

中联重科拟定增发力高端装备制造战投和公司管理团队包揽66亿元

■本报记者 何文英

“战投真金实银的入股,一方面为公司发力高端智能装备制造提供了充足的资金,另一方面也彰显了对公司中长期发展的信心。”中联重科董秘杨笃志在接受《证券日报》记者采访时说道。

7月5日,中联重科发布公告,将通过向4名特定对象怀瑾基石、太平人寿、海南诚一盛、宁波实拓非公开发行不超过12.49亿股 of A 股股份,募集资金总计66亿元,用于工程机械智能制造项目、关键零部件智能制造项目、关键液压元器件智能制造项目以及补充流动资金。

中联重科相关负责人对《证券日报》记者表示,此次定增若顺利实施将为公司智慧产业城项目建设集聚资源,为关键零部件技术和基础研究创新注入强劲动力,提升中联重科可持续盈利能力、助力公司长期发展。

管理团队拟出资10亿元增持

公告显示,中联重科本次定增的发行价为5.28元/股,发行后的A股总股本为91.48亿股,第一大股东仍为湖南省国资委。

值得关注的是,此次定增对象大有来头。资料显示,怀瑾基石是基石资产管理股份有限公司(简称“基石资本”)间接控制的投资主体,长期致力于中国本土优质企业的股权投资,此次拟以31亿元购入约5.87亿股。太平人寿隶属于中国太平,此次拟以19亿元购入约3.6亿股。海南诚一盛是中联重科部分核心经营管理人员为参与本次发行共同设立的有限合伙企业,拟出资10亿



元持有公司股份约1.89亿股。宁波实拓是元鼎基金控制的投资主体,此次拟以6亿元购入约1.1亿股。

作为此次最大投资者,基石资本董事长张维对《证券日报》记者表示:“我们充分认可中联重科高质量发展的经营战略,同时坚定看好公司的未来发展和投资回报,基石资本与中联重科在行业资源、区域资源和投资业务方面有良好的协同效应,将推动公司产品技术研发与升级,管理赋能,市场开拓和金融支持。”

上述中联重科相关负责人也表示,从外部环境来看,国内工程机械行业持续高景气、工程机械市场规模持续攀升;从内生动力来看,端对端的数字化、系统化、科学化的管理体系,以及智能制造转型升级,进一步夯实了公司的高质量、可持续的经营战略。“我们对于公司未来发展信心十足,所以管理团队拟增持10亿元的公司股票。”

中国国际金融股份有限公司机械行业研究团队认为,中联重科引入战略投资者,将助力公司实现长期规划。目前中国太平在建和管理的不动产投资项目16个,有望与中联重科在不动产项目实现合作。宁波实拓是元鼎基金控制的投资主体,可为公司引入黑色金属链上游资源,丰富金融服务版图。

加速智能制造转型升级

据了解,作为本次募投项目之一的工程机械智能制造项目,中联重科早已先行布局。公司重点打造的挖掘机械智能制造项目,已于去年在中联重科智慧产业城正式开工建设,占地约1500亩,投产后将生产全系列挖掘机,预计实现年产能3.3万台。据介绍,挖掘机械园区将采用人工智能、工业互联网等先进技术,对工厂、产品、市场等业务领域进行智能化升级,建成后挖掘机智能

工厂两条产线平均6分钟生产下线一台挖掘机。

此外,中联智慧产业城也是行业高度关注的项目。该项目占地约9000亩,规划了多个智能工厂,并将新增智慧农机、人工智能(AI)等新兴产业和研发试验、产品孵化基地及人工智能研究应用中心。据测算,项目投产后可带动总产值1000亿元以上,带动上下游产业收入超过500亿元,建成后将成为全球工程机械最大的智能制造园区和工程机械制造集群。

“今年的新冠疫情也让我们认识到补齐相关短板,维护产业链、供应链安全的重要性,因此本次定增也将加大投入零部件智能制造项目和关键液压元器件(液压阀)智能制造项目,持续增强企业创新能力,用原创性、根本性的基础研究成果支撑应用技术创新,实现装备制造转型升级和高质量发展。”上述负责人说道。

