

青岛双星控股股东双星集团打响了青岛市属国有企业混改第一枪。10月9日,青岛双星股价应声涨停,显示了市场对于这一举动的期待。

作为国资大省,山东省国有企业三年混改计划和青岛市属国有企业改革正步入深水区,双星集团一级企业层面混改的启动,或掀起新一轮山东国企改革浪潮。值得注意的是,与此前的混改更多在二级、三级子公司层面相比,此次混改进一步深化,企业集团层面的混改成为国企改革攻坚重点。



青岛双星集团的橡胶轮胎生产车间。

新华社图片

两市首份三季度报出炉 安纳达前三季净利降40.87%

□本报记者 于蒙蒙

两市首份三季度报正式出炉。安纳达10月9日盘后公布三季度报称,公司前三季度实现营业收入7.89亿元,同比下降7.94%;实现归母净利润3946.51万元,同比下降40.87%。

安纳达系安徽地方国资上市公司,主要从事钛白粉产品的生产和销售,主要产品为钛白粉系列产品。公司控股子公司铜陵纳源从事磷酸铁产品的生产和销售,主要产品为磷酸铁系列产品。从2018年一季度开始,公司业绩连续出现下滑。

百川盈孚钛白粉行业分析师燕雨对中国证券报记者表示,今年以来,受下游汽车、房地产行业需求下滑的影响,钛白粉行业整体景气度不佳。目前,金红石型钛白粉出厂价在1.55万元/吨至1.63万元/吨,相比去年同期价格有所回落。小厂为了争取市场份额,把价格压低到成本价1.3万元/吨左右,行业中部分企业亏损情况较严重。从监测数据看,安纳达今年对部分钛白粉产品也实行了降价,因此导致净利润出现下滑。

燕雨表示,9月、10月份是钛白粉传统旺季,目前很多厂家订单排产已到11月底,预计四季度行业整体景气度会有所提升。从产品销量看,定制型钛白粉产品更受市场欢迎,相比通用型钛白粉,议价能力较强,销售渠道更广。包括安纳达在内的钛白粉龙头,目前都在逐步加大定制型钛白粉的产品数量,摆脱单一常规产品的束缚,将是未来行业发展的趋势。

捕捉业绩拐点

机构调研逾百家上市公司

□本报记者 董添

Wind数据显示,9月下旬103家A股上市公司获得机构调研。其中,风电概念股金风股份和泰胜风能获机构调研次数最多。从行业分布看,工业机械、房地产开发、家用电器、建筑与工程、电子设备等行业所属上市公司获机构调研次数居前。从机构调研内容看,“双十一”利好影响、主营业务变动、销售进展等可能引发业绩拐点的因素受机构关注。

18家公司获多次调研

上述103家A股上市公司中,18家公司获机构多次调研。其中金风科技分别于9月23日、24日和25日被多家机构进行了7次调研,成为当周被调研次数最多的上市公司。此外,泰胜风能、康力电梯、老板电器等上市公司获机构调研次数居前。

从行业分布看,工业机械行业涉及6家上市公司,成为最近被机构调研次数最多的行业。房地产开发、家用电器、基础化工等行业的上市公司被机构调研次数居前。

受“金九银十”传统旺季影响,我爱我家、金科股份、南国置业等多家房地产经营和开发公司9月下旬以来获多家机构调研。部分公司在回复机构调研时,对行业发展进行了展望。

受上游房地产下半年加大开发进度,以及“双十一”促销预期影响,家用电器行业近期也频频获机构调研。9月下旬以来,共有5家家用电器类上市公司获机构调研。

业绩拐点受关注

从机构调研内容看,业绩出现大幅变动、“双十一”利好影响、公司提升竞争力的途径等问题受机构关注。

销售业绩进展方面,以金科股份为例,公司在回复机构调研时表示,上半年公司实现营业收入261.05亿元,同比增长68%;归属于上市公司股东的净利润为25.90亿元,同比增长289%。同时,公司预收账款约940亿元,对未来业绩释放起到有效保障。

“双十一”利好影响方面,以老板电器为例,公司在回复机构调研时表示,由于公司工程业务订单量增加、电商平台为“双十一”备货、线下渠道补货等原因,公司自8月初起,生产排单量逐步提升,其中吸油烟机品类生产排单量达到峰值水平,创历史新高。

