

并购市场持续升温 助上市公司业绩强劲增长

■本报记者 陈红

2025年上半年,并购在A股市场持续升温,不仅成为上市公司拉动业绩增长的“强引擎”,更成为优化战略布局、实现产业升级的核心路径。从行业分布到交易形式,从协同整合到政策支撑,A股并购市场呈现出“聚焦产业、注重实效、风险与机遇并存”的鲜明特征,多行业头部企业通过精准并购实现“1+1>2”的发展突破。

睿咨分析(大数据分析平台)数据显示,今年上半年国内并购交易1113起,涉及交易金额5092.14亿元,交易金额较去年同期增长62.75%。在已完成的并购交易中,传统行业、智能制造、能源电力为排名前三的热门行业。

并购聚焦产业: 选领域、优整合、定形式

《证券日报》记者注意到,上半年并购市场的细分亮点集中在先进制造业与新兴产业的核心赛道,如计算机、汽车制造、生物医药、半导体及高端材料等领域案例频发。这背后是企业借并购补短板、抢占细分市场的战略需求。

承瑞(上海)投资管理中心合伙人徐浪在接受《证券日报》记者采访时表示:“在技术迭代加速、市场竞争加剧的背景下,单纯依靠内生发展难以快速填补技术短板或抢占高速增长细分市场,并购成为高效获取核心

资源的关键路径。这些细分赛道大多属于‘智能制造’等行业,因战略价值高、发展潜力大,成为当期并购的核心关注点。”

例如,烟台德邦科技股份有限公司完成对苏州泰吉诺新材料科技有限公司(以下简称“泰吉诺”)89.42%股权的收购,并于2025年2月份起将其纳入合并范围。通过此次并购,公司快速拓展高算力、先进封装等前沿领域布局。2025年上半年,公司实现营业收入6.9亿元,同比增长49.02%;归属于上市公司股东的净利润4557.35万元,同比增长35.19%。其中,泰吉诺并表直接贡献8.25%的营业收入增长。

对此,徐浪表示,在经济新旧动能转换背景下,并购是企业破局的关键,尤其是并购新兴产业企业,能帮助企业切换至更有前景的赛道,开启第二增长曲线。

产业整合是并购的核心逻辑,主要通过横向与纵向整合落地。根据睿咨分析数据,今年上半年国内并购市场中,企业横向整合占比达64.67%,这意味着超六成企业选择通过横向并购拓展市场份额、完善业务布局。

纵向整合的典型案例是瀚蓝环境股份有限公司通过其子公司收购粤丰环保电力有限公司(以下简称“粤丰环保”)92.77%股权。2025年6月份并购完成后,瀚蓝环境股份有限公司垃圾焚烧发电项目规模跃升至9.76万吨/日(含参股项目),跻身国内行业前三、A股首位。今年上半年,

公司实现营业收入同比增长,归属于上市公司股东的净利润9.67亿元,同比增长8.99%,其中粤丰环保6月份单月贡献约6000万元净利润。

国际注册创新管理师、鹿客岛科技创始人卢克林对《证券日报》记者表示,固废处理等重资产、高折旧行业,适合通过横向并购摊薄成本。且垃圾焚烧业务客户多为地方政府,客户重叠度高,整合过程中的摩擦成本较低。

纵向整合是广东宏大控股集团股份有限公司收购新疆雪峰科技(集团)股份有限公司(以下简称“雪峰科技”)21%股权。2025年2月份并购后,公司新增硝酸铵、尿素、三聚氰胺、硝基复合肥等化工产品的生产销售业务,以及天然气管输服务。今年上半年,公司实现营业收入91.5亿元,同比增长63.83%;归属于上市公司股东的净利润5.04亿元,同比增长22.05%。其中,雪峰科技并表贡献23.35亿元营业收入、3808.23万元净利润。

卢克林认为,军工、化工等上游资源波动大、供应受管制的行业,纵向并购能锁定原料供应为利润“兜底”。实操中还需结合行业集中度、客户议价能力综合决策,企业通过纵向整合可显著提升产业链抗风险能力。

