

万华重组铜化“吃”下两家上市公司

产业并购成活跃A股新力量

◎记者 覃秘 刘立

11月8日,万华化学公告将主导铜陵化学工业集团有限公司(下称“铜化集团”)的重组,由此将获得铜化集团麾下两家上市公司六国化工、安纳达的控制权。一家A股公司“吃”下两家A股公司,引起了市场各方的热议。

“这是个好事儿!有助于活跃资本市场的好事儿!”联储证券总经理助理尹中余对上海证券报记者说,这才是A股市场期待的重组,作为大型链主企业,万华化学主导的产业重组不仅可以实现自身的快速扩张,也可以赋能目标公司,并助其提升价值。“这种以发展产业为目的的重组,多多益善。”尹中余说。

伴随注册制走深走实,上市公司的壳价值不断“贬值”,“A吃A”类的并购逐步成为常态,紫金矿业、美的集团、京东方A、中联重科等龙头企业作为买家,在完成产业整合的同时,也推动了优质资源加速向头部企业聚集,共同实现更高质量的发展。

一“A”吃下两“A”

据公告,11月7日,万华化学与铜陵市国有资本运营控股集团有限公司、安徽创谷新材料有限公司、安徽鹤源股权投资有限公司、安徽省投资集团控股有限公司以及标的公司铜化集团签署了《股权变更框架协议》。

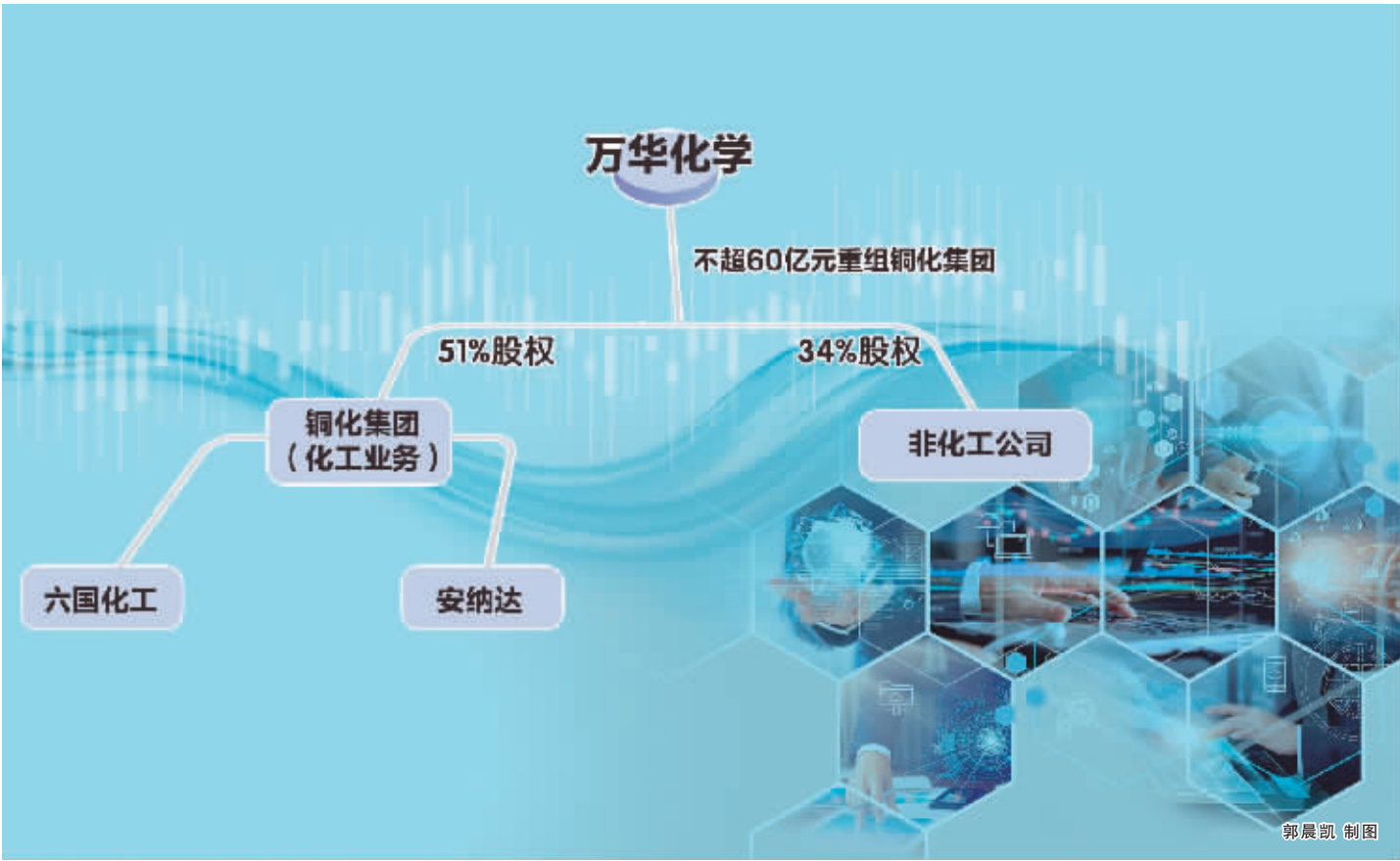
框架协议的具体内容为,万华化学及其关联方购置铜化集团现有股东部分股权后,铜化集团实施公司分立,将化工业务关联公司继续保留在现有公司,将非化工业务关联公司剥离成单独的公司。万华化学及其关联方可选择以增资、购买股权、换股其他方式,最终实现持有分立后的铜化集团51%股权,并享有控制权;分立后的非化工公司34%股权,为非控股股东,享有重大事项一票否决权。

