

“并购六条”后首单重组项目过会

◎记者 时娜

10月14日，深交所并购重组委审议通过甘肃能源发行股份购买资产项目。这是“并购六条”发布后A股市场首家过会的并购重组项目，该项目从受理到过会仅历时101个自然日。

发挥并购重组功能推动优质资产整合

9月26日，中央政治局会议明确指出，支持上市公司并购重组。为进一步激发并购重组市场活力，中国证监会近期发布“并购

六条”，修订《上市公司重大资产重组管理办法》，深交所同步修订《上市公司重大资产重组审核规则》，新增简易程序审核程序相关机制，对符合条件的重组项目精简审核流程，缩短审核注册时间，多措并举鼓励上市公司规范实施并购重组、注入优质资产。

本次重组是“并购六条”发布后A股市场首家过会的并购重组项目，重组标的资产为甘肃河西走廊清洁能源基地唯一配套调峰项目。重组实施后，甘肃能源将实现向新能源发电相关调峰电源业务领域的扩展，显著增强上市公司盈利能力，推动新质生产力加快

发展。

这是资本市场服务国家“西电东送”战略目标、做好“绿色金融”大文章的典型案例，受到了深交所的大力支持，仅用了101个自然日，就走完了从受理到过会的全过程。

审核效率持续提升

随着政策密集出台，并购重组市场活跃度显著提高。

新“国九条”发布以来，深市累计有74家公司披露重大资产重组进展，较去年同期增长超过三成，累计交易金额1266.66亿元，

同比增长17%。

在“并购六条”发布后，深市重组项目的披露、受理及审核节奏亦进一步提速，6家公司新增披露重组方案，4单在审项目披露进一步审核进展。

深交所有关负责人表示，深交所将深入贯彻党的二十届三中全会、中央金融工作会议精神和新“国九条”要求，认真落实证监会“并购六条”要求，持续完善审核机制、提升审核质效，支持上市公司通过高质量并购重组培育发展新质生产力，推动更多重组示范案例落地见效。

新能源汽车增势强劲 产业链企业排产上升

◎记者 俞立严

金九银十，中国新能源汽车行业迎来产销旺季，伴随以旧换新等鼓励政策，购买新能源汽车成为不少家庭的消费新选择。中国汽车工业协会（简称“中汽协”）最新数据显示，9月中国新能源汽车产销分别同比增长48.8%和42.3%，并且新能源汽车新车销量已经占到汽车新车总销量的45.8%，增长动力强劲。

伴随新能源汽车渗透率的不断上升，主流企业捷报频传，比亚迪单月新车交付首次突破40万辆，理想汽车、小鹏汽车、零跑汽车等造车新势力上市公司以及华为、小米等跨界造车巨头，也创下各自单月新车交付历史新高。与此同时，动力电池等新能源汽车产业链企业则受益于新能源汽车消费高景气度，相关业务呈现持续增长。

新能源汽车全年销量有望刷新纪录

“中国新能源汽车2024年全年销量有望达到1200万辆。”10月11日，中汽协副秘书长陈士华在月度信息沟通会上做出新的预测。中汽协负责人此前曾预计，2024年全年中国新能源汽车销量有望达到1150万辆，这已经是破纪录的数据。

中汽协预测提升的基础来自新能源汽车行业近期的乐观数据。据中汽协统计，9月中国新能源汽车产销分别完成130.7万辆和128.7万辆，同比分别增长48.8%和42.3%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的45.8%。2024年1至9月，中国新能源汽车产销分别完成831.6万辆和832万辆，同比分别增长31.7%和32.5%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的38.6%。

上海证券报记者近期走访了鸿蒙智行、小米、比亚迪、蔚来、小鹏汽车、理想汽车等专注新能源汽车赛道的企业门店发现，进店人流络绎不绝，新车型吸引顾客订单增加。在上海的华为体验店，一边是华为手机等传统消费电子产品，一边则是华为与整车企业赛力斯、奇瑞、北汽蓝谷合作的问界、智界、享界等新能源新车型一字排开，接受预订。

