

“新手”入场搅局 轨交行业整合提速

处于高景气度的轨道交通行业吸引越来越多资本关注。“多种形式轨道开发建设,会带动更多资本、技术、人才等要素进入,形成市场驱动技术、技术助推市场的良性循环。”5月15日华铁股份总裁王承卫接受中国证券报记者采访时表示,行业竞争格局变革迫使企业通过并购整合获得更大市场份额。

多位接受采访的轨交人士亦表示,随着市场竞争加剧,单一产品、单一服务的轨交公司生存空间将受到挤压,轨交行业整合提速,“平台化”公司将拥有更高的竞争壁垒。



新华社图片

□本报记者 郭新志

“新面孔”不断涌入

轨交行业相对封闭,特别是铁路市场。套用一家轨交信息化公司高管的话,铁路市场只要好好做,过点日子没有问题。“吃不撑、饿不死”是铁路市场众多装备商、服务商的生存现状。铁路市场越来越开放,但壁垒依然较高。

然而,日渐火爆的城轨市场为跃跃欲试的新手们打开了一扇门;由于城轨多由地方政府投资、招标,市场化程度较高,越来越多的新面孔随之涌入。

中国城市轨道交通协会(简称“中国城轨协会”)5月9日发布的“城市轨道交通2019年度统计和分析报告”显示,截至2019年底,中国内地共有40个城市开通城轨交通,运营线路208条,线路总长度达6736.2公里。2019年完成建设投资5958.9亿元,同比增长8.9%,当年完成建设投资额占可研批复投资额的12.8%。2016年-2019年,全国共完成城轨建设投资19992.7亿元,年均完成建设投资额4998.2亿元。

城轨建设规划规模持续处于高位。截至2019年底,据不完全统计,共有65个城市的城轨交通线网规划获批(含地方政府批复的21个城市),扣除已投运线路后,仍有城轨交通线网建设规划在实施的城市共计63个,涉及线路总长7339.4公里(不含已开通运营线路)。

“庞大的投资规模仍将持续,城轨市场投资仍有三至五年时间”,前述轨交信息化公司高管告诉中国证券报记者,以前轨交行业大多是一些出身铁路系统或与之相关的人员把持整个产

业链,现在一些材料公司、互联网公司、IT公司、人工智能甚至文化创意等公司纷纷介入,行业竞争越来越激烈。以华为为例,截至2019年底,该公司已服务全球70多个城市的170多条轨道交通线路,其依赖的正是该公司的数字化技术。博深股份5月8日发布重组草案,拟以发行股份及支付现金的方式购买交易对方张恒岩、海纬进出口、瑞安国益所持海纬机车86.53%的股权,交易对价6.53亿元。此前,博深股份已持有海纬机车13.47%的股权。交易完成后,海纬机车将成为博深股份全资子公司。

博深股份自1998年设立以来一直以金刚石工具的研发、生产和销售为主营业务,是国内金刚石工具行业规模较大的上市企业。公司在金刚石工具业务积累的粉末冶金技术基础上,培育了动车组粉末冶金闸片业务。2017年11月,博深股份完成对常州市金牛研磨有限公司的收购,业务拓展至涂附磨具领域。此次收购前,博深股份业务涵盖五金工具、涂附磨具、轨道交通装备零部件三个领域。借此并购,博深股份轨道交通零部件业务的产品布局将在高铁制动闸片产品的基础上,增加轨道交通制动盘产品的研发、生产和销售。

核心资产成“香饽饽”

在新筑股份副总经理、董秘张杨看来,轨交行业市场空间大,经营周期长,属于人们出行的刚需,具有消费属性,行业发展前景较好,近年来吸引了越来越多的关注。一些设备商和软件商将其技术和产品拓展至轨交领域,虽然本身投入不大,但市场门槛高,竞争相对激烈。行业中产品和服务比较单一的企业面临发展“天花板”,被并购是比较好的退出渠道。因此,轨交行