各方一致同意,此次交易评估基准日为今年10月31日,本次所涉及分立后的铜化集团(化工业务)和分立后的非化工公司的企业股权价值(即分立前铜化集团股权价值)交易上限不超过60亿元,且以评估值为准。

查询公开信息可知,2019年,铜化集团完成混改,引入投资方安徽创谷新材料有限公司,创谷新材与安徽鹤源投资为一致行动人,创谷新材并无实际控制人,因此铜化集团实际控制人由铜陵市国资委变更为无实际控制人。创谷新材与安徽鹤源投资目前合计持有铜化集团约55.4%的股份。

铜化集团还是上市公司六国化工和安纳达的第一大股东,分别持股25.49%和30%。公告称,若本次交易全部实施完成,万华化学将成为铜化集团化工业务的控股股东,铜化集团化工业务及下属子公司六国化工、安纳达的实际控制人将变更为烟台市国资委。

“一家上市公司将控股另外两家上市公



司,‘A吃A’还可以来双份!”有投资者评论。

尹中余分析,这得益于注册制实施带来的市场生态变化,随着“壳”资源的不断贬值,上市主体不再是产业并购的障碍,产品具有一定市场竞争力、资产质量不错的中小市值上市公司成为很好的并购标的。

看资源更看重协同

“A吃A”的底层逻辑,就是通过产业并购形成协同效应。万华化学对铜化集团的重组一案,协同效应也得到了充分体现。

万华化学现有聚氨酯、石化、精细化学品及新材料等多个业务板块。其中,精细化学品及新材料业务板块就包括电池业务,主要产品有三元正极材料、磷酸铁锂正极材料、负极材料、电解液溶剂等。

铜化集团是以化学矿山采选、硫磷化工、精细化工、新材料、商贸物流、地产开发等为主导产业的多元化集团型企业,是国内重要的硫磷化工产业基地和新型颜料产业基地。除拥有六国化工、安纳达两家上市公司,公司核心企业之一新桥硫铁矿是我国重要的硫资源供应商。同时,铜化集团还参股了宜昌明珠磷矿、桃都溪磷矿。

“这是一次优势互补的合作。”有接近万华化学的人士对记者表示。据介绍,万华化学正在全力进军锂电池行业,磷矿是重要

的战略资源。万华化学是化工行业的行家里手,优势主要在研发、生产、管理、人才等方面,铜化集团在磷矿等方面有资源优势。

公告显示,万华化学将在铜化集团矿业业务参股34%,进一步延伸至磷矿领域,为公司整体磷酸铁锂业务构筑上游资源端布局。

在今年9月20日的万华化学业绩说明会上,公司相关负责人表示,在“双碳”战略的背景下,新能源产业高速增长,电池行业迎来了黄金发展机遇期。电池材料是万华化学近年来重点培育的业务板块,被定义为公司第二增长曲线。

此外,铜化集团的钛白粉在行业内处于前10名,该业务与万华化学现有涂料业务具有互补及协同效应。

铜化集团相关负责人对记者表示:“未来铜化集团可以给万华化学提供产业链的资源支持,万华化学可以输出先进技术。这次化工行业的重组整合是‘双赢’合作。”

