

中国宝武“合金化”混改加速

超30家子公司有望奔赴资本市场

10月12日，由中国宝武钢铁集团有限公司（简称“中国宝武”）和上海联交所联合举办的中国宝武混合所有制改革项目专场推介会暨全面金融服务签约仪式在上海举行，21宗混合所有制改革项目在会上集中亮相。相关项目拟通过增资扩股、改制上市等多种方式、多渠道实施混合所有制改革，不少项目计划2至3年内培育上市，部分即将接受上市辅导。

中国宝武此前提出，2020年起三年内除特殊目子公司外，所有一级子公司都要混改上市。业内人士认为，中国宝武超30家子公司有望在2023年前奔赴资本市场，实现更有竞争力、体制机制更灵活的“合金化”混改。



中国宝武宝钢股份上海宝山基地的冷轧厂C008热镀锌智能车间。

新华社图片

本次专场推介会推出的项目包括与钢铁主业相关的新材料产业、智慧服务产业、资源环境产业和产业金融业的子公司，涉及行业较多，其中包括资本市场关注度较高的宝钢金属（集团旗下新材料板块主力军）、宝武碳业科技（新型炭材料行业头部企业）、宝武清洁能源（拥有全国最大最稳定的绿电消纳市场）、华宝基金（管理公募资产规模超过3000亿元）等明星企业。

中国宝武资本运营部总经理路巧玲表示，本次推介的相关混改项目，下一步要进行股改上市，以此提高集团的资产证券化率。截至目前，中国宝武已经拥有12家上市公司，未来五年计划将上市公司数量增加至20家。

来自中国宝武网站数据显示，目前中国宝武合计有超过30家子公司。根据此前中国宝武对集团混改设定的目标，从2020

年开始的三年内，中国宝武旗下除了经过评估有特殊目的的子公司之外，所有一级子公司都要完成混改上市。

大力推动子公司改制上市

中国宝武总会计师朱永红在本次混改推介会上表示，近几年，中国宝武通过产权交易机构完成了十多例增资混该项目。通过产权市场混改，企业充分发挥了各方股东优势，完善公司治理，转换经营机制，激发企业活力；扩大了央企与社会资本之间业务协同，带动了上下游各类企业共建产业链、供应链，各类资本实现了深度融合、协同发展。他同时表示，希望产业资本与金融机构、产权交易平台坚持合作共赢的理念，在未来混改的运作中紧密合作，为投资人创造良好的回报。

路巧玲则向中国证劵报记者表示，通过混改引入社会资本，可以增强集团各子公司抗风险能力，同时降低中国宝武的资产负债率。在条件成熟的子公司，还可以考虑实施员工持股和股权激励，从而增强企业活力。

对于中国宝武加快推进的混改，中国宝武董事长陈德荣认为，“钢铁产品如果只是纯铁，强度有限，只有经过合金化才能大幅提高钢材强度，混改就是合金化。”中国宝武在本次混改项目推介会上表示，中国宝武未来将“宜混尽混”“已混深混”，落实子公司混合所有制改革的“合金化”；通过‘私混公混’，大力推动子公司改制上市，提高上市公司规范运作水平。充分激发内在动力活力，形成自我激励及约束机制，不断提升市场竞争力，加快战略规划的部署实施。

中国移动发布超级SIM卡数字人民币“硬钱包”

● 本报记者 杨洁 杨辉

10月13日，中国移动联手中国工商银行在苏州发布“基于超级SIM卡的数字人民币支付产品SIM PAY”。手机SIM卡可以成为用户高频小额移动支付场景中的“硬钱包”。中国移动方面表示，未来超级SIM卡可能融入千行百业，成为多种支付方式聚合的数字资产安全载体，实现“一卡走天下”。

另外，中国联通、中国电信此前均表示，正在研发基于SIM卡载体的数字人民币“硬钱包”。

无需联网即可付款

中国证券记者在发布会现场体验了超级SIM卡的安装以及数字人民币“硬钱包”的使用。在商超进行付款时，无需扫码或者调出二维码，只需要把锁屏状态的手机碰一碰商家经改造过的POS机，即可轻松完成了付款。

