

三年来首例“B转A”方案高票通过 杭汽轮董事长:迈出关键一步

证券时报记者 李小平

B股上市27年的杭州汽轮机集团股份有限公司(下称“杭汽轮”),在多次尝试转A未果后,终于迈出了实质性一步。这也是近三年来,B股市场首次出现B转A案例。

6月6日,杭汽轮B(200771)和海联讯(300277)同步召开临时股东大会,审议《关于杭州海联讯科技股份有限公司换股吸收合并杭州汽轮机集团股份有限公司暨关联交易方案的议案》等议案。这是事关杭汽轮B回归A股的关键一步,吸引了来自全国各地的投资者,方案最终获得高票通过。

证券时报记者见证了杭汽轮B转A方案成功闯关股东会。在会议结束后,记者独家专访了杭汽轮董事长叶钟。针对公司回归A股的原因、意义以及未来发展规划等情况,叶钟一一作出回应。



图为杭汽轮临时股东大会现场。李小平/供图

1 曾尝试多种路径

股东会开始前,对于此次的B转A方案能否通过股东会审议,杭汽轮董秘王钢对证券时报记者说:“没有备选答案。”

杭汽轮的前身,是创建于1958年的杭州汽轮机厂,是一家以装备制造为核心的大型国有控股公司,其中,公司专注于研发和制造的汽轮机和燃气轮机,在全球装备制造领域占据举足轻重的地位,是名副其实的“大国重器”,被誉为“皇冠上的明珠”。经过60多年的发展,如今的杭汽轮已成为全球领先的工业汽轮机研发制造生产商,迈入全球工业汽轮机生产的第一梯队,实现与通用电气、西门子、三菱等国外巨头公司同台竞争。

杭汽轮于1998年在B股市场挂牌,成为杭州国企中较早登陆资本市场的上市公司,至今已经整整27年。其间,何时回归A股市场一事,频频被投资者关注。

叶钟对证券时报记者称:“杭汽轮的B股问题,一直是公司发展道路上亟需解决的重要课题,牵动着广大股东的心。近10多年来,公司管理层曾多次尝试B转A方案,积极探索各种可行路径。”

虽然多次尝试未果,但是杭汽轮并不气馁,并于2024年11月再次启动B转A。

与以往不同的是,这一次公布了具体的方案,即《关于杭州海联讯科技股份有限公司换股吸收合并杭州汽轮机集团股份有限公司暨关联交易方案》的议案。

原本位于深圳的海联讯,是一家从事电力信息化系统集成业务的民营企业,2011年11月在创业板上市。2020年5月,杭州市金融投资集团成为海联讯的控股股东。目前,海联讯与杭汽轮,同属于杭州市国资委。

“此次通过吸收合并方式推进重组并实现B转A,是在反复论证、审慎评估,并与各方深入沟通协调后,找到的符合公司长远利益、快速且可行的方案。”叶钟表示,“这条通往实质性阶段的道路,凝聚了公司上下的不懈努力、监管部门的悉心指导、中介机构的专业付出,更离不开广大股东,特别是B股股东长期以来的理解、信任与耐心等待,可谓来之不易。”

同时,叶钟还指出,此次杭汽轮通过与A股上市公司海联讯吸收合并实现B转A的方案,为中小股东的合法权益做足保障。例如,严格履行信息披露义务,严格履行相关审批要求、提供股东会网络投票平台、异议股东现金选择权的安排、大股东关于稳定股价的承诺等。

2 B转A基于两大考量

叶钟对证券时报记者称,杭汽轮做出B转A的决策,主要系基于两个方面的考量:B转A有助于提升杭汽轮融资能力,助力杭汽轮战略转型;B转A能够更好地维护中小股东利益、提高股票交易活跃度。

据介绍,杭汽轮B股于1998年4月在深交所上市,当时公开募集资金共计1.71亿港元。上市以来,杭汽轮通过自身努力取得了长足发展,目前已成为我国高端装备制造工业汽轮机领域的领军企业。但是,由于我国B股市场融资功能受限,杭汽轮上市后一直无法通过资本市场融资。

面对日益激烈的行业竞争和新的发展趋势,杭汽轮B转A的需求日益迫切。叶钟称,此次交易,有利于解决杭汽轮长期历史遗留问题,拓宽融资渠道,提升融资能力,借力资本市场,将杭汽轮打造成盈利能力更强、更加优质的上市公司。