并购激活活跃资本市场

并购重组是上市公司做优做强的重要手段,也是优化资源配置、激发市场活力的重要途径。

“无论是行业地位,还是管理能力,万华化学这种值得信赖的投资者,市场是非常欢迎的。”有接受记者采访的券商研究员表示。

国金证券分析认为,万华化学对铜化集

团的重组至少有三方面受益:一是六国化工(磷矿产业链)和安纳达(钛铁产业链)将分别与万华化学的电池材料和涂料业务形成协同发展,进一步夯实公司的一体化布局优势;二是万华化学将在铜化集团矿业业务参股34%,通过上游磷矿资源布局降低成本;三是以多年来在煤气化领域积累的经验对铜化集团的煤化工业务进行升级。

二级市场投资者直接用钱“买”出了答案。11月8日,复牌的六国化工和安纳达股价均直接封在涨停板。

一批龙头企业都在借助产业并购快速做大做强。如稳健医疗2022年以来通过多次并购快速切入多个医疗耗材领域,进一步完善了自身战略布局;紫金矿业2022年度以来获得超过10起收购,不仅大幅度提升了自身资源储备量,而且使其资源储备的分布更加合理、抗风险能力更强大。

统计数据显示,截至11月3日,今年以来,上市公司发布重大重组97单,其中以横向整合、战略合作为目的的有59单,占比逾六成。从重组目的来看,上市公司并购延续了产业并购为主的趋势,强化协同效应。

“这种产业内的重组,将有效促进产业内的整合和升级,从而提升企业的投资价值。”尹中余认为,并购重组不仅是优质企业快速扩张的路径,也可以推动提高资本市场的活跃度。

■董事长专访

联域股份徐建勇：“点亮”LED智造平台 用心做好每一盏灯

◎记者 邱德坤

“快速处理 提高效率 用心做好每一盏灯”,挂在联域股份办公楼大堂的这条横幅非常引人注目。

这也是联域股份在LED领域发展至今的密码。联域股份董事长徐建勇向上海证券报记者表示:“只有持续、快速地推出让客户满意的产品,才能赢得市场。”

联域股份专注于中、大功率LED照明产品的研发、生产与销售,2021年户外照明灯具路灯出口美国居我国出口企业首位、工业照明灯具工矿灯居我国出口全球市场企业第二名。

用心做好每一盏灯,也是联域股份未来发展的方向。徐建勇表示,公司将持续巩固在北美市场的首发优势,并进行全球化布局,为客户提供全方位的优质产品,“点亮”国际领先的LED智造平台。

以差异化取胜

联域股份成立于2012年2月,正值我国LED产业兴起之际,大批新入局企业涌入,国内竞争异常激烈。徐建勇表示:“联域股份彼时跟大公司竞争室内照明,基本上被淹没在大海中。”

“要想活下去,联域股份必须差异化竞争。”徐建勇回忆道。于是,徐建勇带领团队调研市场,发现同行普遍从事中、低功率的家居和商业照明LED光源制造,鲜少介入对功率要求更高的工业照明领域。

“传统照明已被LED照明取代,中、小功率LED灯应用已经普及,中、大功率产品受限于技术水平有待开发,市场需求等待提升。”

徐建勇表示,联域股份成为国内最早一批开发中、大功率玉米灯的企业,也凭借该产品起家。

联域股份全面布局户外及工业照明领域的中、大功率LED灯具产品研发,围绕光学设计、散热与结构设计、电子技术及智能控制等方面,开展自主创新与市场开拓,攻克了中、大功率灯具在配光、散热、稳定性等方面的技术难点。

2020年至2022年及2023年上半年,联域股份的研发投入分别为2527.21万元、4504.79万元、5527.81万元和3661.63万元。截至2023年6月末,公司共有217项境内专利及61项境外专利,具备丰富的技术储备和较强的研发实施能力。

目前,联域股份的销售收入主要来自路灯、壁灯等户外照明领域和以工矿灯为主的工业照明领域,2020年至2022年及2023年上半年的扣非后归母净利润分别为5490.75万元、9588.98万元、1.33亿元和7339.28万元。

联域股份的差异化竞争,还体现在集中资源布局北美市场,以ODM(原始设计制造商)模式为国际品牌商或区域品牌商提供差异化、定制化LED照明产品。“公司已跻身北美市场领先的户外、工业照明制造商之列。”徐建勇说。

