企改革无疑站在了市场风口。

此前，深圳“区域性国资国企综合改革试验”已经正式启动。近日，国务院国资委改革局就落实改革国有资本授权经营体制和推进国有资本投资运营公司改革试点等工作赴深圳进行调研。几乎与此同时，深圳国资委召开了2019年重点工作推进会，部署下半年重点工作。

“区域性国资国企综合改革试验，考验的是地方国资部门主导推进国有企业改革的能力，探索的是国有企业改革的总体安排与宏观布局，旨在为全国国有企业综合改革积累经验，为国资监管机构改革设计、指导与管控能力提升、监管模式转型积累经验。”中国企业联合会研究部研究员刘兴国在接受《证券日报》记者采访时表示，从改革安排上看，深圳不仅是地方

国资国企改革中的排头兵，其市场化基因更是深入人心。故而，此次“综改试验”的示范效应，预计会对其他地区国企改革的深入推进产生方向性影响。

稍早前，已获国务院国有企业改革领导小组第二次会议审议通过的《深圳市区域性国资国企综合改革试验实施方案》(简称《方案》)，从九大方面提出39项试验探索。其中，上市公司更是被作为做强做优做大国有资本的重要支撑。

具体来看，《方案》提出，实施“上市公司+”战略，即依托国内外多层次资本市场，创造条件实现集团公司整体上市，加大市场化并购上市公司力度，推动国有资产向上市公司集中。到2022年，每家市国资委直管企业原则上控股1家以上上市公司；在完善国有资本投资公司功能方面，提出开展深圳市投资控股公司综合性改革试点，到2020年控股10以上上市公司；在完



善国有资本运营公司功能方面，提出推动深圳市远致投资公司成为国有资本存量的资源整合者和价值创造者，到2020年力争公司总资产突破1000亿元，新增2家至3家控股上市公司。

国务院国资委研究中心研究员许保利在接受《证券日报》记者采访时坦

言，这意味着，深圳已把上市公司作为国有企业的重要组织形式，这既是一种制度安排，也是一种理性选择。

《证券日报》记者根据同花顺统计得知，截至9月10日，深圳国资改革概念股共包括24家上市公司。按照国务院国资委7月29日发布的国资国企改

瞄准火电市场 开尔新材技术突破拿下千万元订单

本报记者 周瑶

见习记者 吴文婧

9月10日午间，开尔新材披露了公司与天虹物资签订《合二发电风粉在线监测与调整改造采购合同》的事项，合同总金额为1444万元(含税)。

“该项目首次运用了公司节能环保业务板块的全新产品锅炉智慧燃烧系统，对公司该板块业务发展具有突破性意义。”开尔新材相关负责人向

《证券日报》记者表示，“此次的新产品既符合国家节能减排政策，又具有高技术门槛、高毛利、短账期等特点，是公司今年发展的一个新亮点，也是我们未来3年至5年内的一大业绩增长点，且预期将对火电行业的节能减排产生重大影响。”

记者从开尔新材相关负责人处了解到，公司一直致力于节能减排事业，而以往产品主要应用于尾气处理环节上，本次锅炉智慧燃烧系统则是直接

应用在燃烧环节，从根本上就降低了煤耗与有害烟气的生成。

据公告显示，开尔新材研发的锅炉智慧燃烧系统主要运用于火电机组，是对火电锅炉燃烧环节的一项重要技术改进，通过对燃烧中的一次风环节以及二次风环节中各个多重因素的动态测量、反馈和控制，精确优化整个炉膛燃烧状态，实现节省燃料、降低碳排放、优化尾气，从而达到节能降耗以及超低排放的目

标。

经开尔新材方面的可行性分析，该系统预期能使锅炉效率提升0.457%，综合厂用电率降低0.2%，降低煤耗预计超过1.5克/千瓦时，属于目前国内同行业中尖端水准。

据测算，火电机组应用该系统后将每年节省耗煤/耗氨/碳排放综合费用超过600万元，即2年至3年可完全回收投入成本，对火电厂客户而言经济效益显著。“无论是从节能角度还是经