万事俱备,东风已至。工程机械行业近年来的持续高景气度为中联重科的高质量发展提供了风口。

中泰证券机械团队认为,工程机械行业受益于基建、房地产投资需求、存量设备更新需求和“一带一路”沿线国家出口需求等的拉动,近年来景气度持续高涨,预计2020年拉动行业复苏的几大动力源依然存在。

中联重科一季报印证了上述观点。2020年一季度,公司实现营业收入90.66亿元,同比增长0.55%;实现净利润10.26亿元,同比增长2.39%。逆势增长的业绩吸引了众多机构投资者的关注,据统计,近3月内有26篇研报对中联重科进行了分析解读,其中19家给出买入评级,7家给出增持评级。

市鑫裕投资有限公司(简称“鑫裕投资”)在上海证券交易所通过竞价交易方式减持公司146.6万股,股份减少1.01%,权益变动后持股比例为0.87%。

7月3日,恒润股份发布公告称,鑫裕投资再计划以集中竞价方式,在2020年7月24日至2021年1月20日期间,减持公司股份数量不超过176.96万股,约占总股本的0.87%。若鑫裕投资全部减持完毕上述股份,将清仓持有的上市公司股份。

不过,从二级市场上来看,股东减持对上市公司股价并无影响。自2020年以来,恒润股份股价跌宕起伏,在一季度业绩利好加持下,4月16日至今,公司股价呈整体上行的态势,股价从最低10.67元/股涨至最高17.49元/股,累计涨幅达到63.92%。

在公司上半年业绩预增公告后,7月6日开盘,恒润股份即涨停,截至收盘,报收17.49元/股,股价创近一年来新高。

风电产业链需求火爆 恒润股份上半年净利预增超1.5倍

■本报记者 李亚男

7月6日,恒润股份发布2020年上半年业绩预告显示,预计今年1月份至6月份实现归属于上市公司股东的净利润约为1.62亿元到1.92亿元,同比增长154.55%至201.69%。

据《证券日报》记者不完全统计,截至7月6日,已发布上半年业绩预告的风电行业上市公司有21家,业绩预增12家。从业绩增幅来看,恒润股份为排在第二位的“高增幅”企业。

恒润股份董事会秘书朱杰在接受《证券日报》记者采访时表示:“上半年净利增长来源主要是风电塔筒板块,受益于国内风电场建设加快,风电行业各产业链需求旺盛,公司上半年业绩出现了较大的增长。”

中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林告诉《证券日报》记者,“中国风电行业上半年发展火爆,驱动因素主要来自政策面。2019年《关于

完善风电上网电价政策的通知》发布,从而出现了一波‘抢装风电’的浪潮。风电行业整体受益于政策,未来总体继续向好。”

在手订单充足

风电塔筒行业是公司的重点经营板块,上半年,国内风电场建设加快,风电行业各产业链需求旺盛。公司集中产能、资金用于主业风电塔筒法兰的研发及生产。且国内优质客户已采用“预付款+现金提货”模式,该模式下公司的资金使用效率显著提高,整体营运成本下降。

采访中,记者了解到,恒润股份于2019年下半年完成110KV变电站建设,解决了关键生产工艺的可同步性,公司风电塔筒法兰的产能、生产效率因此大幅度提升。在此基础上,2020年上半年公司通过技改、设备更替等方式将产能进一步释放,公司产销规模比2019年

上半年进一步扩大。

“进入二季度,公司在技改、工艺优化之后产能释放,目前在手订单十分充足,预计较上年增长在20%至25%。”朱杰向记者介绍道。

2018年,恒润股份内销收入首次超过外销收入,2019年内销收入占主营业务收入的比重为61.67%,外销收入占主营业务收入的比重为38.33%。内销模式是否为公司未来的重点业务方向?朱杰表示,“内外销收入的比重是根据付款政策变动的,基本上会一个季度进行相应调整。目前,国外客户订单是稳健增长的,国内客户主要提供的就是增量部分,国内客户也是目前增量订单的开发重点。”

