

并购、设厂多措并举 上市公司“出海”亮点纷呈

■本报记者 丁蓉

外贸作为拉动经济增长的重要引擎之一,是观察经济发展的重要窗口。海关总署1月13日发布的数据显示,2024年我国出口规模达到25.45万亿元,同比增长7.1%。我国外贸活力和韧性通过数据清晰可见,上市公司作为外贸出口的中坚力量之一,在稳定出口规模、推动产业升级、拓展新兴市场、优化贸易结构等方面发挥着重要作用。

近年来,上市公司“出海”亮点纷呈。中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示:“上市公司通过积极探索高质量‘出海’,正迈向更深层次的全球化。整体呈现三大发展趋势,一是从产品‘出海’到品牌‘出海’,二是从商品‘走出去’到本土化布局,三是从‘近海’向‘远洋’拓展。”

提升品牌影响力

在近日举行的2025年国际消费电子产品展览会(CES)上,有接近1500家来自中国的企业参展,占总参展商的三成。其中,展位面积最大的中国品牌TCL,参展面积达到2342平方米,这是TCL第32次参展CES。

公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“2024年前三季度,TCL电视全球出货量共计2001万台,出货量市占率达13.6%,位列全球前二。在澳洲、菲律宾、缅甸市场出货量市占率位居第一,在美国、法国、瑞典、波兰排名第二。”据悉,TCL高度重视品牌打造,2024年发

布了全新的显示技术品牌APEX。

提到中国品牌“出海”,新能源汽车企业无疑是其中的佼佼者。我国各大车企出口的新能源车已经在俄罗斯、泰国、日本等广泛“圈粉”。2024年,比亚迪股份有限公司在日本市场销售了其在本地推出的第三款电动汽车海豹,定位纯电动轿跑,进一步深耕日本乘用车市场。

此外,2024年7月份,泡泡玛特卢浮宫店正式开业,成为首个成功进驻卢浮宫的中国潮玩品牌。此举成为公司提升品牌影响力的重要举措,同时是其欧洲市场布局的关键一步。

陕西巨丰投资资讯有限公司高级投资顾问朱华雷在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国企业正通过不断创新,向高端制造、高科技领域延伸,打造全球化品牌,来实现产品附加值和竞争力的全面提升。”

完善本土化布局

近年来,我国企业越来越重视在海外市场的本土化布局。广东利元亨智能装备股份有限公司已先后在德国、波兰、瑞士、英国、美国、加拿大、韩国、日本、匈牙利等国家成立了分子公司或办事处,拓展建立了研发中心、服务中心、生产基地,能够满足客户本土化研发、生产、销售及售后服务需求。

还有不少上市公司通过并购完善本土化布局。凌云光技术股份有限公司近日发布公告称,公司通过全资子公司北京凌云光



智能视觉科技有限公司及全资子公司SINGPHOTONICS SMART VISION PTE.LTD.以现金形式收购由JAI GROUP HOLDING ApS控制的JAI A/S的99.95%股权,交割程序已全部完成。标的公司作为全球机器视觉行业领先者,拥有50余年的发展历史,其产品覆盖欧洲、亚洲、美国等全球市场。公司表示,借助标的公司在全球范围内的营销网络布局,以及良好的客户基础与市场口碑,可大幅提升公司在海外市场的拓展能力和区域服务优势,加速现有业务国际化。

报》记者表示:“企业不再仅仅将商品销售到海外,还通过并购或在当地直接设厂等,以实现更高层次资源整合、突破技术壁垒和贸易限制,寻求新的发展空间。”

“本土化策略变得越来越重要。上市公司通过在海外建立研发中心、建设生产基地、布局销售网络等,能够实现从原材料采购、生产制造到销售服务的全产业链布局,增强在全球产业链中的地位和话语权。”朱华雷表示。

此外,除了东南亚等“近海”市场外,中国企业开始向“远洋”扬帆。其中,拉美成为我国企业海外投资新的热门目的地之一。

例如,2024年8月份,成型装备企业伊之密股份有限公司墨西哥子公司在墨西哥克雷塔罗举办开放日活动。公司相关负责人对《证券日报》记者表示:“公司的国际化进程正进入加速发展阶段,墨西哥与中国相距甚远,公司的中国总部难以迅速响应墨西哥当地客户的需求。因此,我们选择在此设立子公司,不仅能够降低运输成本和时间,还能提高供应链的效率和灵活性。”

刘春生表示,企业“出海”从“近海”向“远洋”拓展,市场由近及远,企业“出海”范围不断扩大,深度持续增加。

依依股份预计去年净利润同比增超91%

■本报记者 桂小笋

1月14日晚间,天津市依依卫生用品股份有限公司(以下简称“依依股份”)披露2024年业绩预告,预计全年实现归属于上市公司股东的净利润19800万元至22500万元,同比增长91.76%至117.91%。

