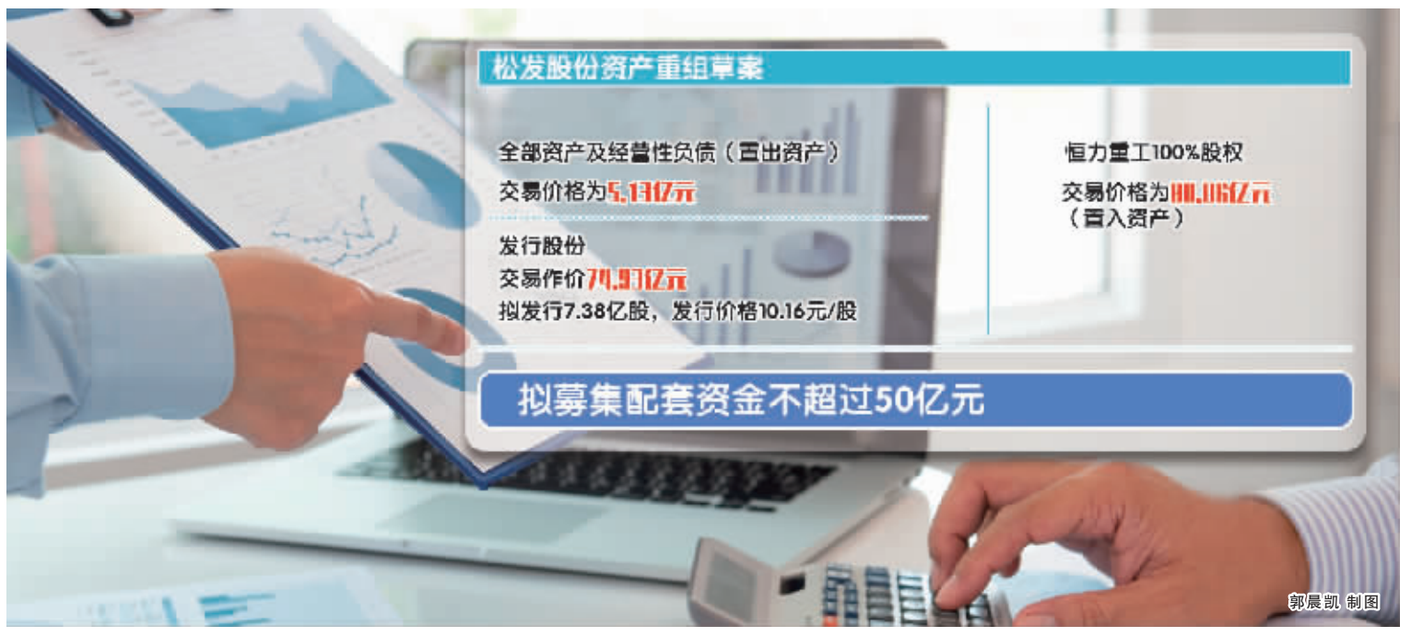
拟80亿元收购恒力重工

松发股份转战造船业



◎郑维汉 记者 郭成林

12月1日晚，松发股份披露了重大资产置换及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案），公司拟以重大资产置换及发行股份购买资产的方式，购买苏州中坤投资有限公司（简称“中坤投资”）、苏州恒能供应链管理有限公司（简称“苏州恒能”）、恒能投资(大连)有限公司（简称“恒能投资”）、陈建华持有的恒力重工集团有限公司（简称“恒力重工”）100%股权，并拟向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金。

本次交易完成后，松发股份将战略性退出日用陶瓷制品制造行业，恒力重工将成为公司全资子公司，公司未来主营业务为船舶及高端装备的研发、生产及销售。

拟80亿元收购恒力重工

根据重组草案，松发股份拟以重大资产置换及发行股份购买资产的方式，购买恒力重工100%股权。本次重组拟置出资产交易价格为5.13亿元，拟置入资产交易价格为80.06亿元。松发股份拟以发行股份的方式向交易对方购买置入资产和置出资产交易对价的差额部分，该部分对应交易作价为74.93亿元。按发行股份价格10.16元/股计算，松发股份本次发行的股票数量总计为7.38亿股。

本次交易完成后，中坤投资、恒能投资、苏州恒能将分别持有松发股份39.86%、15.24%和15.24%的股份，陈建华将持有松发股份15.24%股份，恒力集团将持有松发股份4.34%股份，上述主体将合计持有松发股份89.93%股份。由此，松发股份控股股东将变更为中坤投资，实际控制人仍为陈建华、范红卫夫妇。