股价创近一年新高

记者注意到,上市公司业绩向好的同时,也伴随着部分股东减持股份。6月20日公告显示,恒润股份股东江阴

全国首个集体土地长租公寓正式入市 泊寓成寿寺社区首期235套提前租罄

■本报记者 许洁

7月6日,北京万科第一个村集体合资租赁型住宅综合体项目泊寓成寿寺社区正式开业运营,这标志着北京“租购并举”的住房保障体系进一步得到完善。

万科集团副总裁、北京区域首席执行官兼北京万科总经理刘肖表示,公司参与集体土地建设租赁住房的事业初心,是“给年轻人一个有家的城市”。该项目的建成,则是“在租购并举的时代,为年轻人、为时代的奋斗者提供租得起的房子和生活配套解决方案”。

据悉,作为北京市乃至全国首个开工及入住的集体土地租赁住房,泊寓成寿寺社区得到了相关部门的大力支持,自2018年3月15日取得立项批复,到2018年8月23日取得“工程施工许可证”,总用时仅5个月,比计划提前2个月开工,最终项目较综合计划提前6个月开业。

此外,得益于创新的合作运营模式,虽然项目位于地理位置优越的南三环,但其开间产品定价仅为3600元/月-4600元/月,约为周边同品质一居室租金的65%-84%,既保障了居住生活品质,也降低了租赁成本。目前泊寓成寿

寺社区首期交付共计235套房源,于项目正式开业试运营前7天全部租罄。

村集体与市场主体共建共赢

近几年,全国各地都出台了加大租赁住房供应的政策。而要加大租赁住房供应,必须增加租赁住房建设用地的供给。其中北京市2017年11月份发布的《关于进一步加强利用集体土地建设租赁住房工作的有关意见》,计划未来每年供应30万套住宅,包括10万套租赁住房。这既解决了当前北京等一线城市市区内国有建设用地不足的问题,又充分盘活农村集体建设用地,推进了北京市土地供给侧结构性改革,加快建立租购并举的住房体系,可谓一举多得。

万科作为全球五百强企业,在推进城镇化和城市发展过程中,确立了城乡建设与生活服务商的战略定位,致力于为我国城市建设与发展持续提供全面、系统的优质配套服务。租赁住宅业务作为城市配套服务的重要一环,也是万科旗下租赁住宅品牌“泊寓”已经有11家门店正式开业运营,总房间数2132间,共计6.6万平方米,整体出租率在

95%以上。

同时,在北京市的集体土地租赁住房建设方面,万科集团也始终和各区、镇、村三级政府一起,积极研究路径,经营合作。

以泊寓成寿寺社区为例,村集体以土地经营权与万科合作,万科负责所有建设成本投入,获得项目45年经营权,村集体获得固定租金及超额经营分红。通过这种方式,既盘活了集体土地,又让运营方以相对较低的成本获得经营权,大幅减少开发成本,降低了企业的资金压力。

截至目前,万科在北京已经获取了6个集体土地建设租赁住房项目,总建筑面积75万平方米,能够提供总计21498间租赁住房,总投资额约90亿元。2020年-2022年,万科每年计划新增约7000间租赁住房。

退出机制有待完善

不过,在各地持续加快集体土地建设租赁住房的同时,应该看到,在北京等一线城市大城市,租赁住房的绝对数量与相对品质都存在巨大的短缺。

贝壳研究院此前发布的数据显示,目前北京租赁人口为800万人,而租赁

打破国外技术垄断 杰发科技打造智能汽车“中国芯”

■本报记者 向炎涛

“汽车电子芯片市场非常大,容得下很多公司;汽车电子芯片是汽车的大脑,决定着汽车的核心技术标准。希望汽车整车和零部件厂商要敢于使用国产芯片,这样才有利于中国本土汽车产业的发展,强化核心技术。”四维图新旗下汽车芯片公司杰发科技产品总监赵武在接受《证券日报》记者专访时,对国内汽车企业表达了以上期望。

