

专业化产业平台纷纷亮相 多地国资委加速整合优势资源

◎ 记者 王子霖

5月28日晚,福建龙岩国企龙高股份的一份公告“剧透”了当地国有资产整合的新动向。公告显示,注册资本金30亿元的龙岩市投资开发集团有限公司已组建成立。据了解,新成立的集团将成为地方国资委的专业化投资平台。

今年以来,为推动国有资本向优势产业优势企业集聚,多地相继成立专业化平台公司。5月27日,福建省工业控股集团成立;4月,山东两大国企重组后组建的山东发展投资控股集团亮相;3月,四川省首个由省属国企、地方政府平台和上市公司共同成立的低空经济运营服务企业成立……

有国企改革专家在接受上海证券报记者采访时表示,地方国资委牵头成立专业化平台公司是国资国企改革的必然举措。这一改革举措能够有效解决省属国企布局分散、协同性不强、业务同质化等问题,有利于推动国有经济布局优化和结构调整,实现融合聚变效应。

地方国资委加速优势资源整合

据龙高股份5月28日晚披露的公告,福建省龙岩市国资委拟将公司控股股东投资发展集团51.04%股权、龙岩文旅汇金发展集团39%股权和龙岩交通发展集团20%股权,出

资入股龙岩市投资开发集团。据了解,新组建的龙岩市投资开发集团将成为集产业投资、股权管理、资本运营等功能于一体的国有资产投资经营公司。

围绕优化资源配置深化改革是本轮国企改革的重要任务之一。今年是本轮国企改革深化提升行动的收官年,多地国资委都加快了省属企业重组整合的步伐。

5月27日,为加快推进省属国有企业战略性重组和专业化整合,福建省工业控股集团有限公司正式注册成立。整合后的福建省工业控股集团将实控5家上市公司,分别为厦门钨业、福蓉科技、厦钨新能、三钢闽光和青山纸业。新集团将聚焦主业实业,发挥龙头企业集群效应,推动福建制造业向高端化、智能化、绿色化发展,全力服务福建新型工业化建设。

在中国企业改革研究会研究员周丽莎看来,福建省工业控股集团的成立,汇集了冶金、轻纺、机电等领域的优势资源,能够更好地发挥规模效应,提升整体运营效率,避免重复建设和资源浪费。整合后的平台公司能够更好地发挥规模优势和协同效应,提升企业的核心竞争力。

5月12日,山东能源集团召开地勘产业、装备产业整合工作会,安排部署地勘产业第二阶段整合、高端装备制造板块整合工作。据了解,这一阶段的整合将聚焦“地

质服务+战略性矿产资源投资及开发”主业,深耕“矿产资源勘查、矿权运作管理、综合地质服务、地热开发利用”四大领域,对内服务山东能源集团大局,对外拓展地质服务市场。

“针对部分市属国企多、散、小、弱等状况,市国资委谋划实施了5个批次19组战略性重组,将市属重点国企由原来的61家整合为33家大型企业集团,优化市属国企布局取得了阶段性成果。”重庆市国资委主任曾菁华日前在重庆市政府举办的新闻发布会上介绍。

省级专业化平台公司陆续组建

记者梳理发现,近期,包括青海省生态环保产业有限公司、贵州省农发集团、辽宁省数智集团、安徽省铁路集团、四川数据集团、湖南低空经济集团等多个省级专业平台公司陆续成立。

今年4月,山东省属国企山东国惠与山东发展集团完成吸收合并,新主体“山东发展投资控股集团有限公司”正式启航。合并后新集团总资产规模突破2200亿元,下属上市公司包括鲁银投资、圣阳股份、华特达因等。重组后的山东发展集团肩负着发展现代产业和战略性新兴产业、支持全省基础设施建设、推进新型工业化和服务绿色低碳高质量发展的战略使命。

今年3月成立的四川省低空经济产业发展有限公司,是四川省首个由省属国有企业、地方政府平台公司和上市公司纵横股份共同成立的低空经济运营服务企业。公司将聚焦低空物流领域强链补链,吸引全省各类社会主体参与,共同推动四川省全域低空物流领域的建网组网工作,助力四川省社会物流成本有效降低,支撑四川省低空经济产业发展壮大。

2月下旬,总资产规模近4000亿元的四川能源发展集团揭牌成立,该集团是战略性重组川投集团、省能投集团,通过新设合并方式组建的省级国有资本投资公司。据了解,组建四川能源发展集团是科学规划建设新型能源体系、促进水风光氢天然气等多能互补发展、增强能源安全支撑保障功能的重要部署。集团下属上市公司包括川投能源、川能动力和清华清科。