此外，松发股份拟募集配套资金不超过50亿元，其中，“恒力造船（大连）有限公司绿色高端装备制造项目”“恒力重工集团有限公司国际化船舶研发设计中心项目（一期）”将分别使用35亿元和5亿元募集资金，其余10亿元则将被用于偿还金融机构债务。

主营业务转型船舶高端装备制造

事实上，本次重组也是松发股份主营业务转型的重要战略步骤。

上海证券报记者注意到，本次交易前，松发股份主要从事日用陶瓷制品的研发、生产和销售，主要产品包括日用瓷、精品瓷和陶瓷酒瓶等。受国内外经济下行、需求萎缩等因素影响，公司近年来经营业绩处于持续亏损状态。近三年，公司营业收入逐年下降，归属于上市公司股东净利润始终为负，盈利能力较弱且呈现下滑趋势。尽管公司近年来通过优化生产、改进管理等方式降本增效，但主营业务调整未取得预期的效果。

松发股份表示，通过此次交易，公司将置出全部资产及经营性负债，同时置入恒力重工100%股权，公司主营业务将变更为船舶及高端装备的研发、生产及销售。

公告显示，恒力重工于2022年7月成立，致力于打造世界一流的高端化、智能化、绿色化船舶制造及高端装备制造企业，涵盖发动机自主生产、船舶制造等多环节业务，具备技术领先、设备先进、产业链一体化的综合竞争优势。

目前，恒力重工已具备散货船、油轮、集装箱船及气体运输船等高端船舶的生产制造能力，并致力于成为具备VLCC、VLOC、VLGC、超大型集装箱船、LNG气体运输船、半潜式钻井平台等高附加值船舶及高端装备生产能力的制造产业基地。此外，恒力重工与下游知名客户建立良好的合作关系，并已取得中国船级社CCS、挪威船级社DNV、日本船级社NK、英国劳氏船级社LR、法国船级社BV、意大利船级社RINA等世界知名船级社认证。

2022年、2023年、2024年1月至9月，恒力重工营业收入分别为1951.47万元、6.63亿元和33.06亿元，净利润分别为-2610.84万元、113.71万元和1.34亿元。而在同期，松发股份营业收入分别为2.71亿元、2.06亿元及1.81亿元，扣非后净利润分别为-1.71亿元、-1.19亿元及-6104.85万元。

松发股份表示，本次交易将助力上市公司完成战略转型，有利于上市公司寻求新的利润增长点，提高上市公司发展质量，改善公司盈利能力和抗风险能力。

拟8.38亿美元出海并购华新水泥拓展西非市场

◎记者 卢梦匀

华新水泥拟以约8.38亿美元的价格购买股权资产，从而最终持有一家尼日利亚上市公司控制权，以拓展西非水泥市场，进一步提升经营规模及盈利能力。

12月1日晚，华新水泥公告称，拟通过控股全资子公司海南华新泛非投资有限公司以约5.60亿美元现金收购Holderfin B.V.持有的Caricement B.V.100%股权。截至公告披露日，Caricement B.V.的90%资产为其持有的Lafarge Africa Plc的56.04%股权。

同时，华新水泥还拟通过全资子公司华新（香港）国际控股有限公司，在AssociatedInternational Cement Limited将其持有的Lafarge Africa Plc的27.77%股权转入至Davis Peak Holdings Limited名下之后，以约2.78亿美元现金收购Holderfin B.V.持有的Davis Peak Holdings Limited的100%股权。

由于Holderfin B.V.持有华新水泥第一大股东Holchin B.V. 100%股权（截至公告披露日，公司第一大股东持有公司40.19%股权），为Holcim Limited（中文名“豪瑞”）全资子公司，因此本次交易构成关联交易。

据介绍，Lafarge Africa Plc于1959年2月26日在尼日利亚注册成立，并于1979年在尼日利亚证券交易所上市，已发行和已缴足股本约为80.54亿奈拉。该公司主要从事水泥、混凝土等建材产品的生产与销售。目前其在尼日利亚拥有4家大型水泥工厂及6家混凝土工厂，业务覆盖尼日利亚全国市场，其中水泥产能1060万吨/年，混凝土产能40万方/年。本次交易完成后，华新水泥将间接持有Lafarge Africa Plc的83.81%股份。