新产品及研发方面,以华东医药为例,公司在回复机构调研时表示,公司大力推进转型升级,实行创新药与仿制药并举,以科研开发与技术创新为主导。目前公司在研发管线的品种约有40余个,其中有10多个已纳入新医保目录和谈判品种。今年上半年公司已投入研发费用4.6亿元,同比增长75.17%,其中二季度研发投入投入超3亿元,预计今年全年研发费用达10亿元,同比增长超40%。

多家科创板公司获调研

9月下旬,杭可科技、澜起科技等多家科创板次新股公司获多家机构调研。其中,半年报业绩、技术优势、盈利能力持续性等受机构关注。

半年报业绩方面,以澜起科技为例,公司在回复机构调研时表示,上半年公司实现营业收入8.79亿元,同比增长23.98%;实现归属于上市公司股东的净利润4.51亿元,同比增长42.38%。随着公司内存接口芯片收入增长,以及DDR4新一代产品销售占比的提升,公司内存接口芯片产品的平均销售单价有所提升,推动公司净利润增长。

技术优势方面,以杭可科技为例,公司在回复机构调研时表示,公司在消费电子类领域的优势有:产品线齐全,拥有恒流充电系统、高温充电系统、托盘装载自动化充放电系统、高温高压充放电系统4个产品线;客户资源优质,拥有韩国三星、韩国LG、日本村田、宁德新能源等优质客户资源;充放电设备精度高,如高精度线性充放电技术,高精度开关型充放电技术(能量回收型);后处理设备配套齐全,自主开发了后处理系统中的其他配套设备——OCV/IR测试机、自动分选机、在线预充电机、上下料机等。

山东国企改革深化 一级企业混改将大规模推进

□本报记者 康书伟

双星集团的混改实验

作为国家“双百试点”中青岛唯一的一个集团改革的企业,双星集团成为青岛国企混改的试水者。根据公告,双星集团将在青岛市产权交易中心公开征集符合条件的战略投资者,引入拥有加快发展所需关键资源的战略投资者并实施职工入股。青岛市国资委、双星集团正在根据有关部署推进相关工作,并聘请相关中介机构以2019年8月31日为基准日开展审计、评估工作。

值得注意的是,双星集团是青岛市国资委全资拥有的市属企业集团,这意味着青岛市国企改革已经深入到一级企业集团层面,也是青岛市国资委在今年8月发布《青岛市属国有企业混合所有制改革招商项目书》后,24个市属企业集团中首家正式启动混改的企业。

双星集团董事长柴永森在今年6月3日举行的青岛推进国有企业改革攻势作战方案答辩会上表示,现在制约双星发展的是外部市场资源,希望通过国企改革和混改,能够引进拥有重要市场资源的战略投资者,而不是为了混改而混改。

目前,双星集团除直接持有青岛双星25.74%股权外,还收购了全球排名前十的锦湖轮胎,拥有其45%股权。

他表示,双星集团的总体思路是通过做精做强,通过颠覆实现引领,通过混改做大,以橡胶为核心,发展成集人工智能及高端装备、废旧橡塑绿色生态循环利用于一身的独具特色的企业,目标是把双星打造成生命周期管理和全产业链竞争力的世界一流企业。

一级企业层面混改展开

双星集团的混改,是青岛市乃至山东省国有企业混改提速的一个缩影,特别是集团层面的混改,尤其具有探索意义。

8月22日,青岛市国资委发布《青岛市属国有企业混合所有制改革招商项目书》,109个混改项目亮相,包括市国资委履行出资人职责的24个市属企业集团及85个子企业混改项目,涵盖全部市属企业。除双星集团外,海信集团、青岛啤酒集团、澳柯玛集团、青岛港集团、华通资本、青岛国投、青岛城投等龙头企业均位列其中,部分企业还就混改明确了方向。

早在2017年,山东就已经全面推进混合所有制改革。此前,山东混改在二级以下企业中开展较多,到去年底,山东省属二级以下企业混改达到1806户,占全省省属企业法人数的62.26%,高出全国6个百分点,集团二级及以下企业的混改已全面启动。但省属一级企业改制,在2017年的山东交运集团混改之后,未见后来者。

一级企业的混改,被山东视为国企混改要啃的“硬骨头”。山东省国资委主任张斌表示,一级企业体现政府控制力量,目前省属一级企业的股权100%国有,如果在这个层面实现混改,也就是国有企业的控制力在增强增大,同时把资本做大,那么整个国有企业的影响力就会扩大。

