

并购重组进行时

董秘有话

补链强链、开拓新业绩增长点 上市公司积极推进并购重组

■本报记者 李如是

2025年,并购重组热潮依旧。Wind数据显示,截至3月2日,年内A股市场发布的并购重组相关公告已达731份。其中,首次官宣的并购重组项目有69个,远超2024年同期。

据《证券日报》记者梳理,从上述69个项目涉及的行业来看,既包括有色金属、工业机械等传统行业,也包括半导体、医药生物、硬件设备等新兴产业。

“相关数据显示市场对资源重组的强烈需求,企业通过并购重组寻求突破正成为一种趋势。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇对《证券日报》记者表示。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁坤对《证券日报》记者表示:“当前A股并购重组火热,可以看作是资本市场日益成熟和活跃的重要标志。上市公司通过并购重组实现资源整合,或呈现‘量质齐升’的局面。”

并购重组持续火热

去年以来,多项政策出台,鼓励上市公司通过并购重组进行资源优化配置、做优做强,提高企业质量。安光勇表示:“政策上,证监会出台的‘并购六条’简化了审批流程,为市场注入了活力。同时,产业升级和技术竞争推动企业通过并购优化资源配置。”

多家上市公司在并购或资产重组预案中表示,相关交易将成为公司提高资产质量、改善经营业绩的重要举措。

从上述69个今年官宣的并购重组项目来看,民企、国企各占半壁江山。其中,国有控股上市公司主要聚焦于通过控股股东内部资源整合实现补链强链。

例如,中核苏阀科技实业股份有限公司拟收购西安中核核仪器

股份有限公司98.88%股份,完成其控股股东中国核工业集团有限公司内部核工业装备制造业务的专业化整合。内蒙古蒙电华能热电股份有限公司拟通过发行股份及支付现金相结合的方式向控股股东北方联合电力有限责任公司购买其持有的北方上都正蓝旗新能源有限责任公司60%股权与北方多伦新能源有限责任公司75.51%股权,完善新能源产业链。

这也是多地政策鼓励引导的方向——央企和地方国企加大专业化整合力度,推动更多优质资源向上市公司汇聚,引领带动产业链整体发展。

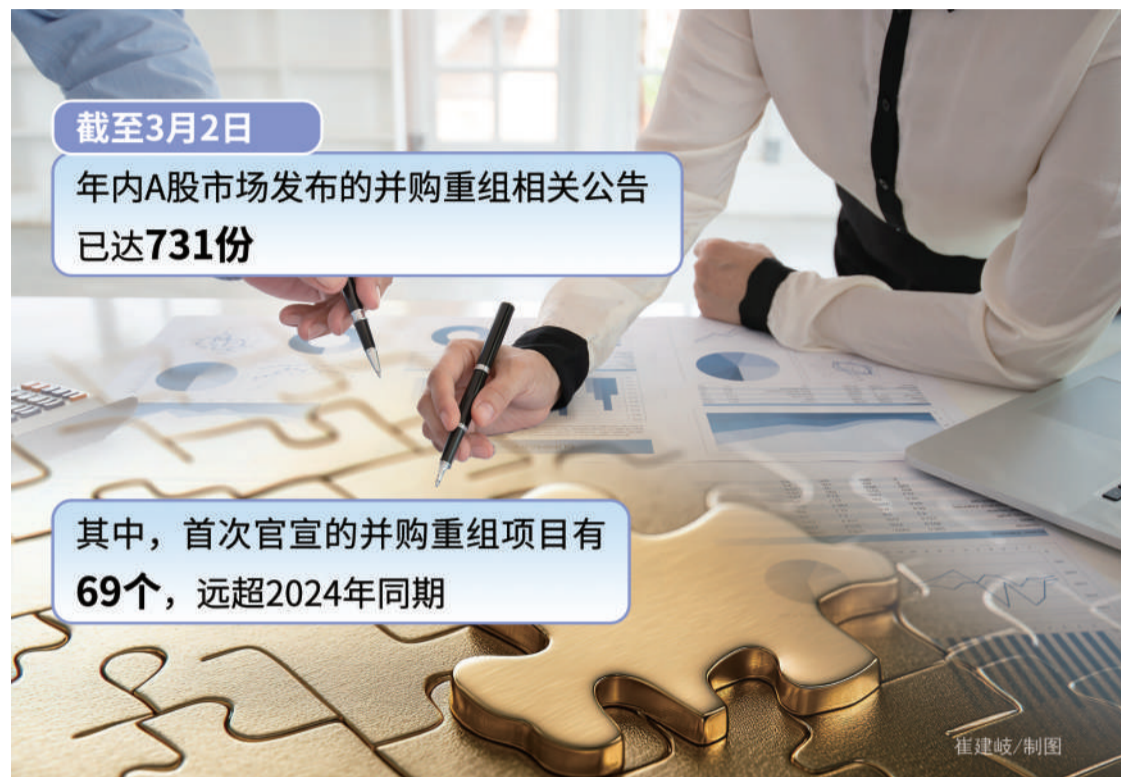
“链主企业推动的大型并购,其核心在于通过整合产业链资源,提升行业整体效率,增强市场竞争力。这种并购热潮,有助于推动产业结构调整,促进经济的可持续发展。”广州跳远营销咨询管理有限公司总监高承飞对《证券日报》记者表示。

