

| ■ 上证深一度 ■ |

起死回生中安科

◎ 记者 覃秘

“快了快了,马上就能融资了。八年,没有拿到一分钱银行贷款,难啊!”走进中安科董事长吴博文的办公室,他刚接完一个电话,和上海证券报记者聊起公司的最新进展,满面喜色。企业经营重回正轨,最艰难的那段日子已经挺过来了。

日前,中安科发布半年度业绩预告,预计今年上半年实现归属于母公司所有者的净利润2250万元至3300万元,同比增长4.6倍至6.3倍。2023年,公司实现营业收入28.58亿元,实现净利润9008万元,经营活动现金净流入1.75亿元,经营质量明显提升。

中安科前身飞乐股份于1990年上市,是沪市“老八股”之一,于2015年重组后更名为“中安消”。自2017年被“ST”开始,公司连续多年徘徊在退市边缘,直到今年6月底才得以“摘帽”,转危为安。

“多年来,尽管面临着资金不足等各种困难,公司的业务没垮,团队没散,主营业务一直稳定经营,司法重整有着雄厚的产业基础,也为后续的数智化转型提供了条件。”吴博文说,政府、法院、监管部门、债务人、客户、股东、团队和员工等各方齐心协力,共同帮助中安科实现了起死回生。

生死时速,半年完成司法重整

2019年7月,吴博文以总裁身份进入中安科,两个月后出任公司董事长。

“当时的中心任务就是保壳。”吴博文回忆。2017年和2018年,中安科连续两年亏损。2019年前三季度,中安科亏损2.88亿元。按照当时的规则,“保壳”要求公司2019年利润转正,即最后一个季度要找到约3亿元的利润。

依靠债务重组,中安科2019年最终实现归属于上市公司股东的净利润6686万元,成功留在了资本市场。

然而,前期高速扩张带来的问题仍未能得到解决。据披露,至2017年底,公司的负债超过70亿元。经过两年的收缩,至2019年底,公司54亿元的总资产中,归属于上市公司股东的净资产仅有3.13亿元,一度出现资金链断裂和债务违约。

债转股成为最先选择的挽救路径。此前,已有央企做出过很好的示范。然而,受多种因素影响,兜兜转转了一年多时间,中安科的债转股仍未取得明显进展。

司法重整成为唯一的一条出路。2022年6月30日,债务人深圳某公司向武汉中院申请对中安科进行预重整。此时,距离公司退市“大限”还剩半年时间。根据相关规定,若中安科2022年度不能对资产和债务进行彻底重组、实现净资产扭负为正,将被终止上市。

一天后的7月1日,武汉中院决定启动预重整程序,指定中安科股份清算组担任临时管理人。在法院的指导和监督下,临时管理人先期完成资产和负债清查、债权申报和审查等一系列工作,向法院提交预重整工作报告。

2022年8月4日,临时管理人在全国企业破产重整案件信息网发布《投资人招募公



岳洋合 制图

告》。经与投资人进行商业谈判,最终于9月1日确定由多家企业组成的联合体为中安科预重整投资人。投资人有条件受让破产重整成功实施后资本公积金所转增股票中的8亿股股票,并支付12亿元现金对价。

2022年11月4日,在预重整程序基础上,武汉中院正式裁定受理中安科重整一案。

2022年12月6日,《重整计划(草案)》分别获得债权人会议和出资人会议的表决通过。当天,武汉中院裁定批准中安科的重整计划。12月23日,重整计划执行完毕,中安科38.56亿元债务得以化解。从执行重整计划到重整计划执行完毕,用时仅17天。

前瞻布局,安保业务稳健增长

2015年至2017年间,中安科连续收购了10家公司,交易金额超过23亿元。持续高速扩张,让公司一度陷入财务困境,但在安防领域实现了较为完整的布局。

“中安科是国内唯一一家在境外拥有上万人安保队伍的中资上市公司。”吴博文介绍,自2015年起,公司通过收购和整合泰国卫安等境外子公司,实现了在亚太地区和大洋洲的全面布局。

据介绍,在武装押运领域,中安科配备了超过130辆装甲车和600余部防护枪械,为金融机构和零售商铺提供现金及贵重物品的清点、转运和存储服务;智能安防领域,公司提供包括智能安防系统、身份识别、网络信息安全等在内的综合解决方案;人力安防服务板块,公司可以提供定点安保、武装安保、个人安保等长期人力安保服务,以及各类大型活动的安全护卫、特定人群疏散以及人群管理等短期人力安保服务。