现场技术人员向记者介绍称，近一年

来中国移动集中力量针对SIM PAY进行了技术攻关和产品体验优化，目前SIM PAY钱包双离线交易速度已经达到1秒之内。除了商超，地铁公交、共享单车、医保业务等生活场景也支持数字人民币“硬钱包”的使用。

“出行更方便，排队时间也缩短了。”现场体验者感叹说，“不用扫码对一些不太会用智能手机的老年人群会更加友好。”

中国移动金融科技有限公司副总经理孙健介绍，SIM PAY具有四大特性，支持双离线支付，交易双方在没有网络覆盖的情况下亦可完成支付；使用便捷，不需要打开手机APP，“碰一碰”即可完成支付；号码即账号，通过手机号码可快速开通SIM PAY钱包，实现移动用户无门槛开立钱包；支付即结算，资金实时到账。

孙健强调，SIM PAY能更好地满足普惠金融的要求，可为老人和小孩提供内置超级SIM的可视卡、或智能穿戴设备等新型、不依赖于手机的支付介质，提供便利的

支付服务。此外，数字人民币“硬钱包”在支付时不受网络情况限制，支持全场景交易；安全性方面，超级SIM基于硬件终端方案，安全密钥管理遵循GP规范，且支持国密算法，比软件方案具备更高和更强的安全等级。

中国移动江苏公司副总经理关懿珉介绍，2021年7月SIM数字人民币“硬钱包”（SIM PAY产品）实现首次试商用以来，已经成功发卡1000张。

孙健表示，SIM PAY的应用场景将不断扩大，将逐步应用于购物消费、交通出行、文化旅游、教育医疗、生活缴费等场景。未来中国工商银行500余万线下商户、中国移动数十万移动营业厅的受理终端均将支持数字人民币SIM PAY，促进数字人民币规模发展。

探索“物物支付”场景

值得注意的是，三大运营商均积极参与以SIM卡为载体的数字人民币钱包研发和试点。

商业化权益。

为加快医美业务的战略布局，朗姿股份持续投资设立医美股权基金。9月26日，朗姿股份与参股公司朗姿韩亚资管签订附生效条件的《有限合伙协议》，公司拟以自有资金3亿元，作为有限合伙人出资设立医美股权并购基金—芜湖博辰十号股权投资合伙企业（有限合伙）（暂定名），基金规模为6.01亿元。

9月28日晚，江苏吴中发布公告，拟投资1亿元设立江苏吴中美学生物科技有限公司，在统一平台集中运营管理公司医美产业板块，加快推进公司医美产业战略落地和规模化运营布局。

奥园美谷深化光电类医美产品布局。公司宣布，联袂全球光电医美龙头科医人，首批代理其DivinePro非凡蛋白白肌、LegendPro传奇美肌两款光电美容设备。

同时，基于对医美行业前景的看好，越来越多的上市公司计划跨界布局医美赛道。中超控股10月13日在投资者互动平台表示，公司目前正在对相关医美项目进行考察。

行业龙头受益

当前，我国医美行业处于高速增长阶段。据艾媒咨询研究，2020年中国医美市场用户规模约1520万人，近五年复合增长率达52.6%。艾瑞咨询数据显示，2020年中国医美市场规模达1975亿元。机构预计，2025年中国医美市场规模有望增至2781亿元。

中国电信披露，与中国银行联合研发的“数字人民币”钱包近日正式上线，10月底后将试点推出电信SIM卡硬钱包功能，支持“离线”收付款。中国联通则与中国银行合作，推出了中国联通沃钱包APP数字人民币钱包，用户可在APP内开立数字人民币钱包。

孙健表示，超级SIM卡目前是中国移动集团八大战略产品之一。中国移动致力于推动超级SIM卡成为国家级新型信息基础设施，聚焦“1+1+N”SIM应用，不断拓展交通出行卡、数字银行卡等更多SIM卡应用。2021年6月，中国移动完成新一代超级SIM卡的招标采购，未来两年将面向用户提供超过1.1亿张超级SIM卡。

