

产业为底座 资本为抓手 解构“海尔系”千亿资本版图

◎记者 高志刚 郭成林

近日,上海莱士的一纸公告揭开其归属权谜底——海尔集团拟斥巨资拿下“中国血王”。这是继海尔智家、海尔生物、盈康生命和雷神科技后,海尔集团在A股市场上的最新落“子”。

从20世纪80年代的青岛电冰箱总厂,历经近40年发展,海尔集团已成为全球领先的美好生活和数字化转型解决方案服务商,构建起全球领先的工业互联网平台和大健康产业生态,旗下创业加速平台海创汇已孵化7家独角兽企业、107家瞪羚企业和122家专精特新“小巨人”。

值得注意的是,通过上市、并购、分拆等娴熟资本手段,“海尔系”悄然在资本市场构建起千亿版图。这艘以雄厚产业实力为底座的资本航母,何以与高质量为舞,长期活跃在中国资本市场?

产业逻辑驱动并购

日前,血制品龙头上海莱士公告称,海尔集团拟溢价17.6%,耗资125亿元收购基立福持有的上海莱士20%股份,加上表决权委托,海尔集团将成为上市公司实际控制人。

上海证券报记者从多位行业人士处获悉,华润集团、招商局集团等此前都接触过基立福,买家间的竞争颇为激烈,最终海尔集团以高溢价拿下“中国血王”控股权。

海尔集团有关负责人表示,此次交易将助力盈康一生进一步完善血液生态产业链布局,是海尔大健康产业发展的一个里程碑。“盈康一生致力于高端科研设备、医疗器械和医疗服务解决方案的研发、生产及应用,其在血浆血液成分采集、存储、制备、冷链运输及临床应用等领域已形成产业生态。”

近年来,海尔集团一直围绕著大健康产业链进行“延链、强链、补链”,资本运作脉络清晰可见。

以海尔集团旗下的科创板上市公司海尔生物为例。上市4年来,海尔生物一直围绕著产业链上下游持续并购,快速成为生物医药及医疗器械产业链的“链主型”企业。

2020年11月,海尔生物完成了以5.47亿元受让重庆三大伟业90%股权的收购。由此,海尔生物在血液安全领域的用户场景得以从医院、血站向采浆站延伸,构建了血液安全全场景生态闭环。

此后,海尔生物并购整合持续加速。2022年下半年,公司相继收购免疫规划信息化行业龙头深圳市金卫信息技术有限公司、实验室国产耗材新秀苏州康盛生物有限公司。2023年4月6日,公司又宣布收购了苏州市厚宏智能科技有限公司70%股权,加速布局智慧药房赛道。同年6月,公司又以自有资金对参股公司上海超立安科技有限责任公司进行增资,持股比例由15%提升至54.31%,加快斯特林制冷技术产业化进程。

通过外延并购方式,海尔生物快速落地



郭晨凯 制图

新领域的产业布局,基于个性化场景向综合解决方案升级,不断拓展生命科学和医疗创新两大领域,新动能逐渐焕发新生命。

资本版图加速扩张

从2019年开始,海尔集团明显加快了并购、分拆上市的资本运作,资本版图也在“润物细无声”中快速扩展。

2019年3月,海尔集团入主盈康生命。公开资料显示,盈康生命于2010年12月在创业板挂牌上市,是国内领先的立体定向放射治疗设备综合服务商和肿瘤医疗服务运营商。

同年10月,“海尔系”另一家医疗大健康类公司海尔生物登陆科创板。海尔生物成立于2005年,是一家始于生物医疗低温存储设备、基于物联网转型的生命科学与医疗创新数字场景方案服务商。

盈康生命和海尔生物都是海尔集团在医疗大健康领域的重要布局,都是利用数字化平台支撑用户服务模式的升级。

最引人关注的是,同年12月,海尔智家称公司正在探讨私有化海尔电器的方案。一年后完成私有化海尔电器后,海尔智家登陆港交所,成为全球首家在上海、香港、法兰克福三地上市的家电企业。

2022年12月,海尔海创汇平台项目雷神科技在北交所成功挂牌上市;2023年2月17日,海创汇在新三板挂牌,并拟三年内在A股市场上市;2023年5月25日,作为海尔集团旗下的保险代理服务商家众森创科向港交所递交招股书。也是在5月25日这一天,海尔集团