睿咨分析数据显示,交易形式上,协议交易仍是国内并购的主流方式,占比高达78.50%。其凭借“条款灵活、流程可控、风险可协商”的优势,成为企业首选。例如,上述提及的三起并

购案例,均通过协议交易推进,双方可就定价、业绩承诺等细节深度沟通,为后续整合奠定稳定基础。

价值与趋势: 强协同、享政策、防风险

并购的核心价值在于“强协同”而非“买资产”,上半年成功案例均以“并购后整合优先”为原则,通过技术、渠道、管理的融合转化标的资源。例如,5月1日,海天水务集团股份有限公司通过全资子公司完成对贺利氏光伏银浆事业部相关资产的收购,这是其向新质生产力赛道转型的重要举措。通过此次并购,公司不仅拓宽业务领域,更借助标的公司在光伏银浆领域的技术与市场资源,快速在新能源材料市场站稳脚跟。

5月7日,紫金矿业集团股份有限公司通过全资子公司完成对藏格矿业股份有限公司(以下简称“藏格矿业”)股权的收购。收购完成后,公司将着力强化与藏格矿业在资源、产业、技术等方面的协同配合,依托自身全流程自主技术、大规模系统工程研发实施能力为藏格矿业深度赋能;结合双方行业领先的成本控制能力,加快藏格矿业钾、锂板块资源潜力释放,推动资源优势向经济效益转化。

从政策环境来看,监管部门的一系列举措为并购市场注入强劲动力。自2024年中国证券监督管理委员会(以下简称“证监会”)发布《关于深化上市公司并购重组市场改革的

意见》(即“并购六条”)以来,政策持续发力,不断完善上市公司并购重组的政策支持体系。2025年,证监会进一步修订相关规则,通过简化审核流程、创新支付手段,鼓励私募基金参与等举措,降低企业并购成本与难度,有效激发市场活力,为企业借助并购实现产业升级和战略布局优化创造良好条件。

在此背景下,中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅判断,未来有望出现“跨界+出海”并购双峰趋势。跨界并购关注传统化工并购半导体材料、食品企业并购生物合成等方向;“出海”并购可锁定欧洲中小“隐形冠军”企业。

不过,并购风险仍需警惕。在采访中,《证券日报》记者了解到,部分并购购买因核心条款分歧或标的资产瑕疵最终终止。这警示企业,并购前需开展充分的尽职调查,全面评估标的资产质量与整合可行性,确保并购真正创造价值。袁帅也表示,海外并购虽能帮助企业获取先进技术与管理,但需提前储备跨文化管理、国际资源整合能力,避免合规风险。

总体来看,2025年上半年A股并购实践活跃,并购已从“资本游戏”回归“产业本质”,成功案例均具备“标的匹配度高、整合计划清晰、业绩贡献明确”的共性。对上市公司而言,未来需紧扣产业趋势选标的,以整合落地强协同,以尽职调查防风险,方能将并购机遇转化为长期竞争优势。

多家私募基金 7月份大手笔分红

■本报记者 昌校宇

近期,伴随A股市场企稳回升,私募基金不仅整体业绩表现亮眼,分红力度也显著提升。据私募排排网梳理的最新数据,7月份,在有业绩展示的5017只私募证券投资基金中,共有197只产品实施分红,分红总额达35.39亿元。其中,百亿元级私募机构表现尤为抢眼,旗下17只产品合计分红金额为17.91亿元,占全市场分红总额的50.61%,成为当月分红的绝对主力。

上海物力资产管理有限公司董事长宝晓辉对《证券日报》记者表示:“私募基金积极分红释放了三方面积极信号:其一,能够证明基金盈利的真实性,强化业绩可信度。根据监管部门相关要求和行业惯例,私募基金分红需以累计已实现的盈利为基础,持续且积极的分红相当于以现金方式向投资者证明基金在运作中实现了真实收益,而非仅依赖账面浮盈,从而有效体现管理人创造价值的管理能力。其二,有助于增强投资者信心并吸引长期资金。相比于累计收益率、年化收益率等指标,普通投资者对实际分红的感知更为直接。积极分红的基金更容易吸引和留住追求稳定现金流的投资者,有利于保持资产规模稳定,减少大额申赎对操作的干扰,进而维护业绩的持续性,吸引长期资金注入。其三,可平滑净值波动,优化投资者心理体验。从行业经验来看,基金净值过高时,小幅波动对应的绝对金额较大,容易使投资者感知风险上升,影响投资决策。而分红在不对年化波动率产生实质影响的同时,能够降低单位净值,从而在心理层面降低投资者的参与门槛。”

