

厦门象屿大变局

本报记者 郭阳琛 张家振 上海报道

在行业面临诸多挑战之时，国内大宗供应链龙头企业厦门象屿股份有限公司（以下简称“厦门象屿”，600057.SH）接连抛出了系列重要事项公告。

根据公告，厦门象屿将于12月16日召开2024年第三次临时股东大会，主要议案便是控股股东厦门象屿集团有限公司（以下简称“象屿集团”）计划以89.74亿元整体“接盘”厦门象屿对江苏德龙镍业有限公司（以下简称“德龙镍业”）

放弃充当“白衣骑士”

在统筹考虑各相关方反馈意见的基础上，公司结合最新情况更新了投融资规划安排，决定取消本次投资。

时间拨转至11月19日。彼时，厦门象屿发布公告称，公司控股股东象屿集团作为忠旺集团系列企业重整的优先投资人，计划联合其他投资人投资忠旺集团铝业资产等重整资产，公司计划作为产业投资人共同参与投资。

公告显示，象屿集团计划成立新合资公司作为投资主体，该合资公司注册资本定为43亿元。其中，厦门象屿子公司智慧物流港出资6.9亿元，象屿集团全资子公司出资36.1亿元。公司成立后，将收购忠旺集团铝业资产设立的新公司股权，成为新忠旺集团控股股东。

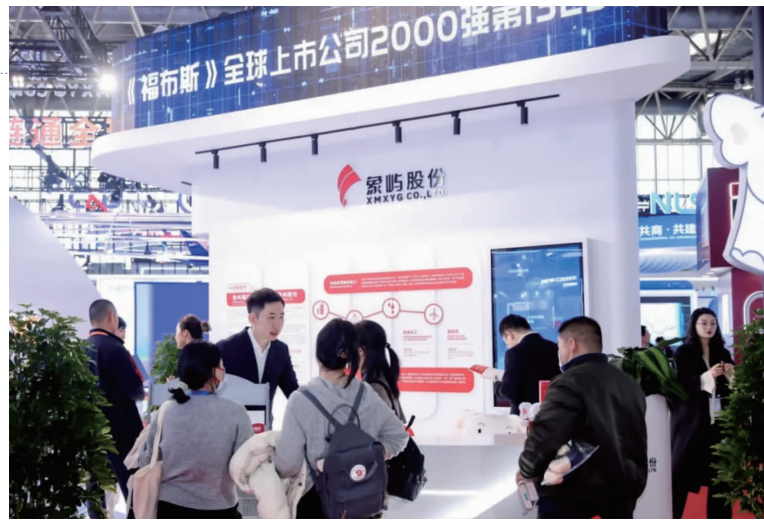
公开资料显示，1993年，忠旺集团在辽宁省辽阳市成立，曾是亚洲第一大铝型材生产企业，目前下设电解铝、铝挤压、铝压铸、精深加工四大业务板块。

2011年，忠旺集团资金链开始承压；2019年，忠旺集团创始人刘忠田和旗下港股上市公司中国忠旺，因涉嫌国际洗钱、电汇诈骗、向海关提交虚假及欺诈性文件等24项罪名在美被提起诉讼；2022年9月，沈阳市中级人民法院裁定忠旺集团等253家企业进行实质合并重整。

及其子公司的债权。

无论是象屿集团还是厦门象屿，均与德龙镍业有紧密联系。其中，象屿集团与德龙镍业在印度尼西亚合作打造了不锈钢一体化冶炼项目，投资额约180亿元；德龙镍业及其子公司则是厦门象屿的主要客户和供应商，但由于经营不善已进入实质合并重整程序。

受此影响，2024年三季度，厦门象屿对德龙镍业及其子公司相关债权计提坏账准备2.11亿元，减少公司当期归母净利润1.58亿元。2024年前三季度，厦门象屿实



图为厦门象屿参加第二届中国国际供应链促进博览会（链博会），亮相供应链服务展区。

本报资料室/图

财报数据显示，厦门象屿主要经营矿产、农产品、能源化工、新能源等大宗商品，铝供应链业务是其核心商品业务之一。截至2024年上半年，在厦门象屿大宗商品经营毛利构成中，铝占比高达15%。