济效益角度来说，该系统对下游客户而言都具有极大的吸引力。”公司相关负责人提到。

开尔新材相关负责人称，该锅炉智慧燃烧系统第一单是与浙江省属电力装机容量最大的能源企业浙能集团开展合作，而据统计全国范围内燃煤锅炉大概在5000台左右，初步估计将有500亿元以上的市场空间，以企业当前的产能来说，完全可以供给年20亿元的订单，潜力巨大。

集中设立8家子公司 坚瑞沃能欲恢复生产自救

本报记者 殷高峰

深陷债务危机的坚瑞沃能再次出招自救。

根据坚瑞沃能9月9日晚间发布的公告，公司已认缴出资设立6家子公司，认缴出资金额合计4.345亿元，拟认缴出资设立2家子公司，拟认缴出资金额合计1.06亿元。

坚瑞沃能相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，设立8家子公司主要是帮助公司相关生产基地启动和恢复生产经营，减小债务危机处理过程对生产的影响。

这一消息也得到了市场的关注。9月10日开盘不久，坚瑞沃能就快速涨停，截至收盘，仍牢牢封停。

据《证券日报》记者了解，上述8家

子公司分别设立在内蒙古呼和浩特、山西临汾、湖南郴州、湖南宁乡、湖北荆州、湖北十堰、广东深圳、江西新余等地。

“投资和拟投资设立的子公司的主要经营范围均为锂离子动力电池的生产和销售。”上述负责人告诉《证券日报》记者，目前公司依然面临严峻的债务危机和经营困难，大规模债务逾期致使公司及全资子公司沃特玛大量银行账户被冻结、大量经营性资产被查封，人员流失严重，生产经营受到严重影响，在手的订单无法正常执行，“若不能尽快扭转不利局面，公司存在着极大地被暂停上市甚至被终止上市的风险。”

“债务危机发生以来，公司与沃特玛一直在积极的开展包括债务重组、

引入战略投资者及恢复生产等自救性工作。为了尽快恢复生产，减小债务危机处理过程对生产的影响，公司上述设立经营实体帮助公司相关生产基地启动和恢复生产经营。”上述负责人称，该事项有助于公司启动和恢复生产，进而对公司目前引进战略投资者及破产重整工作都有着积极的影响。

坚瑞沃能最新披露的半年报显示，公司半年度，实现营业收入2.34亿元，同比下降92.78%，归属上市公司股东的净利润-18.29亿元，同比下降9.52%。

坚瑞沃能预告，2019年前三季度预计净利润-32.29亿元至-23.79亿元，

增长幅度为-10.26%至18.77%。

对于2019年前三季度业绩变化原因，公告称，由于公司上半年已经亏损18.35亿元，资产负债率高达110.85%，大量债务逾期未清偿，大量资产被查封冻结，累计已产生866宗(不含撤诉案件)诉讼案件，涉诉金额共计约97.10亿元，根据案件当前进展情况，暂时无法判断对报表金额的影响，生产经营基本停滞，当前战略投资者引进、债务解决方案等并无实质性进展，若公司恢复生产工作无法得以有效推进，经营情况将进一步恶化，公司各项资产将面临继续计提大额减值准备的可能，亏损持续增大。

根据坚瑞沃能9月6日的公告，截至目前，坚瑞沃能、沃特玛及其下属子

公司涉及诉讼案件累计898件(不含撤诉案件)，涉诉金额共计约103.64亿元，其中已判决金额约50.20亿元。公司累计被冻结银行账户130个，涉及冻结金额共计4894.15万元(不含被司法扣划的资金)，固定资产及存货等累计被查封的价值约7.6亿元(不含暂无法估值的沃特玛名下相关专利)，沃特玛共2亿元债权被冻结，多个子公司的股权被冻结。

“目前公司正在全力筹措资金，积极自救，将通过引入战略投资者及其他融资方式获得资金，积极恢复生产，偿还公司债务。”上述负责人告诉《证券日报》记者，若上述启动生产工作以及公司与相关潜在合作方合作事项后续进展顺利，将会对公司财务及经营状况产生有利影响。