业近年来并购逐渐增多。

同花顺iFind数据显示,以申万三级行业“铁路设备”为统计口径,2019年至今,A股共有22则公司并购事件,铁路设备领域并购事件呈稳步增长态势。

以华铁股份为例,2019年公司并购山东嘉泰51%的股权。山东嘉泰专业从事轨道交通座椅设计、研发、生产、销售及服务,提供完整的产品解决方案,是行业内唯一获得高铁客室座椅、商务座椅、160公里动力集中车型座椅等全牌照资质的成熟供应商。借此并购,华铁股份成功布局高铁座椅行业,完善了公司轨道交通核心零部件产品品类,提高了各产品间协同能力,提升了市场地位。

王承卫说,轨道交通配件企业的发展通常有清晰的轨迹。从阿尔斯通置换得到了GE的轨交信号业务,日立收购意大利轨交设备公司Ansaldo Breda和铁路信号公司Ansaldo STS,再到西屋制动公司收购法维莱交通集团,并购带来的资源整合优势和多重产品线协同效应,能够为轨道交通行业的制造商带来源源成长动力,而跨国并购更是打开了产品跨国销售的大门,且有利于企业统筹国际生产资源与区位优势。产业链整合首先是出于市场定位和需求,行业竞争格局的变革迫使企业通过并购整合获得更多市场份额,成功的技术、产品、资源整合可以帮助突破行业壁垒和规模限制;同时,发挥协同效应,提升抗风险能力。“作为产业链的重要参与者,华铁股份由一家中游零部件制造、装备制造企业,进入下游维保市场有技术、产品、资源和服务优势,通过并购实现产业链整合,发展方式效率高,无论是横向还是纵向延伸,都是为了实现规模经济。”

中广核技实施“A+”战略培育核心技术

商业化应用加速落地

□本报记者 宋维东

中广核技党委书记、总经理胡冬明近日接受中国证券报记者专访时表示,近年来公司积极推动战略转型升级,业务布局更加清晰,发展方向更为明确。在“A+”战略指引下,公司要培育更多核心技术,进一步拓展核技术在更多领域的应用,加快产业化步伐,推动商用化落地,快速形成产业布局优势,为公司发展赢得更大空间。

推动战略升级

中广核技作为中广核集团旗下首个A股上市平台,近年来持续升级发展战略,提出了“A+”战略,进一步做强做优加速器业务,做深做广加速器应用场景,向更具规模优势和更高技术含量的核医疗、核农业、核环保业务转型升级。

胡冬明介绍,“A”是加速器Accelerator以及发出电子、质子、中子等射线相关的原子Atom首字母,也是先进的Advanced首字母;“+”则表示以加速器为重点的更广泛核技术应用。

他表示,公司推动“A+”战略升级,就是在现金流充沛的情况下,主动进行结构调整,推动新旧动能转换。公司当前的规模体量主要在于公司基于加速器的核心技术和核心装备的原动力。随着改性高分子材料逐步进入成熟阶段,公司将推动该业务向高端产品进行结构升级,进一步夯实加速器的核心技术驱动力,并结合改性材料应用领域的产业化经营优势,推动公司在其他新兴应用领域落地。

核技术应用领域广泛,工农业生产及日常生活与核技术息息相关。中广核技的核技术应用场景不断拓宽,特别是近年来向核环保、消毒灭菌、核医学等高端领域拓展。

例如,中广核技实施的我国首个3万吨级电子束处理工业废水项目去年底正式联机调试。这是目前世界上应用该类技术的最大单体项目,标志着我国自主创新的电子束治污技术迈入大规模商业化应用阶段。公司新疆伊宁电子束治理抗生素菌渣示范项目加快推进。这一项目开辟了无害化处理抗生素菌渣的新途径;在全国医疗行业积极推广电子束处理医疗污水和固废项目。



中广核技在广东江门实施的全球最大电子束辐照处理废水项目。

图片来源/中广核技

此外,中广核技与苏州市、苏州大学联合共建质子肿瘤治疗国产化及临床研究中心,积极推进C13核素国产化研发。

核心技术支撑

中广核技承建的湖北省十堰市电子束辐照处理医疗废水西苑医院项目6月将正式投用。该项目日处理污水量最高达400吨,能完全解决当前西苑医院约200吨废水(含医疗污水和生活污水)的日处理需求,有效解决该医院医疗废水处理难题。