厦门象屿方面在公告中指出，收购忠旺集团铝业资产后，可将自身的供应链服务优势与忠旺集团的铝产品生产制造能力相结合，实现从原材料采购、生产加工到销售配送的全产业链协同发展，提高资源配置的效率和效益，增强公司在铝产业链中的竞争力。

11月28日，在2024年三季度业绩会上，厦门象屿总经理齐卫东针对投资忠旺集团事项回应称：“公司未来将发挥全产业链服务优势，为其提供全程一体化供应链服务。”

现营收2976.99亿元，同比下降19.24%；归母净利润8.9亿元，同比下降24.67%。

与此同时，厦门象屿还撤销了对辽宁忠旺集团有限公司（以下简称“忠旺集团”）的6.9亿元重整投资。在这一重要节点，厦门象屿董事长邓启东辞职，由“80后”吴捷接任。

“这就是一个正常的人事变化，没有什么特别的原因，和公司放弃投资忠旺集团也没有关联。”厦门象屿投资者热线工作人员在接受《中国经营报》记者采访时解释道。

控股股东出手“减负”

为保障上市公司及其广大投资者的利益，象屿集团决定整体受让厦门象屿对德龙镍业及其子公司的债权。

作为控股股东，象屿集团正持续为厦门象屿“减负”。

11月29日，厦门象屿公告称，象屿集团拟整体受让厦门象屿对德龙镍业及其子公司的债权，转让价格约89.74亿元。

根据协议约定，转让款实行分期支付。具体而言，协议生效之日（含）起30日内支付30%，协议生效一年之日（含）起30日内支付40%，协议生效二年之日（含）起3日内支付最后的30%。

据悉，德龙镍业由“中国钢铁行业传奇人物”戴国芳创立，是全球第二大不锈钢供应商。多年来，德龙镍业及其子公司是厦门象屿金属矿产板块的第一大客户。2023年，厦门象屿对德龙镍业的销售额为71.07亿元。

德龙镍业还是厦门象屿的重要供应商。财报数据显示，截至

2023年年末，德龙镍业子公司德丰金属和巨合金属分别为厦门象屿第一大、第五大预付款对象，账面余额分别为49.45亿元、13.70亿元。2023年，厦门象屿向德丰金属、巨合金属分别采购201.78亿元、193.12亿元。

德龙镍业和象屿集团的交集远不止于此。记者了解到，在双方合资成立的OSS公司中，象屿集团持股51%，德龙镍业持股49%。截至2023年年末，OSS公司运营的“印尼250万吨不锈钢一体化冶炼项目”已累计生产不锈钢和镍铁超490万吨，并带动全产业链营收超1200亿元。

不过，德龙镍业却在今年遭遇重大变故。7月24日，江苏省响水县人民法院发布公告称，已立案审查德龙镍业及其子公司恒生不锈钢、巨合金属、德丰金属4

家公司破产重整案。

7月26日，厦门象屿股价跌停。此后，为保障上市公司及其广大投资者的利益，象屿集团决定整体受让厦门象屿对德龙镍业及其子公司的债权，并由象屿集团统筹推动德龙镍业破产重整案债权申报事项。

8月1日，响水县人民法院分别裁定受理德龙镍业、恒生不锈钢、巨合金属、德丰金属4家公司的破产重整案；10月30日，该院扩大范围，再裁定包括上述企业在内的28家公司进行实质合并重整。

“鉴于德龙镍业及其子公司已进入实质合并重整程序，本次债权转让有利于公司进一步优化资产结构，切实维护公司及全体股东的利益，不会对公司经营管理和财务状况产生重大不利影响。”厦门象屿方面表示。

负重优化经营策略

“公司将充分汲取过往经验教训，对经营策略、风险管控、低效业务进一步优化。”

随着德龙镍业陷入破产重整，厦门象屿业绩也遭到了“伤筋动骨”式的打击。

财报数据显示，2024年7—9月，厦门象屿对德龙镍业及其子公司相关债权计提坏账准备2.11亿元，减少公司当期归母净利润1.58亿元。

此外，2024年前三季度，厦门象屿实现营收2976.99亿元，同比下降19.24%；归母净利润8.9亿元，同比下降24.67%。其中，第三季度实现营业收入942.18亿元，同比下降30.25%；归母净利润1.11亿元，同比下降61.8%。