鸿泉物联科创板过会 车联网市场潜力正逐步释放

本报见习记者 吴文婧

9月9日晚间，上交所发布科创板上市委第22次审议会议结果，鸿泉物联首发上市申请获得同意。

作为国内较早从事辅助驾驶研究的企业之一，鸿泉物联以“降低交通运输的代价”为企业使命，致力于利用人工智能技术和大数据技术，研发、生产和销售智能增强驾驶系统和高级辅助驾驶系统等汽车智能网联设备。

事实上，早在2015年，鸿泉物联还作为北大天方的控股子公司，被纳入上市公司千方科技的合并范围；此后北大千方两次出让鸿泉物联股权，对其持股比例降为19.94%，目前是鸿泉物联的第二大股东。随后，鸿泉物联便开启了独立上市的进程。在市场人士看来，公司此番独闯科创板顺利过关，可见其技术先进性与模式创新性均获得了认可。

数据显示，2016年、2017年、2018年及2019年上半年，鸿泉物联实现营业收入分别为1.52亿元、2.71亿元、2.48亿元和1.41亿元，净利润分别为3227.16万元、4779.57万元、5711.87万元和3558.16万元。

据披露，2016年至2018年，鸿泉物联研发投入均不存在资本化情形，三个年度的研发费用分别为1755.56万元、5165.23万元和3989.17万元，占营业收入比重分别达11.54%、19.08%和16.09%，金额及占比总体呈上升趋势。

此次发行鸿泉物联拟募集资金

4.58亿元，其中2.71亿元将投向研发中心建设项目。鸿泉物联表示，未来将依托该研发中心，对人工智能图像识别技术、大数据技术、人机交互技术等进行前瞻性研发并实现产业化，强化公司竞争力。

此外，年产20万台行驶记录仪生产线项目、年产15万套辅助驾驶系统技术改造项目和营销网络建设等募投项目将有望提高企业科技创新成果转化的能力。其中，年产15万套辅助驾驶系统技术改造项目完全达

产后，预计将实现年均净利润5434.91万元。

鸿泉物联方面表示，企业将进一步加大现有客户的维护以及潜在客户的开拓力度，巩固与重点大客户的长期合作关系。公司募投项目将在全国30个城市新建营销网点，进一步开拓重点市场与客户，在维护好现有重卡、客车客户的同时，开拓中轻卡、微卡等轻型商用车增量市场，同时着力开发新能源乘用车客户，并借此打开乘用车市场。

后，预计将实现年均净利润5434.91万元。

鸿泉物联方面表示，企业将进一步加大现有客户的维护以及潜在客户的开拓力度，巩固与重点大客户的长期合作关系。公司募投项目将在全国30个城市新建营销网点，进一步开拓重点市场与客户，在维护好现有重卡、客车客户的同时，开拓中轻卡、微卡等轻型商用车增量市场，同时着力开发新能源乘用车客户，并借此打开乘用车市场。

上市公司提质在行动

上市十年市值突破千亿元 爱尔眼科“二次创业”发布新十年战略

本报记者 何文英

市值成功站上千亿元的爱尔眼科在上市十周年即将到来之际宣布启动“二次创业”。董事长陈邦表示，公司将针对五大板块布局，全面构建眼健康生态圈，并开启“全球引智”人才计划。

9月6日，在苏州举行的2019年全国眼科学术大会上，爱尔眼科正式发布未来十年战略。陈邦在会上说道：“爱尔眼科作为创业板首批公司上市至今已走过十年历程。如今，以人才为本、机制创新和资本保障为战略支撑，爱尔眼科即将开启‘二次创业’新十年。”

从上市之初的2009年到如今的2019年，爱尔眼科实现了从69亿元到千亿元市值的飞跃，公司也以30%的营收净利润复合增速茁壮成长。

陈邦表示，爱尔眼科的发展主要得益于国

内经济的高速发展、中国医疗体制不断改革、各级政府、行业的支持、中国资本市场的改革创新以及全球医疗科技的发展。

此外，爱尔眼科也提出了新十年战略目标，即全面构建“眼健康生态圈”。陈邦表示，公司将通过打造分级连锁、同城网络、“互联网+”、全球化以及医疗金融五大生态，全面专注于构建眼健康生态圈。