当前，国内建材行业市场需求呈下滑趋势，导致市场竞争激烈，海外发展成为华新水泥重大战略规划。2024年1月至9月，公司海外水泥及商品熟料销量1204.63万吨，同比增长41%，实现营业收入59.36亿元，同比增长49%；实现净利润8.47亿元，同比增长32%。

华新水泥表示，截至2024年9月30日，公司已在塔吉克斯坦、吉尔吉斯斯坦、乌兹别克斯坦等12个国家建立水泥生产网络，海外水泥熟料产能为1544万吨/年，水泥粉磨能力为2254万吨/年。

对于尼日利亚市场，华新水泥认为，该地区经济发展潜力大，行业格局较好，市场可期，有望成为公司在西非发展的桥头堡。尼日利亚仅有3家水泥企业，且第一大水泥厂商占有50%以上的市场份额，加之当前人均水泥年消费量仅140公斤，水泥行业发展潜力较大。

多家上市车企发布月度成绩单

新能源汽车销量11月增势喜人

◎记者 俞立严

12月1日，多家汽车行业A股上市公司发布最新月度新车销量数据。其中，与华为合作的赛力斯和北汽蓝谷均交出亮眼的成绩单，11月的新能源车销量数据实现显著增长。同时，专注于新能源车领域的比亚迪11月销量突破50万辆，同比增长67.92%。

12月1日，在港交所上市的多家造车新势力也公布了上月的交付情况。其中，零跑汽车和小鹏汽车再创交付新高。乘联会秘书长崔东树日前表示，中国新能源乘用车2024年四季度国内销量预计为355万辆，同比增长39%。

问界和享界助力 赛力斯和北汽蓝谷销量提升

12月1日，赛力斯发布11月产销快报。数据显示，赛力斯新能源汽车11月销量达36842辆，同比增长54.58%；2024年1月至11月，赛力斯新能源汽车累计销量达389566辆，同比增长255.26%。

2024年以来，赛力斯和华为合作的问界系列产品矩阵持续扩容，问界新M5、新M7Pro、问界M9五座版相继上市，受到市场和用户认可。问界新M7累计交付量已突破18万辆，连续11个月蝉联中国新势力车型销量第一；问界M9上市11个月累计大定超18万辆，连续蝉联50万元级及以上中国市场豪华车型销冠，持续刷新中国新能源汽车品牌相关纪录。

11月29日，上交所及中证指数有限公司发布沪深300等指数样本定期调整结果，赛力斯被纳入沪深300、上证50、上证180、中证A500四大指数。赛力斯有关人士表示，这标志着赛力斯作为新能源汽车行业代表，进入A股重要指数行列，赛力斯也是目前上证50指数中唯一的重庆企业，智能新能源汽车获得资本市场进一步认可。

12月1日，北汽蓝谷发布子公司2024年11月产销快报。报告显示，北京新能源汽车股份有限公司11月销量为15198辆，去年同期为9590辆，今年以来累计销量为97452辆，去年累计为71357辆，同比增长36.57%。华为和北汽蓝谷合作的享界S9车型已连续14周蝉联国内40万元以上纯电轿车销量冠军，展现了新车型的市场号召力。

比亚迪月度产销均突破50万辆

12月1日，比亚迪发布的2024年11月产销快报显示，公司新能源汽车的产量为540588辆，同比增长70.73%；销量为506804辆，同比增长67.92%。公司今年以来累计产量达到3837632辆，同比增长40.25%；累计销量为3757336辆，同比增长40.02%。

具体车型来看，11月，比亚迪纯电动乘用车的销量为198065辆，同比增长16.38%；插电式混合动力车型销量为305938辆，同比增长132.83%。商用车的销量为2801辆，同比增长433.14%。此外，2024年11月公司海外销售新能源乘用车合计30977辆，其中出口28141辆。公司新能源汽车动力电池及储能电池的装机总量约为22.472吉瓦时，累计装机总量达到171.21吉瓦时。

长城汽车公告，2024年11月，公司销量127394辆，同比增长3.70%。1月至11月累计销量1098006辆，同比下降1.81%。此外，11月海外销售43186辆，1月至11月累计销售411848辆。11月新能源车销售35999辆，1月至11月累计销售279530辆。

