

各地支持政策频出 助力氢能产业“加速跑”

本报记者 李万晨

12月4日,广州市发布《关于加快推动氢能产业高质量发展的若干措施》(以下简称《措施》),推出18条措施支持氢能产业发展。其中提到,要加大财政资金支持,提升氢气供应能力、支持加氢站建设、支持加氢站运营等。

“加氢站作为氢能交通应用的关键基础设施,是连接氢能产业上下游的枢纽。除广州外,近期各地氢能产业支持政策频出,关键技术持续突破,氢能交通领域的应用将不断提升,从而推动氢能产业升级,产业链上企业有望从中受益。”艾文智略首席投资官曹敏在接受《证券日报》记者采访时表示。

政策密集出台

此次广州新发布的《措施》,对加氢站建设及运营、规模化应用、车辆运营、多元化示范应用等方面提出了明确的补贴标准,并对氢气供应、交通绿色替代、通行环境等方面提供支持和指引,旨在通过适量的财政资金投入,最大程度激发市场主体发展氢能产业积极性。

“《措施》为氢能交通领域的发展注入了强劲动力。通过明确补贴标准和多方面的支持,不仅有助于加氢站等基础设施的建设和完善,降低加氢成本,还能促进氢能车辆的规模化应用和多元化示范,有助于优化交通能源结构。也彰显了广州对于氢能产业特别是氢能交通领域的高度重视。”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。

事实上,近期多地密集发布支持氢能产业发展的相关政策,且都提到了扩大氢能交通应用。

湖北省政府办公厅11月份印发《湖北省加快发展氢能产业行动方案(2024—2027年)》,提出力争到2027年,以武汉为核心的湖北氢能产业布局初步成型,建成100座加氢站,氢气年产能达到150万吨,并扩大氢能交通等领域的应用。北京亦庄推出18



据国际能源署预测

到2050年,全球氢能需求将超过5亿吨,我国氢能需求将达到1亿吨至1.3亿吨

崔建岐/制图

条措施支持氢能产业发展,包括资金奖励企业采购燃料电池汽车,支持关键零部件的应用,以及鼓励加氢站建设等。

“随着政策支持、技术进步和市场需求的增加,氢能交通将在重载交通、固定路线的特种交通等领域发挥重要作用。”中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示。

据国际能源署预测,到2050年,全球氢能需求将超过5亿吨,其中发电、天然气掺氢和交通领域的燃油替代需求占比将超过60%。国内方面,预计到2050年,我国氢能需求将达到1亿吨至1.3亿吨。

“尽管氢能交通发展迅速,但仍面临一些挑战。目前,我国加氢站的数量相对较少,且建设成本较高,限制了氢能交通的发展。此外,氢燃料电池汽车的购

买成本和运营成本仍然较高,氢能交通的市场推广面临一定的难度。”中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示。

“可以看到,多地发布若干政策措施,面向氢能领域的关键瓶颈,以切实奖励支持企业自主创新。随着政策的落地,将助力技术进步、基础设施建设更加完善,行业发展将提速。”林先平说。

产业链迎发展机遇

“2024年是氢能发展的‘放量提速年’,氢能产业支持政策密集发布,项目建设和市场应用等方面取得了显著进展。”掌如研究院院长何基永在接受《证券日报》记者采访时表示,“产业链上市公司迎发展机遇,多家企业氢能业务实现突

破,产业订单呈向好态势,氢能交通的商业化应用正在加速落地。”

蜀道装备的氢能工程技术研究中心在2024年正式揭牌成立,公司继续与中国重汽集团成都王牌商用车有限公司、丰田汽车公司等签署协议,围绕商用车用氢、氢燃料电池、储氢、制氢、加氢站、氢能分布式发电、氢能产业基金等方面展开合作。

中自科技发布公告称,公司于近日收到成都新研氢能科技开发有限公司开发定点通知,公司将作为新研氢能三款燃料电池发动机的催化剂定点开发供应商。针对此款燃料电池发动机催化剂的定点开发,公司将严格按照客户的要求,在规定时间内完成指定型号产品的开发、试验验证、生产准备与交付工作。

一汽解放称,公司持有上海

重塑4.427%的股份,双方在氢能技术研发和应用方面具有较强的互补性。双方在技术研发、产品推广等方面的合作不断深化,有助于加快氢能交通领域的应用和普及。

美锦能源表示,公司一直积极关注并探索氢能汽车在各个市场的应用机会,尤其是交通运输领域。对于各地相继出台的氢能政策,公司将持续跟进,结合公司的发展战略和市场需求,持续优化氢能装备的推广与应用布局。

