

沙钢出局？中信集团拟入局抢夺南钢

中信集团旗下新冶钢拟 135.8 亿元增资南钢集团,将持有南钢集团 55.25%股权,成为南钢集团控股股东。同时,南钢集团决定行使优先购买权,向复星方面购买南京钢联 60%股权。交易完成后,南钢集团将持有南京钢联 100%股权,并成为南钢股份间接控股股东,中信集团将成为南钢股份实控人

●记者 王乔琪

南京钢联60%股权收购案出现大反转。随着中国中信集团有限公司(下称“中信集团”)通过旗下钢铁公司湖北新冶钢有限公司(下称“新冶钢”)以135.8亿元增资南钢集团,成为后者控股股东,南钢集团顺势行使优先购买权,拟收购南京钢联60%股权。此次交易完成后,公司实控人将由郭广昌变更为中信集团。一系列“组合拳”下,中信集团直接将此前的拟收购方沙钢集团踢出局。复星国际昨日公告称,复星国际已与南钢集团签订协议,向其出售南京钢联60%股权,同时 will 终止与沙钢集团关于南京钢联股权的交易。

中信集团拟135.8亿元入主

4月2日晚间,复星国际、南钢股份同时公告,中信集团旗下新冶钢拟135.8亿元增资南钢集团(持有南京钢联40%股权)。增资完成后,新冶钢将持有南钢集团55.25%股权,成为南钢集团控股股东。

同日,南钢集团向复星高科及其下属企业复星产投、复星工发出具《关于就南京南钢钢铁联合有限公司60%股权行使优先购买权的通知》,决定行使优先购买权。前述各方还签署了股权转让协议,南钢集团向复星系股东购买南京钢联60%股权。

南钢股份表示,上述交易完成后,南钢集团将持有南京钢联100%股权,并成为公司间接控股股东。公司控股股东仍为南京钢联。公司实控人将由郭广昌变更为中信集团。

值得一提的是,沙钢集团早前已向复星国际抛出“橄榄枝”,拟135.8亿元收购南京钢联60%的股权。双方已于3月14日签订了股权转让协议,同时沙钢集团还支付了80亿元交易保证金。

彼时,复星国际公告称,按照相关条款约定,同等条件下,南钢集团作为南京钢联的重要股东,有权在后者控股权变更后的30天内(即4月14日前)行使优先受让权。

根据《优先购买权通知函》,南钢集团如选择行使优先购买权,标的股权的转股价款还包含需支付给沙钢集团诚意金相应利息等,合计约138.79亿元。

南京钢联魅力何在

作为此次争夺战的“主角”,南京钢联究竟有何魅力?

资料显示,南京钢联成立于1958年,被誉为江苏钢铁工业“摇篮”。2003年,南钢集团整体改制并进行资产重组,复星方面以16.5亿元对价入股并获得控股权。

截至2022年9月底,南京钢联总资产为825.52亿元,净资产为372.18亿元,资产负债率为54.92%。2021年,南京钢联实现营业收入776.14亿元、净利润46.96亿元;2022年前9个月实现营业收入529.2亿元、净利润20.48亿元。

南钢股份是南京钢联的核心资产之一,公司于2000年上市,2022年实现营收706.67亿元、净利润21.61亿元。

对于此次股权争夺战,一位钢铁行业人士分析称,沙钢集团是国内最大的民营钢企,其粗钢产量在国内仅次于宝武和鞍钢,具备民营企业灵活高效的运行机制。中信集团旗下拥有中信特钢,该公司是我国最大的优特钢材生产基地,具备高端钢材技术实力。“无论最终谁拿下南京钢联,都将进一步提高我国钢铁产业集中度,有利于形成行业发展合力、提高原材料对外话语权等。”上述行业人士表示。

沙钢方面不排除诉诸法律的可能

股权收购突发变数,沙钢集团将如何应对?一位接近沙钢集团的人士向记者表示,目前沙钢集团已关注到此动向。“在与复星系签订协议时,双方就已相应设置了排他性条款,若第三方企业收购南京钢联60%股权,复星就要承担相应违约责任。”此外,该人士也对上述交易细节及程序合理性等存疑,其表示,沙钢方面不排除诉诸法律来解决该事件。

复星国际在最新公告中表示,终止前次向沙钢集团等出售南京钢联的交易,并退还对方诚意金和相应利息。同时 will 依据相关协议、相关法律法规,按照市场规则,推进南京钢联股权转让顺利完成。

南钢股份公告称,因南钢集团收购南京钢联从而持有上市公司股份比例将超过其已发行股份的30%,南钢集团需履行全面要约收购义务。同时,新冶钢为实际执行本次要约收购的主体,接受和持有本次要约收购的股份。