在眼健康生态圈全面构建的同时，爱尔眼科的全球化布局同样备受关注。

资料显示，爱尔眼科通过投资并购新加坡ISEC集团、欧洲巴伐利亚眼科集团、美国MING WANG眼科中心等国际著名眼科机构，搭建了更高水平的世界级科研、人才、技术创新平台，有力推动了全球化临床、学术科研工作，“共享全球眼科智慧”的广度和深度不断增强。

截至8月31日，爱尔眼科在全球的眼科医疗机构已超过500家，覆盖亚、欧、美三大洲；集团

旗下拥有3家上市公司，中国、欧洲及新加坡资本市场均有涉足。

此外，随着高瓴资本、淡马锡等国际知名投资机构加入，爱尔眼科有望进一步打开国际视野，加速全球资源的优化整合。

最新公告显示，高瓴资本和淡马锡分别受让公司1%股权。东兴证券分析师胡博新认为，高度全球化发展的淡马锡对引导企业国际化发展有着丰富的运作经验，本次与爱尔眼科的合作将有望充分调动全球范围内的医疗资源，加速公司国际化布局。

陈邦认为，创业是一场漫长的马拉松，即将“成年”的爱尔眼科已抵达第一阶段的目的。公司即将以创新、科技为驱动力，踏上第二段征程。“打造‘百年爱尔’，人才、机制和资金三大要素缺一不可。”

2014年，爱尔眼科对传统雇佣模式进行改革，推出“合伙人计划”，全面激发员工的积极

性，为近五年来公司的飞跃式发展提供了极大助力。据了解，近两年该计划进入收获期，已完成两次成果分享，合伙人平均收益达7.1倍，真正实现了共创、共享和共赢。

在此次会议期间，爱尔眼科还公布了未来十年人才战略发展规划，同时宣布“全球引智”系列人才培养计划正式启动。据悉，该计划包括“眼科大师”“领军人才”“眼科名医”等7项人才引进及培养举措，旨在塑造行业领先人才，为中国乃至全球眼健康行业贡献“爱尔力量”。

针对眼科行业科研开发及人才培育高投入、长期性的特点，爱尔眼科两位创始人陈邦、李力向湖南省湘江公益基金捐赠了1亿股公司股票，该部分股票所获收益将用于投入眼科行业科研及教育事业。

截至9月10日收盘，爱尔眼科股价为34.3元/股，以此计算该笔捐赠价值超过34亿元。

性，为近五年来公司的飞跃式发展提供了极大助力。据了解，近两年该计划进入收获期，已完成两次成果分享，合伙人平均收益达7.1倍，真正实现了共创、共享和共赢。

在此次会议期间，爱尔眼科还公布了未来十年人才战略发展规划，同时宣布“全球引智”系列人才培养计划正式启动。据悉，该计划包括“眼科大师”“领军人才”“眼科名医”等7项人才引进及培养举措，旨在塑造行业领先人才，为中国乃至全球眼健康行业贡献“爱尔力量”。

针对眼科行业科研开发及人才培育高投入、长期性的特点，爱尔眼科两位创始人陈邦、李力向湖南省湘江公益基金捐赠了1亿股公司股票，该部分股票所获收益将用于投入眼科行业科研及教育事业。

截至9月10日收盘，爱尔眼科股价为34.3元/股，以此计算该笔捐赠价值超过34亿元。

热点聚焦

宠物行业发展迅速 2只概念股业务稳定

本报记者 吴奕萱

当下，饲养宠物已经成为都市人群的一种生活方式，现代社会人们的工作生活节奏越来越快，面临压力也越来越大，撸猫撸狗逐渐成为当代青年缓解压力的方式。

目前A股市场上仅有的两大宠物概念标的佩蒂股份与中宠股份，今年上半年业务发展稳定，在国内市场的拓展力度逐渐加大。

中国宠物行业的发展时间较短，但随着中国经济的快速增长，宠物行业发展迅速。据Euromonitor International调查显示，中国的宠物数量在2003年至2013年的10年间增长了近900%。