民企对于并购重组同样热情高涨,正积极开拓第二增长曲线。

例如,金利华电气股份有限公司拟收购北京海德利森科技有限公司100%股权,拓展高压流体装备业务板块;江苏华阳智能装备股份有限公司拟收购贵州全安密灵科技有限公司不低于51%的股权,利用标的公司的芯片设计研发能力,在上市公司现有的家用电器、医疗器械业务板块中拓展工业控制芯片应用,提升业务价值。

值得一提的是,中国民营企业正掀起“出海”并购热潮。例如,中贝通信集团股份有限公司的控股子公司Bester Telecom International Limited拟以自有资金2500万美元收购印尼信息技术服务提供商PT.Semesta Energi Services 55%股权,进一步巩固和拓展印尼市场份额。

“民企投资信心明显回暖。”高承飞表示,“民营企业在并购重组



中的活跃表现,反映了其在市场竞争中的灵活性和对机会的敏锐捕捉能力。一方面,民营企业更加注重市场化的运作方式,能够快速响应市场变化,寻找新的增长点;另一方面,民营企业通过并购可以弥补自身在技术、资源和市场渠道上的不足,实现跨越式发展。”

围绕新质生产力展开布局

无论身处哪个行业,已有越来越多上市公司开始瞄准新质生产力发展方向,选择具有科技优势及发展潜力的并购标的。

从传统行业来看,多家上市公司正“大刀阔斧”地进行转型升级。例如,房地产开发商东莞宏远工业股份有限公司拟通过支付现金方式购买博创智能装备股份有限公司约60%股份,从传统房地产业务向高端装备制造领域

转型;广西广播电视信息网络股份有限公司拟将所持有的广西广电网络科技发展有限公司100%股权与控股股东广西北部湾投资集团有限公司持有的广西交科集团有限公司不低于51%股权进行置换,由此上市公司主业将向数智工程转变。

高承飞表示:“从宏观经济层面来看,中国经济进入高质量发展阶段,产业升级和结构调整成为必然趋势,企业通过并购重组能够快速实现资源整合与优化配置,并向新质生产力的方向发展。”

科技部国家科技专家库专家周迪对《证券日报》记者表示:“面对市场竞争压力,部分上市公司对自身发展现状进行了深刻思考,并不断调整战略,敢于‘跨界’新领域,寻求新的发展机遇。这种并购重组可以帮助企业优化产业结构,但在赛道重新出发并非易事,需

要企业具备较高的风险控制能力和市场研判能力。”

从新兴行业来看,“硬科技”成为并购的核心。例如,福建实达集团股份有限公司拟以现金方式收购福建数产名商科技有限公司51%的股权,看好标的公司投建的智算中心;武汉菱电汽车电控系统股份有限公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买爱尔兰之穹信息科技研究中心(有限合伙)等27名交易对方合计持有的江苏奥易克斯汽车电子科技有限公司98.43%的股份,剑指汽车动力电子控制系统产品的国产化。

“新兴行业如信息技术、医疗保健等通过并购整合技术与市场资源,可实现技术突破;传统行业如材料、工业机械等则通过并购优化资产、淘汰落后产能。”安光勇表示。

33家A股上市公司发布估值提升计划 现金分红、并购重组成关键词

■本报记者 张晓玉

随着A股市场持续回暖,长期破净股迎来估值修复契机。据东方财富数据梳理,截至3月1日,已有33家A股上市公司披露估值提升计划,涉及现金分红、并购重组等内容。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,估值提升计划的发布不仅是企业响应监管层“市值管理”要求的集中体现,更显示出中国资本市场从规模扩张向质量提升的深层转型。