对于业绩下滑的原因，厦门象屿董事会秘书廖杰此前表示，2024年前三季度，下游制造业客户采购需求依然疲弱，大宗商品价格承压。面对市场变化，公司对行业发展趋势把握的敏锐性、

策略调整的灵活性和客商风险管控的前置性仍显不足。

大宗供应链行业仍面临诸多挑战。据厦门象屿方面介绍，一是受美联储降息预期影响，部分金融属性较强的大宗商品价格上涨，流动性因素和供需基本面因素呈现一定背离，商品价格管理难度加大；二是由于国内有效需求不足，部分下游工业企业的采购需求依然疲弱；三是部分产业利润持续下滑，供应链企业的客商资信管理难度上升，影响业务规模扩张。

信达证券研报则指出，在大宗供应链行业，通过信息不对称赚取行情价差的传统贸易模式难以维系，企业逐渐转型为供应链全过程服务商，上下延伸服务链条、协调统一物流、商流、信息流和资金流运作，提供

商品流通综合服务，实现业务高效率、低成本。

“公司将充分汲取过往经验教训，对经营策略、风险管控、低效业务进一步优化。”齐卫东此前表示，2024年下半年，厦门象屿一方面加强数字化服务系统与商品经营、物流服务的相互赋能与协同发展，进一步提升上下游业务协同效率；另一方面加强客商资信风险管控，提升前置预判和管理能力，梳理管控高风险业务，优化业务结构和经营模式。

齐卫东进一步强调，厦门象屿夯实东南亚、非洲、南美洲等地区国际化业务优势，加强国际物流能力建设与商品经营的协同发展。同时，抓住船市景气周期，提升产能和精益管理水平，并加大第二主力船型的研发拓展力度。

“电冰柜大王”澳柯玛腾挪资产回归主业

本报记者 杨仕晨 张家振 上海报道

曾荣获“电冰柜大王”称号的澳柯玛（600336.SH）正在聚焦资源、回归主业。

12月12日，澳柯玛发布公告称，此前在青岛产权交易所公开挂牌转让的青岛华澳智存医疗有限责任公司（以下简称“华澳智存”）45%股权，已确定股权转让事项受让方为青岛华大智造科技有限责任公司、青岛鼎新智科产业控股有限公司组成的联合体，成交价格为1710万元。

实际上，这并非澳柯玛近期首次宣布出售旗下子公司股权。12月2日，澳柯玛发布公告称，拟转让所持有的青岛华澳智存担保有限公司（以下简称“华澳智存”）36.36%股权，挂牌转让底价为6009.33万元。“本次股权转让完成后，公司将不再持有华澳智存公司股权。”

左手出售子公司股权，右手加紧回归家电业务。早在今年9月，澳柯玛就发布公告称，公司控股子公司青岛澳柯玛环境科技有限公司（以下简称“澳柯玛环境”）与公司控股股东所属子公司青岛澳柯玛制冷发展有限公司（以下简称“澳柯玛制冷”）签署《委托管理协议》，受托管理澳柯玛制冷持有的阜阳市盈田智能科技有限公司（以下简称“盈田智能”）60%股权。

加速剥离亏损资产

今年11月以来，澳柯玛开始迅速剥离旗下多家公司股权。

相关资料显示，华澳智存此前为澳柯玛控股子公司青岛澳柯玛生物医疗有限公司（以下简称“澳柯玛生物”）旗下公司，主营业务包括研发、制造、销售自动化样本库、自动化液氮罐等设备。

另一家被剥离的企业华澳智，主营业务则为贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担

聚焦资源回归主业

澳柯玛方面回应记者称，公司正考虑将一些不必要的业务出售或者转移，回归空调制造业务。“公司有智慧家电、智慧冷链等业务，此次股权转让主要目的是聚焦资源、发展主业。”