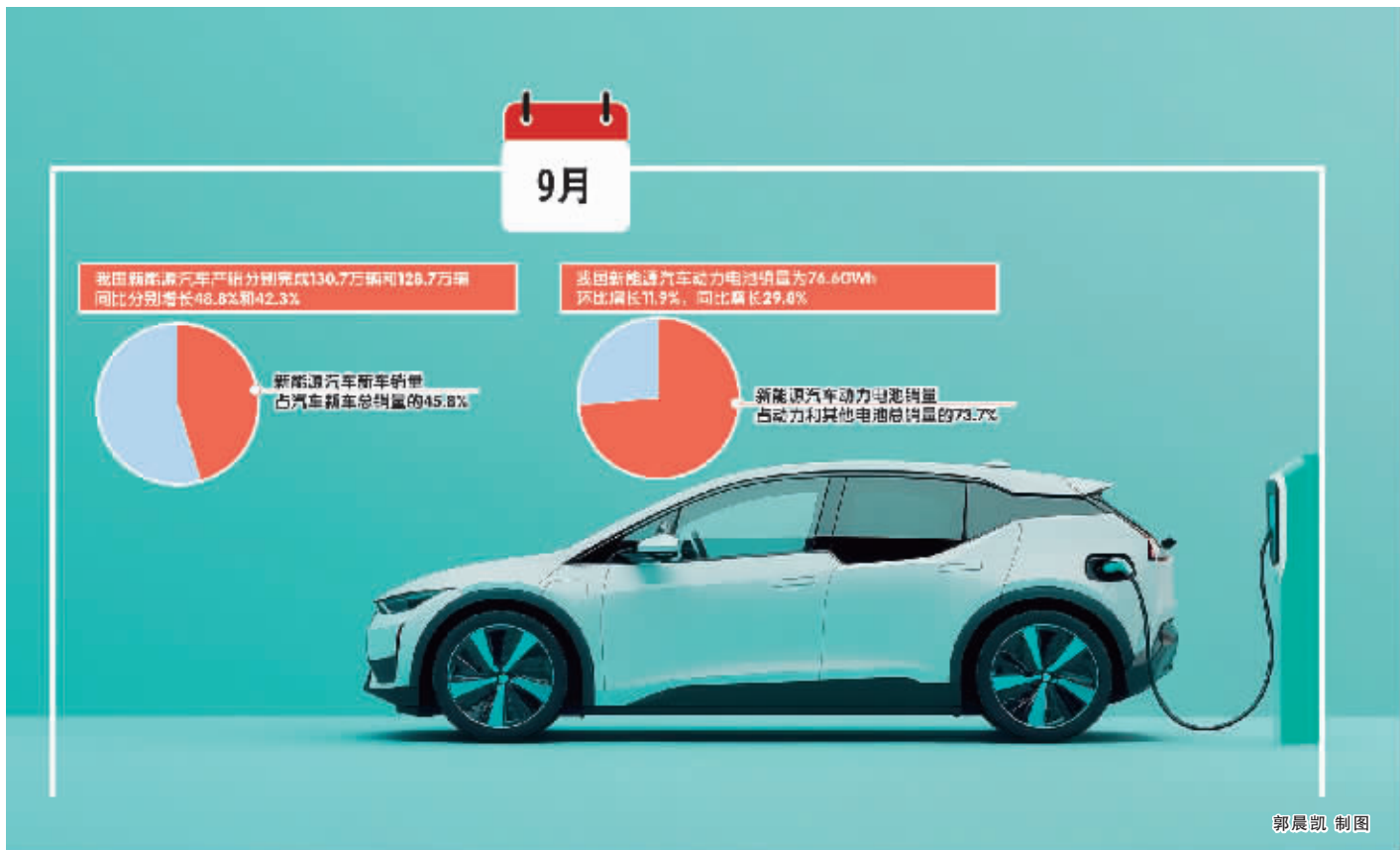
华为鸿蒙智行日前发布9月销量数据，全系交付新车39931辆，环比上涨18.49%，成交均价39.9万元创下新高，其中AITO问界系列交付新车35560辆。具体到单一车型，赛力斯和华为合作的问界M9系列交付15496辆、问界新M7系列交付16805辆、北汽蓝谷和华为合作的享界S9交付2169辆、奇瑞和华为合作的智界R7上市后累计大定突破11000辆。

“比亚迪9月销售419426辆。其中，乘用车海外销售33012辆。”比亚迪日前发布销量数据披露，公司9月新能源汽车销量同比增长45.91%，再创新高；前9个月，公司累计新能源汽车销量274.79万辆，同比增长32.13%。