12月1日，在港交所上市的小鹏汽车在11月的交付量首次突破3万辆，达到30895辆，同比增长54.16%，环比增长29.18%。其中，小鹏MONA M03上市3个月交付连续过万辆，小鹏P7+发布23天，交付量超7000辆。

同在港交所上市的零跑汽车11月交付量达40169辆，同比增长117.04%，单月交付首次突破4万辆，连续6个月创月交付历史新高。2024年1月至11月，零跑汽车累计交付251207辆新车，同比增长100.11%，提前完成2024年25万辆的销量目标。

象屿集团党委副书记、总裁邓启东：

逆境中寻求新机遇 筑牢供应链产业“护城河”

◎黄冰玉 记者 林超 刘逸鹏

随着控股股东象屿集团出手，厦门象屿得以迅速卸下江苏德龙系债权“包袱”重归正轨。近日，象屿集团党委副书记、总裁邓启东接受上海证券报记者采访，首次回应了本次风波的来龙去脉，分享了厦门象屿的经营模式与战略前景。

“象屿集团整体受让厦门象屿对江苏德龙及其控股子公司的债权，主要是基于保护厦门象屿及其所有股东利益的考虑，体现了国有企业的责任担当。这一行动也将助力厦门象屿更好地专注于供应链服务业务本身，确保公司的核心竞争力不受影响。”邓启东说。

邓启东表示，面对复杂多变的外部环境，作为供应链领域的头部企业，厦门象屿将始终坚持“风险第一、利润第二、规模第三”的经营理念和“立足供应链、服务产业链、创造价值链”的战略思维，加速数智化转型、加快国际化步伐，助推象屿集团朝着“成为具有全球竞争力、以供应链为核心的综合性投资控股集团”的愿景阔步前行。

举一反三 夯实风控闭环

据公告，象屿集团本次拟整体受让厦门象屿对江苏德龙及其控股子公司的债权及相关抵押担保物，且以账面值作为债权评估值，厦门象屿广大股东悬着的心放下了。

对于受让之后的处置，邓启东表示，象屿集团拥有专业的财务和风险管理团队，以及稳健的财务管理体系，完全有能力执行这样大规模的债权受让。在后续处置方案上，象屿集团将综合考虑市场状况、债权价值及法律法规的要求审慎制定。“我相信，厦门象屿‘轻装上阵’后，将充分利用大股东赋予的资源和优势，克服当前的市场困难，抓住新的机遇，实现更大的发展。”邓启东说。

据介绍，目前进入重整的德龙系公司在政府及管理人的监管下继续生产经营。象屿集团、厦门象屿将密切关注其重整进展，并根据德龙系公司后续的生产经营情况，适时调整公司的合作策略。邓启东表示，厦门象屿深耕不锈钢产业链多年，已形成了多元化的资源渠道和专业化的服务能力，有能力根据市场变化快速调整客户结构，积极拓展新的业务机会，确保在不锈钢行业的市场地位和长期发展。

作为国内不锈钢行业的龙头企业，江苏德龙曾是象屿重要的产业型客户。今年，受不锈钢行业周期下行及市场需求不振等因素影响，江苏德龙遭遇债务困境，进入破产重整程序，牵连到包括厦门象屿在内的多家大型供应链企业。因此，从另一个视角看，德龙事件既反映了市场不确定性的增加，也对供应链企业的风控管理敲响了警钟。邓启东表示，厦门象屿将始终坚持把风险管理作为业务运营的重中之重，不断提升风险管理水平，确保企业的健康可持续发展。

“为此，厦门象屿对现有的风控体系和流程进行了重新梳理，并加强了对客商资信、经营模式、贸易制裁等关键风险指标的监控。同时，公司也在加强员工的风险管理培训，确保每位员工都能及时识别和管理潜在风险。”邓启东说。

深耕产业链运营模式

当前，国际环境复杂多变，全球大宗商品价格宽幅震荡，叠加部分产业周期性、结构性问题，给大宗供应链行业带来新挑战。邓启东表示，厦门象屿始终专注于供应链服务的主业，通过加强与国内外优质资源方的合作，提升供应链的稳定性和抗风险能力，打造“护城河”。“这意味着公司在确保资源供应的多样性和可靠性方面下了更大的功夫，以应对市场的波动。”他说。