聚焦大客户战略

在同行追求客户数量之时,联域股份却主动降低客户数量,从高峰期的1000多家缩减至当前200余家。

“我们当时决定向大品牌靠拢,因为他们未来。”徐建勇认为,行业发展在经历群雄逐鹿后,市场蛋糕最终会掌握在少数具有品

牌、渠道和运营优势的巨头手中。联域股份只有聚焦大客户,才能获得进一步成长。

为此,联域股份决心与知名企业深度绑定,花了两三年时间对设备、流程、系统进行全方位升级改造。据悉,头部知名品牌商的供应商准入制度极其严格,需要对供应商的研发、设计、生产、交付能力、管理体系、质量管控等方面进行全方位审核。

截至2023年6月末,联域股份的客户数量优化至222家,单个客户平均销售额显著上升,1000万元及以上销售金额客户的累计销售额占主营业务收入的比重提升至77.44%。

从知名大客户来看,联域股份是朗德万斯(原欧司朗照明业务)、昕诺飞(原飞利浦照明业务)、CURRENT(原GE旗下照明业务)、美国合保、RAB照明等国际照明企业的供应商。

拥有众多知名客户,也成为联域股份发展的护城河。徐建勇介绍,制造商一旦完成准入并进入品牌商的供应商名录,品牌商在后续产品的技术改进、更新换代和备件采购等方面,均会对制造商存在一定程度的技术、产品及售后服务依赖。

此外,国际知名品牌商具备全球化的渠道优势。徐建勇表示,联域股份可以借助客户的销售网络,将市场拓展至欧洲、亚洲等地区,加大全球化布局力度。

加码工业及特种照明

差异化竞争持续推进,联域股份决心加码工业照明等领域。徐建勇表示,联域股份致力于打造国际领先的LED户外、工业及特种照明制造企业。

第三方机构调查数据显示,未来LED行

业的市场份额,家居与商业合计占30%、户外与工业合计占30%,其他照明约占30%,特种照明占10%左右。徐建勇认为,家居与商业的LED渗透率基本见顶,工业照明LED渗透率仍在较低水平,特种照明LED渗透刚刚起步。

中国照明电器协会数据显示,2021年我国道路照明应用中LED照明占比为29.6%,远低于LED室内照明渗透率;在全球范围内,LED路灯普及率不超过15%。

植物、体育、防爆等特种照明领域则带来新兴市场空间。TrendForce集邦咨询数据显示,2022年度全球LED植物照明市场规模为18.5亿美元,增长迅速。随着全球范围内各区域及国家对体育产业重视度的提升,体育照明将迎来快速发展。

“这几个特种照明领域还处于市场培育阶段,但联域股份早已布局。”徐建勇表示。目前,联域股份在植物灯、球场灯、防爆灯等领域,初步实现产品技术商业化应用,相关收入占比逐渐上升。

以联域股份的植物灯为例,可通过智能动态控制系统对作物需求实时调节光照,实现对植物生长全程监控以及周期性生产,促进传统行业与LED行业深度融合。在徐建勇看来,这不仅增强了企业竞争力,还契合节能减排的理念。

此次IPO,联域股份募投项目包括智能照明生产总部基地建设。该项目除了建立高效、自动化的生产基地,还将重点布局特种照明领域。

“如果再过五至十年,特种照明领域进入成长爆发期,联域股份有望成为该细分赛道的领头羊。”徐建勇信心满满地说。

394个国企民企协同发展项目集中推介

◎记者 王子霖

11月8日,由国务院国资委、全国工商联指导,北京产权交易所承办的“2023年国有企业民营企业协同发展项目推介会”在北京举办。来自中央企业、北京市国有企业、民营企业、专业投资机构和服务机构的近500名代表参会,394个项目在推介会上集中亮相,聚焦产业链供应链建设关键环节和人工智能、生物技术、新材料等战略性新兴产业。

国务院国资委党委委员、副主任袁野在致辞中表示,国务院国资委扎实推进国有企业与民营企业合作,并取得积极成效。国企改革三年行动以来,中央企业与民营企业等社会资本股权合作金额超9000亿元。截至目前,中央企业对外参股投资各类企业超过1.3万户。