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司FOF基金经理李春瑜在接受《证券日报》记者采访时分析称,私募基金基金经理人通过兑现收益,展示了自身的盈利能力和对投资者负责的态度,也有助于保持策略的有效性竞争力。

从不同管理规模私募机构的分红情况来看,7月份,管理规模在50亿元以上的私募机构中,分红金额冠军均为百亿元级私募机构。其中,深圳市日斗投资管理有限公司旗下5只产品合计分红金额高达14.31亿元,位居当月头部私募机构“分红王”;九坤投资(北京)有限公司旗下6只产品合计分红金额约2.93亿元,位居第二。管理规模在50亿元至100亿元区间的3家私募机构亦表现活跃,杭州润洲私募基金管理有限公司、海南岚湖私募基金管理有限公司、浙江旌安私募基金有限公司依次位列第三到第五名,分红金额依次为6027.61万元、4229.20万元和4191.13万元。

管理规模在10亿元至50亿元区间的私募机构中,上海紫杰私募基金管理有限公司以2只产品、2.59亿元分红金额领先,海南盛丰私募基金管理有限公司以1.52亿元分红金额紧随其后。该梯队中,管理规模在10亿元至20亿元区间的私募机构,在分红产品数量和金额上占主导,显示出较强的分红意愿与能力。

管理规模在10亿元以下的私募机构中,久(海南)私募基金管理有限公司以3只产品、2.61亿元分红金额拔得头筹,北京富华信信私募基金管理有限公司则以单只产品实现5064.97万元分红金额位列第二。该梯队中,管理规模在5亿元以下的私募机构较多,反映出小型私募机构在业绩兑现和回报投资者方面的积极态势。

对广大私募基金投资者和管理人而言,如何在基金投资中提升投资者持有体验是投资的核心任务。宝晓辉认为,积极分红对提升投资者体验具有重要意义。一方面,分红可增强私募基金的流动性,缓解投资者的流动性顾虑。多数私募基金设有1年至3年的封闭期或赎回限制,资金流动性较弱,定期分红可作为“中途现金流补充”,在满足投资者日常资金需求的同时减轻其对封闭期的担忧,提升信任感。另一方面,分红有助于提升收益的确定性,减少净值波动带来的“过山车”式体验。市场波动容易导致账面盈利难以兑现,尤其在回调阶段影响投资者实际收益,而通过分红将“浮盈”转化为实实在在的现金回报,能够帮助投资者及时落袋为安,减轻对市场波动的焦虑。此外,分红也是基金业绩兑现和风控能力的直接体现。只有真正实现盈利并把握退出时机,才能持续实施分红。从实践经验看,具有定期或不定期分红机制的私募基金,其投资者复购率通常高于传统产品,这表明分红策略有助于建立管理人与投资者之间的互信,显著提升投资者体验。

上半年A股五大上市险企共赚近1782亿元

■本报记者 冷翠华

截至8月28日,A股五大上市险企均已发布2025年半年度报告。《证券日报》记者根据公开数据梳理,上半年,中国平安、中国人寿、中国人保、中国太保,以及新华保险这五大A股上市险企共实现归属于母公司股东的净利润1781.93亿元,同比增长3.7%。

从承保业务来看,五大上市险企的人身险新业务价值同比增长明显;同时,财产险业务综合成本率同比都呈下降趋势,承保利润持续改善。从投资业务来看,上半年险资加大权益市场布局,取得了较好的投资收益。

归母净利润“四升一降”

上半年,A股上市险企整体取得了较好的经营业绩,归属于母公司股东的净利润同比呈“四升一降”态势。

其中,上半年,中国平安实现归属于母公司股东的净利润680.47亿元,净利润规模最大;中国人寿实现归属于母公司股东的净利润为409.31亿元,同比增长6.9%;中国太保实现归属于母公司股东的净利润278.85亿元,同比增长11%;中国人保实现归属于母公司股东的净利润265.30亿元,同比增长16.9%;新华保险实现归属于母公司股东的净利润148亿元,同比增长33.5%,同比增速最高。