8月2日,山东省国资委在省属一级企业混合所有制改革任务部署会议上宣布,省属一级企业的混合所有制改革正式开启。在这次会议上,张斌表示,“就山东国资所处的行

业来说,没有不适合拿出来混改的行业。”

此次会议要求省国资委履行出资人职责的省属企业,除承担政府专项任务、具有特定功能的,原则上必须开展集团层面混改。

在更大领域开放股权,也就成为了下一步混改的方向。张斌表示,山东的混合所有制改革有条件坚持“三不”原则,即不设门槛、不限比例、不限领域,通过混合改达到“五增”的目标,实现资本增量、管理增量、技术增量、品牌增量、人才增量。

8月8日,《青岛市推进国有企业改革攻势作战方案(2019-2022年)》发布,确定了用四年时间实现国企改革取得明显成效的目标,全面推进市属企业混合所有制改革,加快建设上市发展“公众公司”,到2022年,力争市属企业国有资产证券化率达到60%以上。

在这一方案中,青岛市提出要2019年研究确定首批109家混改企业名录,特别提出要探索在市场化程度较高的市属企业集团层面实施混改,在其他层级企业全面展开混改,支持市属企业引进战略合作者,推动股权多元化和混改,实现引资本、转机制同步推进。

坚持“靓女先嫁”

山东是国企国资大省,截至2019年6月底,省属企业资产总额超过3万亿元。一级企业集团资产规模庞大,加之产业结构布局等问题,导致这一层面的混改虽然呼声很高,但面临市场的极大考验。首先是这类企业体量小、块头大,小规模的社会资本进来,所占比重太小,不少资本并不感兴趣。另外,山东

运达科技董事长何鸿云:

跳出舒适区 主动变革抢占行业头部区域

□本报记者 郭新志

“天下武功唯快不破,谁能先发现客户的需求,谁才能抢占先机。”在运达科技控股人、董事长何鸿云看来,轨道交通行业是国家投资的重点,未来市场机会多,竞争对手也会日益增加,谁能主动跳出舒适区,围绕客户需求主动变革,谁才能成为行业的头部公司。

何鸿云近日接受中国证券报记者专访时表示,未来公司会将主营业务创新聚焦到整体解决方案与服务上,围绕产业链进行扩张,积极布局行业的头部区域。

实施专业化转型

近20年来,运达从最初注册资本仅100万元的校办企业,一步步发展成总资产18亿元的上市公司,背后经历了很多艰辛。“我们是一个细分行业的龙头公司,整体上还是一个小小头,但这两年正在主动改革、实施专业化转型。”何鸿云说,公司上市的那几年,正好遭遇IPO暂停,在当时的审核条件下,公司将短期效益作为重点,内部的业务体系建设稍显欠缺。近两年,受行业政策变化影响,轨交全行业受到波及,公司主动对组织架构和激励机制进行了调整,弥补短板。

在何鸿云看来,运达科技实现未来战略的重点在于真正贴近客户,并把长期必备、可以共享的能力专业化与平台化,以此提高在市场上口碑以及人员发展速度与专业能力。“基于这样的目标与前提,我们必须让公司的组织架构支持这样的方向。因此,我们将着力推进组织架构的尽快调整以适应公司业务战略的转变。”他说,这种变动可能带来一定程度的不确定性,但为了运达能够站得更高、走得更远,必须坚定前行。

2018年底,运达科技开始着手对公司组

织架构进行梳理调整,并在2019年初将原按产品种类划分的事业部调整为按轨道交通客户类别划分的国铁业务群和城轨业务群。

“一方面,公司过去销售端和产品端有些脱节,分了很多产品线,但销售部分与产品部门并没有很好地做到资源共享,这样就不能很好地贴近用户。”何鸿云说,轨道交通行业一个显著的特点是,除了几家大的国企外,市场上有大量的中小企业做配套,他们在每个细分领域都做得很优秀,“小批量、多品种”是这类企业的产品特质。虽然他们机制灵活、贴近市场,但局限于一个细分领域,跨专业难度大,发展有天花板。大公司跨专业、跨领域发展,如果每一条线都单独做一套销售、产品体系,那么机构会变得越来越大、效率很难保证,公司这样调整的目的就是打通销售与产品的割裂,共享资源,提高效率,更好地贴近客户。