“物物支付”是运营商和金融机构看重的下一个移动支付场景。工商银行表示，将与中国移动积极开展数字人民币与5G、物联网、车联网等新技术的融合创新，加快推进数字人民币应用于物联网、车联网支付场景，通过支持“物物支付”，更好地适应物联网终端设备支付的需要。

在监管趋严的背景下，龙头机构的品牌价值将长期凸显。

浙商证券称，近期市场监督管理总局发布关于《医疗美容广告执法指南意见稿》公开征求意见反馈，主要集中在语言表达、定义解释、相关条款细化、与其他法律规定的衔接及医美平台监管等方面。预计监管政策将持续推进落地，促进医美行业的规范化发展。

医美行业监管政策不断发布。6月10日，国家卫健委等八部委联合发布《打击非法医疗美容服务专项整治工作方案》，决定于2021年6月至12月联合开展打击非法医疗美容服务专项整治工作，规范医疗美容服务信息和医疗广告行为等。10月11日，国家药监局发布《关于开展化妆品“线上净网线下清源”专项行动的通知》，加强网络销售化妆品监督管理，严厉打击利用网络销售违法化妆品行为。

开源证券认为，行业整体监管趋严，对医美产品生产方而言，合规持证产品对不合规产品的替代速度和程度将提升，利好具备III类医疗器械资质的国货医美产品龙头。医美上游行业研发、资质壁垒高，爱美客、华熙生物等龙头公司在产品技术、安全性和有效性等方面均已得到下游医美机构和终端消费者认可，核心竞争力突出，明星产品+新产品有望共同驱动持续增长。对医美机构而言，在医美广告监管趋严的背景下，机构的品牌价值将凸显，利好龙头医美机构。

成本上升叠加供应紧张 多家公司上调产品价格

● 本报记者 康曦

10月12日晚间，又有2家上市公司发布产品提价公告。龙佰集团上调主营产品各型号钛白粉销售价格，海天味业对酱油、蚝油、酱料等部分产品的出厂价格进行调整，主要产品调整幅度为3%—7%。

据中国证券报记者不完全统计，2021年以来，已有13家上市公司发布产品提价公告，部分上市公司多次提价。其中，龙佰集团已发布10次产品提价公告，中核钛白、惠云钛业各发布7次提价公告。上市公司提价的产品主要涉及钛白粉、烧碱、锆产品、瓷砖、调味品等。

原材料价格上涨

10月12日晚间，海天味业公告，鉴于各主要原材物料、运输、能源等成本持续上涨，为了更好地向消费者提供优质产品和服务，促进市场可持续发展，经公司研究决定，对酱油、蚝油、酱料等部分产品的出厂价格进行调整，新价格将于2021年10月25日开始实施。

此前市场就有传闻，海天味业将在9月26日之前向经销商口头传达提价信息，提价幅度为5%，提价范围涵盖酱油、酱料及蚝油。为此，海天味业9月27日发布公告称，由于今年以来各主要原材物料、运输、能源等成本持续大幅上涨，给公司的经营带来了一定挑战，近期公司正在评估是否对产品价格进行调整，但调价计划尚未最终确定。

10月12日晚间，亚洲最大的钛白粉企业龙佰集团公告，根据钛白粉市场需求情况、原材料价格上涨等因素，自即日起，公司各型号钛白粉（包括硫酸法钛白粉、氯化法钛白粉）销售价格原价基础上对国内各类客户上调700元/吨，对国际各类客户上调100美元/吨。公司将密切跟踪钛白粉价格走势及供需情况，及时做好钛白粉产品的调价工作。

这是龙佰集团今年以来第十次发布提价公告。业绩方面，龙佰集团预计1—9月实现归属于上市公司股东的净利润35.1亿元—44.84亿元，同比增长80%—130%。对于业绩变动原因，公司表示，前三季度公司主营产品钛白粉市场处于景气周期，销售价格同比增长较多，现有钛白粉产能利用率提升，特别是公司氯化法产能有效释放。虽然原辅材料价格及运输费用大幅上涨对经营业绩造成一定不利影响，但公司垂直一体化的全产业链竞争优势充分显现，促使公司净利润同比增长明显。