值得一提的是,该项目采用电子束辐照技术及处理工艺,具有反应速度快、降解效率高、无辐射及化学残留等独特优势,能有效杀灭医疗废水中的有害细菌和病毒,阻击病毒通过废水排放向环境传播,将成为我国电子束辐照废水处理医疗废水废物领域的标杆。

在胡冬明看来,核心技术是支撑公司发展的重要利器之一,在拓展核技术应用领域方面发挥着不可替代的作用。

中广核电子加速器总工程师俞江表示,公司在广东江门实施的全球最大电子束辐照处理废水项目上马了7台电子加速器联机,专门处理印染领域高难度工业废水,日处理量超3万吨。通过电子束辐照进行深度处理后,水质能达到

印染废水排放标准,废水回用比例超过70%。在此次新冠肺炎疫情防控中,电子束辐照技术在医疗物资灭菌方面发挥了重要作用,有力缓解了疫情初期医疗物资紧缺的局面。

业内人士介绍,电子束辐照灭菌是权威认可的医疗用品终端灭菌方法,发达国家和地区生产的一次性医疗用品40%~50%采用辐照灭菌。疫情发生后,中广核技第一时间复工,将电子束辐照技术应用于紧缺医疗物资灭菌领域,在苏州、南通、深圳等地开通全部辐照灭菌中心,使战疫物资供应周期由原来7~14天缩短为不到1天。截至目前,累计为85个相关单位402批次超过3500万件医疗物资提供了辐照灭菌服务。

“相较于需要较长解析期的化学熏蒸,电子束辐照灭菌效率高、无残留、立等可取、灭完即用,大大减少灭菌时间,加快产品生产进程,适合为疫区医疗物资提供灭菌服务。”胡冬明说,“疫情期间,在工信部、国家药监局及卫健委联合印发并执行的《医用一次性防护服辐照灭菌应急规范(临时)》中,公司参与了应急规范的制定,提出的6条建议均被采纳。”

产业化步伐加快

我国核技术应用自上世纪90年代步入产业化发展阶段以来一直保持高速增长。近年来,核技术

在材料改性、无损检测、辐照育种、食品农产品辐照加工、医疗用品灭菌、废物处理、核医学等方面,已形成具有一定规模水平的较完备的产业体系。

俞江表示,近年来我国核技术应用产业年增长率保持在20%左右,年产值达数千亿元,但核技术应用产值目前仅占我国国民生产总值的0.4%左右,远低于欧美等核能发达国家和地区3%~4%的水平,核技术发展空间巨大。

目前,中广核技已实现加速器制造、辐照加工服务、改性高分子材料供应三大核心业务单元的国内布局,并成功拓展电子束处理污水、医疗废水和固废及农产品辐照保鲜业务,正积极推动核医学等战略储备业务加速落地。

胡冬明表示,公司在核技术应用领域形成了独特的创新优势,储备了一批领先技术,科研成果正加快产业化步伐,其中重要的表现就是依托产业园建设,加快推进国内产业区域布局。

去年以来,加速器与辐照应用方面,国内首个加速器智能制造基地项目落户苏州吴江,实现加速器智能制造、技术研发与辐照加工的组织优化与协同发展;粤港澳大湾区辐照业务布局落地,中广核技(华南)加速器应用产业基地两个辐照站在东莞粤海产业园开始实施。

新材料业务方面,华东温州金海产业园顺利搬迁,提升了工程塑料产能;太仓产业园一期投入使用,实现了苏州业务整合及区域化管理;华中汉川产业园一期完成试产;华北任丘产业基地具备搬迁条件;华南东莞粤海产业园生产基地开工建设。

此外,中广核技快速研发推进口罩用熔喷PP材料等业务,复工后短期内即完成“熔喷PP”专用料研发。充分利用改性高分子材料业务已有生产线加以改造,迅速投入生产,熔喷PP材料产能不断扩大。一季报显示,截至4月28日,公司产能已达到240吨/天,在手订单约1.5万吨。

胡冬明表示,公司正通过江门污水处理项目、新疆伊宁医疗菌渣处理和十堰医疗废水处理项目的示范效应,积极推广电子束治污处废技术,逐步由设备供应商向整体解决方案供应商转变,核环保领域有望成为公司新战略落地的核心应用场景。