公开信息显示,中安科旗下安保公司为中国银行(香港)、麦当劳、莎莎、泰国机场、泰国铁路等全球客户提供一站式的安保物流、安防科技及人力安保服务。

“最近两年,公司在泰国的安保业务,每

年都有20%多的增长。”吴博文介绍,中国所有飞往泰国的国际航班,地面安保服务均由中安科泰国子公司提供,泰国卫安还承接了曼谷一半的地铁安保服务。

2023年,中安科境外安防安保综合运营业务实现总收入17.69亿元,同比增长13.36%。据第三方排名,中安科旗下的安保业务,在香港、澳门均排名市场第一。

智能化带来了新的机遇。据介绍,中安科正逐步以智能化科技解决方案替代传统人力,实现安防安保业务的转型升级,如泰国与CPN合作的消毒机器人等项目,不仅是对传统安防、安防安保模式的一种补充,更是一次革命性的变革。

此外,伴随中国企业“走出去”战略的推进,海外安防安保服务需求迅猛增长。据GIR调研报告预测,全球安防安保服务市场将持续扩大,预计到2030年收入将达到770.20亿美元。

吴博文说,中安科致力于成为中国企业海外拓展的坚实后盾,借着共建“一带一路”的东风,为更多走出去的中国企业提供全方位的安全保障。

创新驱动,智能制造再启新程

重整完成后能快速恢复盈利,还得益于中安科稳固的基本盘。公司旗下位于深圳、常州的3家智能制造子公司,分别从物联网传感器、智能门禁以及工业摄像头的设计、生产和销售,在智慧城市建设领域具有较强的竞争力。

“司法重整的同时,我们也一直在推进业务的调整,聚焦到公司真正有核心竞争力的领域。”吴博文介绍,全面梳理旗下业务后,公司明确了支持智能制造、优化系统集成以及严控项目风险的发展定位,重点深耕智能交通、智慧医疗、网络信息安全等三大领域。

智能制造板块,中安科在稳固华为、海

康、大华等战略客户的同时,开发了腾讯连连、涂鸦智能等消费终端客户,推动业务的增长;系统集成业务板块,公司开展了销售区域化和管理集中化的调整,相继落地深圳市吉华医院、中山大学附属第七医院(深圳)等多个重大项目;同时,公司严格把控项目风险,通过“关停并转”等措施,将营运不佳、规模不大、业务不稳的相关业务进行归集处理。

“勒紧裤腰带过日子”,培育出更强的竞争力。今年以来,中安科先后中标了中国科学院大学深圳医院(光明)新院、西安大兴渭水园医院、沙井人民医院以及蛇口医院等多个大型医疗机构的项目。

吴博文说,近年来,尽管公司资金极度紧张,仍没有放弃研发,没有放弃对未来业务的布局。据查询,2019年至2022年,尽管面临着退市的压力,公司每年的研发费用仍保持在5000万元以上。2023年,公司研发费用超过7000万元。

2023年11月,中安科与武汉大学签订合作协议,共同建设人工智能研究院,双方将围绕人工智能应用场景深度开发、算力中心建设与创新应用、跨境大数据分析和数据智能等方向开展合作,共同推动人工智能技术的创新发展。

“公司计划投资建设智能算力中心。”吴博文介绍,依托在智慧城市和智能制造等领域的深厚基础,公司将进军智能算力这一新兴领域,以智能算力新赛道为切入点,启动传统数据中心建设业务向智能算力服务平台的转型延伸。7月25日,中安科披露子公司灵算智云(武汉)投资有限公司与宜兴兴阳产投签署投资合作协议,双方将共建宜兴人工智能算力中心项目。

另一个大的改变和助力,来自信用修复后公司融资功能的恢复。“现在公司没有一分钱的银行贷款,过得很难。融资功能恢复后,相信业务一定会有新的突破。”吴博文说。

中国制造业南博会上展现新质生产力

◎ 顾颖

在第八届南博会的制造业馆,科大讯飞展台集聚了众多采购商,他们饶有兴趣地体验着讯飞星火大模型V4.0和同传翻译机;在绿色能源馆,26家中国绿色能源产业链上下游企业参展,其中小型太阳能板和光伏发电站模型瞬间吸引了不少境外企业的目光;在建筑科技馆,一只灵活作业的蓝色机械手臂让几位孟加拉国客商驻足许久,这正是中国中铁拥有自主知识产权的智能钢结构维护机器人……为期六天的南博会于7月28日落下帷幕,但中国企业与南亚等各国外商热切交流、深化合作的步伐有望迈入新阶段。