业绩预告显示,2024年公司原有客户的订单保持了较好增长,叠加新增客户贡献,依依股份营业收入较2023年度有较大增幅。同时,由于多种主要原材料采购价格稳中小幅回落,叠加产能利用率大幅提高,产品毛利率不断提升,公司盈利能力持续改善。

依依股份相关人士告诉《证券日报》记者,2024年公司宠物卫生用品类增长速度较快,且增速明显高于宠物行业整体,预计这一趋势将在2025年延续,宠物卫生护理用品的产品渗透率有望继续提升。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,宠物作为情感寄托的需求逐年增加,为市场拓展打下了基础,不过,目前行业竞争也较为激烈,企业应该从市场份额、新品研发、拓展产业链等角度着手,筑牢发展护城河。

作为国内宠物卫生护理用品的龙头企业,依依股份凭借高品质的产品保障、规模化生产优势、精细化管理以及前沿的研发设计能力,与境内外大客户保持了长期稳定的合作关系。在致力于自身经营管理和经济效益提升的同时,依依股份还积极通过研发绿色新产品、转型升级智能化生产、引进高效节能设备和技术、完善绿色供应链管理等方式推动企业高质量发展,引领宠物行业绿色升级浪潮,为实现资源、环境与材料的可持续发展贡献力量。

广东省食品安全保障促进会副会长、中国食品产业分析师朱丹蓬在接受《证券日报》记者采访时表示,宠物市场涵盖了众多细分领域,不少细分领域的开发程度偏低,仍有很大潜力待发掘。此外,行业标准、专业人才短缺也是制约行业发展的因素,建议龙头企业从这些领域发力,促进行业的健康发展。

深康佳A拟购买宏晶微电子78%股份 完善半导体产业链业务布局

■本报记者 李昱丞

停牌10个交易日后,康佳集团股份有限公司(以下简称“深康佳A”)披露了发行股份购买宏晶微电子科技股份有限公司(以下简称“宏晶微电子”)控股权的详细预案。

1月13日晚间,深康佳A发布公告称,公司拟以发行股份的方式购买刘伟、安徽安元投资基金有限公司等7名股东持有的宏晶微电子78%股权,并募集配套资金。交易完成后,宏晶微电子将成为上市公司的控股子公司。

公告显示,宏晶微电子主营音视频芯片设计,下游客户主要应用领域为商业显示、高铁屏显、汽车屏显、安防监控、医疗设备、教育终端、广电、智能制造等。2022年、2023年、2024年1月份至11月份,宏晶微电子分别实现营业收入2.91亿元、2.86亿元、2.69亿元,分别实现净利润1940.99万元、2763.93万元、1299.04万元。

深康佳A收购宏晶微电子,有望完善公司业务布局,尤其是在半导体产业链上的布局。

深康佳A的主营业务为消费电子、半导体及存储芯片、PCB(印制电路板)。在消费电子业务领域,公司产品主要涵盖内外销彩电以及冰箱、洗衣机、空调、冷柜等白电;在半导体领域,上市公司主要在存储、光电等领域进行了布局;在PCB领域,公司主要经营金属基板产品、厚铜类产品、多层和HDI(高密度互连)产品、软硬结合产品等。

深康佳A称,宏晶微电子的半导体业务与上市公司的消费电子业务、光电业务可以形成纵向协同,上市公司能够在高端显示终端等领域提升上游核心芯片的自主可控能力,提高产品核心竞争力。

另外,宏晶微电子业务与深康佳A的封装业务及PCB业务具备协同潜力。交易完成后,上市公司可以进一步完善其在半导体产业链中的布局,通过宏晶微电子拓展半导体业务的应用领域,进入更多高附加值的市场,为公司带来新的增长点。

“从公司发展战略角度,收购宏晶微电子契合深康佳A向半导体领域进军的方向,加速其在半导体产业的深耕细作,提升公司整体科技含量和市场估值,增强公司在行业内的话语权和影响力。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示。

值得一提的是,宏晶微电子曾于2015年4月1日挂牌新三板,2019年1月9日摘牌,此后公司相继聘请五矿证券有限公司、华安证券股份有限公司为IPO辅导券商,并在安徽证监局办理辅导备案登记,冲击科创板。从本次深康佳A的收购案看,独立上市未果后,宏晶微电子选择通过并购的方式注入上市公司中。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树对《证券日报》记者表示,宏晶微电子选择通过并购方式加入深康佳A,可能是基于深康佳A在消费电子、光电等领域的市场地位和资源优势,以及双方在半导体业务上的协同效应。这有助于宏晶微电子更快地实现业务扩展和市场份额提升,同时也为深康佳A带来了半导体领域的优质资产和业务增长点。