往前回溯,2024年11月份,证监会发布《上市公司监管指引第10号——市值管理》(以下简称《指引》),首次将市值管理纳入监管框架。根据《指引》,长期破净公司应当披露估值提升计划。

胡麒牧表示,一系列政策的出台,让破净公司的估值管理从过去

可有可无的“可选项”,转变为当下必须完成的“必答题”。

据《证券日报》记者在东方财富软件搜索统计,自《指引》发布以来截至3月1日,已有33家A股上市公司披露估值提升计划。其中,仅3月1日当天,就有14家A股公司发布估值提升计划。

从33家上市公司的属性来看,国企18家、民企15家。从行业分布来看,发布估值提升计划的公司主要集中在房地产、钢铁、化工等行业。

以房地产行业为例,荣盛发展在3月1日发布的估值提升计划中表示,公司从经营提升、并购重组、股东分红、信息披露、投资者关系管理、鼓励股东增持等方面制定了实施方案,旨在提升公司投资价值,推动公司投资价值合理反映公司质量,增强投资者信心、维护全体股东利益,促进公司高质量发展。

在现金分红方面,多家公司明确表示将提高分红比例,以增强股东回报。例如,凌源钢铁股份有限公司和金能科技股份有限公司明确表示,现金分红比例将不低于当年归母净利润的30%。日照港股份有限公司则表示,2025年公司计划以现金方式分配的利润与公司回购资金之和原则上不低于当年实现归属于母公司所有者净利润的35%。

除了提高分红比例,部分公司还计划增加分红频次。金能科技股份有限公司表示,拟增加现金分红频次,即在半年度或前三季度实现的可供分配利润为正的前提下,至少实施一次中期分红。武商集团股份有限公司表示,将增加分红频次,若2025年半年度可分配利润及累计可供分配利润均为正,将进行一次中期分红。

此外,多家公司也在积极寻求并购重组机会,以期通过转型提升估值。天地源表示,将聚焦新质生产力

质量发展。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹表示,传统行业发布估值提升计划意义重大。一方面,对于企业自身而言,通过实施一系列估值提升措施,如优化经营策略、推进并购重组等,企业能够实现转型升级,增强盈利能力;另一方面,从行业层面来看,传统行业面临着产能过剩、竞争加剧等问题,通过估值提升计划中的并购重组等手段,可以实现行业内的资源优化配置,提高行业整体竞争力。

从已披露的估值提升计划来看,为实现估值提升的目标,上市公司多表示,公司从经营提升、并购重组、股东分红、信息披露、投资者关系管理、鼓励股东增持等方面制定了实施方案,旨在提升公司投资价值,推动公司投资价值合理反映公司质量,增强投资者信心、维护全体股东利益,促进公司高质量发展。

在现金分红方面,多家公司明确表示将提高分红比例,以增强股东回报。例如,凌源钢铁股份有限公司和金能科技股份有限公司明确表示,现金分红比例将不低于当年归母净利润的30%。日照港股份有限公司则表示,2025年公司计划以现金方式分配的利润与公司回购资金之和原则上不低于当年实现归属于母公司所有者净利润的35%。

除了提高分红比例,部分公司还计划增加分红频次。金能科技股份有限公司表示,拟增加现金分红频次,即在半年度或前三季度实现的可供分配利润为正的前提下,至少实施一次中期分红。武商集团股份有限公司表示,将增加分红频次,若2025年半年度可分配利润及累计可供分配利润均为正,将进行一次中期分红。

此外,多家公司也在积极寻求并购重组机会,以期通过转型提升估值。天地源表示,将聚焦新质生产力

及消费升级领域,通过投资并购拓展发展空间。今年1月份,天地源已与西安高新金融控股集团签署战略合作协议,后者旗下资产涉及通信、半导体、医药等“硬科技”行业。宁波华翔电子股份有限公司则计划围绕汽车零部件主业寻找合资或并购标的,以获取关键技术和市场,同时剥离拖累业绩的资产,提升投资价值。

