

车圈大动作 吉利控股推动极氪领克整合

证券时报记者 韩忠楠

11月14日,吉利控股宣布对极氪、领克股权结构进行优化。

吉利控股将向吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”,股票代码:00175.HK),转让其所持有的11.3%极氪智能科技(以下简称“极氪”,股票代码:NYSE:ZK)股份。交易完成后,吉利汽车对极氪的持股比例将增至约62.8%。

同时,对领克汽车(以下简称“领克”)进行了股权结构优化,以推动极氪和领克进行全面战略协同。极氪将持有领克51%股份,领克其余49%股份继续由吉利汽车旗下全资子公司持有。

与此同时,沃尔沃汽车方面宣布,将其所持领克30%的股份出售给极氪,交易对价为人民币54亿元(约合80亿瑞典克朗)。

吉利控股集团方面判断,此次整合,有利于理顺吉利各品牌之间的股权关系,减少关联交易、消除同业竞争,进而坚定不移地推动内部资源深度融合和高效融合。

对于投资者而言,基于全新的股权结构,吉利汽车的股东可以充分享受极氪和领克汽车带来的利润回报。

11月14日当天,吉利汽车发布

2024年第三季度财报。财报显示,第三季度,吉利汽车实现营业收入603.78亿元,同比增长20%,单季收入创历史新高水平;1—9月,吉利汽车实现营业收入1676.84亿元,同比增长36%。

得益于规模效应和产品结构优化成效,今年第三季度,吉利汽车的扣非股东应占溢利27.6亿元,同比增长116%。1—9月,公司的股东应占溢利达130.53亿元,同比增长358%,盈利能力进一步提升。

践行战略框架

今年9月,吉利控股集团正式发布了《台州宣言》,宣布企业进入战略转型全新阶段。吉利控股将通过“战略聚焦、战略整合、战略协同、战略稳健、战略人才”五大举措,聚焦汽车主业,布局科技生态,提升竞争力。

据悉,《台州宣言》是吉利控股集团面对全球经济新形势和行业竞争新格局,进行战略审视后达成的发展共识,希望把吉利的竞争力和战斗力提升到一个新的阶段。

为此,吉利汽车紧跟电动化和智能化浪潮,持续推动新能源板块加速爆发。公开数据显示,2024年第三季度,吉利汽车销量达53.4万辆创历史

新高,同比增长19%,销量增速领先行业;1—9月总销量达148.97万辆,同比增长32%,已完成全年200万辆销量目标的74.5%。同时,吉利新能源产品,包括吉利品牌、领克汽车、极氪品牌在第三季度的新能源汽车销量达22.6万辆;1—9月吉利新能源总销量达54.6万辆,同比增长超93%。

值得关注的是,极氪和领克的整合是吉利控股集团践行《台州宣言》战略框架的关键性举措,这将对各品牌协同发展,提高创新能力、盈利性和可持续发展后劲产生深远影响,进而形成稳健经营的局面。

后续,吉利控股集团还将围绕《台州宣言》进行一系列的落地推进,进而为用户和投资者创造更大的价值和利润回报。

利好股东用户

极氪与领克整合,最直观的效应就是让吉利控股集团旗下的各个品牌之间,股权结构更加清晰、垂直。

据悉,此前的股权结构,是基于当时的产业背景形成的。比如,吉利控股集团并购沃尔沃汽车后,为了加强协同,打造了领克品牌,也因此产生了吉利控股集团、吉利汽车、沃尔

沃汽车共同持股的方式。而极氪是吉利控股在智能化电动化转型方面的一次大胆尝试,采用全新的商业模式,三年内就实现了在美上市。

由于前期的股权架构稍显复杂,吉利控股集团识别到市场的动态变化,积极推动股权结构的重构。这种整合,有利于吉利控股集团做大做强乘用车品牌,也利好用户和投资者。

首先是对于用户层面,领克和极氪整合后,会进一步加强技术协同、零部件及供应链共享,让两大品牌的成本都有进一步下探的空间,企业有进一步让利用户的空间。

对于投资者来说,虽然吉利汽车、领克汽车和极氪汽车同属于一个大集团之下,但投资者无法同时享受到上述品牌带来的共同回报。而在全新股权结构下,吉利汽车、极氪汽车、领克汽车之间的股权关系更加清晰、垂直,吉利汽车的投资者可以充分享受到上述三个品牌创造的价值和利润回报。