从承保业务来看,上市险企人身险业务的新业务价值普遍明显提升。例如,中国人寿上半年新业务价值实现快速增长,较2024年同期增速结果同比提升20.3%,达285.46亿元。上半年,中国平安的寿险及健

康险业务新业务价值同比增长39.8%,新业务价值率(按标准保费)同比上升9.0个百分点;代理人渠道新业务价值同比增长17.0%,人均新业务价值同比增长21.6%;银保渠道新业务价值同比增长168.6%。

中国人保旗下的人保寿险上半年新业务价值率可比口径下同比提升4个百分点,期交业务新业务价值率可比口径下同比提升7.1个百分点。在8月28日举行的2025年中期业绩发布会上,中国人保副总裁兼人保寿险总裁肖建友表示,新业务价值的提升主要是基于两方面的原因,一是主动优化业务结构,压缩高成本业务规模,同时注重期交规模保费同比增长25.5%;二是积极推进“降本增效”,下调产品预定利率,严格落实“报行合一”,压缩费用成本,多措并举实现经营提质增效,推动产品新业务的价值率提升。

此外,上半年,新华保险实现新业务价值61.82亿元,同比增长58.4%。中国太保旗下的太保寿险实现新业务价值95.44亿元,同比增长32.3%。

在A股五大上市险企中,中国人保旗下的人保财险、中国平安旗下的平安产险以及中国太保旗下的太保产险开展财产险业务经营。上半年,上述3家公司的综合成本率同比皆有所下降,承保利润有所提升。

具体来看,上半年人保财险的财产险综合成本率为95.3%,创近10年同期最好水平。

同时,上半年平安产险整体综合成本率为95.2%,同比下降2.6个百分点,持续提升良好的盈利能力。其中,车险的综合成本率为95.5%,同比下降2.6个百分点。在近日举行的中期业绩发布会上,中



国平安副总经理兼首席财务官付欣表示,这得益于费用以及赔付有效的控制,其中包括AI(人工智能)在内的科技力量为综合成本率的下降做出了较大贡献。

此外,上半年太保产险综合成本率为96.3%,较去年同期下降了0.8个百分点。该公司着力优化成本结构,坚决压降高风险、高亏损业务,加强运营管理,赔付率与费用率实现双降,综合成本率有效改善,承保利润大幅增长。

加大权益投资力度

在投资方面,上半年上市险企继续保持大类资产稳健配置,并提升权益投资比例,在促进资本市场

回升向好的同时,也有效提升了公司自身的投资收益。

中国人寿稳步推进中长期资金入市,截至上半年末,公开市场权益规模较年初增加超1500亿元,私募基金累计出资350亿元,以实际行动支持资本市场发展。积极参与黄金等创新品种投资,拓宽保险资金投资渠道,增强投资组合多样性。上半年,该公司实现净投资收益2.78%、总投资收益率3.29%。

在8月28日举行的中国人寿2025年中期业绩发布会上,中国人寿副总裁、首席投资官、董事会秘书刘陈表示,目前权益投资的比例符合公司资产配置的中枢,将积极落实中长期资金入市的要求,持续优化权益配置的结构,重点关注新质

生产力和优质高股息股票的配置,不断提升权益配置的稳健性和长期回报的潜力。

中国人寿副总裁才智伟表示,上半年,该公司加大了资金入市力度,稳步提升A股投资资产规模和占比。截至6月末,中国人保集团A股投资资产规模较年初增长了26.1%,在总投资资产占比提升了1.2个百分点。

他进一步表示,下一步将继续发挥好保险资金长期资本的作用,做好资本市场的稳定器,持续加大资金入市力度;不断优化权益投资策略,把握好绝对收益与相对收益、当期收益与长期收益、价值投资与成长投资的均衡关系。同时,落实好长期考核要求,进一步完善激励约束机制,不断增强投资业绩的稳定性。