事实上，在转让上述两家企业股份之前，澳柯玛就已经确定了回归主业的战略方向。

早在今年9月，澳柯玛方面发布关于签署《委托管理协议》暨关

卷土重来效果待察

在业内人士看来，澳柯玛回归空调业务并非坦途。

据Wind数据，截至2023年年末，澳柯玛的空调业务收入仅占总营收的7.85%，毛利率约为11.55%。在此之前，空调业务规模也并非澳柯玛的主力业务，在2020年之前，澳柯玛的空调业务收入占比始终维持在4%—5%之间。

相较之下，澳柯玛的第一大业务制冷设备在2023年的营收达到约49.43亿元，业务收入占比达到53.13%，毛利率约为18.26%；第二

保、信用证担保、诉讼保全担保、以自有资金进行投资等。

上述两家企业的业绩表现都不尽如人意。其中，今年前三季度，华澳智营业收入为“0”，净利润亏损进一步扩大至4140.50万元。华澳智存则已资不抵债，负债总额达到3085.33万元，超过了资产总额的2923.46万元，净利润也出现725.72万元的亏损，较上年同期进一步扩大。

联交易的公告，澳柯玛控股子公司澳柯玛环境与公司控股股东所属子公司澳柯玛制冷签署《委托管理协议》，受托管理澳柯玛制冷持有的盈田智能60%股权。

在公告中，澳柯玛方面进一步披露了上述委托管理事项的目的。“本次交易有助于解决盈田智能与公司间的同业竞争问题。同时，通过受托管理，能够有效发挥公司与盈田智能相关业务的联动

大业务小家电的营收也达到8.7亿元，毛利约为1.81亿元，毛利率达到20.77%。

与此同时，目前，我国空调行业市场竞争激烈，市场集中度较高，对于重返空调行业的澳柯玛而言，并非好消息。据Wind数据，2023年，我国空调市场前5名的市场份额总和达到约80%，市场集中度较高。美的、格力、海尔等头部品牌竞争激烈，二线品牌奥克斯、TCL、长虹等品牌表现也很突出。空调行业环境已发生巨大变

化，“老玩家”澳柯玛应当如何适应？“尽管澳柯玛正大力回归空调行业，但其营收在行业中只能算三、四线品牌规模，和海尔、格力、美的等品牌差距较大，面临的竞争压力也较大。”梁振鹏告诉记者，对于澳柯玛而言，可以将空调业务布局在三、四线市场。“诸如县、乡（镇）、村这样的市场，消费者对价格比较敏感，澳柯玛可以凭借性价比获得一定的市场份额。”

梁振鹏进一步表示，相较于头部空调品牌而言，澳柯玛的品牌溢

效应与资源优化配置。”

据奥维运网数据，今年12月，家用空调排产达到1722万台，同比增长42.1%；其中内销排产642万台，同比增长20.0%；出口排产1080万台，同比增长59.5%。

家用空调排产量大幅增长，使得澳柯玛借委托管理盈田智能加紧布局产能。“此次委托管理将有助于解决公司空调产业目前不能有效保障旺季供货的问题。”澳柯

玛方面进一步表示，还将有助于提高公司空调产业技术创新能力，有利于公司空调产业积极拓展国内外市场，提升综合竞争力。“本次交易是根据目前各相关方实际情况所做出的合理安排。”

澳柯玛从控股股东手中“买下”工厂，对其自身而言也有诸多益处。资深产业观察家梁振鹏告诉记者，澳柯玛出售其他业务回归空调主业，能够整合空调的制造工

业链，助力空调业务发展。中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜也告诉记者，近年来，澳柯玛面临着经营业务和利润增长压力，一直在寻求业务扩张和战略调整。加之空调市场在过去几年规模保持较高增长，是所有家电品类中市场规模最大、用户需求最稳定的领域，“回归空调家电主业可以帮助澳柯玛抓住这一稳定的市场需求机遇。”

虽然家电“以旧换新”国补政策的实施，对澳柯玛空调业务发展有一定助力，但政策之外的产品、品牌、渠道、营销和服务也是关键。”

澳柯玛方面此前在回答投资者提问时也表示，公司主要专注于制冷技术研发和产品制造，为国内全冷链产品、家用电器领先企业之一。“未来将持续强化科技创新引领，并积极在智慧冷链、智慧家电、智能家居、先进低温等领域进行深入布局，持续提升公司核心竞争力。”