中国企业联合会特约高级研究员刘兴国认为,专业化产业集团的组建,能够实现资源整合效应,通过优化资源配置,提升资源利用效率,发挥规模优势,增强综合竞争力,进而加快企业提质增效发展。在加快自身发展的同时,也会对本区域同类及相关产业的发展,产生较强的溢出带动效应,因为国资专业化产业集团的发展,必然带来技术、人才与资源的聚集,而且会派生出配套服务需求,从而辐射带动区域经济发展。



星图测控胡煜： 洞察中国商业航天的 “星图”密码



◎ 记者 张雪

走进星图测控合肥总部,大屏幕上跳动的卫星轨道数据如同星辰脉搏:哪颗卫星可能偏离轨道? 哪片空域存在碰撞风险? 预警信号闪烁的瞬间,系统已自动生成规避方案。从北斗导航到低轨星座,从火箭发射到卫星最终失效离轨,星图测控的“洞察者”平台如同太空中的“数字交通指挥塔”,用厘米级轨道计算和秒级预警,默默守护着价值千亿元的太空资产。

今年初,星图测控登陆北交所,成为国内首家专注于太空管理领域的上市公司。星图测控自2016年成立以来,便以“守护太空资产安全”为使命,在商业航天的浪潮中逐渐崭露头角。

近日,记者专访了星图测控董事长胡煜,深度探寻这家企业的成长密码和中国商业航天行业的未来图景。

商业航天:从国家任务到产业爆发

“星图测控的愿景,是成为全球领先的太空管理服务商。”胡煜开门见山地定义了公司的定位。在航天领域,太空管理是一个新兴但至关重要的方向。随着全球卫星数量激增,尤其是低轨巨型星座的快速部署,如何高效管理卫星轨道、预防碰撞、保障运行安全,已成为各国航天竞争的焦点。

星图测控的核心产品“洞察者”太空管理软件,正是解决这一难题的利器。据胡煜介绍,公司依托航天器高精度轨道、姿态、控制计算,测控资源智能筹划与调度,卫星全生命周期健康管理及测控装备一体化设计与智能管控等核心技术,研发了具有完全知识产权、自主可控的“洞察者”系列产品。“从依赖国外软件到自主研发,我们用了近十年。”胡煜说。

支撑这一成果的,是星图测控深厚的技术积累。公司成立之初便聚集了一批航天领域的顶尖人才,团队成员曾参与多项国家重大航天工程,并屡获殊荣。胡煜说:“商业航天门槛极高,人才和技术是我们的‘护城河’。”

谈及行业变迁,胡煜用“从无到有、从有到强”概括了中国商业航天的十年发展:“早期创业者多是行业内技术骨干,如今跨领域精英不断涌入,产业链各环节已涌现出蓝箭航天、银河航天等优秀企业。”

这一变化背后,是国家战略与市场活力的双重驱动。近年来,我国提出建设低轨卫星互联网星座计划,例如“千帆星座”,目标是部署数万颗卫星。胡煜认为,这一计划将彻底改变行业格局。“它不仅是国际竞争的‘必答题’,也将带动火箭制造、卫星应用、地面设施等全产业链爆发式增长。”

在这一进程中,星图测控的角色至关重要。从星座设计阶段的轨道仿真,到运行阶段的测控服务,再到卫星健康管理,“洞察者”系统贯穿全生命周期。胡煜举例说:“比如碰撞预警,一颗卫星的失效可能影响整个星座,我们的技术能最大限度降低风险。”

面对行业中“国企与民企孰轻孰重”的争议,胡煜给出了辩证的答案:“国有企业是支柱,承担国家重大工程;民营企业是引擎,推动产业化落地。”他以北斗导航系统为例,“北斗是国企打造的‘国之重器’,但导航应用的普及离不开民企在终端、服务等环节的创新。”

这种互补性在商业航天领域尤为明显。国企凭借资源与技术优势主导核心环节,民企则以灵活性和市场化能力降低成本、开拓应用场景。“未来,两类企业将在细分赛道上协同发展——国企聚焦‘卡脖子’技术,民企深耕终端和市场。”胡煜称。

AI+航天:下一站“星辰大海”

登陆北交所后,星图测控的下一步棋落在技术升级与产业链整合上。胡煜介绍,公司正将人工智能深度融入“洞察者”系统,开发AI轨道预测、智能避撞等功能。“太空管理的数据量呈指数级增长,AI能大幅提升效率。”此外,公司计划建设新一代测控中心,引入激光通信等前沿技术,进一步夯实基础设施。