同时,叶钟还认为,杭汽轮B股股票流动性较弱、股票估值较A股同行业上市公司存在较大折扣,不利于杭汽轮发展及中小股东利益实现。通过B转A,有望提高股票交易活跃度及估值水平,从而更好地保障中小股东利益。

据悉,B股市场始于1992年,是特殊历史背景下的产物。但因为成交清淡、流动性差、融资功能缺失,B股上市公司被市场边缘化,不断有B股通过转A股、转H股、回购等方式转轨。

虽然B股公司一直在转轨,但成功实现B转A的公司较为少见。截至目前,B转A成功的案例包括,2013年浙能电力吸收合并东电B股,2016年城投控股吸收合并晨阳B股,2018年美的集团吸收合并小天鹅B股,2020年东贝集团换股吸收合并东贝B股,2021年冠豪高新吸收合并粤华包B股等。

明会上表示。

针对未来开店的规划,彭广智表示,公司将根据多维度数据确认各地级市发展的优先等级,对于成熟市场(地级市维度)及弱势市场将采用不同经营计划。在行业进入到整合期之际,公司将进一步加快加盟业务的开展,吸纳希望在合规经营下提升盈利能力的中小连锁及单体店加盟,利用加盟模式推动弱势区域的市占率以及品牌影响力的快速提升,反哺直营业务,提升公司整体盈利能力。

大参林董事、总经理柯国强表示,公司部分中心大店的面积会达到200-

3 迎来至关重要转折点

目前,换股吸收合并方案已获股东会审议通过,这也是杭汽轮B转A路上的重要一步。

杭汽轮的此次股东大会,中小股东踊跃参加,部分与会投资者还从外省特意赶到杭州。公司披露的数据显示,现场和网络投票合计达到1743人,代表股份数量为3.07亿股,占公司有表决权股份总数的26.15%。其中,现场会议投票606人,代表股份数量1.93亿股,占公司有表决权股份总数的16.4%。

根据杭汽轮股东大会最终审议结果,《关于杭州海联讯科技股份有限公司换股吸收合并杭州汽轮机集团股份有限公司暨关联交易方案的议案》获得了87.57%的赞同票。

海联讯股东大会审议结果显示,《关于杭州海联讯科技股份有限公司换股吸收合并杭州汽轮机集团股份有限公司暨关联交易方案的议案》获得93.99%的赞同票。

“这是广大股民的胜利,中小股东的参与热情远超预期。”投票结果出炉后,王钢连连感慨。数据显示,杭汽轮股东大会上,上述《关于杭州海联讯科技股份有限公司换股吸收合并杭州汽轮机集团股份有限公司暨关联交易方案的议案》,合计同意票为有表决权股份数2.69亿股,其中中小股东占84.52%。

“这一结果,不仅体现了广大股东对本次重组方案的认可,更标志着公司酝酿多年、攻坚克难的B转A工作,正式迈入了具有决定性意义的实质性阶段。”叶钟表示,“这是公司发展史上一个至关重要的转折点,是解决公司B股历史遗留问题的关键一步,为杭汽轮未来的高质量发展奠定了崭新的、更加坚实的资本平台基础。”

4 将聚焦主业创新发展

叶钟表示,此次重组完成后,存续公司将会充分利用A股资本市场的广阔平台,聚焦主业,创新发展,持续提升公司的核心竞争力和盈利能力,努力以更优异的业绩回报全体股东。

据介绍,此次交易完成后,存续公司将形成以工业透平机械业务为主、电力信息化系统集成业务为辅的“一主一辅”的业务格局。存续公司未来将以装备制造业务为核心的发展战略,以绿色、智能和科技进步为指引,以技术创新和深化变革为双引擎,加快业务转型升级,致力于成为“世界一流的工业驱动服务商”。

存续公司将紧紧围绕技术领先和高市占率优势,积极开拓工业汽轮机新的业务增长点,加快完善燃气轮机产品体系,快速构建新能源业务商业模式,在提升产品竞争力的同时,全面实现向“服务型制造”转型。

