

紫光股份247亿元重组“变奏”：收购暂缓 定增先行

◎记者 李少鹏

备受市场瞩目的紫光股份近 247 亿元重组事项出现变数,原计划定增募集资金支付新华三 49% 股权交易对价,如今紫光股份对收购流程作出调整:暂缓重组,先做定增。

紫光股份 9 月 24 日晚披露收购控股子公司新华三剩余 49% 股权事项最新进展。公司表示,考虑到此次交易将在完成定增后实施,结合自身货币资金情况和融资安排等因素,为顺利推进交易实施及定增事项,公司决定先完成向特定对象发行股票的工作,再推进重大资产重组相关事项。因此,公司将先终止收购新华三剩余 49% 股权事项,待定增完成后,再推进相关收购事宜。

对于“暂停”收购具体原因,紫光股份称,根据紫光国际与 H3C Holdings Limited 和 Izar Holding Co 签署的《卖出期权行权股份购买协议》的约定,获得中国证监会注册是此次交易交割先决条件之一。基于此,经慎重评估,公司决定先完成向特定对象发行股票工作,再推进重大资产重组相关事项。

记者注意到,虽然收购新华三 49% 股权一事暂时搁置,但公告显示,紫光股份决定终止重大资产重组相关事项是因为程序优化调整所致,收购方案并未做任何调整,目前与收购相关工作正在有序进行中。

作为紫光股份布局数字经济产业的重要举措,公司收购新华三剩余 49% 股权事宜此前得到市场普遍认可。值得一提的是,新华三在业内有着“小华为”之称,凭借着在数字化领域的多年深耕,其实力不容小觑。财务数据显示,新华三 2021 年至 2022 年及 2023 年一季度净利润分别达到 34.34 亿元、37.31 亿元和 6.96 亿元。

回顾来看,紫光股份在5月27日发布了重大资产购买预案以及2023年度向特定对



象发行A股股票预案等系列公告,公司拟收购新华三剩余49%股权。此次交易前,紫光股份通过紫光国际持有新华三51%股权。根据方案,紫光股份拟由紫光国际以支付现金的方式分别向H3C Holdings Limited 购买其所持有的新华三48%股权,以支付现金方式向Izar Holding Co购买其所持有新华三1%股权,合计收购新华三49%股权,交易对价为35亿美元(折合人民币约246.85亿元)。

需要指出的是,彼时紫光股份表示,由于对价支付方式为现金,公司所需资金金额较大,若仅依靠自有资金及银行贷款,会在一定程度上影响公司财务结构和经营稳健性。因此,紫光股份计划以定增的方式解决这一问题。

紫光股份同日发布的定增预案显示,公司计划发行不超过 7.15 亿股,向特定对象发行股票募集资金总额不超过 120 亿元,扣除发行费用后的净额均用于收购新华三 49% 股权。据公告,在募集资金到位前,公司可以用自有资金、自筹资金等方式先行支付,并在募集资金到位后予以置换。

彼时来看,对于收购新华三 49% 股权一事,紫光股份称,收购新华三少数股权,将进一步增强公司主营业务的盈利能力,发挥协同效应,优化整体业务布局,提升上市公司抗风险能力,巩固市场优势地位,符合公司战略发展需要。

眼下来看,随着紫光股份调整了收购步骤,公司要想进一步实现与新华三在数字经

济业务方面的协同,还需先保证向特定对象发行股票事项如期完成。对于此次调整是否会影响定增工作推进,紫光股份表示,此次发行对象、发行方式、募集资金规模、募集资金投资项目等均未发生变化,标的资产的评估基准日和交易作价均未发生变化,因此终止重大资产重组事项不涉及向特定对象发行股票方案的调整。

尽管紫光股份明确“先完成定增,再推进收购”的方案对后续收购新华三49%股权无实质影响,但眼下再融资阶段性收紧的实际情况,或给紫光股份的收购带来一定挑战。具体来看,中国证监会近期针对IPO、再融资作出监管安排,再融资收紧信号明确。监管政策调整后,已有企业陆续撤回再融资申请。

恒兴新材：执精细化工之笔，绘产业报国之梦

◎记者 刘礼文

江苏省宜兴市湖洩镇,位于江苏、浙江和安徽三省交界,因“太湖第一源”而得名。在这个宜居的江南小镇,不仅有着著名的“竹海”“茶洲”,还孕育出一个隐形冠军——恒兴新材。

上市前,恒兴新材在公众视野中不算知名,但“手握”多个行业标杆产品——其主导产品3-戊酮,2022年在国际细分市场的占有率名列第一;作为甲基异丙基酮生产商,公司曾赢得国际化工巨头巴斯夫的认可。