据披露,本次要约收购股份数量为25.215亿股,约占南钢股份总股本的40.90%,要约收购价格为3.94元/股。本次要约收购所需最高资金总额为99.35亿元。南钢股份表示,本次要约收购尚未生效,尚需通过国家市场监督管理总局反垄断局关于经营者集中的审查。中信集团能否顺利入主南钢,值得持续关注。

■ 上证深一度 ■

强化“造车禁令” 华为汽车业务驶向“不变中有变”



在上海闵行区一家华为门店,问界新车牌等显著部位原本华为标识已经被撤下 记者 俞立严 摄

●孙小程 记者 俞立严

近日,伴随广汽集团宣布放弃与华为联合开发新车项目、任正非发文重申“华为不造车”有效期5年等事件,华为汽车业务在业界引发巨大争议。4月1日,华为常务董事余承东表示,在放弃与广汽集团联合开发合作后,目前华为HI模式仅剩长安汽车旗下的阿维塔,但未来还有奇瑞、北汽和江淮等合作。上海证券报记者4月2日实地走访多家华为和赛力斯门店发现,华为和赛力斯合作车型的华为标识均已被撤下,华为的“造车禁令”正在波及智能汽车领域上市公司。

严禁在整车领域滥用华为品牌

几乎在一夜之间,停放在国内各大城市的华为门店和合作车企赛力斯门店内的问界AITO新车被撤除了所有华为标识。在上海华为门店,新车车牌等显著部位原本华为标识均已经被撤下。有深圳问界门店员工对记者表示,门店已接到华为方面发出的通知,要求4月1日开始拆除所有相关华为字样的宣传物料,而且平时宣传话语中也不能再叫“华为问界”了,但还是可以叫“问界”。

有汽车行业分析师表示,上述变化的导火索是时隔2年后,华为于日前再次发出关于汽车业务的决策公告。公告由华为创始人任正非署名发出,再次强调“华为不造车”“有效期5年”。任正非还对华为标志在汽车设计上的出现提出了严格要求,“强调不能使用华为/HUAWEI出现在整车宣传和外观上”。

2019年9月,华为正式成立智能汽车解决方案事业部,定位是“提供增量部件”。鉴于华为手机曾经在手机终端领域取得的成就,业界关于“华为要造车”的猜测一直没有停息。为此,2020年11月,任正非签发文件强调“华为不造车”,同时,严厉表示“以后谁再建言造车,干扰公司,可调离岗位,另外寻找岗位”,并在文章底部标明,本文从发文之日起生效,有效期为3年。

针对有关任正非签发内部文件重申不造车的消息,华为方面表示,为避免问界被外界错误地理解为“华为造车”,因此3月31日华为公司内部发布了《关于华为不造车的决议》,目前华为与车企合作的三种模式不变,问界是华为智选车生态品牌,华为提供电动化、智能化零部件等核心软硬件技术等,问界生态汽车商业模式、合作策略不会改变。

3月31日,华为轮值董事长徐直军在财报发布会后,就“华为不造车”决

议的期限加以解释,“华为的相关文件签署,一般会有一个期限,之前写的是3年,现在是5年。”他补充强调。

徐直军还表示,华为的战略没有变,不造车,而是帮助车企造好车。有些部门、个人或者合作伙伴在滥用华为品牌,这件事在查处过程中,华为30多年构筑的品牌不会被滥用。华为没有造车,也没有任何品牌的车。严禁华为品牌作为汽车品牌。公司会对旗舰店等内部宣传物料进行整顿,回归到战略上来。

华为汽车业务生态面临变数

3月27日,作为华为重要汽车生态合作伙伴的广汽集团公告,公司控股子公司广汽埃安AH8项目由与华为联合开发变更为自主开发,本次变更后华为将继续以重要供应商身份参与公司自主品牌车型的开发及合作;项目总投资由9.25亿元调整为12.33亿元,资金来源为自筹解决。

2021年7月,广汽集团公告称,公司董事会审议通过《关于广汽埃安与华为(AH8车型)项目的议案》,埃安成为北汽蓝谷和长安汽车之后,第三家确认搭载华为HI模式的汽车公司。时隔不到2年,广汽集团直接停止与华为的联合开发,引发业内强烈关注。

华为有关人士对记者回应称,AH8作为广汽埃安自主高端车型,是广汽埃安车型规划中重要的战略车型,承载埃安品牌向上使命。广汽与华为双方经过充分沟通,根据实际情况综合判断,故调整为埃安自主开发。