其中,杭汽轮的规划和举措包括,持续研发创新,实施品牌出海,巩固行业竞

争地位;加快自主燃气轮机技术攻关,尽快推动示范项目落地和商业化进程;继续深化与西门子燃机业务合作,提升燃机系统集成能力。

叶钟称,B转A成功后,公司二级市场股票的流动性、估值水平有望提升,融资渠道更为顺畅,融资工具更为丰富;公司将根据实际需要,充分利用A股市场的定增、配股、可转债、一般公司债券等丰富的融资工具,实施股权或债券融资,筹措公司发展必要的资金;通过发行股份购买资产并配套融资等方式实施产业并购,通过外延式并购实现业务拓展;借力资本市场,持续研发投入与技术创新,包括工业汽轮机领域新产品新技术的开发、自主燃机的持续研发等,助力公司在日益激烈的市场竞争中继续保持领先地位。

柯国强表示,公司将在多方面发力,包括市占率提升、加盟模式深化、新零售体系赋能等。2024年,公司已完成全国21个省级行政区的覆盖,2025年将聚焦加密布局已覆盖省份,加速提升各省份市占率,通过自建、并购和直营式加盟模式平衡扩张速度与利润增长,以规模效应带动盈利能力提升。

迈信林控股子公司 签订11.84亿元算力服务合同

证券时报记者 梅双

迈信林(688685)6月9日晚间公告称,公司控股子公司签订11.84亿元算力服务合同,若合同顺利履行,预计将会对公司2025年度或未来业绩产生积极影响。

具体来看,迈信林控股子公司瑞盈智算、瑞芯智能与北京城建分别签署了1份《基础算力服务合同》,瑞盈智算与北京城建签署的合同金额为3.52亿元,瑞芯智能与北京城建签署的合同金额为1.20亿元。合同标的为瑞盈智算、瑞芯智能向北京城建提供高性能服务器集群,用于基于OpenCL的仿真模型推理。

此外,瑞盈智算与北京京仪签署了2份合同,分别为《工业智算基础算力服务合同》《通用AI智算中心基础算力服务合同》,合同金额分别为3.60亿元、3.52亿元。合同标的为瑞盈智算向北京京仪提供高性能服务器集群,用于北京京仪自主研发治理层面垂类大模型的推理应用。

迈信林表示,本次签订的合同为公司日常经营性合同,不涉及关联交易,公司已履行了签署该合同的内部审批程序。本合同将采用总额法确认收入,项目交付验收完成后按5年服务期每月分摊确认收入,若合同顺利履行,预计将会对公司2025年度或未来业绩产生积极影响。合同的履行不会对公司业务的独立性构成影响,不会因履行本合同而对合同对方形成依赖。

同时,迈信林提示风险称,本合同的履行需要新购服务器并组建项目集群,因此在合同履行过程中,可能存在因公司资金筹措不到位,或配套供应商未能及时供货等情况,致使公司无法按合同约定的时间和要求提供服务,进而可能承担违约责任的风险。

资料显示,迈信林是一家专注于航空航天零部件的工艺研发和加工制造的企业,公司产品或服务涉及航空航天、船舶、电子科技、半导体、大数据分析等领域。2025年一季度,迈信林营业收入约1.88亿元,同比增长168.82%;净利润约4049.58万元,同比增长407.62%。

在迈信林5月份举行的业绩说明会上,有投资者提问公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些,对此,迈信林管理层表示,智算中心业务规模将保持持续增长趋势,预计将成为驱动公司未来盈利增长的核心要素之一。

提及公司未来的战略规划,迈信林方面表示,2025年,公司将深化市场深耕战略,保持与现有客户的战略合作关系,通过高质量的产品与服务增强客户的黏性,巩固现有市场优势,提升行业地位。同时,公司将根据整体发展战略与目标规划,围绕公司核心业务,在条件成熟时适时收购兼并一些资产质量和效益优良、对公司发展具有战略意义的企业股权或资产,提高公司生产经营能力和竞争实力。

四川路桥拟收购 新筑股份旗下桥梁资产

证券时报记者 聂英好

6月9日晚间,四川路桥(600039)发布公告称,为推动工程建设主业稳固发展,加强桥梁施工方面的技术工艺优势,实现产业链协同,增强市场拓展能力和竞争力,公司拟以支付现金的方式收购新筑股份(002480)所持新筑交科100%股权、新筑股份其他与桥梁功能部件业务有关的资产和负债。