旗下日日顺供应链科技股份有限公司(简称“日日顺”)的创业板IPO成功过会。

如果众森创科、日日顺成功上市,再加上入主上海莱士,则“海尔系”上市公司将增加至7家,相关业务布局横跨家电、智能家居、大健康、物流等多个领域。

除了收购与孵化,海尔集团这些年在投资圈也风生水起,尤其是投资金融企业。例如,截至2023年三季度末,海尔集团合计持有青岛银行17.28%的股份,截至2023年12月3日,海尔集团持有2.01亿股中金公司股份,占公司总股本的4.16%。

激励生态构筑内核

“海尔系”何以成为资本市场耀眼的新兴资本系?

数据显示,目前海尔集团旗下4家上市公司拥有的总市值近2200亿元,较上市之初增长了十多倍。其中,30年前的“青岛海尔”市值仅为20亿元,如今海尔智家总市值已经超过2000亿元,增幅高达近100倍。

有业内专家表示,海尔集团的生态可以拆解为业务生态和激励生态两个层面,依靠两个生态的互相推动,海尔集团实现了高速增长。

在海尔集团官网上,海尔生态独成一栏,口号则是“产品会被场景替代,行业将被生态‘覆’盖”,海尔智家发展重点在场景,而卡奥斯物联、盈康一生等重点则在生态。

同时,海尔集团已经构建了一个完整的激励生态,成为企业成长强大的内部驱动

力。其中,“创客机制”和“人单合一”在其中发挥了关键作用。

2005年,海尔集团创始人、董事局名誉主席张瑞敏首次提出“人单合一”的双赢模式。“人”是员工,“单”是用户价值,“人单合一”意在让员工在为用户创造价值的同时实现自身价值。“在工业时代,物的增值与人的贬值成正比,而新生态的‘链群合约’是让人价值最大化,就是体现人的尊严。”张瑞敏曾如是说。

2014年,张瑞敏又提出“企业平台化,员工创客化,用户个性化”,而青岛海创客即成立于这一年。不同于传统的激励模式,“创客机制”将企业管理者最重要的“用人权、决策权、分配权”让渡给员工,搭建了一个“人人都有机会成为创业家”的平台,激发了每个员工的创新活力。

2019年,海尔集团进一步强化了全员“创客机制”,释放活力、激发潜能,通过高分享高增值,让员工不仅能实现劳动所得,还能分享资本利得。在激励生态的“软实力”推动下,海尔集团逐步成长为世界500强企业。

据海尔集团官网显示,目前海尔旗下创业加速平台海创汇已孵化7家独角兽企业、107家瞪羚企业和122家专精特新“小巨人”。

另据天眼查显示,截至2024年1月12日,海尔集团成员企业超过千家,也是500余家企业的实际控制人。2022年,海尔集团全球营收3506亿元,利润总额达252亿元,同比分别增长5.4%和3.7%。目前,海尔旗下还拥有多家拟上市公司。海尔的资本版图还将持续扩容。

美达股份多名董监高辞职引监管层关注

◎记者 夏子航

福建“纺织大王”陈建龙刚刚入主,美达股份便上演了一场多名董监高辞职的大戏。1月15日,深交所火速向美达股份发出关注函。

根据美达股份披露的《关于公司董事长、董事、监事及高级管理人员辞职的公告》,上市公司9名董事中有6名董事提出辞职,3名监事中有2名监事提出辞职,以及2名高级管理人员提出辞职。上述人员辞职导致美达股份董事会、监事会成员低于法定最低人数,在改选出的新任董事和监事就任前,仍将继续履行相关职责。

美达股份多名董监高辞职背后,与上市公司控制权变更更有关。

1月13日,美达股份发布了《向特定对象发行股票发行情况报告书》。美达股份向福建力恒投资有限公司(简称“力恒投资”)发行股票数量1.58亿股,发行价格为3.75元/股,募集资金总额为5.94亿元。在扣除相关发行费用后,募资将全部用于偿还银行贷款及补充流动资金。

本次发行后,力恒投资将持有上市公司23.36%股份,昌盛日电所持股份占发行完成后上市公司总股本的21.15%。由此,上市公司控股股东由昌盛日电变更为力恒投资,实际控制人由李坚之变更为陈建龙。