同时，厦门象屿也在加大研发投入，通过技术创新和全产业链服务模式创新，提升服务效率和质量，确保服务稳定和领先。

“厦门象屿积极响应国家创新驱动发展战略，正在探索数字化转型，通过科技创新引领业务发展，为建设更高水平开放型经济新体制贡献力量。”邓启东说，厦门象屿利用大数据、云计算等技术打造智能化的供应链管理平台，实现从原材料采购到产品分销的全过程透明化和高效响应，让货物的每一个环节都能被实时监控，确保了供应链的高效运作。同时，通过“屿链通”等数字供应链服务系统，为中小企业提供便捷的融资渠道，并利用先进的分析工具为其经营决策提供数据支持，增强了整个供应链的稳定性和竞争力。

此外，厦门象屿在服务链条延伸上的探索也取得了显著成效。上半年，公司表现抢眼的造船业务，便是“供应链服务+生产制造”产业链运营模式应用的一个生动案例。2016年，公司探索布局有赋能价值的生产制造环节，成立南通象屿海洋装备有限责任公司，依托产业链运营优势为其全面赋能。目前，象屿海装在手订单达到82艘，订单最远交期已安排至2029年，这一成绩充分体现了厦门象屿在供应链服务领域的专业能力和市场竞争力。

踏浪扬帆 全球化提速

今年，国内制造业企业争相“出海”掀起热潮，大宗供应链服务商正加速国际化布局和拓展进出口业务。在此背景下，厦门象屿作为供应链服务的头部企业，充分利用国家推进高水平对外开放的政策优势，深化国际合作，与全球多个国家和地区的资源方建立了稳定的合作关系，为国内企业的国际化发展提供强有力的供应链支持。

抓住纲绳，全球撒网。厦门象屿在国际化开拓方面积极作为，例如正在积极拓展在非洲的业务网络，通过与当地政府和企业的合作，参与资源开发、物流配送等项目。邓启东介绍，厦门象屿在尼日利亚等地的锂矿资源开发取得了显著进展，这不仅为当地经济的发展作出贡献，也为全球新能源产业的发展提供了稳定的资源支持。他说：“集团管理层相信，非洲市场将为厦门象屿提供新的增长机会。”

响应国家战略，厦门象屿的“出海网”越织越密。通过参与沿线国家的产业合作项目，厦门象屿不断推动自身的国际化进程。如OSS项目，作为象屿集团主导运营的国家级共建“一带一路”重点项目，有力提升了厦门象屿在国际市场的影响力。

在服务国内企业“出海”方面，厦门象屿正在加强与国内企业的合作，通过构建国际物流通道，如中国到印尼、越南、泰国和非洲的海运航线，以及遍及20余个国家和地区的中欧、中亚国际班列，实现规模化运营，帮助国内企业更好地适应国际市场。

2024年上半年，厦门象屿实现进出口总额77.53亿美元。同时，公司加快国际物流通道建设，新拓海外物流供应商近百家，中国—印尼物流通道业务量同比增长超45%，中国—越南及中国—泰国物流通道合计业务量同比增长超10%。

“厦门象屿的未来，将不仅是供应链服务的提供者，更是国家经济发展的积极参与者和贡献者。”邓启东表示，“未来厦门象屿将进一步优化虚拟工厂模式，更有效地管控风险，为实体企业发展提供更加专业和优质的服务；通过深化数字化转型，加强与金融机构的合作，以及响应共建‘一带一路’倡议，不断探索新的业务模式和市场机会，推动公司的持续发展和创新。”

近日，厦门象屿宣布重要人事变动，邓启东不再兼任公司董事长，由象屿集团最年轻的党委委员吴捷接棒。邓启东对此表示：“象屿集团始终注重股份公司领导团队的青蓝相继，对此进行了长时间的充分酝酿和审慎评估。这一决策不仅体现了集团对干部年轻化的高度重视，也预示着公司将迈向更加充满活力的发展新阶段。”

资料显示，吴捷硕士毕业后即加入象屿集团，在贸易、物流板块工作，此后历任集团投资发展总监、总裁助理，象屿生化董事长等职，在战略、投资、生产制造、数字化等多领域历练成长。今年初，吴捷在全球选聘中脱颖而出，晋升为集团公司副总裁。

邓启东对吴捷的领导能力充满信心。他表示：“吴捷必定能够担起重任，发挥其跨领域、跨区域积累的工作经验，带领厦门象屿在供应链管理领域开启新篇章，为中国供应链事业的发展贡献重要力量。”

厦门象屿在印尼的自有船只