中微公司去年研发投入劲增约94.13% 拟投资30.5亿元建设西南总部项目

■本报记者 孙文青

1月14日晚间,国内半导体设备龙头中微半导体设备(上海)股份有限公司(以下简称“中微公司”)披露了2024年业绩预告。公司预计2024年实现营业收入约90.65亿元,同比增长约44.73%;预计归属于母公司所有者的扣非净利润为12.80亿元至14.30亿元,同比增加约7.43%至20.02%。

中微公司在公告中表示,2024年,公司的刻蚀设备及薄膜设备持续获得多客户的认可,针对芯片制造中关键工艺的高端产品新增付运量及销售显著提升。

2024年,随着半导体行业温和复苏以及国内晶圆厂不断扩建,国内半导体设备行业经历了快速发展。中微公司的主营产品刻蚀设

备、薄膜设备是半导体前道关键核心设备,市场空间广阔,技术壁垒较高。从具体业绩构成来看,2024年,公司刻蚀设备销售约72.76亿元,同比增长约54.71%;LPCVD薄膜设备销售约1.56亿元。此外,MOCVD设备销售约3.79亿元。

据中微公司介绍,业绩增长还得益于公司在新产品开发方面取得了成效。根据市场及客户需求,公司加大研发力度,目前在研项目涵盖六类设备,超二十款新设备的开发。2024年全年,公司研发投入约24.50亿元,同比增长约94.13%,研发投入占公司营业收入比例约为27.03%。

中微公司相关负责人此前接受《证券日报》记者采访时表示,近年来,随着公司持续加码创新研发,在

半导体薄膜沉积设备领域也不断突破,推出的多款新产品满足了市场需求,为公司业务多元化发展提供了强劲的增长动能。

在产能方面,中微公司在江西南昌约14万平方米的生产和研发基地、上海临港约18万平方米的生产和研发基地已经投入使用。同时,公司生产运营管理水平不断提升,产品成本、运营费用控制能力有效增强,供应链稳定、安全,设备交付率保持在较高水准,设备的及时交付也为公司销售增长提供有力支撑。

在披露2024年业绩预告的同时,中微公司还发布了两则投资公告。其中,公司拟在四川省成都市高新区投资设立全资子公司,建设、研发及生产基地暨西南总部项目。

公告显示,该项目公司注册资本为1亿元,主要将面向高端逻辑及

存储芯片,开展化学气相沉积设备、原子层沉积设备及其他关键设备的研发和生产工作。2025年至2030年期间,项目总投资约30.5亿元,预计到2030年年销售额达10亿元。项目公司将加强与成都高校和科研院所等的合作,通过联合研发、创新人才培养等形式,推动产学研一体化,提升区域科技创新能力,还将积极推动公司上下游供应链企业落户成都高新区,推动形成半导体高端装备产业集群。

中微公司在公告中表示,公司通过设立项目公司,增强研发能力和扩大产能,将在高端半导体设备领域进一步巩固优势地位。项目建成后,将提升公司的整体营业收入,对上市公司业绩增长形成有力支撑。

另外,中微公司全资子公司中

微半导体(上海)有限公司拟与刘晓宇、嘉兴富仁企业管理合伙企业(有限合伙)共同投资设立上海智微私募基金管理有限公司,进一步深化产业链上下游协作。

事实上,此前,中微公司已通过投资布局了第四大设备市场——光学检测设备。据中微公司去年透露,公司将整合产业链上下游和相关资源作为另一发力点,积极考虑投资和并购,推动公司更快发展。预计未来五年到十年,中微公司将通过自主研发以及携手行业合作伙伴,覆盖集成电路关键领域50%至60%的设备。

一位半导体投资机构创始合伙人对《证券日报》记者表示,上市半导体企业通过加大自身研发投入,以及投资并购等方式,将加速实现外延式发展,从而实现业务升级。

碧桂园2024年上半年亏损收窄 净资产保持为正

■本报记者 陈潇

1月14日,碧桂园控股有限公司(以下简称“碧桂园”)发布2023全年及2024上半年财报,这也是自去年4月份停牌以来,碧桂园首度发布财报。

整体来看,碧桂园在2023年和2024年上半年交出了亏损的“答卷”,但财报亦透露出一些积极信号,例如,公司2024年上半年亏损较2023年同期已大幅收窄,与此同时,碧桂园仍然保持净资产为正,达741亿元。