华为目前在汽车业务上有三种模式:标准化的零部件模式、HI模式(Huawei Inside模式)、智选车模式。其中,HI模式是华为和车企联合开发,提供智能驾驶解决方案,此前有3个合作伙伴,分别是北汽蓝谷、长安汽车和广汽集团。智选车模式是华为深度参与产品定义和整车设计,产品进入华为渠道销售,主要是与赛力斯合作推出了问界AITO品牌。

事实上,广汽集团有关人士对于合作的的不同想法此前就有表露。在2022年8月的一场行业论坛上,广汽埃安副总经理肖勇表示:“华为是比较大牌的供应商,虽然零部件质量不错,但价格是不受控的,与华为合作基本没有议价能力。”在肖勇看来,为了提升竞争力,企业要两条腿走路,既保持开放,使用行业共有资源,又要布局核心技术研发。

业内专家对记者表示,在华为的造车“朋友圈”里,广汽埃安是最为强势的。相对而言,赛力斯要弱势很多。但同时,赛力斯与华为之间也绑得很紧,双方合作的

AITO问界品牌得到了华为的大力支持。

但是,在广汽集团主动分手的同时,最亲密伙伴赛力斯的合作也受到“造车禁令”的挑战。3月31日晚间,身兼华为终端BG CEO、智能汽车解决方案BU CEO的余承东在《关于智能汽车部件业务管理的决议》的帖子下实名回复称:“这个时代变了,这只会让我们更加艰难!若干年后,大家都会看明白的!留给时间去检验吧!”“对一个行业,只有深入洞察,深刻理解,才能把握住正确的方向!标记一下,若干年后再来看吧!”

要在智能座舱等领域做到全球领先

华为未来的汽车业务何去何从?4月1日,余承东在2023中国电动汽车百人会高层论坛上发言说:“广汽放弃不做了,北汽的产品定义和竞争力存在一些问题,目前HI模式仅剩长安阿维塔。”他表示,虽然与广汽的HI模式合作暂告一段落,但在智选车模式下依旧有多家合作车企,除赛力斯外,后续还会有奇瑞、北汽以及江淮等。

在余承东看来,如果合作伙伴的车都开始销售并采用不同的品牌,华为去做营销、服务、零售的话,会很复杂,投入成本也很高,因此,希望能用一个共同的元素和共同的品牌,比如以“华为问界”这种方式来做。问界可以作为跨界合作的品牌,所以此前双方在新车前面加了“HUAWEI”标识。

“但我们加上以后,公司领导有不同的意见,就出了一个文件,把‘华为’给取消掉了,实际上本质没有改变,我们本质上是想做‘HUAWEI问界’的生态品牌,共同打造系列化车型。”余承东表示。

华为2022年年报首次披露,华为智能汽车解决方案BU 2022年实现收入21亿元。余承东表示,汽车已经进入电动化、智能化、网联化时代,华为要用“软件定义功能”,希望用华为在ICT领域积累的30多年技术、经验赋能汽车行业。

余承东表示,虽经历一系列变化和调整,但并未动摇华为“帮助车企造好车”的决心。根据规划,华为将在2023年4月开幕的上海车展期间首发不依赖高精度地图的车型——问界高阶智能驾驶版。“华为要在智能座舱、智能网联、智能驾驶、软件定义汽车的新架构四个领域做到全球领先。”余承东说。

资深汽车行业分析师梅松林分析,华为近期在汽车业务上的策略调整,进攻中有试探,在试探中也会进攻,体现了华为有所收敛的“狼性”,未来华为还是会在智能汽车领域积极拓展新业务。

房企去年业绩分化明显 增“肌”减“重”成潮流

●记者 张良

碧桂园、万科领衔一批头部房企交出2022年度业绩“答卷”。整体来看,上市房企2022年业绩分化较为明显,毛利率下滑的问题依然待解,越来越多的房企在确保现金流安全的前提下,投资方向更加聚焦核心城市的核心板块。在行业新旧发展模式的转换过程中,房企不断致力于经营管理水平的提升,以高质量为未来发展添动力。

业绩分化较为明显

2022年,房地产市场深度调整,规模房企进入缩量出清、优胜劣汰的阶段,绝大部分房企以确保安全为首要目标,并将保交付作为公司运营管理中的重要任务。在这样的背景下,房企业绩出现明显分化。

越秀地产、龙湖集团、万科等房企成为为数不多在2022年实现营业收入和归母净利润同比双增长的上市房企。以龙湖集团为例,公司2022年营业额同比增长12.2%至2505.7亿元,股东应占盈利同比增长2.14%至243.6亿元。