胡煜介绍说,星图测控将基于天地一体化测控感知能力建设,夯实商业航天空间数据底座,以算法模型为核心,结合人工智能等新一代信息技术开展数据分析与增值服务,开展商业航天在线服务与应用能力建设,提供数据、资源、模型、开发等全方位服务。

当被问及中国商业航天行业的未来前景时,胡煜充满信心地说:“中国航天人的追赶速度远超外界想象。五年内,我们将在关键领域实现并跑甚至领跑。”

这种信心来自行业活力。数据显示,2024年中国商业航天市场规模突破千亿元,企业数量较五年前增长3倍。星图测控的业绩亦是佐证——2024年营收同比增长25.90%,净利润增长35.68%。“上市后,公司将通过技术、市场和资本三轮驱动,持续巩固领先地位。”胡煜表示。

“太空资源的竞争刚刚开始,轨道‘占频保轨’已成为全球焦点。但太空足够大,容得下所有梦想者。”胡煜的这句话,或许正是中国商业航天的缩影。从“东方红一号”的孤星闪耀,到如今万星竞逐的星辰大海,一代代航天人用技术突破与产业创新,书写着属于自己的宇宙篇章。

而星图测控,正以“洞察者”的姿态,在这场“太空长征”中,为人类探索深空增添一盏明灯。

从浙江金华到泰国金池 众鑫股份加速全球化“藤蔓生长”

◎ 记者 郑俊婷

以浙江金华为起点,众鑫股份的“藤蔓”不仅延伸至广西,更跨越国界,伸展至泰国。在众鑫股份创始人、董事长滕步彬的心中,一张新蓝图正徐徐展开,那就是“全球生产,全球销售,全球服务”,推动众鑫股份由传统外贸型工厂升级为全球化企业。

“我们正加班加点地赶制模具,然后送到泰国工厂,以满足那边的旺盛需求。”滕步彬对上海证券报记者表示,泰国工厂第二季度即可完全承接美国客户的订单需求,第四季度将能承接部分增量客户需求。

加快海外产能投建和释放

与模具车间相比,众鑫股份金华工厂的设备车间相对空旷和零散,既听不见机器轰鸣声,也不见工人忙碌的身影。

“大量设备刚出口到泰国,工程师和技术人员都过去安装调试了。”众鑫股份人力行政总监曹广勇向记者介绍道。

当前,众鑫股份出口至美国的产品销售额占营业收入的52%左右。随着国际市场竞争加剧和贸易冲突升级,众鑫股份如何稳住美国市场成为业界焦点。

滕步彬表示,加快海外产能投建和释放成为必然,泰国工厂是第一步,也是关键一步。

4月10日,首批满载纸浆模塑产品的货柜从泰国金池工业园发出,正式宣告众鑫股份泰国工厂“年产3.5万吨甘蔗渣可降解环保餐具项目”产能全面释放。据悉,泰国工厂从动土到投产,只用了短短9个月的时间。

5月13日,众鑫股份公告,泰国工厂已于4月中旬向美国客户出货。从第二季度开始,原计划在国内生产的美国客户的订单将转到泰国工厂生产。此外,公司将向泰国公司增加投资8000万美元,用于建设“年产6.5万吨甘蔗渣可降解环保餐具项目”。

“2023年11月,泰国众鑫环保科技有限公司成立,这一前瞻性布局,现在刚好可以承接来自美国的订单。我们正加足马力建设,上述6.5万吨产能预计年内即可释放。”滕步彬胸有成竹地说。

据悉,除了泰国工厂,众鑫股份正评估到欧洲、北美等市场中心建设海外生产基地的可行性。公司高管团队近期密集奔赴海外,除了开拓市场,也在为海外建仓寻求机会。在接受记者采访的前一晚,滕步彬刚从国外出差回来。

乐看行业发展前景

除了规划中的泰国工厂产能,众鑫股份在国内还有15万吨的产能。随着美国客户订单转移,这部分产能将如何消化?