小米汽车交出的“成绩单”显示，小米SU7新车单月销量已连续4个月破万辆。小米汽车10月的目标是生产、交付量超过2万辆，预计11月就能提前完成2024年全年10万辆的交付目标。“小米汽车9月后每周新增锁单都在4000辆以上，交付周期已经排到2025年2月以后。”小米集团董事长雷军近日透露。

乘联会秘书长崔东树对记者表示，近期中国新能源乘用车的增速高于世界平均增长速度。2023年的中国新能源乘用车占市场份额约64%，2024年1至8月占据67%的份额，其中7至8月的中国新能源乘用车世界份额占比已经达到73%。

陈士华分析，今年三季度，随着国家层面汽车报废更新补贴力度加强，地方置换更新政策陆续生效，加之车企纷纷推出



秋季新车型，国内新能源汽车终端零售市场持续走强，“金九”效应继续显现。

动力电池等产业链企业排产上升

新能源汽车的产销两旺带动了产业链上游企业业务的增长。中国汽车动力电池产业创新联盟最新数据显示，9月我国动力和其他电池销量为103.9GWh，环比增长11.9%，同比增长44.8%。其中，新能源汽车动力电池销量为76.6GWh，环比增长11.9%，同比增长29.8%，占总销量73.7%。1至9月我国动力和其他电池累计销量为685.7GWh，累计同比增长42.5%。其中，动力电池累计销量为525.3GWh，同比增长26.1%，占总销量76.6%。

在不同技术路径方面，9月我国动力电池装车量54.5GWh，环比增长15.5%，同比增长49.6%。其中，三元电池装车量13.1GWh，占总装车量24.1%，环比增长8.2%，同比增长7.4%；磷酸铁锂电池装车量41.3GWh，占总装车量75.8%，环比增长18.0%，同比增长70.9%。

在具体企业方面，9月，宁德时代国内动力电池装车量为23.99GWh，市占率达44.02%，位居榜首。比亚迪则以13.18GWh的动力电池装车量排在第二位，市占率为24.2%。中创新航、国轩高科、欣旺达分别以6.69%、5.8%、3.21%的市场份额列第三到五名。

“有些项目催得非常紧。”中创新航有关负责人对记者表示，目前新能源汽车市场景气度持续，预计动力电池四季度业务量也将维持景气。比亚迪首席科学家廉玉波日前表示，目前中国磷酸铁锂动力电池的成本优势很明显。9月，比亚迪实现了13.14GWh的磷酸铁锂电池装车量，市占率为31.8%。

专注于锂离子电池正极材料研制的湖南裕能近期披露投资者关系活动记录表显示，2024年10月，国内新能源锂电产业链排产呈现多方面上升趋势。其中，电池、隔膜、电解液环节继续环比上升。电池厂排产增幅在3%至5%之间；隔膜、电解液厂家排产增幅在2%上下。正负极材料厂排产略有下降，有助于过剩库存的进一步消化。

中国锂电产业链出海：要“全球化”，更要“本土化”

◎李子健

经过多年努力，中国已经在全球关键锂电池零部件领域占据了80%以上的出货量，锂电池产业链成为中国企业出海浪潮中一朵绚烂的浪花，正在从单一的“走出去”进阶到“本土化”的关键阶段。

中国锂电企业海外征程也并非一帆风顺。星源材质董事长陈秀峰就提醒，欧美市场的“游戏规则”非常严格；利元亨相关人士表示，贸然出海不一定是明智之选；天赐材料相关人士透露供求波动的风险在加剧……种种挑战之下，中国锂电产业链如何在全球化布局中突围？

锂电企业纷纷海外建厂

美国南部得克萨斯州，一座电解液工厂正进行前期设计，这里将落成年产20万吨锂电池电解液项目，达产后可供应超180GWh锂电池生产；在非洲西北部的摩洛哥，投资额近2.8亿美元的电解液工厂正在进行建设的前期准备……这些电解液工厂投资方均来自中国的锂电龙头企业天赐材料。

电解液被喻为锂电池的“血液”，是锂电池重要的组成材料。天赐材料是一家全球领先的电解液生产商，近年来，天赐材料持续深化国际化的战略布局。据有关机构统计，2023年，天赐材料的电解液全球市占率达31.2%。