证监会对兆新股份及其董监高启动核查程序

□本报记者 曾秀丽

证监会5月15日消息,证监会发布关于兆新股份年度报告相关事项的声明。

4月24日,深圳市兆新能源股份有限公司(简称“兆新股份”)披露2019年年度报告,公司五位董事、三位监事及四位高级管理人员均声明称,无法保证公司年度报告的真实、准确、完整。证监会对此高度关注,第一时间下发监管关注函、约谈相关责任人,并采取责令改正的行政监管措施。

证监会指出,信息披露制度是证券市场的基石,年度报告是上市公司法定披露内容。只有上市公司真实、准确、完整、及时、公平地披露年度报告,才能给投资者一个真实、透明的上市公司,才能促进形成正确的价格信号,才能真正发挥市场在资源配置中的决定性作用。做好定期报告编制、审议和披露工作,是上市公司董监高的法定义务。上市公司董监高对年度报告内容行使异议权,并不当然免除其勤勉尽责义务。兆新股份董监高本次出于免责考虑所作出的行为,违背了信息披露的基本原则,破坏了信息披露秩序,性质恶劣。证监会已对有关违法违规事项和董监高勤勉尽责情况启动核查程序,并依法严肃查处。

多家公司涉足直播带货业务

□本报记者 张兴旺

5月15日晚间,罗永浩在直播间带货金字火腿人造肉系列新品“金字植物腊肠”引发关注。随着直播电商市场规模快速扩大,不少上市公司涉足直播业务,并在互动平台上披露了直播业务的进展情况。

全力开发新客户

5月14日,金字火腿在机构调研时表示,在原有线上线下渠道的基础上,系统性做好网红直播、生鲜电商、内容电商、社交电商的开拓,巩固并优化现有网络,全力开发新客户,扩大新客户数量,带动线上线下业务高速增长,不断提升公司产品市场占有率。

早在1月2日,金字火腿就在互动平台称,公司早有涉猎网红直播,长期与淘宝主播如薇娅等合作,并与众多其他主播建立了常年的合作关系,不断拓展合作范围。

1月3日,深交所下发关注函,要求公司说明与淘宝主播及其他主播的合作模式、合作内容对经营的影响。金字火腿回复关注函称,公司早在2018年7月就开始与主播在淘宝平台进行合作,主要采取固定费用加销售佣金的模式,通过直播销售产品。公司在2019年加大了与淘宝主播、快手主播、抖音短视频的合作力度。2019年累计与淘宝、抖音、快手平台的相关主播合作达71次。不过,金字火腿指出,与主播合作直接带动的销售数据占公司的销售比例较低,不是公司的主要销售来源,对公司整体业绩的贡献较小。

披露直播业务进展

中信建投证券指出,电商平台(阿里、京东、拼多多等)和内容平台(抖音、快手等)纷纷涉足直播电商。在线直播的用户习惯逐渐养成,用户数从2016年的3.1亿增加到2019年的5.01亿,预计2020年将达到5.24亿。

直播电商市场规模快速扩大。艾媒咨询数据显示,直播电商市场规模从2017年的190亿元增长到2019年的4338亿元,预计2020年将达到9610亿元。

5月15日,多家上市公司在互动平台披露直播带货业务进展。鱼跃医疗表示,已多次与薇娅等主播合作直播营销活动,均取得很好的效果。黑芝麻表示,与淘宝带货主播薇娅、李佳琦均有良好合作,效果显著。未来将继续拓展直播带货等新的营销模式。

长虹美菱表示,公司可接受批量产品的定制,主要通过抖音短视频等直播平台进行直播带货。同时,公司与天猫、京东和苏宁易购适时开展直播带货合作。罗莱生活表示,目前未与相关主播签署战略合作协议。公司在直播业务领域积极探索,提前布局,已和淘宝直播、快手、抖音等平台合作。值得买表示,与个别主播尝试过带货模式,但目前对公司收入贡献较低。

5月14日晚间,梦洁股份公告称,公司与电商直播机构谦寻文化签订了《战略合作协议》,将与谦寻文化旗下的淘宝主播薇娅在消费者反馈、产品销售等方面开展合作。本次合同的签订,不会对公司的生产经营产生重大影响。