公开资料显示,美达股份的新实控人陈建龙,有福建“纺织大王”之称。官网简介显示,陈建龙旗下的恒申集团始建于1984年,现已发展成为化纤、化工及新材料为一体的先进制造业企业集团,2023年排在中国民营企业500强第140位。

在实控人变更的大背景下,1月14日,美达股份召开董事会等相关会议对多项人事变动进行表决。其中,同意陈忠、何卓胜、陈曦为公司第十届董事会非独立董事候选人;同意赵向东、林家利、刘洋为公司第十届董事会独立董事候选人;聘任姚顺熙为公司财务总监;聘任林剑波为公司董事会秘书。履历显示,上述人员多拥有任职恒申集团或其关联企业背景。其中,陈忠为陈建龙之子。

此次董监高辞职风波立即引发监管层的关注。深交所关注函首先提出,要求美达股份说明再融资进展、实际控制人变更情况,相关董监高辞职安排是否具有合理性,并请核查上市公司、控股股东、实际控制人及相关方是否存在其他应披露未披露重大事项。其次,监管部门要求上市公司说明上述变更是否会对公司治理结构、董事会和管理层日常运作、日常生产经营产生重大影响,公司目前经营管理人员是否稳定。

哈森股份拟收购资产进军消费电子市场

◎记者 夏子航

哈森股份有意通过收购资产,进军消费电子市场和自动化设备市场。

1月15日晚间,哈森股份发布公告称,拟通过发行股份及支付现金的方式,购买苏州郎克斯精密五金有限公司(简称“苏州郎克斯”)45%股权、江苏朗迅工业智能装备有限公司(简称“江苏朗迅”)90%股权和苏州晔煜企业管理合伙企业(有限合伙)(简称“苏州晔煜”)23.0769%出资份额,发行价格为7.30元/股。同时,上市公司拟向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金。

公告显示,苏州郎克斯主要从事钛铝合金材质精密结构件产品的制造,其在消费电子领域积累了优质客户资源,已形成精密加工技术优势,盈利情况良好。江苏朗迅为自动化设备制造商,具备较强的专用设备制造能力,已为优质客户提供高质量的自动化设备。目前,标的公司的审计和评估工作尚未完成,标的资产评估值及交易作价均尚未确定。

哈森股份认为,随着消费电子行业制造产业持续升级,苹果、华为、小米、三星等品牌新一代电子产品已开始采用钛合金材质,钛合金材质在消费电子领域的应用逐渐成为趋势。

哈森股份称,公司现有主营业务市场增长放缓,未来业务增长压力较大,因此积极寻求新的发展机遇和利润增长点。2023年1月,公司完成向江苏朗讯增资2000万元,持有江苏朗讯增资后10%的股权;2023年10月,江苏朗讯已间接投资并控制苏州郎克斯10%的股权。目前江苏朗迅、苏州郎克斯业务发展势头良好,未来市场前景广阔,符合公司业务拓展和多元化发展需要,公司有追加投资并取得控制权的意愿。

哈森股份表示,上市公司通过本次交易将形成“中高端女鞋品牌、设计、销售业务+精密金属结构件及自动化设备的研发、生产、销售”的多元化布局。通过并购优质资产,上市公司能够进入市场空间广阔的消费电子市场和自动化设备市场,实现业务多元化布局,进一步拓展新兴业务。

本次交易完成后,哈森股份的控股股东仍为珍兴国际,实际控制人仍为陈玉珍、吴珍芳、陈玉荣、陈玉兴和陈玉芳等陈氏家族成员,本次交易不会导致上市公司控制权发生变更。

“了解我的上市公司——走进地方特色公司”调研行

圣农发展：用“芯”打造白羽肉鸡龙头

◎记者 王乔琪

福建省南平市光泽县,地处武夷山脉西北段,是一个典型的“八山一水一分田”山区县。古人曾用“一滩高一丈,光泽在天上”形容这里的山高水长、林密沟深。

就是这座名不见经传的小县城,走出了国内首个打破国外白羽肉鸡种源垄断、白羽肉鸡年产能位居亚洲第一的圣农发展。

“我个人认为,这一辈子做了几件比较像样的事:第一是解决了种源‘卡脖子’问题;第二是在行业内做成了最完整的产业链;第三是我们的食品在全国鸡食品行业内排第一位。”圣农发展董事长傅光明语调轻松,简单的几句话中其实蕴藏着团队无数次咬紧牙关、数十年如一日的潜心攻坚。