徜徉在多达10万余种类别的精细化工世界里,恒兴新材从一家普通民营小企业,用前沿的化学工艺,把一个个生涩的化学品名词串“珠”成线,逐步长成一家活力满满的“专精特新”企业。

“恒兴新材之所以能发展壮大,一定要总结的话,那就是全体职工的爱岗敬业、生产管理人员的实干精神、科技人员的创新精神。”在接受上海证券报记者专访时,恒兴新材总经理王恒秀表示,恒兴新材将厚植人文底色,把核心优势转化为发展胜势,以本次上市为起点,书写出实现跨越式发展的新答卷。

产品：以“一体化”实现最大化

恒兴新材的成长,是中国众多民营企业发展历程的一个缩影。循迹溯源,恒兴新材从小到大、从弱到强的发展路径,始终沿着国家政策鼓励的产业方向,以绿色化、高端化、差异化、系列化为目标,不断扩大应用版图。

把时间拨回到2001年,从清华大学完成博士后研究的王恒秀,决定加入初创不久的宜兴市中港精细化工有限公司(恒兴新材前身)。“当时,只因在这里可以发挥专业所长,就‘自投罗网’地来了。”王恒秀言谈间透露着山东人的耿直、豪爽。

多品种和系列化,是衡量精细化工企业水平的重要标志。“品种多、更新快”这一特点,要求企业不断进行产品的技术开发;“产量小、间歇式生产多”这一劣势,又促使其在生产工艺上不断改进。在王恒秀看来,二者的结合,为恒兴新材20多年的稳定发展注入了源动力。

“我们是国内最早把有机酮、有机酯和有机酸进行一体化、系列化生产的企业。”据王恒秀解释,在精细化学品行业的产业链上,部分企业可做到某一个或几个产品处于国内第一或世界领先,但很少出现全行业龙头企业。

“恒兴新材可生产和处于研发中的精细化学品有100多个品种,基本涉及国民经济的方方面面。”王恒秀介绍称,目前,绿色农药中间体、锂电池电解液添加剂、环保涂料、“替代抗生素”的绿色饲料添加剂、高档环保溶剂是公司的主要产品。

说起恒兴新材产品的市场优势,王恒秀如数家珍:主导产品3-戊酮,是绿色农药和抗感染药物奥司他韦的主要原料之一,远销多个国家和地区;作为国内最早生产丙酸酯类的企业,其生产的丙酸丙酯和丙酸乙酯等羧酸酯类产品已应用于数码领域,并将推广至动力电池领域;产

自公司的正丁酸、正戊酸产品,纯度之高能与伊士曼等跨国公司抗衡媲美……

文化：三大关键词凝聚“精气神”

问及恒兴新材的企业文化时,王恒秀脱口而出六个字:爱岗、实干、创新。

“一路走来,公司之所以能在技术、产品上长期保持领先地位,最关键的还是我们所有职工都具有爱岗敬业。”王恒秀顿了顿,提高语调后继续说:“爱岗敬业不是虚的,它是很实在的。”

王恒秀提到一个细节:有一次,在山东济宁的生产基地,一名园区管委会工作人员对他说,恒兴新材的企业文化肯定做得好。王恒秀至今记忆犹新,这名工作人员给出的判断理由是:“很简单,我侄女在你们公司上班,每天下班回家后,嘴上总是离不开恒兴,动不动就说‘我们恒兴怎么着’。由此可见,她在公司感受到了归属感。只有企业做得好,职工才会有归属感。”

在王恒秀看来,正是这种爱岗敬业精神,奠定了员工的实干精神。

“在公司内部,我们倡导管理人员带头进入车间生产一线,这个传统从创业阶段起,一直保持至今。”王恒秀回忆称,“记得有一次,客户着急要货,由于部分员工已经下班,公司创始人老张总亲自上阵推桶装车。”

企业能走多远,关键还要看创新。“恒兴一路走来,还得靠科研人员的创新精神。”身为一名技术型管理者,王恒秀日常非常重视研发人员的产品开发思路。他认为,了解市场需求,才能把准研发的“脉”。只有研发创新方向找对了,产品才能具有市场竞争力。

产品得率、产品纯度、连续化生产等指标,是衡量一家精细化工品生产企业技术壁垒的重要参数。“我们拥有国内首套脱羧法有机酮生产装置,通过采用酸酐合成法,公司有机酮合成反应产物中目标总酮的含量可达到95%以上,产品纯度大于99.5%,部分产品纯度大于99.8%,产品品质国内领先。”王恒秀说。