胡麒牧表示,企业需要更加注重自身的价值创造,通过做强主业,做优资产,提升投资者回报,来改善上市公司基本面,提振投资者信心,从而获得估值提升。

在吴婉莹看来,当前估值提升计划的集中披露,实质是经济结构调整期企业价值重估的市场化表达。只有通过资产重组、模式创新、技术升级等手段提升资产回报率,实现真实价值创造的企业,才能达到真正的估值提升,从而推动资本市场的资源优化配置。

“本身规模较大、技术实力较强的企业将在这轮整合中受益,其可以通过并购重组等方式扩大自身规模,进一步巩固竞争优势。随着行业整合推进,这些上市公司的产品质量保障和有效供给能力有望得到提升,若能抓住机遇积极参与整合,在未来市场竞争中将占据更有利的地位。”中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示。

乔伊威透露,公司坚持淘汰落后过剩产能,在改革和发展新动能上做“加法”。首先,公司确定围绕“中国循环产业领军企业”和“一流环境综合服务商”两个方向调整公司发展战略,积极推动汽车零部件再制造、绿色分拣中心项目落地,依托所属企业深圳市前海东江生态环境服务有限公司,力争在园区“环境管家”、土壤修复、尾矿资源循环利用等领域取得突破。

其次,公司持之以恒推进现有业务转型升级,瞄准产品高端化、差异化开展战略合作、项目合作、产学研合作,推动纳米级铜盐系列等高端产品开发,以转型发展为目标,“一企一策”推动现有生产线的自动化、智能化改造,提升产业竞争新优势。

最后,公司坚定不移推进产业收购,加强与科研院所、行业协会、中介机构等交流合作,持续挖掘优质收购标的,不断寻找转型发展机会,通过投资并购加快业绩扭亏为盈,加速形成“第二增长曲线”,推动产业高质量发展。

“在吴婉莹看来,当前估值提升计划的集中披露,实质是经济结构调整期企业价值重估的市场化表达。只有通过资产重组、模式创新、技术升级等手段提升资产回报率,实现真实价值创造的企业,才能达到真正的估值提升,从而推动资本市场的资源优化配置。”

胡麒牧表示,企业需要更加注重自身的价值创造,通过做强主业,做优资产,提升投资者回报,来改善上市公司基本面,提振投资者信心,从而获得估值提升。

在吴婉莹看来,当前估值提升计划的集中披露,实质是经济结构调整期企业价值重估的市场化表达。只有通过资产重组、模式创新、技术升级等手段提升资产回报率,实现真实价值创造的企业,才能达到真正的估值提升,从而推动资本市场的资源优化配置。

“本身规模较大、技术实力较强的企业将在这轮整合中受益,其可以通过并购重组等方式扩大自身规模,进一步巩固竞争优势。随着行业整合推进,这些上市公司的产品质量保障和有效供给能力有望得到提升,若能抓住机遇积极参与整合,在未来市场竞争中将占据更有利的地位。”中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示。

乔伊威透露,公司坚持淘汰落后过剩产能,在改革和发展新动能上做“加法”。首先,公司确定围绕“中国循环产业领军企业”和“一流环境综合服务商”两个方向调整公司发展战略,积极推动汽车零部件再制造、绿色分拣中心项目落地,依托所属企业深圳市前海东江生态环境服务有限公司,力争在园区“环境管家”、土壤修复、尾矿资源循环利用等领域取得突破。

其次,公司持之以恒推进现有业务转型升级,瞄准产品高端化、差异化开展战略合作、项目合作、产学研合作,推动纳米级铜盐系列等高端产品开发,以转型发展为目标,“一企一策”推动现有生产线的自动化、智能化改造,提升产业竞争新优势。

最后,公司坚定不移推进产业收购,加强与科研院所、行业协会、中介机构等交流合作,持续挖掘优质收购标的,不断寻找转型发展机会,通过投资并购加快业绩扭亏为盈,加速形成“第二增长曲线”,推动产业高质量发展。

民爆行业整合进行时 产业集中度加速提升

■本报记者 李雯珊

近日,工业和信息化部印发《加快推进民用爆炸物品行业转型升级实施意见》,到2027年底,民爆产品无人化生产线推广应用,高危危险性生产工房、工序现场实现无固定岗位操作人员;产业集中度进一步提升,形成3家到5家具有较强国际竞争力的大型民爆企业(集团);产品结构和产能布局更加优化,产品质量保障能力和有效供给能力显著增强。