公告显示,新筑股份为四川路桥控股股东蜀道投资集团的控股子公司。本次收购有利于四川路桥布局桥梁功能部件业务,实现与公司桥梁工程施工业务的良性协同,加强在桥梁方面的技术工艺优势,增强市场拓展能力和竞争力。公司可在优化供应链管理的同时加强成本控制,推动公司工程建设主业稳固发展。

据了解,新筑股份的主营业务为轨道交通、桥梁功能部件和光伏发电。依托其控股子公司四川晟天新能源发展有限公司的资源、业务、区域战略等方面优势,新筑股份在光伏发电板块形成了较强的竞争优势。

5月26日,新筑股份发布公告称,公司正在筹划资产出售及发行股份购买资产,并视具体情况募集配套资金。此次交易预计构成重大资产重组及关联交易,不涉及实际控制人变更。

公告显示,该次重大资产重组的筹划,主要是为了尽快解决新筑股份控股股东蜀道投资集团控制的蜀道清能与新筑股份的同业竞争问题。蜀道投资集团拟以其持有的蜀道清能60%股权与新筑股份进行资产重组,由新筑股份通过发行股份及支付现金方式购买蜀道清能60%股权。

四川路桥即四川路桥建设集团股份有限公司,是蜀道投资集团有限责任公司控股子公司,是四川交通系统首家A股上市公司。目前,四川路桥已从单纯的施工企业发展成为大型工程综合运营商,主营业务涵盖公路、铁路、房建、市政、港航等“大土木”领域基础设施投资、设计、建设、运营、养护等全产业链,并重点参股了矿业、新材料、清洁能源等战略性新兴产业企业。

从经营数据来看,2025年第一季度,四川路桥累计中标项目数量为77个,合计金额为346.81亿元,相较于上年同期的291.76亿元,增长18.87%。四川路桥在基建领域中标项目数量为35个,中标项目金额达304.56亿元,较上年同期的238.03亿元增加27.95%。

今年第一季度,四川路桥实现营业总收入229.86亿元,同比增长3.98%;实现归母净利润17.74亿元,同比增长0.99%。

大参林:跨省份扩张已基本完成

证券时报记者 李映泉

“公司已覆盖了全国21个省(自治区、直辖市),完成了中国内地大部分省级行政区的覆盖(67.7%),跨省份扩张之战基本已完成,2025年公司将继续加密已覆盖的省(自治区、直辖市),加速提升已覆盖省(自治区、直辖市)的市占率,进一步加强规模效应。同时,公司将持续迭代智能选址系统,进一步提升开店准确度及优化门店网络布局。”大参林(603233)财务总监、董事会秘书彭广智在2024年度暨2025年第一季度业绩说

明会上表示。针对未来开店的规划,彭广智表示,公司将根据多维度数据确认各地级市发展的优先等级,对于成熟市场(地级市维度)及弱势市场将采用不同经营计划。在行业进入到整合期之际,公司将进一步加快加盟业务的开展,吸纳希望在合规经营下提升盈利能力的中小连锁及单体店加盟,利用加盟模式推动弱势区域的市占率以及品牌影响力的快速提升,反哺直营业务,提升公司整体盈利能力。

大参林董事、总经理柯国强表示,公司部分中心大店的面积会达到200-

300平方米,大部分社区店的面积为80-100平方米。公司持续推动降租工作,降低租金成本。与此同时,门店投入运营后,公司也会根据门店经营情况及时调整门店经营面积,针对超过经营所需面积的门店,公司持续推动分租、转租等形式提升坪效及人效。部分中心大店承担慢病管理、MTM服务、患者教育、前置仓等功能。

针对今年一季度毛利率表现情况,柯国强表示,公司今年第一季度零售板块毛利率同比提升0.21%,公司持续通过多项措施改善商品的毛利率,一是通过促销系

股东大会直击

统的上线,进一步加强对商品促销活动的精细化管理;二是持续提升公司自有产品及独家代理产品的销售份额;三是持续优化新进入省份的商品池。

有投资者问及公司未来盈利的增长点,柯国强表示,公司将在多方面发力,包括市占率提升、加盟模式深化、新零售体系赋能等。2024年,公司已完成全国21个省级行政区的覆盖,2025年将聚焦加密布局已覆盖省份,加速提升各省份市占率,通过自建、并购和直营式加盟模式平衡扩张速度与利润增长,以规模效应带动盈利能力提升。



上市公司资讯第一平台