6月28日,在有着“半导体行业风向标”之称的2020中国IC领袖峰会暨中国IC设计成就奖颁奖典礼上,杰发科技荣获“五大中国潜力IC设计公司”,而去年荣获过此殊荣的有寒武纪、地平线等公司。此外,杰发科技自主研发的胎压监测(TPMS)专用传感器芯片AC5111荣获“年度最佳传感器/MEMS产品奖”。

作为国内芯片产业的主要代表企业之一,杰发科技自主研发的车载信息娱乐系统(IVI)芯片连续多年保持国内汽车后装市场领先地位,并在汽车前装市场不断拓展。“我们在一些产品上已经打破了欧美竞争对手的垄断,并且由于贴近中国市场,我们的产品能更好地满足中国厂商的需求。”赵武说。

打破欧美厂商垄断

赵武介绍说,此次荣获“最佳传感器/MEMS”的产品AC5111芯片是杰发科技历经两年半时间的自主研发,于2019年年底实现量产的国产首颗采用全集成设计技术解决方案的汽车胎压监测(TPMS)专用传感器芯片,标志着中国自主品牌IC设计公司在车用MEMS领域实现重大技术突破,并逐步向国际顶尖芯片设计公司看齐。

根据国家强制出台的《乘用车轮胎气压监测系统的性能要求和试验方法》(GB26149-2017),对于绝大部分M1类乘用车要求从2019年1月1日起,国内市场所有新认证车必须安装TPMS;2020年1月1日起,所有在产乘用车开始实施强制安装要求。

“一直以来,在汽车胎压监测传感器芯片领域,几乎都是欧美厂商垄断市场,比如英飞凌、恩智浦等。”赵武告诉《证券日报》记者,公司从2017年开始对AC5111芯片进行研发立项,仅用了两年半时间,于2019年年底实现了量产出货,打破了欧美厂商长期以来的垄断,目前已经得到众多自主品牌和合资品牌整车厂商的认可。在他看来,中国作为全球最大的汽车生产国和消费国,胎压监测芯片有望迎来爆发式增长。

“当时供应商听到我们的预期量产时间都觉得不可思议,认为不可能

这么快能研发出来。”赵武告诉记者,一般来说这样一个传感器芯片的研发周期至少在4年左右,而由于这款芯片是放置在汽车轮胎内,对可靠性要求高,且涉及多个传感器和射频电路等,设计非常复杂。

“最主要还是得益于我们各个功能模块都配备了经验丰富的研发人员,加上长期以来在汽车电子芯片领域积累的IC设计经验,以及团队成员的辛勤付出。我们的工程师去客户现场出差,在生产线上驻守一个多月都是正常的。”回想起这一产品的研发经历,赵武历历在目。

而这只是杰发科技产品研发的一个缩影。据赵武介绍,公司一共有员工300多人,其中绝大部分是研发人员。目前在MCU(微控制单元)芯片领域,公司已经推出两款车规级产品,成功切入到天窗、座椅、雨刷器等汽车电子领域,同时也可以应用到如水泵、油泵、工业风机、等高可靠性要求的工业产品上。

加速汽车芯片国产化进程

今年2月份,发改委、工信部等11部委联合印发《智能汽车创新发展战略》,提倡人工智能、互联网、通信公司等ICT企业变身智能汽车技术供应商,同时提出要在智能汽车的基础上,大力发展智慧交通等产业形态。

赵武告诉记者,目前一辆普通整车内含有的芯片达几百颗,国家提出汽车的“新四化”,即电动化、智能化、网联化、共享化发展,对于车内半导体的使用量会大幅提升。作为汽车电子行业的半导体领先者,公司会抓住机遇加大投入,开发更多的新产品,提升自主创新能力。

而在自动驾驶领域,杰发科技也已经有所布局。据赵武介绍,公司自主研发的智能座舱产品集成了部分ADAS功能(即初级自动驾驶功能),如360全景、前车防撞、驾驶员监控等。目前自动驾驶相关芯片研发已经在规划中,未来会在母公司四维图新的共同规划下布局。