分析人士表示,民爆器材具备易爆的特殊属性,其生产、销售、运输、储存等均受到国家严格管控,在安全要求下民爆行业受政策驱动集中度高,行业整合目标清晰。

规模、联合重组为最优选择,重组整合成为民爆行业主要趋势。国家支持传统行业上市公司加大资源整合,合理提升产业集中度,提升资源配置效率,预计民爆行业集中度有望加速提升。”方正证券建材与非金属材料首席分析师韩宇认为。

根据《“十四五”民用爆炸物品行业安全发展规划》,到2025年民爆生产企业的数量有望小于50家,排名前10的民爆企业行业生产总值占比将高于60%。

“由于产能受限与提高集中度等要求,一些中小企业面临被重组整合的压力,预计大型民爆一体化企业将逐渐主导市场。在产业升级过程中,国有企业将发挥示范带动作用,一些国资背景的龙头企业将不断寻求收购机会。”中国企改

革与发展研究会研究员吴刚荣对《证券日报》记者表示。

国海证券发布的研报显示,民爆行业产业链上游是以硝酸铵、乳化剂和膨化剂为代表的一系列原材料;中游则是工业炸药、工业雷管、爆破服务等;下游广泛应用于矿山开采、能源建设、交通建设、农林水利建设等领域。

据Wind资讯统计,民爆行业A股上市公司共有13家,目前已有多家企业进行重组整合,协同效果突出,为行业后续资源整合提供可行路径。

2月25日,广东宏大控股集团股份有限公司(以下简称“广东宏大”)发布公告,宣布其重大资产重组的实施情况。此次交易中,广东宏大以现金方式收购新疆农牧业投资

(集团)有限责任公司所持有的新疆雪峰科技(集团)股份有限公司(以下简称“雪峰科技”)2.25亿股股份,占其已发行股份总数的21%,总价款合计22.06亿元。雪峰科技对应股权的过户手续已完成。

据悉,雪峰科技是新疆唯一硝酸铵生产企业。广东宏大董秘办相关负责人表示,公司将实现向产业链上游延伸,减少对上游供应商的依赖,自产自用硝酸铵,降低原材料采购成本,进一步优化成本结构,强化内部协同效应,提升公司市场竞争力。”

2023年,湖南南岭民用爆破器材股份有限公司与中国葛洲坝集团易普力股份有限公司(以下简称“易普力”)完成重大资产重组。目前,易普力为国内市场覆盖面领先的民

爆企业。公司董秘办相关人士介绍,公司管理的工业炸药总产能达56.55万吨,截至2024年末,在手订单超过300亿元。在民爆行业集中度提升的背景下,公司着重布局内蒙古、新疆等核心地区,在新疆、西藏等地拥有较大的市场份额和业务基础。

“本身规模较大、技术实力较强的企业将在这轮整合中受益,其可以通过并购重组等方式扩大自身规模,进一步巩固竞争优势。随着行业整合推进,这些上市公司的产品质量保障和有效供给能力有望得到提升,若能抓住机遇积极参与整合,在未来市场竞争中将占据更有利的地位。”中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示。

乔伊威透露,公司坚持淘汰落后过剩产能,在改革和发展新动能上做“加法”。首先,公司确定围绕“中国循环产业领军企业”和“一流环境综合服务商”两个方向调整公司发展战略,积极推动汽车零部件再制造、绿色分拣中心项目落地,依托所属企业深圳市前海东江生态环境服务有限公司,力争在园区“环境管家”、土壤修复、尾矿资源循环利用等领域取得突破。

董秘有话 东江环保董秘乔伊威: 积极探索危废处理行业 高端化、差异化发展路线

■本报记者 丁蓉 见习记者 张美娜

作为危废处理行业龙头公司,东江环保股份有限公司(以下简称“东江环保”)近年来一直聚焦危废主业,多个重点项目加速落地投产。

面对激烈的竞争,公司积极抢占市场,并坚定聚焦经营质量提升工作,深入开展降本,狠抓落实增效,积极谋划转型。近日,东江环保董秘乔伊威就公司经营发展情况、管理团队履新以及公司战略调整等问题接受了《证券日报》记者专访。

管理层履新 开启变革新篇章

在当今快速发展且竞争激烈的商业环境中,企业管理层的变动往往牵一发而动全身,对企业的发展走向有着深远影响。

东江环保成立于1999年,为广东省广晟控股集团有限公司的控股子公司。作为在中国环保行业深耕多年的企业,2024年初管理层履新后,公司内部发生了显著的变化。乔伊威告诉记者,管理层的调整为公司注入了新的活力,推动了公司在战略、运营和管理层面的全面升级。