部分房企在2022年增收不增利。受行业整体下行影响,2022年,招商蛇口实现营收1830.03亿元,同比增长13.92%;归母净利润为42.64亿元,同比下降58.89%。

还有不少房企2022年业绩表现不甚理想。华侨城A2022年实现营业收入767.67亿元,同比下降25.17%;归母净利润亏损109.05亿元,同比下降387.05%。公司对部分受市场不确定性影响、存在减值迹象的存货计提减值准备,减值金额较2021年末有较大幅度增加是业绩下滑的主要原因之一。

保利发展 2022 年实现营业总收入 2811.08 亿元,同比下降 1.37%;归母净利润为 183.47 亿元,同比下降 33.01%。公司解释称,主要为前期低利润项目成为结转主力,导致毛利率水平、投资收益规模下降。

最近两年,毛利率下滑成为房地产行业的共同问题,不少稳健发展的公司也未能逃过毛利率下滑的命运。万科执行副总裁、财务负责人韩慧华表示,公司对经营性业务在会计上选择了更加审慎的成本法,随着经营资产产量增多,折旧摊销的量会逐渐增大,一定程度上影响了公司的整体毛利率。

“从毛利率角度,整个行业在回归。这两年公司的毛利率整体在20%左右,随着逐步修复,相信会回到25%左右的阶段。”龙湖集团执行董事兼首席财务官赵轶表示。

投资收敛聚焦核心城市

在招商蛇口财务总监黄均隆看来,2022年全行业都在确保现金流安全,整体毛利率都在下滑,销售在急速去化,公司也在努力抓销售换仓。面对利润下降,公司在操盘端和投资端两方面发力,投资端更加聚焦城市深耕,操盘端通过狠抓销售回笼资金之后进行重新换仓。

财报显示,2022年,招商蛇口在“强心30城”和“深耕6+10城”的投资金额占比分别达94%和90%,单城投放权益地价高达31亿元,先后获取上海10宗、深圳5宗、合肥5宗优质土地。公司2022年新增项目中有22个项目实现当年拿地当年开盘,首开当天平均去化率77%,为报告期贡献销售金额约300亿元。

投资聚焦核心城市正成为越来越多房企的行动准则。保利发展始终聚焦核心城市,区域深耕效果持续显现。2022年,保利发展重点布局的38城销售贡献为86%,同比提升8个百分点。公司面对城市分化持续、有效市场边界收缩的特点,划定有效投资边界,坚持聚焦“核心城市+城市群”,38城拓展金额占比98%;坚持以住宅为主的拓展策略,报告期内新增住宅货量占比93%,同比提升8个百分点。

碧桂园董事会主席杨惠妍表示,碧桂园原来的土地储备和产品以三四线城市居多,公司从去年开始着手调整结构,目标是未来3至5年在三四线城市和一二线城市的资源占比达到50%:50%。

绿城中国行政总裁郭佳峰认为,对中心城市的聚焦,是绿城在现金流方面保持比较充裕的原因之一。“这种打法随着今年2月、3月市场形势好转,在核心城市拿地会相对比较困难。所以,绿城要做好差异化的投资策略,相信今年投资总货值会超过去年。”

探索经营与服务并重新模式

“房地产新发展模式”成为房企2022年度业绩说明会的一大热词。

在招商蛇口董事长许永军看来,新的发展阶段就要有新的发展理念,企业要有一个新的格局,其目标是高质量发展。招商蛇口一直致力于成为城市美好生活空间的承载者,这与新发展理念和高质量发展是一致的。

万科董事会主席郁亮认为,就新发展模式而言,行业进入新的发展阶段,作为企业没有能力去全面定义它的概念,但有一些现象是可以作观察的。

郁亮表示,经营性不动产对投资者的吸引力在明显变强。与此同时,融资渠道的开放将实现经营性不动产“投融资建退”的闭环。目前,政策层面对于经营服务类业务重视度越来越高,REITs、不动产私募股权基金、长期租赁住房贷款等已逐步开放。“从中长期看,万科经营服务业务处在增长轨道上,整体收入今年将保持两位数增长,对集团贡献更多的正向盈利。”

杨惠妍表示,公司短期内将围绕资产负债表、现金流量表和利润表做好内部全周期综合竞争力的提升,同时围绕市场和客户做好公司未来长远健康发展的战略优化。在碧桂园的中长期发展中,科技建造体系是公司的第二增长曲线,公司很有信心把它做成功。未来3至5年,碧桂园将通过不断提升产品力和成本力保证公司具有更强的核心竞争力。