近期,吉利汽车股价持续攀升,近两个月涨幅超过79%。

剑指百万销量

公开数据显示,今年1—10月,极

氪共交付16.79万辆,同比增长82%;前10月,领克总销量达22.67万辆,同比增长近38%。

据悉,在领克和极氪整合后,公司致力于2026年底将极氪、领克打造成为年产销百万级的全球领先高端豪华新能源汽车集团。

同时,吉利控股集团将进一步确保旗下各品牌清晰独特的定位,避免同业竞争。其中,极氪定位全球豪华科技品牌,覆盖高端豪华市场,主打“豪华、极致、科技”;领克定位全球新能源中高端品牌,主打“潮流、运动、个性”;吉利银河则定位新能源主流品牌,覆盖主流市场。三大品牌将全面抢占新能源汽车各细分市场。

在明晰了各品牌定位后,吉利控股集团致力于做大做强乘用车板块,重拾中国自主品牌第一的行业地位。

此外,整合后更有利于吉利控股集团拓展海外市场。第三季度,吉利汽车海外出口销量达11.7万辆,同比增长71%。在1—9月,吉利汽车海外出口累计销量达31.4万辆,同比增长68%。

据悉,吉利、领克、极氪品牌在海外布局上的动作都比较紧凑。整合后,这些品牌的出海战略会更加协同、各有侧重,更利于吉利控股集团在海外市场的总体拓展。

天宸股份回笼资金 拟清仓绿地控股

证券时报记者 赵黎昀

业绩连年下行后,今年前三季度,天宸股份(600620)净利润出现亏损,公司近期集中处置资产回笼资金。

11月14日晚间,天宸股份公告,因公司相关银行融资计划未能如期开展,为有效提高资产流动性,支持公司主营业务发展及开发项目资金投入,公司拟择机出售所持有的绿地控股(600606)股份,共计3.11亿股,并提请授权公司经营管理层根据市场行情和公司实际情况处置上述金融资产,处置方式包括但不限于集中竞价方式、大宗交易方式等。若绿地控股发生送股,资本公积金转增股本等股份变动事项,公司拟出售数量将相应增加。

绿地控股总股本为140.54亿股,截至9月底,天宸股份持股比例为2.22%,是前者第五大股东。

2015年入股后,绿地控股一直是天宸股份的“现金牛”,此前天宸股份曾连续多年披露收到绿地控股分红款,对公司业绩显著助益。

然而,近年来绿地控股经营业绩显著下滑。该公司此前披露,2024年1—9月实现营业收入1599.49亿元,同比下降36.93%;归母净利润2.37亿元,同比下降90.4%;扣非净利润4.07亿元,同比下降81.26%。

绿地控股股价自11月8日最高2.9元/股开始显著下滑,近4个交易日累计跌幅已超16%。截至2024年11月13日,绿地控股收盘价为2.41元/股,对应上述股份市值为7.51亿元。

天宸股份目前主要从事的业务包括天宸健康城项目开发、天宸能源光储一体新能源产业基地项目、物业租赁、装修业务等。今年上半年因受市场环境等各类因素影响,公司健康城1A项目未有相关房产销售,收入主要来源于装修收入及其他物业租赁收入等。

今年前三季度,天宸股份实现营业收入1.11亿元,同比下滑52.38%;净利润亏损357.98万元。

经营业绩不振的背景下,天宸股份也加大了资产处置力度。今年上半年,公司转让了全资子公司上海天宸客运有限公司100%股权,取得投资收益1558万元。

今年8月,天宸股份披露,因公司目前正进行战略转型,为集中公司资源,聚焦主业,拟向上海康馨华宸医院管理有限公司(下称“康馨华宸”)转让所持有的全资子公司上海天宸康馨医院有限公司(下称“康馨医院”)95%股权,转让价格为4750万元。在完成股权受让后,康馨医院不再纳入公司合并报表范围。

11月14日晚间,天宸股份还披露旗下产业投资基金完成注销。

2023年4月,天宸股份出资3000万元,与基金管理人上海臻汇私募基金管理有限公司(下称“臻汇资本”)共同出资设立投资基金“宁波天硕创业投资合伙企业(有限合伙)”(下称“宁波天硕”)。公司出资占合伙企业总认缴出资额的99.97%,基金期限为7年。

但2024年6月,经全体份额持有人、管理人、托管人协商一致而提前终止,合伙企业解散。管理人决定合伙企业于2024年6月25日终止,2024年6月25日为清算基准日,将能变现的资产全部变现并按合伙协议约定的终止时分配方案进行清算。

天宸股份最新披露,2024年11月5日,公司收到来自宁波天硕的清算分配资金14.26万元。该款项包括预留款10万元中收回的9.67万元,以及扣除转账手续费后的银行利息收入4.59万元。截至公告披露日,公司累计已收回资金总额为2961.76万元。经测算,该项投资亏损金额约为38.24万元。