贴近客户投建海外产能，已成为一种共识。“星源材质是最早出海的一批锂电池产业链企业，公司国际化进程主要由客户需求驱动。”陈秀峰说。

星源材质是全球锂电池隔膜主流供应商之一。公司持续加码国内外产能布局，通过加大国内外生产基地建设来提升产能，目前正积极推进南通基地、佛山基地、欧洲基地、东盟基地的项目建设。

在全球化布局方面，利元亨已先后在德国、波兰、瑞士、英国、美国、加拿大、韩国、日本、印度、印尼等海外市场设立了分公司、子公司或办事处，拓展建立了研发中心、服务中心和生产基地，不断满足客户本土化研发、生产、销售及售后服务需求。

持续提升“本土化”水平

中国企业出海的产品，经历了从劳动密集型向高附加值领域的转型。出海带来巨大的市场机遇，但全球化带来的挑战也

不容忽视。在此过程中，提升“本土化”水平是中国企业出海的新课题。

天赐材料、利元亨、星源材质等锂电行业领军企业，通过资源整合、技术创新和紧密贴合客户需求，逐步形成了各有特色的全球化战略。

“在进行海外布局时，利元亨会结合自身产品优势，在成本可控的地方运营，确保能够实现企业的长期稳定运营。”利元亨相关人士表示，公司搭建了全球供应链体系提供保障，通过研发中心、服务中心和生产基地，不断满足客户的“本土化”要求。

天赐材料则“借力打力”，建立核心资源来克服投资环境的水土不服。公司相关人士称：一是公司将强化与核心客户之间的沟通机制，借助他们的资源与当地政府进行有效交流；二是计划在目标地区积极寻求与大型企业战略合作。

利元亨不仅将生产线搬到海外，还将“海外环境”搬进公司。利元亨颇为注重人才培养和服务项目管控体系完善，公司开设了国际工程人才语言研修班和海外项目管理研修班，培养了运营管理、技术和商务等方面的工程师，以支持全球服务。

做当地发展的助力者和共赢者

显而易见的例子是，宁德时代为美国福特公司在密歇根州的电池工厂提供筹建和运营服务，并就电池专利技术进行许可。公开资料显示，福特董事长比尔·福特（Bill Ford）宣布这项投资时表示，宁德时代将帮助福特加快速度，“这样我们就可以自己制造这些电池了”。

天赐材料相关人士表示，他在海外调研发现，与去年相比，许多欧洲国家的电动化进程有了显著变化，特别是在公共交通领域，电动化的趋势尤为明显。此外，这些国家对国内供应链的包容性更强，更愿意接纳在当地建立的生产设施。

“在出海过程中，我们得到了客户的热烈欢迎，他们非常希望我们能够迅速在当地建立配套的材料产能。”他表示。

对于中国锂电池产业链企业出海所承担的角色，该人士坦言，全球能源转型正面临前所未有的机遇期，像欧洲、美国等地的电动车渗透率逐步升高，但本土锂电池产能还存在较大不足。中国锂电池产业链出海，不是要做“掠夺者”，而是做当地发展的助力者和共赢者。

安阳钢铁程官江：用“加减法”提升竞争力

◎记者 霍星羽 邓贞

安阳钢铁为河南省国资企业，始建于1958年，现已形成集采矿、烧结、炼钢、运输商贸等于一体的千万吨级规模企业。公司正在自律减产，谋求向高端化、智能化、绿色化方向发展，打造规模化高品质优特钢生产基地，多个拳头产品市占率排在市场前列。

近日，上海证券报记者采访了安阳钢铁党委书记、董事长程官江，听他讲述了公司在钢材品种方面的取舍、拳头产品的市场突破、稳市值方面的努力和钢厂支起“生活圈”的温情故事。

做好产品结构“加减法”

为顺应钢铁行业需求变化情况，安阳钢铁对产品结构做“加减法”，减少建材、低端钢材的产能，增加高端钢材的产能。

受房地产行业调整影响，公司停用两条螺纹钢产线。程官江表示，未来将逐步停产型材、长材。总体看，公司减产率为25%，产能总量由1000万吨减少至760万吨。

公司主动停用了1座2200立方米的高炉，该高炉体量远超部分地方政府要求关停高炉的体积标准（1000立方米以下）。公司还停用了1座360平方米的烧结机与1座6米高的焦炉。