涉及产品较多

今年以来，已有13家上市公司发布产品提价公告，产品涉及钛白粉、磷酸锂、烧碱、锆产品、瓷砖、调味品等。

1月9日，龙蟒佰利公告，自即日起，公司各型号钛白粉销售价格原价基础上对国内各类客户上调500元/吨，对国际各类客户上调100美元/吨。这是今年以来首家发布产品提价的上市公司。7月7日，龙蟒佰利证券简称变更为“龙佰集团”。

1月11日、12日，中核钛白、惠云钛业、安纳达相继宣布对主营产品钛白粉进行提价，提价幅度与龙蟒佰利保持一致。

东方铝业也开启了产品价格上涨态势。3月26日，东方铝业发布今年的首份产品提价公告，鉴于各种原辅材料价格持续上涨和运行费用进一步提高，公司已于近期合计3次上调主营产品销售价格，分别累计上调氯化锆产品1500元/吨、二氧化锆产品4500元/吨、锆英砂和金红石产品500元/吨以及复合氯化锆产品5000元/吨。

树脂产品方面，3月31日，洪汇新材公告，综合近期公司主营产品之一的氯乙烯—醋酸乙烯共聚树脂市场行情、原材料价格波动等因素，公司决定自3月29日起，在原价格基础上对氯乙烯—醋酸乙烯共聚树脂二元系列产品的国内销售报价上调1000元/吨。

4月19日，多氟多公告，根据目前国内国际六氟磷酸锂市场情况，自即日起，公司六氟磷酸锂销售价格原价基础上对国内各类客户上调3万元/吨，对国际各类客户上调4500美元/吨。

烧碱方面，9月23日，航锦科技公告，受市场行情因素影响，公司主要产品烧碱（各浓度）价格全面上调，在现有销售价格基础上，国内客户折百液碱销售价格近一周累计上调1320元/吨，累计涨幅约51%。

东鹏控股和帝欧家居相继宣布对瓷砖产品进行提价。东鹏控股9月24日公告，为应对原材料和能源价格上涨及受供需影响，公司将对主营产品价格进行调整，自2021年10月1日起上调瓷砖产品的销售价格。帝欧家居10月11日公告，控股子公司佛山欧神诺自2021年10月11日起上调瓷砖产品的销售价格。

部分公司多次提价

今年以来，6家上市公司多次发布产品提价公告，其中龙佰集团发布产品提价公告的次数达10次。

龙佰集团自1月发布第一次产品提价公告以后，其产品价格一路上涨，包括钛白粉涨价公告9次，海绵钛和钛产品各一次。以10月13日汇率计算，龙佰集团通过9次提价，公司各型号钛白粉（包括硫酸法钛白粉、氯化法钛白粉）销售价格原价基础上对国内各类客户上调7689元/吨，对国际各类客户上调1177.57美元/吨。

10月以来，龙佰集团已发布了两次产品提价公告，其中一次是海绵钛，一次是钛白粉。龙佰集团10月11日公告，根据海绵钛市场需求情况、原材料价格上涨等因素，自即日起，下属子公司云南国钛金属股份有限公司和甘肃德通国钛金属有限公司海绵钛产品含税销售价格原价基础上对各类客户上调2万元/吨。

中核钛白、惠云钛业今年以来各发布产品提价公告7次。经过7次提价，中核钛白的钛白粉销售价格国内客户上调6200元/吨，国际客户上调1030美元/吨；惠云钛业的钛白粉销售价格国内客户上调6500元/吨，国际客户上调1080美元/吨。

金浦钛业6次上调公司钛白粉销售价格。公司锐钛型和金红石型钛白粉累计对国内客户上调6000元/吨，对国际客户上调950美元/吨。而安纳达4次上调钛白粉产品价格。

另外，东方铝业对其产品进行了6次提价，提价的原因是原辅材料价格持续上涨且供应紧张。