对于本次计划出售绿地控股股票,天宸股份表示,将有利于盘活公司存量资产,聚焦主营业务投入,改善公司现金流状况,更好地满足公司未来发展的资金需求,不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。

同时,公司目前持有的绿地控股股票,按相关会计准则规定,指定为以公允价值计量且变动计入其他综合收益的金融资产,公司如对其处置,将按照处置股数的对应金额将之前计入其他综合收益的相应利得或损失从其他综合收益转入留存收益,不会影响公司报表利润。

百亿基金筑巢引凤 无锡倾力打造“空天之城”

证券时报记者 臧晓松

看似遥不可及的航天飞船,也能“飞入寻常百姓家”。

今年“双十一”期间,深蓝航天董事长霍亮在淘宝直播间分享商业飞船载人计划,并预售2027年首次轨道载人旅行的飞船船票。作为国内首批太空旅行船票,2张船票刚上线就被秒抢。

总部位于江苏省无锡市的深蓝航天,是当地“筑巢引凤”吸引来的龙头企业。证券时报记者在无锡实地探访期间获悉,当地正在倾力打造“空天之城”总部经济。目前,无锡市已经聚集110家商业航天企业——多个国内瞩目的大型商业航天项目,都与这座城市有着密切关系。

太空之旅

习惯了买车票、买船票,没想到有一天还能买“飞船票”。

“我们这次直播卖飞船票,主要还是基于自身的业务规划。”深蓝航天常务副总裁赵亚向记者表示,“e公司”记者表示,深蓝航天聚焦可回收复用火箭赛道多年,由公司自主研发的“星云-1”火箭,是国内首款可回收复用的火箭,能够应用于小型遥感、通信卫星及多星组网等发射任务。

今年9月,深蓝航天在内蒙古额济纳旗试验场进行了“星云-1”火箭5公里级的高空回收飞行试验,“接下来几个月,我们会进行100公里级垂直回收飞行试验,也就是飞越卡门线后对火箭进行回收,这在国内是开创性的试验。”赵亚进一步强调说,接下来2年时间,深蓝航天将进行几十次甚至上百次反复试验,“让100公里级的火箭发射和回收试验变得‘稀松平常’”。

载人航天在中国已经有很成熟的经验,不过太空旅游推广的主要难题就是成本很高。随着可重复使用火箭技术的成熟,未来火箭的发射成本将大幅降低,甚至让载人航天能够“有利可图”。

“淘宝直播间以前卖过直升飞机,甚至还卖过卫星,这次正好赶上我们进行火箭回收试验的业务节点,所以趁着‘双十一’的契机,我们开展了直播预售活动。”据了解,深蓝航天这次预售的太空旅行船票,原价150万元/张,在直播间优惠后到手价100万元/张。首批2张船票售罄后,新的船票预计在本月内摆上“货架”。

这次太空之旅究竟会有怎样的体验?据介绍,旅客将乘坐在一个高约4米、直径约3.5米的载人舱内。这个可搭载6名乘客的载人舱,将由“星云-1”火箭送至100公里高的卡门线——这里是地球大气层与外太空的分界线,乘客可以体验5分钟左右的失重状态,同时也能看到地球的美妙



曲线,之后飞船以伞降的方式回到地球,整个太空之旅时长约为12分钟。

赵亚向记者表示,深蓝航天计划在2026年进行火箭和载人飞船的联试,确保2027年可以开展太空旅行业务。

就在上个月,SpaceX进行了“星舰”的第5次试飞,首次尝试用名为“筷子”的发射塔机械臂捕获助推器以实现回收。赵亚向记者透露,由深蓝航天自主研发的“星云-2”火箭将在明年进行“筷子”回收试验。“计划在明年发射的‘星云-2’,运力超过25吨,将会是中国最大的火箭。”

百企聚集

成立于2016年的深蓝航天,在今年正式将总部迁到无锡市。

“公司把总部迁到无锡高新区,主要看中了无锡深厚的制造业底蕴,以及当地对航空航天产业的重视。”赵亚向记者直言,包括无锡在内的长三角地区,是我国制造业和交通物流中枢纽地区,“可以说是非常好的落地之处”。

深蓝航天火箭智造总装基地,选址在无锡境内的京杭大运河畔,目前正在紧张装修中。

“我们的‘星云-2’火箭直径5米、长度80米,通过水路运输是最合适的。”赵亚向记者表示,总装基地未来将主要用于“星云-1”及“星云-2”火箭的量产,预计明年春节前会有一枚“星云-1”火箭在无锡总装完成。以无锡为核心,深蓝航天将加速运河沿线火箭产业集群拓展。