谈及下一步国企与民企间的合作机制和合作领域,袁野提出“三个欢迎”。他表示,欢迎民营企业主动参与国企混合所有制改革、战略性重组和专业化整合,促进各类所有制资本深度融合;欢迎民营企业通过合资建设、增资扩股、投资并购等方式,与国有企业共同推动我国产业链价值链向中高端迈进;欢迎民营企业聚焦关键核心技术卡脖子问题,加强与国有企业的联合攻关,共同推进强基补短工程和产业基础能力再造工程,努力把关键核心技术掌握在自己手中。

他表示,下一步国务院国资委将以此次推介会为契机,更加注重各类所有制企业平等合作、共同发展,更加注重全方位深层次多元化合资合作,更加注重提升科技含量,不断推动健全合作机制、拓宽合作领域、扩大合作成果,着力促进国有企业和民营企业互利共赢、取长补短、共同发展。

推介会上,中国航发商用航空发动机有限责任公司、北京建工新型建材有限公司、上海翌耀科技股份有限公司等6家企业进行了协同发展项目现场路演,涵盖航空航天、能源化工、重大装备制造等关键领域,有望推动各类所有制企业在核心领域、新赛道上同向发力、协同攻关,打造一批具有全球竞争力的现代产业集群。

据了解,此次推介的项目呈现三个新方向:一是紧盯产业链上中下游关键环节,既有具备较强自主创新能力和产业影响带动能力的中央企业项目,也有聚焦“专精特新”,在产业配套上具有积极作用的民营优质项目;二是聚焦产业链薄弱环节,瞄准关键核心技术攻关,通过多方协同推动强链补链重大项目落地,有效维护产业链供应链安全稳定;三是项目合作方式灵活多样,可通过合资建设、产权转让、增资扩股、投资并购等方式广泛开展合作,探索不同所有制企业的产业链供应链协同模式,构建起具有完整性、先进性、安全性的现代化产业体系。

10月销量同比环比双增长 车市“银九金十”再现

◎记者 俞立严

全国乘联会11月8日发布的数据显示,2023年1至10月,国内乘用车累计零售量为1726.7万辆,同比增长3.2%。其中,10月国内乘用车市场零售量为203.3万辆,同比增长10.2%,环比增长0.7%。乘联会认为,今年10月,国内车市零售环比走强,已经形成“银九金十”的较强走势。

乘联会秘书长崔东树介绍,近几年来,国内车市呈现“银九金十”常见走势的原因在于,新能源汽车的增长动力驱动环比走强,今年延续了这一态势。10月,国内新能源汽车继续保持高速增长态势,批发销量达到88.3万辆,同比增长30.1%、环比增长5.7%,渗透率达36.2%,较去年同期提升5.3个百分点。

具体来看,自主品牌新能源车渗透率为51%,豪华车中的新能源车渗透率为33.6%,而主流合资品牌新能源车渗透率仅6.4%。今年前10个月,国内新能源汽车累计批销量为680万辆,同比增长35.5%;累计零售量为595.4万辆,同比增长34.2%。

随着自主品牌车企在新能源技术路线上的多条线并举,市场底盘持续扩大,10月厂商批发销量突破万辆的企业达到17家(环比持平,同比增加2家),占新能源乘用车总量的88.8%。

在崔东树看来,随着秋收完成和进入冬季,农村地区的购车热情会逐步释放,新能源车和中低端燃油车市场将升温。同时,在政策推动下,县乡市场出行需求规模潜力巨大,将推动年末车市逐步走强。乘联会表示,随着车市的逐步走强,车企期待完成年度目标的信心增强,11月车市有望同比增长20%以上。

从车企产销表现来看,在新能源赛道领跑的比亚迪和特斯拉表现依旧亮眼,华为汽车概念的代表赛力斯也呈现出强劲增长。得益于纯电动与插混双驱动战略,比亚迪10月的销量首次突破30万辆,以约30.11万辆领先其他企业。

乘联会数据显示,特斯拉上海超级工厂10月交付超7.2万辆,至此2023年累计交付量约77.1万辆,已超过2022年全年。其中Model3交付约2.5万辆,位居豪华品牌轿车销冠;ModelY交付超4.7万辆,位居纯电动车车型销量榜榜首。

近期关于特斯拉部分车型即将涨价的预测增多,特斯拉中国11月7日回应,将在11月9日调整Model3焕新版和再进化ModelY两款车型的长续航版本价格,后续还可能上调标续版的价格。

赛力斯产销快报显示,10月,赛力斯新能源汽车销量达17600辆,同比增长12.84%;AITO问界系列交付新车12700辆,其中新M7交付10547辆,单车型单月交付破万辆,创历史新高。