袁帅表示,对于氢能交通产业链企业,建议加强与上游制氢、储运企业以及下游整车制造、加氢站建设等企业的合作,形成完整的产业链生态。同时,也应主动参与氢能交通示范项目,通过实际应用验证技术可行性和商业模式,推动氢能交通的商业化进程。

南京化纤14个交易日 股价累计涨幅达222% 公司频频提示风险

本报记者 曹卫新

并购重组概念股南京化纤股近期受到市场持续关注。12月5日,南京化纤股价震荡走高再度涨停,当日收盘价为22.54元/股,成交额近20亿元。

东方财富Choice数据显示,自11月18日复牌以来,南京化纤在14个交易日内收获13个涨停板,累计涨幅达222%。尽管期间公司多次发文提示风险,但股价仍一路攀升。

具体来看,11月2日,南京化纤对外宣布,公司正在筹划资产置换、发行股份及支付现金购买南京工艺装备制造股份有限公司(以下简称“南京工艺”)100%股份并募集配套资金事项,交易预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组且构成关联交易。公司股票自11月4日开市起开始停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。

停牌期满后,公司对外披露了重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产等一系列交易预案,并宣布股票自11月18日开市起复牌。

统计显示,11月18日至12月5日,南京化纤共计收获13个涨停板,公司股价从7.00元/股一跃上涨至22.54元/股。

记者梳理公告获悉,11月20日至12月4日,南京化纤先后发布3次股票价格异常波动公告、4次股票交易风险提示公告、3次股票交易严重异常波动暨风险提示公告。

从公告内容来看,前期公司主要向市场提示了二级市场交易风险、经营风险、重大事项不确定风险,向市场宣称公司目前主营业务仍为纤维素纤维、PET结构芯材,未发生重大变化,公司业绩持续亏损。2024年前三季度营业收入为4.58亿元,归属于上市公司股东的净利润为-1.59亿元。

随着公司股价持续上涨,公司在风险提示公告中又新增提示交易拟置出资产的预估值不超过9亿元,置出资产的预估值不超过18亿元,本次发行股份购买资产的股份发行价格确定为4.57元/股。不考虑现金支付并采用预估值上限进行测算,本次发行股份购买资产完成后公司总股本为5.63亿股。按照目前股价计算,公司市值远高于前述置入资产的预估值上限。

在最新发布的风险提示公告中,南京化纤还披露,本次重组标的南京工艺产品下游应用领域包括数控机床、光伏与半导体设备、注塑压铸、智能制造及国防航天等,其中,数控机床、光伏与半导体设备、注塑压铸为主要应用领域。南京工艺产品在机器人领域实现个别产品应用,未形成批量订单,2024年初至12月4日,应用到机器人市场的订单金额仅约10.24万元。

“公司之所以在公告中披露这些内容,主要还是想提醒投资者注意二级市场交易风险,理性决策,审慎投资。”南京化纤证券部工作人员对《证券日报》记者表示。

“从基本面分析,南京化纤重组并收购重组与机器人概念后股价飙升,但置入资产的业绩及估值是否能有效支撑当前高价尚存不确定性。尽管公司披露了置入与置出资产的预估值,并明确了股份发行价格,但市场的高涨情绪可能已超出有基本面支撑的范围。从南京工艺现有业务体系来看,虽然其已涉足机器人领域,但从订单量来看,尚未形成显著业务规模,未来上市公司是否能搭上机器人‘顺风车’尚需观察。”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。

4S店行业加速洗牌 全年退网数量或达4000家

本报记者 龚梦泽

在“电”进“油”退的竞争格局下,汽车行业正在经历一场激烈且持久的“价格战”。中国汽车流通协会(以下简称“流通协会”)数据显示,从2020年到2023年,全国已有超过8000家汽车4S店退出市场,年均退网数量超过2600家。近期,部分传统汽车经销商因资金周转失灵等问题选择关店退网,引发广泛关注。

“2023年延续至今的汽车‘价格战’将行业压力率先传导给身处一线的经销商,令其生存愈发艰难。”中国汽车流通协会副秘书长郎学红表示,预计到今年年底,4S店净退出数量将超过净增长数量,全年退网的4S店数量或达到4000家。