据记者了解,本届南博会期间共促成投资合作总金额超100亿元,截至7月27日累计签署内外贸合同金额超80亿元,线上线下累计销售额超5亿元。

在制造业馆,60多家参展企业充分运用“声、光、电”等现代科技手段,采用AI、VR、AR等信息技术和数字方式进行呈现,打造兼具科技感与艺术感的展示空间。人工智能、低空经济和空天信息产业、数字合作等先进方案和产品令人耳目一新。

在展现中国新质生产力的同时,中国与南亚国家经贸合作领域也有望不断拓展深化,由传统的贸易、工程建设向数字、绿色、低空经济等新兴领域不断延伸。

印度采购商迪让对机器人指令表演、AI数字人互动交流等人工智能多场景运用交互式体验发出感叹:“通过南博会,我看到了许多先进的中国技术和产品,各种型号的无人机让我大开眼界!我期待与中国企业寻求更多的合作可能。”

“你好,请帮我介绍一下南博会展馆”“帮我生成一张云南洱海的照片”在制造业馆的科大讯飞展台,来自阿曼的采购商对着讯飞星火大模型V4.0和同传翻译机对话提问,他惊叹于中国人工智能产品的创新能力。

“中国与南亚、东南亚国家数字经济发展前景广阔。”科大讯飞云南区域相关负责人对记者表示,希望借助南博会让更多国家的观众了解我们的产品,也期待促成一些新的合作,将更多好的中国技术和产品带向世界。

近年来,硅光伏产业成为我国快速发展的新兴产业。在绿色能源馆,26家绿色能源产业链上下游企业参展,涵盖了绿色能源与绿色制造、科技装备、国际合作、电力、油气等板块。部分企业还展示了小型太阳能板和光伏电站模型。一些境外企业奔着新能源产业而来,希望在展会期间找到优质的中国供应商。来自阿联酋的采购商穆罕默德·亚辛说,中国新能源产业飞速发展,技术更新迭代很快,他们想在阿联酋发展光伏产业,这次来就是要寻找中国新能源企业合作。

建筑科技馆重点展示我国建筑企业在智能建造、智慧建筑等方面的产品及技术,来自巴基斯坦科协的阿巴斯·古拉姆感受到我国建筑科技发展的丰硕成果。

中国中铁展区,几位孟加拉国客商被一只蓝色机械手臂吸引了目光。这是中国中铁拥有自主知识产权的智能钢结构维护机器人,机器人由作业系统和底座两个部分组成,通过末端集成激光进行作业,实现钢结构智能涂装。

福耀玻璃回应：福耀美国并非调查目标

◎ 记者 覃秘

福耀玻璃7月28日公告称,公司全资子公司福耀玻璃美国有限公司(简称“福耀美国”)主要是配合美国政府机构针对一家第三方劳务服务公司正在进行的调查工作。据美国政府机构的告知,福耀美国并非该调查的目标。

据公告,美国当地时间2024年7月26日上午10时左右,接受美国联邦政府机构和支持当地执法人员(简称“美国政府机构”)的上门搜查。当日下午5时左右,美国政府机构完成他们的现场工作后离开。

公告显示,福耀美国将全力配合美国政府机构的调查。在上述搜查期间,福耀美国当日生产部分作业暂停,但货物运输及交付未受到影响。搜查结束后,当日已经恢复正常作业,目前生产经营一切正常。

此前,美国部分媒体发布了美国多个执法机构突然“访问”福耀玻璃美国工厂的消息,引发市场广泛关注。

福耀美国是中美合作的典范项目之一。福耀玻璃在1991年首次将产品销往北美地区,并于1995年在美国设立销售中心,2006年在美国和德国设置服务网点,完成了福耀玻璃在产品、市场和服务上的“走出去”,增强对客户的快速响应能力,融入全球汽车产业链。

经过多轮投资后,福耀玻璃在美国已建成集玻璃原片、汽车玻璃制造、玻璃包边、设计服务、销售等为一体的全流程、全供应链体系。其中,位于俄亥俄州代顿地区的汽车玻璃生产基地是福耀玻璃在美投资的核心,也是目前全球最大的汽车玻璃工厂,现有450万套汽车玻璃400万件汽车配件的生产能力,占全美市场30%的份额。福耀玻璃的投资还为代顿地区解决了就业和税收两大核心问题,甚至带动了本地区商业的发展。

福耀玻璃是全球最大的汽车玻璃和汽车饰件一体化解决方案供应商。目前,公司已在中国18个省份,以及美国、俄罗斯、德国、日本、韩国等12个国家建立产销研基地,产品获得宾利、奔驰、宝马、奥迪等车企认可和选用,市场占有率位居全球第一。