与此同时，公司在高端钢材方面做“加法”。程官江透露，2024年公司硅钢产能将向30万吨目标迈进。当前公司拥有700万吨板材产能，并积极向精品板材转型升级。板材与制造业密切相关，属于当前景气度较高的钢材品种。公司拟新开工23个项目，其中包含电磁新材料二期项目，计划投资额为80580万元。

程官江告诉记者，公司将在周口新建规模为1000万吨的钢铁基地。10月起，世界上最宽的宽厚板轧机将在此基地陆续热试，投产后公司的精品板材产能有望迎来突破。

拳头产品位居市场前列

当前，高端钢材成为钢企“掰手腕”的主要领域。在不少高端钢材品种方面，安阳钢铁已走在市场前列。程官江介绍，公司在煤矿用高强度板面市占率达35%，位居行业前列。在商用车大梁钢方面，公司的轻量化钢材也颇具优势，能在高速公路限载情况下减轻车辆自重，增加其长途货运量。

安阳钢铁等中国钢企生产的硅钢是一款突破性产品。安阳钢铁在硅钢及其细分品种方面发力较早，2010年起开始研发一般取向硅钢，当时最高年产量超过4万吨；2016年底，公司切入高端取向硅钢赛道，2022年建成高磁感取向硅钢一期工程并投入使用；2024年，公司与中冶南方工程技术有限公司、安阳高新区建设投资有限公司共同成立河南安钢南方电磁新材料科技有限责任公司，建设高磁感取向硅钢二期工程，将于2025年建成。程官江表示，二期工程建成后，公司的高磁感取向硅钢年产能可达6万吨以上。

今年10月，公司参与投资的高端取向硅钢公司也在周口开工生产，年产能达16万吨（分两期建设，产能分别为8万吨），建成后公司高磁感取向硅钢年产能可达22万吨。

程官江介绍，高牌号、无取向是硅钢的发展方向，这类产品的出口表现也较为强劲。市场上掌握这类高端钢材技术的企业并不多。除了宝武及其旗下公司，目前市场上拥有高磁感取向硅钢全套技术的企业只有4到5家。

“高磁感取向硅钢是我们推动转型的主打产品、品牌产品，将为公司开辟第二市场。”程官江说。

6月底，安阳钢铁公告称，公司将在“煤矿液压支架用高强度钢、高强度商用车及工程机械用钢、锅炉和压力容器钢”以及“电工钢、镀锌家电用钢”板块中，打造能够跻身行业排名前五的3个热轧和2个冷轧拳头产品。公司将把“冷轧汽车用钢”“耐候钢”和“模具钢”作为未来重点发展方向，打造一批在行业内“数得着、叫得响”的拳头品种。

拟于适当时机回购

安阳钢铁和许多钢铁企业一样，面临着来自市值与股价方面的挑战。

对于这项投资者关切的问题，安阳钢铁已成立市值管理专项团队，将加强与投资者的沟通，倾听投资者的声音。股票增持方面，控股股东安钢集团计划自2024年6月25日起的12个月内，通过上海证券交易所允许的方式增持安阳钢铁A股份，拟增持金额人民币5000万元至1亿元。

此外，2023年12月，洛铜集团、三门峡峡卡公司加入安阳钢铁所属的河南钢铁集团，开启了河南省钢铁、有色产业融合发展新征程。

上海钢联数据显示，普钢价格指数8月企稳，进入9月后有所回升。10月12日，上海钢联普钢价格指数为3891.59元/吨，相较于9月23日上涨了492.9元/吨。钢铁企业的股价也因此受到提振。

建设“花园式工厂”

在程官江看来，形成一座城市的力量有很多，不少城市便是围绕钢厂建设。钢厂及其配套的学校、宿舍、住宅楼、超市，共同构成了一个“生活圈”。以安阳钢铁为例，以公司为中心延展形成的社区总人数超10万，钢铁元素随处可见。公司所在的股都区原名为铁西区，工厂前的道路名为钢花路。钢铁元素已渗透到城市的很多角落，与城市社会、日常生活密不可分。

“作为企业家和钢厂带头人，我们一定要把钢厂带好，把经营效益搞好，让职工有好的收入水平，让钢厂带动地方经济的发展。”程官江表示。

公司的“花园式工厂”也颇有生活气息。程官江介绍，公司立志将“工厂变公园、厂区变景区”，投资近12亿元对工厂进行改造提升，已于2019年成功挂牌“国家3A级旅游景区”。