凭借对市场需求的敏锐洞察和主动创新,恒兴新材目前已拥有60余种有机酮、有机酯、有机酸类精细化工产品的生产工艺。

人才：敞开合作大门招贤引智

创新的根本在人才。恒兴新材用20余年的探索,给出了自己的答案:牵手著名高校,自主创建研发基地,搭建高层次人才梯队。

王恒秀在公司有多重身份,既当总工程师,又当研发实验室主任。“这些年,我们先后创办了企业研发中心、宜兴市工业催化重点实验室、无锡市绿色催化工程技术研究中

心、江苏省博士后创新实践基地、江苏省工程中心,以实现‘引进一个人才,聚集一个团队,兴办一个企业,带动一个产业’的链式效应。”

作为提高实验室研发水平和能力的主要手段之一,恒兴新材先后与清华大学、浙江大学、山东大学、湖南大学、杭州师范大学等开展合作,将高校研究成果转化为现实生产力,以提升恒兴新材的核心竞争能力。

“恒兴新材不见得是国内研发投入资金最多的企业,但一定是研发团队建设最好的企业之一,衡量指标之一是核心研发团队相对稳定。”王恒秀说。公开数据显示,截至2022年末,公司拥有研发技术人员42名,占公司员工总数的11.8%。

引才、育才,还要留得住人才。“我们的秘诀是,在好风景里布局新经济,把项目放到各个省份最宜居的城市当中去。”王恒秀笑称,目前,公司在江苏宜兴、江苏连云港、山东济宁、宁夏吴忠建有四个生产基地,均是兼具生态美和人文美的城市。

在王恒秀看来,过去二三十年,恒兴新材坚持低碳、绿色发展理念,走出了一条特色的“造血式”产业振兴之路;同时践行“家文化”,关怀员工、提高员工收入、增加员工福利。“本次上市后,我们坚守主业、做强实业,加快转型升级,实现高质量绿色发展,走好产业报国之路,履行好上市公司应尽的社会责任。”

计划加强中东地区市场布局 东北制药拟在阿曼投资组建医药企业

9月19日,东北制药发布公告,根据公司经营发展规划,结合阿曼和中东地区潜在市场需求、区位优势等因素,东北制药与Muscat Changming Investments LLC(中文名称:马斯喀特昌明投资有限公司,以下简称“马斯喀特昌明”)拟在阿曼苏丹国投资组建一家医药企业。

经友好协商,双方已于近日签署《马斯喀特昌明投资有限公司和东北制药集团股份有限公司投资框架协议》,以增进合作双方的共识理解、推动合作进程。

东北制药相关负责人表示:“本次框架协议的签署符合东北制药整体发展战略需要,是东北制药向中东地区市场加强战略布局的重要一步,有利于提升公司区域市场综合竞争力。”

公司主要原料药 远销 100 多个国家和地区

作为中国重要的药品生产与出口基地,东北制药覆盖医药研发、生产、销售全产业链,且具备“原料药+制剂”一体化优势,是国内最大的单体制剂生产基地之一,国家麻醉药品和抗艾药物生产基地,也是国家大宗原料药和医药中间体智能制造示范工厂。

近年来,东北制药加速优化产品结构和销售结构,以技术研发作为培育壮大新动能的突破口,强化国际市场拓展,不断提升公司优势品种在国际市场上的话语权。

目前,东北制药生产的维生素C、左卡尼汀、磷霉素、黄连素、吡拉西坦等主要原料药已经远销全球100多个国家和地区,是国际市场主流供应商之一,是许多世界知名企业的产品供应商及战略合作伙伴。

拟在阿曼建厂生产制剂产品在 中东和非洲地区销售

此次根据公司经营发展规划,东北制药结合马斯喀特昌明的本土化资源,双方经友好协商,本着诚信合作、共同发展的原则,拟在阿曼苏丹国投资组建一家医药企业,以实现生产制造制剂产品,并在中东地区和非洲地区销售。同时,马斯喀特昌明负责协助推广产品进入到阿曼和中东市场。

东北制药表示,本次合作依托阿曼及中东地区区位优势,结合合作方的资源优势 and 公司的生产运营能力,推动东北制药在阿曼和中东地区及可能的非洲地区市场扩展业务,完善公司生产及营销网络渠道建设,提升公司的区域品牌认知度,在提升公司国际化服务水平和影响力的同时,逐步提升市场占有率,“如果合作顺利推进,将进一步推动巩固并提高东北制药的行业地位,提升企业可持续发展能力,促进企业持续健康发展,对东北制药未来发展将产生积极影响”。

积极发挥“链长”作用 央企控股上市公司 创新转型推动能源变革

◎记者 王玉晴

近日,“我是股东——走进央企控股上市公司专项投关活动”在上海举行。围绕“价值与投资——争当能源保供‘顶梁柱’”这一主题,中国核电、华能水电、中国核建三家央企控股能源类上市公司的高管与投资者共话能源保供的新使命、新担当、新模式。

国企改革与能源转型深度融合

新一轮国企改革深化提升行动已经启幕。身处关键能源行业,三家企业如何在改革中提升自身的能源保障及服务能力?