贝隆律师事务所京沪分所律师马向对《证券日报》记者表示,凭借完整和规范的服务系统,4S店曾赢得广大车主的青睞。而在产业深度转型过程中,部分4S店已经无法适应新

形势。作为汽车品牌方,应承担起相应的消费者权益保障义务。在与经销商退网结算时,品牌方有义务督促其为车主折价退费或提供相关费用,以确保能够按照合同约定为客户提供后续服务。

多因素致经营陷入困境

“因经营不善,不再营业”“闭店停业”……近日,国内多地陆续曝出有4S店突然停业或者闭店。就在一个月前,位于北京的某豪车品牌全球首家5S店闭店停业,另外还有厦门、哈尔滨等地的汽车4S店关门。

《证券日报》记者从流通协会获悉,今年9月份,流通协会向有关部门递交了《关于当前汽车经销商面临资金困境和关停风险相关情况的紧急报告》(以下简称《报告》)。《报告》指出,目前汽车经销商的新车销售出现大面积亏损,普遍存在现金流赤字经营和资金链

断裂风险加剧的情况,已难以摆脱生存的困境。

事实上,4S店的经营困境源于多重因素,现阶段面临的两大主要问题:一是“价格战”使得经销商挂严重,经销商卖得越多亏得越多,同时经销商面临融资到期履约困难压力,又面临经营回款断裂,资金链断裂风险陡增;二是消费不振和厂家批发的双重压力使得经销商库存维持高位。

按照流通协会的测算,截至今年8月份,经销商进销倒挂数据最高已达-22.8%,同比扩大了10.7个百分点。“价格战”已致使新车市场整体零售累计损失达1380亿元,经销商现有流动资金维持时间已被压缩至极限。

与此同时,新能源汽车快速崛起,合资品牌遇冷也加重了4S店的经营风险。与燃油车不同,新能源汽车的保养成本较低,且售后服务利润空间小,使得依赖售后收入的传统4S店面临困境。而在“价格

战”的影响下,终端交易价格和厂家指导价严重背离,再加上众多燃油车合资品牌竞争力不济,销量剧烈下滑,进一步加剧其经营压力。

豪华品牌经销商压力大

面对传统燃油车市场的萎缩,许多4S店开始尝试转型新能源汽车。

“除被迫停业外,现在一些大集团和豪华品牌经销商已主动将传统4S店改造成新能源汽车品牌门店。”12月5日,一位豪华品牌经销商对《证券日报》记者表示。

“我们店去年就尝试转型新能源了,但效果并不理想。”上述经销商告诉记者,新能源汽车品牌的竞争也很激烈,我们投入了很多资源和精力,但销量表现远不及预期。

记者观察到,退网的4S店并非都是传统燃油车品牌,新能源汽车渠道网络同样有增有减。数据显示,上半年,新能源汽车独立品

牌退网数量达到811家,新增门店数量为1241家。在退网门店中,大部分为门店租金较高的商超店,一旦厂家停止给予补贴,仅凭授权商或代理商自有资金很难维持。

谈及近期奥迪、宝马等豪华品牌经销商频频关店的原因,中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳认为,首先是豪华品牌经销商的高金融杠杆率问题,在市场增长周期,豪华品牌进行高杠杆建店扩张是优势,现在恰恰相反。此外,产品竞争力不足却依然维持高溢价,导致豪华品牌价格倒挂更为严重,“资金流动性紧张”问题更突出。

同时,市场虽存在上涨可能,但对于12月份以来纸企的新一轮涨价,仍需重点关注终端需求释放情况以及价格向下传导的情况。

纸企虽在积极拉涨,不过,放眼2024年全年,瓦楞及箱板纸价格重心实则已跌至近四年的低位,行业盈利处于持续收窄态势。多位业内人士认为,元旦、春节等节日临近,市场正进入新一轮需求旺季,或为2025年的走势开个好头。

沧州税务: “税”力量助力企业“扬帆出海”

为更好服务企业“出海”,河北沧州的“税务管家”团队深入外贸企业,了解生产经营情况,持续提升出口退税申报、审核、退税全流程便利化水平,以退税服务“活水”助推企业走出资金短缺的困境。

“近年来,原材料价格不断上涨,这给公司的发展带来了新的挑战,正当我们为资金问题发愁之际,税务部门工作人员主动上门服务,在详细了解公司的经营情况和面临的困难后,耐心地为我们介绍了退税政策,帮助我们掌握最新退税规定和操作指引,尽享普惠红利,这才让我们免去了资金的后顾之忧。”巨人重工机械公司企业负责人张燕冲表示。作为一家机床整机制造行业大型铸造企业,巨人重工产品涵盖普通、数控、立式机床,卧式车床,镗床,龙门铣,立式、卧式加工中心,冷弯机械及配件,液压设备,环保设备等多种类别,应用领域广泛。近年来,巨人重工持续开拓海外市场,大量的出口需求导致企业资金一度趋于紧张。