在多位业内人士看来,财报的正式发布或意味着公司正逐步化解危机,同时,股票也有望迎来停牌近一年之后的首度复牌。随着公司境外债加快重组,保交房即将完成,碧桂园有望找到经营新的突破口,迎来新希望。

2024年上半年亏损大幅收窄

近年来,房地产市场持续调整,行业面临较大挑战,不少房企因结转利润及存货净值下行等原因,不可避免出现了大幅亏损情况。

碧桂园财报数据显示,公司2023年实现总收入约为4010亿元,同比减少约6.8%,税前亏损约1673亿元;2024年上半年,公司实现总收入约为1021亿元,税前亏损约108亿元。

尽管出现较大亏损,但碧桂园2024年上半年的亏损情况已较2023年同期有明显改善。有接近碧桂园相关人士向《证券日报》记者透露,2024年全年,碧桂园亏损情况有望大幅收窄。

在不少业内人士看来,相较于其他房企,碧桂园财报在存货减值方面处理得更加谨慎,计提了相当金额的存货减值准备。同时,结合目前市场情况,以往年度的亏损用于抵扣未来利润存在一定的不确定性,导致本期所得税费用有所放大,这也成为2023年财报亏损放大的主要来源。

“存货减值计提是按照会计准则原则进行的稳健处理,计提得越充分,公司的财务数据就越真实可靠,也为未来业绩的回升奠定了更扎实的基础。”一位会计从业人士向《证券日报》记者表示。

在2023年“刮骨疗伤”式的减值

计提之后,碧桂园2024年半年报存货减值计提已大幅减少为27亿元,在市场呈现止跌回稳势头之际,这也许意味着公司已将存货减值对财报的影响大部分出清。

“长期来看,公司当下的财务压力有逐步减缓,轻装上阵,未来会计处理上的亏损会相对减少,更多的将是对真实经营底色的考验。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示。

据了解,2024年上半年,为确保有限资源优先保交房,碧桂园上下最大限度削减支出,大幅压缩非核心非必要的经营支出,精简组织架构,通过归零预算全面控制非刚性费用支出,成效显著。

公告显示,2024年上半年,公司销售费用同比大幅下降51%;其中行政费用同比降低25%,销售费用同比下降63%。2023年,公司销售费用同比下降8.6%;其中行政费用同比下降20.1%。

在保交房方面,2024年全年碧桂园已累计交付房屋超38万套,近三年累计交付约170万套房屋,交付量在第三方榜单上保持领先。2025年,有望成为碧桂园保交房任务的

收官之年。

积极盘活资产加速债务重组

值得一提的是,碧桂园此前延迟发布财报的重要原因,是债务重组无法全面落地。近期,随着楼市止跌回稳,公司在资产处置以及债务重组等方面,都传来了好消息,也为重归良性发展奠定了基础。

数据显示,自2022年以来,碧桂园已处置难销类资产及盘活沉淀资金回笼超600亿元。2023年8月份,碧桂园出售了其所持广州亚运城联合营项目公司26.67%股权,回笼资金12.92亿元。2024年12月份,碧桂园转让持有的长鑫科技1.56%股权,总代价20亿元。

在盘活资产偿债的同时,碧桂园也在加快债务重组,今年1月份,公司公告了其境外重组提案的关键条款,目标是减少最多116亿美元债务。

公告显示,碧桂园已与包括中银香港、建银亚洲在内的7家知名银行组成的协调委员会达成共识,协调委员会支持公司持续努力落实重组,并愿意与公司合作,确保集团继

续其业务,将干扰降到最低。

“碧桂园与银行保持了透明沟通,这也得到他们支持信任的原因。进行债务重组是为了让公司更好的活下去,最大化各方利益。今年上半年公司有望完成境外债重组。”接近碧桂园人士表示,债务重组完成后,有望减轻公司债务压力。

除此之外,碧桂园控股股东及家族也展现出对公司坚定的信心和支持。碧桂园控股股东及家族通过借款、增持股票等各种形式累计支持资金总额约416亿港元。据碧桂园近日公告,公司控股股东正在考虑将集团未偿还本息总额11亿美元的现有股东贷款转换为公司或附属公司股份。

展望2025年,碧桂园董事会主席杨惠妍和总裁莫斌此前在新年致辞中表示,公司将按“一楼一策”持续推进剩余的房屋建设,努力做好保交房任务收官工作;积极主动与各利益相关方沟通制定新的展期计划,更好地匹配当前的市场周期以及公司资金情况,逐步实现长期及可持续的资本结构;同时,结合自身经营情况逐步调整发展战略,在存量市场中加速挖掘核心竞争优势,尽快恢复项目正常经营,积极探索房地产发展新模式。