中国核电总会计师刘焕冰介绍,中国核电主要围绕三个方面发力改革:一是进一步加大科研创新力度,在全系统内建立了科研创新机制,加强对科研创新的激励;二是积极推进公司智能化、信息化转型,在核电从建设到运营的各个环节,例如设备管理、大型工单管理等,利用新一代信息技术实现更高的管理效率和管理水平;三是在提质增效方面,中国核电积极开拓新能源产业布局,培育公司未来的增长点,同时加强在运核电站的管理,提升运行效率和业绩回报。

“华能集团因改革而生,也因改革而兴。”面对这一问题,华能水电证券事务代表孔令兵表示,华能水电拥有改革的基因,并且正在新一轮改革的关键阶段。在孔令兵看来,随着水电开发逐渐进入尾声,华能水电面临着下一步如何发展的问题。公司毫不犹豫地选择了向新能源转型的道路,发展战略从以水电开发为主变革为水电与新能源并重。除了发展新能源外,华能水电还通过外延式的增长提高公司业绩、回报股东。比如,华能水电履行上市时的承诺,将华能四川公司注入华能水电,拓宽了华能水电的开发流域,提升了公司的整体业绩。

中国核建则是我国核电建造的领军企业。中国核建证券事务代表张云普介绍,中国核建的国企改革三年行动卓有成效,围绕“2345”发展思路重点发力,即打造核电工程、民用市场两大品牌;围绕服务国家战略、核电建设、高质量发展作出三大贡献;提升本部、成员单位董事会、成员单位领导班子、基层班组长队伍四大能力;构建设计管理总部、创新研究院、投资公司、项目管理、产业协同五大平台。

拥有新能源开拓新增长点

在能源转型的浪潮中,三家企业或涉足新能源产业,或开发原有业务的附加价值,以创新、提质为转型赋能。

孔令兵介绍,华能水电的新能源开发模式是与公司原有业务的有机结合。华能水电利用公司已开发水电项目的土地、通道等资源,积极发展光伏等新能源业务。公司将光伏发电和水电捆绑发送,巧妙结合了水电和光伏天然的互补优势,提高了现有通道的利用率和经济性。

刘焕冰则表示,中国核电除了推进四代堆的研发之外,还在积极开展核能的多用途利用开发。核能除用于发电之外,还可以用于供气、供暖、制氢、海水淡化等用途。刘焕冰特别提到,中国核电生产的碳14(碳的一种同位素)将在2024年上市,实现国内企业在碳14生产能力上的突破。

新能源产业的发展,同样也为中国核建带来了新的业务增长空间。张云普表示,今年上半年,中国核建新签新能源项目34个,合同额68亿元,比去年同期增长45%。公司在我国的一些重点新能源基地以及海外均签署了新的新能源建设项目。在他看来,中国核建能够在新能源产业的发展中获得更多商业机会。

“链长”带动产业链企业共成长

在核电等重大能源领域,央企往往扮演着“链长”的角色,对产业链的繁荣发展起着重要的带动作用。国务院国资委曾提出培育“链长”企业,确保供应链稳定。活动中,三位央企高管也介绍了各自企业带动产业链企业、尤其是民营企业发展的经验。

刘焕冰表示,核电产业的采购量庞大,电站涉及数万件重要设备。中国核电非常重视产业链和供应链的管控,容纳了许多产业链企业包括民营企业参与其中。一方面,中国核电注重加强与上下游企业的协同,共同打造共荣共生、有韧性、有保障的核电产业链;另一方面,公司定期与供应商进行沟通,加强上下游企业的水电。

孔令兵则介绍,华能水电在向新能源拓展的过程中,也在积极支持光伏组件企业发展。比如,2022年华能水电在云南大理引进了光伏组件行业一家拟IPO民营独角兽企业,该企业在光伏细分市场路线异质结领域处于头部地位。这一合作,一方面确保了华能水电光伏组件的可靠供应、提升电站的经济效益,另一方面,又帮助了这家民营企业西南地区这一光伏重要阵地立足和成长。

建筑业是国民经济的基础行业,产业链十分庞大。张云普表示,中国核建作为核电建设的领军企业,在聚焦主责主业和关键产业链的同时,不断增强产业链控制力影响力带动力,切实发挥支撑引领作用。在核电建设过程中,中国核建持续带动众多中小民营企业,致力于实现建造过程的工业化、绿色化、智能化。例如,在核电建造的焊接环节,公司与中小民营企业共同研发自动焊机,提升焊接技术的智能化和专业化水准。

上述三位高管还从ESG报告编制、工程移民安置、生态环境保护等方面分享了企业在社会责任方面的有益经验。