针对商业航天火箭、卫星等大型

装置和精密构件的水运需求,无锡全面启动大运河“通港达园”支线航道建设,并按照“产业码头”定位,加快布局航天物流运河设施,形成商业运载火箭中途转运、一船直抵海上发射场的“内河—长江—海上”完整水路运输通道。

无锡的“筑巢引凤”之举,吸引了越来越多航天企业进驻。

就在今年9月,寰宇航天总部落户无锡市梁溪区。成立于2019年12月的寰宇航天,是国内首家提供液体火箭动力全系统测试服务,也是业内第一家具备液体火箭推进剂贮箱制造能力的工业级商业航天企业。总投资30亿元的蓝箭航天火箭产业基地项目,在2023年9月签约落户无锡市惠山高新区。作为国内商业航天领域领军企业之一,蓝箭航天调研后发现,在惠山高新区方圆50公里范围内,可以找到其生产所需的所有原材料和零部件配套企业。

证券时报·e公司记者采访获悉,无锡市把制造作为发展商业航天的基点,充分发挥当地制造业门类齐全的比较优势,满足商业航天在地配套、快速制造、低成本生产等需求。

值得关注的是,今年业内的大型商业航天项目,几乎都与无锡有关。今年1月,东方空间在无锡制造了全球最大固体火箭引一号“海澜之家”号成功首飞,成为目前我国入轨能力最强的民营火箭之一。2023年12月,紫微科技在无锡研制的“梁溪号”返回器飞船顺利入轨,为后续小型无人太空飞船平台研发进行了技术验证……

如今,无锡已经聚集110家商业

航天企业,其中规上企业达到45家,初步形成涵盖卫星总装及单机、火箭发射、地面设备、卫星运营等全产业链的产业体系。

重金培育

为招引空天产业头部企业,无锡已经构建起国资领投、地方共投、机构跟投的“三投”金融支撑矩阵。

证券时报·e公司记者采访获悉,无锡市产业集团联合惠山区设立规模达10亿元的商业航天专项基金、联合建行设立规模达4亿元的商业航天专项基金池。无锡市国联集团则联合梁溪区设立规模达20亿元的无锡空天信息产业基金。

无锡梁溪科技城依托超300亿元的产业基金群,用真金白银招引“链主”项目。梁溪科技城相关负责人接受媒体采访时透露,在100亿元科创产业母基金中,一期50亿元里面,超过60%都投向了空天产业领域项目。惠山高新区则成立3只产业母基金,资金总规模45亿元;另外还有6只航空航天产业的专项基金,资金总规模73.7亿元。

以梁溪区引入的紫微科技项目为例,该项目采取了由科创母基金跟投的方式,与企业共担风险。再看深蓝航天项目,该项目B2轮融资由无锡高新区投控集团领投,完成及锁定资金近10亿元。蓝箭航天项目则由无锡产业发展集团主导推进落地无锡。

有了金融带来的“源头活水”,无锡围绕空天产业链上中下游三大环节着力引入一批链主企业。证券时

报记者从知情人士处获悉,当地坚持在全国范围“南招北引”,密集对接一些航天工业头部城市,引进重点链主企业20余家,并落户太湖空天动力研究院等科创载体。

在“上游”火箭研制方面,有刷新全球最大固体运载火箭纪录的东方空间,有打造出中国首款不锈钢液体运载火箭的蓝箭航天,有全球第一家液体火箭首飞即成的民营火箭研制企业天兵科技等龙头企业。

在“中游”卫星制造和运营方面,落地卫星互联网领域第一家独角兽企业银河航天、国际知名卫星制造企业微纳星空等卫星制造企业,吸附航天科技、紫微科技等卫星零部件制造企业。

在“下游”卫星应用和运营方面,落地国内数字地球产品的领军企业中科星图等终端应用龙头企业。

与此同时,无锡市深化与国调二期等重量级基金的战略合作,撬动社会资本面向商业航天设立种子、天使、产业投资基金。相关人士向记者表示,无锡将运用券商平台,助力高潜力商业航天企业加快上市进程。

“无锡在商业航天领域的发展,才刚刚起步。”无锡市政府相关人士向记者直言,与国内传统航天强国相比,无锡仍有不小差距,在今后工作中,无锡将持续做大做强商业航天产业的规模实力和特色优势,“力争到2029年,初步形成覆盖卫星整装、火箭发动机制造、卫星应用、配套加工、检验检测、数据服务的商业航天产业生态,全市商业航天产业规模超1000亿元,更好地服务江苏成为发展新质生产力的重要阵地”。