但这样的改革并非每个人都能理解。2018年以前,何鸿云很少采取写信的方式跟员工交流,但仅仅2018年,他就先后给员工写了五封亲笔信,与员工沟通公司价值观及公司变革理念。

重点发展三大业务

尽管新中国成立后的铁路历史可以追溯到1952年,但铁路列车驾驶仿真器早期在国内是空白。1989年,运达就开始在列车驾驶仿真领域进行尝试,通过与西南交通大学联合研制出第一套铁路列车驾驶仿真器——SS4型列车驾驶仿真器,拉开了列车驾驶仿真器国产化的序幕。彼时,在西南交通大学车辆所任助教、讲师的何鸿云也一头扎进了列车驾驶仿真器的研发之中。

从1992年开始,运达科技研制的机车模拟装置陆续在各培训学校、车辆厂和机务段售出,机型范围覆盖DF4、SS1、SS3、SS4等型

号的电力机车。采用大屏幕代替了电视机,并在投影电视屏幕上迭加汽车等障碍物和雨、雪等天气情况,是突发事件应急处理仿真的早期探索。

为了向国际先进水平看齐,运达科技于2002年启动了全功能高端驾驶仿真器的研制工作,并于2004年成功研制出第四代列车驾驶仿真器,形成了符合列车司机职业技能成长规律的完整、成熟的列车司机实操培训解决方案。

至此,公司成为中国轨道交通运营仿真培训系统细分领域的龙头企业之一。目前,运达科技主要产品包括轨道交通智慧培训系统解决方案、车辆段专业集成系统解决方案、牵引与网络控制系统、列车智能运维系统、再生制动回馈系统、牵引供电设备、智能仓储设备等轨道交通相关产品。

“过去我们更关注的是单一的设备,但行业特征决定了单一设备是有发展天花板的,所以我们自2017年开始逐步向系统扩展,贴近客户,并进行组织架构调整和业务调整。”何鸿云说,其中一个重要的业务转型方向就是智能运维业务。他认为,很多人较多关注铁路新线路的投资和建设情况,但忽视了现有线路的巨大市场空间,铁路后市场发展空间很大。以地铁为例,中国诸多城市修建了大量的地铁,未来运维这一领域的机会很多。

2018年9月6日,运达科技联手广州地铁集团有限公司、广州轨道交通产业投资基金(有限合伙)成立了广州运达智能科技有限公司。经过近一年时间的研发,该公司开发的地铁列车智能运维系统已近尾声,相关产品正在实测完善中,最快将于今年年底推出。

他说,未来运达科技将重点发展轨道交通装备制造、系统集成和运维服务三大核心

业务,并形成以轨道交通机车车辆设备制造与智能系统、牵引供电设备制造与系统、货物运输专用设备与系统为代表的轨道交通产业布局。

围绕产业链扩张

截至6月30日,运达科技在手订单约13.32亿元,创历史新高,运达科技改革的效果正在慢慢凸显。

“2018年是公司业绩的低点,2019年大概率是公司业绩的拐点。”何鸿云说,此前阻碍行业发展的因素已经消除,轨道交通行业步入正常的发展轨道,公司的很多订单收入将在今年四季度确认。

“很多人对我们、对行业还是不太了解,其实并购的风险很大。”何鸿云说,这种风险其实与行业的关系不大,更多是业务模式决定的,很多产品都是定制化的,很多并购案例里甚至有无法磨合乃至产生冲突的情况。不仅如此,轨道交通行业很多配套商限于企业规模,他们往往重技术轻管理,合规性上无法满足上市公司治理的要求。正因如此,如果由上市公司直接去并购,风险就非常大。

“运达科技是在中国轨道交通行业发展的特殊历史阶段孕育出来的公司,随着中国轨道交通行业从规模世界第一向内涵世界第一的发展,运达科技也应该在产品、技术、经营理念等方面不断提升,努力成为行业一流的企业。”何鸿云说,未来国铁及城轨的快速发展将为轨道交通智能系统带来更多市场机会,公司会将主营业务创新聚焦到整体解决方案与服务上,通过加大产品开发投入和必要的战略合作、围绕产业链进行扩张,积极布局行业的头部区域。同时,公司也会持续改善内部管理,以客户为中心,以项目管理为核心,力争提升经营业绩。