从最初的个体养鸡户,到年产能达8亿羽的白羽肉鸡龙头,圣农发展成功的“密码”是什么?近日,上海证券报记者调研圣农发展总部,解码其40多年来行稳致远的发展之道。

造出白羽肉鸡行业“中国芯”

走进光泽县大青村,葱郁的密林深处,一片占地一千余亩的建筑群依山而建。这里是圣农发展的原种核心育种场,国内首个拥有完全自主知识产权的白羽肉鸡配套系——“圣泽901”便诞生于此。

“我们每年投入约1亿元来做育种,已累计投入14亿元。”圣农发展副总经理、董秘廖俊杰介绍,目前公司已建有核心育种基地,并具备年产2000万套父母代种鸡供种能力。

肉鸡发展,种源是关键。长期以来,鸡肉是我国仅次于猪肉的第二大消费肉类,白羽肉鸡占据其中过半市场份额,其种源却依赖国外进口,这也带来了鸡苗供给不稳定、价格波动大以及生物安全等风险。

“改变受制于人的局面,只能靠自己。”傅光明说,虽然研发难、历时长,但是突破了“卡脖子”技术,公司就有自主发展的信心和底气。

自2011年起,圣农发展便启动白羽肉鸡育种工程,从育种素材、人才、设备、工艺、技术到体系,逐个攻关。2019年,公司自主研发培育的白羽肉鸡新品种“圣泽901”面世。“圣泽901”在生长速度、成活率、产蛋率、料肉比等主要指标上不低于进口品种,达到国际先进水平。

2021年底,“圣泽901”通过农业农业农村部新品种审定,并获得新品种证书。至此,我国结束了白羽肉鸡种源全部依赖进口的被动局面,白羽肉鸡有了“中国芯”。

“未来10年,种源(建设)摆在公司发展的第一位,而且我们还要走出去,到东盟和中亚各国,参与全球竞争。”傅光明介绍,圣农发展的目标是逐步拓展国际市场,计划到2025年“圣泽901”父母代种鸡在国内市场占有率达到40%。

夯实全产业链优势稳增长

走进肉鸡加工六厂,一只只白羽肉鸡正经过自动化生产线分割、加工,最后输送到仓库;而在食品加工车间里,繁忙的生产线上,鸡块、鸡翅等通过炸制、封口、检测的工艺流程后走向线下……驱车辗转于光泽县的大小山坳中,圣农发展集饲料生产、育种孵化、养殖加工、食品销售于一体的全产业链逐渐明晰。

“圣农建起了强大、完整的产业链。”傅光明颇为骄傲地说,这样的产业链可以保证质量,所有产品都可防可控可追溯,各环节均衡发展。

2019年至今,圣农发展在全行业多数企业亏损的严峻形势下,依然实现了年年盈



圣农发展第三、四肉鸡加工厂

利。2023年前三季度,公司盈利7.40亿元,同比增长284.73%。同时,公司食品加工业务占比也由2017年的21.33%提升至2023年上半年的33.43%,增长了12个百分点。整体来看,公司食品加工业务利润率高于鸡肉业务,肉制品板块占比增长也对公司平滑行业周期波动带来积极影响。

据廖俊杰介绍,目前圣农已建及在建食品深加工产能合计超过43万吨,且公司仍在探索更多产品精深加工手段,增加产品附加值,目标是到2025年,下游食品深加工产能超过50万吨,销售额超过130亿元。

记者注意到,在食品加工板块,圣农发展已凭借长期的积累和沉淀,成为百胜、麦当劳、沃尔玛、永辉等国内外众多优质品牌主要供应商,其中,公司与百胜旗下品牌肯德基合作时间长达近30年,2021年百胜中国成为公司的战略投资者,持有公司股份比例约5%。

向10亿羽肉鸡产能目标进军

2022年12月,圣农发展出资2100万元认购全国规模最大的肉杂鸡养殖企业河南森胜农牧15%股权,布局肉杂鸡产业链。