据《2019年中国宠物行业白皮书》的数据显示，2019年中国宠物(犬猫)消费市场规模达到2024亿元，较2018年增长18.5%。人均GDP的提升、宠物饲养比例的提高、宠物消费意愿的增强等因素，将持续推动宠物行业的发展。

在宠物经济的整个产业链中，宠物食品是最关键的环节之一。记者身边有个养猫的朋友就经常感慨养了猫之后越来越穷：“家里一只猫每个月除了猫粮外，还要吃4个罐头，加上冻干小零食，光是食物就要花掉近800元，再算上猫砂、洗澡等，每个月至少要支出1000元左右，这还不包括去医院检查等。”由此可见，宠物食品在产业链中占比也颇为可观。

佩蒂股份与中宠股份，均从事宠物食品生产销售。2019年上半年佩蒂股份实现营收4亿元，较上年同期增长1.61%，中宠股份实现营业收入7.87亿元，较上年同期增长21.58%，但两者净利润均有所下降。

佩蒂股份主要产品为营养保健型、功能型宠物食品，尤其以各类咬胶零食闻名，中宠股份产品主要包括宠物零食、宠物罐头、宠物干粮等。从业务结构来看，目前双方业务都以代加工为主。

上个月，第22届亚宠展在上海落幕，记者也专程前往了展会现场，各展台人头涌动，但玛氏、皇家、雀巢等品牌展台明显能看到更多的选购者。相关业内分析师对记者说道：“目前在国内宠物食品行业仍旧外资独大，我国企业在宠物经济中发力较晚，大部分都经历了长时间的代工、模仿阶段。与外资企业在品牌、资金、渠道等方面还有一定的差距。”

“但目前国内企业也开始通过海外收购或自主品牌升级等方式发力布局国内市场，一些国内新兴宠物品牌借助国内互联网平台崛起。同时，随着90后、00后新消费主力的崛起，个性化及更高的教育程度使得其更加理性，也更容易接受有质量、高性价比的国内品牌，国内品牌已存在一个机会‘蓝海’。”该分析师补充道。

佩蒂股份近年来加大了国内市场的品牌推广，目前公司已拥有“Peidi佩蒂”、“CPET”、“chewnergy 齿能”、“MEATYWAY 爵宴”、“HEALTHGUARD 好适嘉”、“贝家”等国内外品牌。公司品牌副总裁李胤曾向《证券日报》记者介绍：“公司在上半年推出的宠物牙齿健康管理品牌‘齿能’，是全球第一个提供宠物分领域护齿的品牌，自六月份铺货以来，销售情况反馈良好。”

中宠股份也在中报中表示，为了抓住宠物行业高速发展的契机，公司在境内加大自主品牌运作力度，加速了国内市场的布局。

中天证券队率先闯入《股东来了》总决赛

本报记者 侯捷宁

9月9日，《股东来了》2019投资者权益知识竞赛决赛在央视拉开帷幕。全国六大赛区江西赛区中航证券队、上海赛区国泰君安队、湖南赛区方正证券队、河北赛区财达证券队、山东赛区中泰证券队、辽宁赛区中天证券队完成集结，齐聚央视，向全国总冠军发起冲击。

按照比赛安排，决赛分为半决赛和总决赛。半决赛共三场，六支参赛队伍两两对决，胜者获得总决赛资格。根据抽签结果，半决赛分别由中航证券队对中天证券队、方正证券队对中泰证券队、国泰君安队对财达证券队。

首场半决赛中，辽宁赛区中天证券队战胜江西赛区中航证券队，率先闯入总决赛。比赛一开始，中天证券队就一路领先。中航证券队尽管在第二轮追平比分，但在第三轮辩论赛中失利。第四轮中天证券队出场选手答对全部5道题，令中航证券队彻底失去翻盘机会，成功拿下首张总决赛入场券。

比赛中，选手们为最高荣誉而战的同时，继续传播投资者权益知识，示范引领“长期投资、价值投资、理性投资”和“全面知权、积极行权、依法维权”理念，为《股东来了》2019投资者权益知识竞赛添上浓墨重彩的一笔。