据悉,2024年3月份,东江环保董事长王碧安领导的公司新任管理团队在履新后便召开内部探讨会议,立足公司实际,迅速启动了以“极限降本、极速增效、极快转型,强考核、强激励、强约束、强容错”为核心的“三极四强”改革深化提升行动。

在市场销售体系改革方面,东江环保在总部组建市场管理中心,进一步理顺市场管理机制,改变过去各个销售大区各自为战的局面,整合资源形成营销合力。针对复杂市场形势灵活调整销售策略,公司大力开拓新签VIP和大客户合同,不断提升服务效率与质量。

在产品研发战略方面,公司管理层致力于推动产品高端化和差异化。公司积极布局高端铜盐产品领域,成功开发出氢氧化铜、无水氯化铜、烟酰胺氧化铜等一系列高端铜盐产品,并迅速推向市场。这些产品凭借卓越的性能,被广泛应用于农药、光伏新能源、烟花等行业,市场反响热烈。相关产品附加值得到显著提升,为公司带来了可观的利润增长空间。

在产品差异化方面,公司将目光聚焦于危险废物的资源化利用,成功攻克了多项技术难题。2024年以来,东江环保相继研发出废磷酸制备电池级磷酸一铁、含氟废液生产氟化钙和冰晶石等先进技术,并迅速依托现有装置进行产业化改造。这一系列举措不仅大幅减少了危险废物的填埋量,有效降低了环境风险,还成功实现了危险废物的资源化利用,为企业创造了丰厚的经济效益,真正做到了环保与效益的双赢。

在组织管理体系改革上,东江环保运用重组、兼并、托管等资本运作方式,优化下属企业管理模式,分为总部直管、中心托管、企业托管三类。按业务种类和经营状况,公司进一步将业务细分为工业危废资源利用、生态环境服务等四大板块,构建以分权管理为主,业务重心下沉,基层相对独立的扁平化架构,提升决策效率与基层响应能力。

同时,依据企业规模、业绩等指标,东江环保对旗下企业实施年度动态考核。企业效益与企业级别、领导班子薪酬挂钩,落实“以效益论成败、以业绩论英雄”。在企业内部推行岗位灵活调整机制,员工岗位变动,薪酬随之改变,激发员工积极性与创造力,为企业可持续发展提供动力。

直面业绩困境 调整战略谋发展

据公司2024年业绩预告,东江环保预计2024年归属于上市公司股东的净利润为-7.05亿元至-7.85亿元。

据悉,近年来危废处置价格一直处于下降趋势,2024年以来,公司无害化业务收运价格较2023年同期下降约12%,含铜废液折率同比上涨约2个百分点至4个百分点。乔伊威坦言,这给公司经营带来巨大挑战。尽管面临不利影响,但公司坚决深化改革,扎实推进“极限降本”“极速增效”等重点任务,2024年第三季度,东江环保归属于上市公司股东的净利润同比减亏6107.80万元,减亏比例为38.66%。现金流方面,2024年前三季度,公司经营性净现金流同比增加约6600万元,扣除因诉讼事项冻结金额影响,经营性净现金流已基本实现转正。

除了积极与政府有关部门、企事业单位客户沟通,持续推进应收账款回款相关工作,积极改善公司现金流外,在乔伊威看来,公司战略的调整才是改善基本面的关键。

乔伊威透露,公司坚持淘汰落后过剩产能,在改革和发展新动能上做“加法”。首先,公司确定围绕“中国循环产业领军企业”和“一流环境综合服务商”两个方向调整公司发展战略,积极推动汽车零部件再制造、绿色分拣中心项目落地,依托所属企业深圳市前海东江生态环境服务有限公司,力争在园区“环境管家”、土壤修复、尾矿资源循环利用等领域取得突破。

其次,公司持之以恒推进现有业务转型升级,瞄准产品高端化、差异化开展战略合作、项目合作、产学研合作,推动纳米级铜盐系列等高端产品开发,以转型发展为目标,“一企一策”推动现有生产线的自动化、智能化改造,提升产业竞争新优势。

最后,公司坚定不移推进产业收购,加强与科研院所、行业协会、中介机构等交流合作,持续挖掘优质收购标的,不断寻找转型发展机会,通过投资并购加快业绩扭亏为盈,加速形成“第二增长曲线”,推动产业高质量发展。