中信证券上半年多项业务指标创历史最佳水平

■本报记者 周尚任

8月28日晚间,证券行业龙头中信证券正式披露2025年半年度报告。从整体经营数据来看,中信证券在上半年展现出了强劲的增长势头,经营业绩实现稳健增长,多项指标创历史最佳水平。

具体来看,上半年,中信证券实现营业收入330.39亿元,同比增长20.44%;实现归属于母公司股东的净利润137.19亿元,同比增长29.8%,创历史中期最好水平。实现基本每股收益0.89元,同比增长28.99%;加权平均净资产收益率4.91%,同比增加0.95个百分点。

支撑,中信证券上半年持续巩固资本优势。截至2025年6月30日,中信证券资产总额为18077.31亿元,同比上半年末增加970.2亿元、增长5.67%。雄厚的资本规模不仅强化了公司应对市场波动的风险抵御能力,更支撑其在上半年展现出了强劲的增长势头,经营业绩实现稳健增长,多项指标创历史最佳水平。

从收入结构来看,上半年,中信证券主营业务板块均实现稳健增长,业务布局的均衡性与抗风险能力凸显。其中,公司经纪业务实现收入93.19亿元,同比增长21.11%;资产管理业务实现收入60.17亿元,同比增长22.32%;证券投资业务实现收入144.97亿元,同比增长8.15%;证券承

销业务实现收入20.54亿元,同比增长19.16%;其他业务实现收入11.52亿元。

投行业务方面,上半年,中信证券积极应对市场新形势,深化科技创新企业全链条融资服务,境内业务继续保持市场第一,债务融资业务保持同业第一。同时,中信证券继续深入推进国际化发展,助力中资客户跨境交易。上半年,公司完成30单境外股权项目,按项目发行总规模在所有账簿管理人中平均分配的口径计算,承销规模29.89亿美元。

财富管理业务方面,截至上半年末,中信证券财富管理客户数量累计

超1650万户,托管客户资产规模超12万亿元,均较上年末增长4%。公司金融产品保有规模达6000亿元,买方投顾资产保有规模达1100亿元,配置型FOF保有规模达100亿元。

资管业务方面,截至报告期末,中信证券资产管理规模合计15562.42亿元,包括集合资产管理计划、单一资产管理计划、专项资产管理计划,规模分别为3608.99亿元、9077.76亿元、2875.67亿元。

值得关注的是,上半年,中信证券国际业务实现快速发展。根据香港财务报告准则,中信证券国际实现营业收入14.9亿美元,同比增长53%;实现净利润3.9亿美元,同比增长66%,经营业绩创历史同期新高。

同日,中信证券还发布了中期利润分配方案。根据公告,中信证券将采用现金分红的方式,每10股派发现金人民币2.9元(含税),合计派发现金红利人民币42.98亿元(含税),占2025年中期归属于上市公司普通股股东的净利润(未经审计)32.53%。

本次现金分红是中信证券连续第二年开展中期分红。相比2024年中期,中信证券每10股派发现金金额从2.4元提升到2.9元,派发现金红利总额从35.57亿元提升到42.98亿元,分红金额同比增长超20%。对于投资者而言,中信证券分红总额的稳步增长,不仅提升了股东回报、增强了市场吸引力,更传递出公司重视长期价值创造、倡导长期持有的投资理念。

(上接A1版)

对于企业来说,拥有丰沛数据资产的意义不仅能使账面数字节节攀升,还能显著增强投资者对企业的信心,让市场清晰洞察企业在数字时代的潜力与韧性。

贵州数据宝网络科技有限公司董事长汤寒林在接受《证券日报》记者采访时表示,公司已在全国70%以上的省份开展数据资产化业务,在85%以上的行业应用领域实现了数据要素的应用。相关企业在数据资产入表后,不仅能改善财务表现,更能推动业务升级和数字化转型,最终实现数据资源到资产再到资本的跃迁。

数据要素不仅为数据要素价值的释放和数据资产化的发展搭建起广阔的平台,更为企业的积极创新与大胆实践提供展示舞台。数据要素正在经济社会发展中发挥愈发关键的作用,数据资产化也为企业带来全新的发展契机和强劲的增长动力,推动数字经济迈向更加繁荣的未来。