“市场竞争的日益充分为植物纤维模塑产品的应用领域拓展和区域增量带来了显著利好。”滕步彬表示,公司将依托强大的新品开发能力和成本领先的核心竞争力,以迅速提高全球市场占有率为中心,加速向非美国市场扩张。此外,



众鑫股份设备车间正在加工泰国项目二期设备

在产品结构上,将加速非餐饮具产品市场渗透。

2024年年报显示,众鑫股份99%的营收由餐饮具产品贡献。近年来,公司在稳步拓展餐饮具市场的同时,也在大力开发精品工业包装、回收纸缓冲包装制品、超市生鲜托盘等新业务,并取得良好成效。以精品工业包装为例,其主要用于电子产品、化妆品、保健品、名贵药品、高档烟酒、高档礼品等产品的内外包装,众鑫股份在2024年已具备为知名企业提供高端精品工业包装产品的供货能力。

“我们正在为国产美妆品牌谷雨供货。”滕步彬表示,由于能够帮助客户很好地落实ESG理念,公司的高端精品工业包装产品业务发展很快,将成为业绩增长的新看点。

据众鑫股份联合创始人、副总经理李文虎介绍,国内在2000年前后从欧美引进纸浆模塑技术,迅速成为全球纸浆模塑行业的重要产地。与欧美地区以废纸为原材料不同,中国创新地以甘蔗渣、竹浆等天然植物纤维为原材料,并凭借强大的制造能力“杀”出重围,在一次性餐饮具和精品工业包装两条赛道上,中国产能已处于全球绝对领先地位。

“由于可完全自然降解为二氧化碳和水的属性,植物纤维模塑产品已成为传统塑料包装制品的良好替代物,在欧美市场成为替代一次性塑料的最佳实践。在全球限塑、禁塑,以及持续推进‘双碳’目标的大背景下,我们面对的是全球80亿人口的巨大需求,这是一个万亿级的蓝海市场。”

展望行业发展前景,滕步彬和李文虎均信心满满。

在对公司业绩展望时,滕步彬表示:“泰国工厂产能完全达产后,利润会优于国内。若国内产能利用率按80%计算,未来几年业绩倍增,是完全可以做到的。”

打造全球化企业

植物纤维模塑行业良好的发展前景吸引了越来越多资本的“押注”。不过,从可比公司的业绩来看,“不赚钱”仍是主流。在这种情况下,业绩持续稳健增长的众鑫股份显得十分“另类”。

在生产车间,记者看到大块头的生产设备林立,一排排真空管、排空管穿梭其间。机器轰鸣声中,巨大的库卡机器人的机械臂来回挥舞,将经过灌装、热压等一系列工序后成型的白色杯盖源源不断地放置在传送带上。

“这是公司与星巴克合作的‘甘蔗渣纸浆杯盖项目’,目前正在批量生产中。”曹广勇表示,与同行业其他公司相比,公司的核心竞争力就藏在这个不起眼的生产系统中。

“每个控制节点都有大文章,稍有差池,生产成本就会显著不同。”曹广勇表示,得益于两位创始人优秀模具工出身及对纸浆模塑行业20多年的专注,公司能够在生产设备及系统集成这块独占鳌头,获取远高于行业平均水平的毛利率。

谈到技术问题,李文虎颇为兴奋。这位常年埋头于车间的联合创始人,以略带自豪的口吻表示:“公司的生产设备都是自主

研发的,我们在应用中不停优化管理目标,用笨办法持续改进,造就了众鑫装备在市场中的高度自主性、识别度和成本的领先性。”

尽管在成本控制方面领先行业一大截,但在滕步彬看来,公司未来的发展决不能仅依靠产能扩张这一单一策略,而是要到市场中落地生根,成为产业生态创造者和引领者,实现从“规模驱动”到“价值驱动”的转型升级。

“我们产品的最优性价比能力、创新能力,都是围绕着品牌客户‘超预期体验’这一底层逻辑展开的。但传统型外贸企业的天然弊端是,离终端用户太远,导致价值创新和创造张力不足,而这恰恰是一个现代企业的最大价值。”滕步彬表示,公司2024年上市后,外贸形势发生了巨变,但从辩证的角度看,这恰恰是一个开启新起点、新征程的契机。面对挑战,众鑫股份要以雄赳赳、气昂昂的姿态迎难而上,将考验化作迈向更高峰的跳板。

“人是缺乏捅刀自己的勇气的,外部环境才是最强核弹。”采访最后,滕步彬给记者留下了这样一句话。在记者看来,从农民到工人,再到上市公司掌门人,滕步彬取得的成就,既是抓住了时代红利,也是在一次次困难和绝境中,敢于突破自我、挑战极限的结果。中国企业出海和全球化,无疑是一场“大考”和“再创业”。面向未来,滕步彬和众鑫股份都需要一场新的蜕变,而现在就是“破茧”的关键时刻。