在赵武看来,目前,汽车电子芯片的国产化程度还有很大提升空间。长期以来,汽车产业都是欧美国家的强势产业,整个汽车产业的标准是由欧美厂商制定的,自主品牌更多还是处于跟随地位,汽车芯片也同样如此。而汽车电子不同于消费电子,对于可靠性要求更高,其他厂商想要进入这个领域,需要投入更多的时间、精力和资源,历经不断打磨,让产品符合车规要求。“我们不敢说超越欧美厂家,但我们更贴近中国市场,能够制定出差异化的产品,更接地气地满足中国市场的客户需求。”

汽车销量连续三个月正增长 中汽协预计6月份同比增11%

■本报记者 龚梦泽

随着经济逐步复苏,6月份国内有多地车展启动,辅以“618”年中大促以及各地政府、厂家、经销商联合推出的优惠政策,6月份国内车市销量情况明显转好,大部分市场已恢复正常水平。

近日,中国汽车流通协会发布了6月份汽车经销商经营情况,以及5月份二手车市场的形势数据。《证券日报》记者了解到,6月份我国汽车经销商库存预警指数为56.8%,环比上升2.6%,同比上升6.4%。全国二手车市场交易量为117.29万辆,环比增长5.34%,同比增长1.01%,为今年首次月度同比正增长,累计交易金额达到726.51亿元。中国汽车工业协会在一份声明中援引统计数据表示,预计6月份我国汽车销量环比增长4%,同比增长11%至228万辆,为连续第三个月同比增长。

据记者了解,在需求端上,政府为吸引消费者,施行了退税等一系列刺激性措施。同时,一些汽车品牌为了吸引顾客,采取大比例折扣促销;而供应端上,全球汽车制造商正斥资数十亿美元扩大在华业务,特斯拉、通用汽车和大众汽车等制造商仍在努力挖掘中国市场的长期增长潜力,使得国内汽车供应持续转暖。

对此,海通证券表示,6月份11%的增长主要是由商用车推动的。随着经济复苏,国内货运需求日益增加,轻型卡车等商用车从中受益。此外,由于整个行业的库存水平较高,某些品牌的复苏速度较慢,可能会使得下半年折扣活动进一步扩大。

中国汽车流通协会副秘书长郎学

红在接受《证券日报》记者采访时表示,由于6月份处于半年任务考核节点,经销商为完成考核任务以价换量提振终端,然而,供过于求导致价格竞争激烈,单车利润下降甚至进销价格倒挂,经销商收益减少。

据全国工商联汽车经销商商会最新的调研数据显示,70.3%的经销商反映其代理的主要产品的市场价格低于厂家的批发价格;55.2%的经销商在所代理的所有产品中,能通过价差获利的产品比重仅在10%以下;仅有9.5%的经销商有超过一半的产品能够获利。

值得一提的是,6月下旬,浙江、福建、江西、湖南等多地出现持续强降雨,引发多地洪涝灾害,消费者出行受到影响,客流量出现下滑。消费者洞察与市场研究机构J.D. Power发布满意度调查报告就显示,受疫情等多重因素影响,2020年入店前沟通阶段的客户流失比例从2017年的4%已上升至19%。

对此,J. D. Power中国区数字化客户体验副总裁任洪艳在接受《证券日报》记者采访时表示,汽车经销商应在客户入店前的沟通环节中,对客户做出积极引导和建立联系。“入店前沟通环节流失的消费者比例不断增加,他们所提及的放弃购买的原因也很多,因此该环节是否能成功转化销售线索的重要机会点。”任洪艳表示。

任洪艳认为,我国汽车行业开始慢慢复苏,汽车厂商在继续夯实产品和品牌基础的同时,也应加大对销售环节的重视和投入。“特殊时期在品牌、产品和服务提升方面持续投入的企业,更有可能在疫情后的增长小高峰获得更多市场。”