■ 董事长专访

凯赛生物刘修才:致力成为合成生物产业开拓者

◎ 何昕怡

柔软亲肤的童装外套、时尚笔挺的商务西装、塑身感强的瑜伽服……走进凯赛生物的企业展厅,一件件以玉米等可再生植物性原料制成的衣服,颇为吸睛。

这些带着“绿色低碳”基因的衣服,由凯赛生物面向纺织领域推出的生物基聚酰胺纤维产品“泰纶”所制成。“‘泰纶’来自可再生植物性原料,相较于石油等化石基来源的聚酰胺纤维,这种生物基材料不仅柔软亲肤、吸湿速干,还大大降低了碳排放。”凯赛生物董事长刘修才告诉上海证券报记者。

2000年成立至今,凯赛生物已成长为领先的以合成生物学为基础,利用生物制造规模化生产新型生物基材料的行业龙头企业。

“凯赛生物一直聚焦于合成生物技术,我们在未来也会一直专注生物基产品及技术的迭代和创新,为国内制造业提供正向驱动的力量,推动技术和行业共同可持续发展。”谈及公司未来发展,刘修才言语中透露着一股坚定。

“一切皆可合成”

近几年,伴随着合成生物学的蓬勃发展,这一前沿的技术学科,正逐渐走进大众视野,通过一系列颠覆性的技术创新,打开“一切皆可合成”的想象空间。

在刘修才看来,合成生物学实际上是生物制造的一种手段,通过对蛋白质复杂结构的解读、重新构建、合成,制造出产业所需要的产品,代替传统的石化材料。

从公司成立以来,刘修才就一直想证明一件事情——生物法从规模上、质量上、成本上是可以跟化学法相竞争的。

“作为一种革命性的生产方式,生物制造从一开始对标的就是石油化工产业,其优势在于原料可再生、产品可回收、成本可竞争、过程节能环保。凯赛生物的目标就是通过生物法把产品做得比石化产品更便宜、更实用、质量更好。”刘修才解释道。

这一目标并非遥不可及。目前,凯赛生物已成为全球具有代表性的平台型生物制造公司,在生物法长链二元酸、生物基戊二胺和生物基聚酰胺行业竞争中的优势地位较为突出。

其中,以长链二元酸的生产从化学法向生物法的转变最为典型。继公司2003年全球首次实现生物法长链二元酸规模化生产后,2016年,凯赛生物以生物法月桂二酸实现了对国际化学公司化学法同类产品的市场替代,彻底颠覆了传统化学法的生产方式。

与此同时,凯赛生物另一核心材料生物基聚酰胺相较传统石化尼龙,能够在源头减少甚至消除化学工业带来的碳排放问题,在全球碳中和的大背景下,释放出明显的绿色低碳优势。

据刘修才介绍,凯赛生物的量轻量化生物基聚酰胺复合材料,突破了传统复合材料成本和性能局限,有望为现代物流、新能源装备、绿色建筑等领域提供绿色低碳的产品解决方案,推动其加速进入大场景应用阶段。

“资本+AI”掘金千亿赛道

“我们现在正处在新材料推广的关键时

期,而且面临着市场是否愿意打开和接纳新材料的一个阶段。”刘修才坦言,产品如何走向更多的应用行业?如何将生物制造的蛋糕做大?刘修才选择和招商局集团合作破解这一难题。

2023年6月,凯赛生物发布拟募集不超过66亿元引入招商局集团作为间接股东的定增方案,招商局将间接持有凯赛生物股份预计超过5%。此外,双方还签署了业务合作协议。“我们的短板是过去在消费市场没有基础,与招商局的合作本身就是一种强有力的背书和认可。”刘修才表示。

通过此次定增,凯赛生物有望借助招商局的资源禀赋,加速热塑性生物基复合新材料的推广进程,打造低碳乃至零碳产业的“灯塔型”项目;同时,招商局集团旗下海运、港口、航运能源等诸多领域,也可与凯赛生物的生物基新材料开展更多应用场景的合作。

与此同时,AI和生物技术的融合打开了科学的新大门。AI技术的加持,推动了蛋白质设计、代谢通路设计、工艺优化这一整个过程的加速。目前,不少优秀的AI企业正在通过AI技术对蛋白“元件”进行设计。

凯赛生物在这一领域也早早进行了布局。公司分别于2023年1月战略入股AI蛋白质设计平台公司——分子之心;于2024年1月与专注于复合材料设计的平台公司——韩国3PCOM签署合资协议,以资本合作形式为研发能力提升赋能。

“蛋白质是整个合成生物学的核心。我相信,未来AI技术在合成生物学领域将大有可