“税务部门的退税服务真是太高效率了!这些退税款不仅解决了我们的燃眉之急,更让我们看到了税务部门对企业发展的支持和鼓励。”张燕冲说,“今年以来,我们已累计办理出口退税251万元。这些退税款犹如‘及时雨’,为我们提供了有力的资金支持,帮助我们抓住拓展海外市场的重要机遇,资金跟上了,我们就有底气接下更多的海外订单了。”

河北宝丰轻钢彩板有限责任公司是一家集物资经营流通,焊接钢结构,楼承板,岩棉复合板,净化板,彩钢压型板,建材加工、生产、销售为一体的大型民营企业,被评为河北省优秀民营企业。2024年至今已办理出口退税1100余万元。“我们感觉最明显的就是出口退税速度的提升,退税周期都是1-2个工作日。近几年,我们承接的海外订单连年增长,公司快速进入良性循环,这都得益于税务部门高效办理出口退税,让资金快速回笼,也让我们对未来的发展充满信心。”河北宝丰轻钢彩板有限责任公司负责人孙天宁表示。

沧州税务部门牢牢把握企业出口退税涉税需求,提供从政策解读到申报辅导一站式服务,利用征纳互动平台,多渠道宣传辅导出口退税政策,系统操作流程、便利服务举措,回应跨境纳税人精细化、个性化服务需求,积极推动“快办”“快退”“快享”服务,为企业提质增效、强信心,以更加细致周到的服务助力出口企业高质量发展。

(CIS)

原料成本持续上涨 多家纸板厂涨价“自救”

本报记者 王 僊

进入12月份,受到原料成本价格上涨影响,包括玖龙纸业在内的多家纸板厂再发涨价通知,开启涨价“自救”模式。

具体来看,日前,玖龙纸业天津、重庆、河北、泉州等基地先后发出涨价通知,涨价幅度从30元/吨到80元/吨不等。这是玖龙纸业在12月份的第一轮涨价,根据统计,也是其近3个月以来的第12轮涨价。

不仅是玖龙纸业,国内多家头部纸企如山鹰国际、理文造纸等,也在近期进行了多轮价格上涨,且仍存上涨势头。

“12月份以来纸板行业新一轮涨价延续了11月份的行业上涨势头。”卓创资讯分析师刘晴表示,“一方面,11月份以来,在行业旺季背景下,下游包装厂加大对瓦楞纸库存补货量,导致上游纸厂库存低位,同时规模纸厂连续上调价格,带动市场看涨情绪升温。另一方面,主要原料废纸价格上涨,成本端的上涨也推动了纸价上涨。综合来看,短期内市场仍处于低库存与高成本格局,预计市场仍存上涨预期。”

上述情况也出现在包装纸行业另一个品种白卡纸领域。经过11月份市场的一轮拉涨后,12月份白卡纸规模企业计划继续上

调价格200元/吨,纸价能否如期上涨成为市场关注的焦点。

卓创资讯分析师孔祥芬认为,由于白卡纸行业整体亏损压力较大以及个别规模企业停机检修,纸厂拉涨积极性较高,因此预计12月份市场或维持窄幅上涨趋势。

当然,对于包装纸行业来说,纸厂作为中间环节,成本端的压力是纸企提价的主要原因,但纸价提涨能否顺利落地,最终还要看下游需求的改善情况。

刘晴表示,2024年前三季度,由于终端需求偏弱,纸板及其上游原料的价格一直处于低位,部分纸板、包装企业利润微薄,甚至

出现亏损经营的情况。进入四季度,得益于行业旺季的助力,终端需求好转,订单量增加,纸板、包装企业在成本支撑下才得以小幅提升价格,积极推进“涨价自救”。

因此,市场虽存在上涨可能,但对于12月份以来纸企的新一轮涨价,仍需重点关注终端需求释放情况以及价格向下传导的情况。

纸企虽在积极拉涨,不过,放眼2024年全年,瓦楞及箱板纸价格重心实则已跌至近四年的低位,行业盈利处于持续收窄态势。多位业内人士认为,元旦、春节等节日临近,市场正进入新一轮需求旺季,或为2025年的走势开个好头。