

并购“增厚+协同”效应显现 优质资产为上市公司半年报“增光添彩”

◎记者 何昕怡

并购重组是资本市场服务实体经济的重要方式，是推动产业升级和企业高质量发展的“快车道”。数据显示，自“并购六条”发布以来，沪深两市新增披露重大资产重组 200 余单。随着重组交易渐次落地，产业整合效益也在相关上市公司半年报中进一步显现。

记者关注到，一方面，上市公司通过收购优质资产实现业绩改善；另一方面，并购重组加速推动上市公司自身转型升级，为资本市场高质量发展注入新的活力。

并购红利增厚业绩

记者梳理发现，今年上半年，一批完成交割的并购重组项目已直接转化为财务报表上的亮眼数据，成为相关上市公司创收的“风景线”。

*ST 松发就是典型案例。半年报显示，公司上半年实现营业收入 66.8 亿元，同比增长 315.49%；实现归母净利润 6.47 亿元，同比扭亏为盈。同时，其利润总额达 8.78 亿元，较上年同期大幅增长 16156.55%。

业绩高增长缘于 *ST 松发跨界重组完成后并表的造船业务强劲的盈利能力。今年 5 月，*ST 松发宣布完成置入恒力重工 100% 股权，主营业务实现从日用陶瓷制品向高端船舶及装备制造的重大转型。公司表示，本次重组置入恒力重工船舶及高端装备制造业务，借助上市公司平台进一步提高恒力重工高端化、智能化、绿色化船舶制造能力，培育新质生产力。未来，随着募投项目的全面投产及订单船型结构持续优化，公司盈利能力将大幅提升。

同样，甘肃能源去年通过资产重组引入的控股子公司常乐公司成为公司业绩增长的重要引擎。今年上半年，常乐公司实现营业收入 28.8 亿元，净利润超 10 亿元。甘肃能源上半年实现营业收入 39.31 亿元、归母净利润 8.25 亿元，分别同比增长 0.19%、16.87%。

随着环保产业迈入“提质增效”新阶段，瀚蓝环境以战略并购为支点，通过对粤丰环保并表贡献业绩增量，并购协同效应持续释放。

2024 年底，瀚蓝环境完成对粤丰环保的私有化收购，并于 2025 年上半年实现并表。今年上半年，公司实现营业收入 57.63 亿元；实现归母净利润 9.67 亿元，同比增长 8.99%。截至 6 月末，公司总资产达 634.38 亿元，比 2024 年末增长 61.44%。

“目前垃圾焚烧发电项目规模达到



张大伟 制图

97590 吨 / 日，位居国内行业前三、A 股上市公司首位，公司综合实力和竞争力大幅提升，有利于为股东创造更大价值。在并购完成后，公司持续整合资源，实现多维度融合，进而释放‘1+1>2’的协同效应。”瀚蓝环境表示。

赛力斯以 81 亿元巨资收购龙盛新能源 100% 股权，布局新能源汽车超级工厂。据悉，此举不仅加强了赛力斯对生产环节的把控，还有助于降低生产成本。此前，问界系列车型一直租赁龙盛新能源的超级工厂进行生产，通过收购，赛力斯能够确保生产端资产的完整性，从而推动公司高质量发展，并为整体经营战略的实施和业绩增长奠定坚实基础。

半年报显示，赛力斯上半年营收为 624.02 亿元；归母净利润高达 29.41 亿元，同比增长 81.03%。

此外，宁波富邦于 2024 年完成对电工合金 55% 股权的重大资产收购，并购完成后电工合金触点产品销量达 14.6 亿颗。同时，受益于银价上涨等因素，其营业收入与净利润同比均实现较快增长。2025 年上半年，电工合金实现营业收入 14.31 亿元，同比增长 16.31%；实现归母净利润 8233.1 万元，同比增长 23.31%。

产业并购“底色”鲜明

收购标的业绩并表“添彩”，也映衬出本轮并购重组的鲜明“底色”：不同于早期注重规模扩张，本轮并购重组以产业整合和转型升级为主导逻辑，正在从“数量扩张”走向“质量提升”。

央企国企在上下游资源整合方面持续发力。远达环保购买中国电力、湘投国际合计持有的五菱电力 100% 股权及广西公司持有的长洲水电 64.93% 股权。交易完成后，公司主营业务将新增水力发电及流域水电站新能源一体化综合开发运营业务，从而构建“环保+流域水电+新能源开发”的立体业务架构，为传统能源企业转型提供可操作路径。

蓝科高新拟以现金方式收购蓝亚检测 100% 股权和中国空分 51% 股权。蓝科高新主要从事相关石油石化特种装备研发设计制造及检测，蓝亚检测主要业务为石化设备检测，中国空分主要业务则为空分、低温及环保工程。此次交易有利于央企国企集团内部资源的战略性调整，通过盘活存量资产，提升国有资本运营效率。

得益于并购标的湖南柿竹园有色金属有限责任公司（下称“柿竹园公司”）的顺利并表，今年上半年，中钨高

新实现营业收入 78.49 亿元，同比增长 3.09%；实现归母净利润 5.1 亿元，同比增长 8.70%。

据悉，柿竹园公司是全球在产的最大单体钨矿山，旗下郴州钨分公司是全球在产的最大仲钨酸铵供应商，有力保障了深加工端原材料的供应。中钨高新在半年报中称，公司钨全产业链资源保障能力十分显著，全产业链一体化优势明显，资源综合利用效率高，抗风险能力强。

同时，不少公司通过并购切入新质生产力赛道，加快战略转型，形成“补链强链延链”的产业协同效应。

沪硅产业通过整合旗下核心硅片资产，实现对 300mm 大硅片的全资掌控；至纯科技收购威顿晶磷，补齐电子材料短板，向半导体上游延伸；奥浦迈收购澎立生物，提升 CRO 研发服务能力；北自科技产业并购穗柯智能 100% 股权，后者与北自科技智能物流系统集成的主营业务较为契合。

业内人士认为，在政策支持与产业发展的共同作用下，并购重组市场有望继续保持“活力值”。更多优质资产的注入，不仅将增强上市公司盈利能力和核心竞争力，也将进一步丰富投资者选择，推动资本市场形成良性循环。

■董事长专访

新安股份吴严明： 冷静看世界 清醒看自己

◎记者 谭铭

“冷静看世界，清醒看自己。”这是新安股份董事长吴严明的认知方法论。在他看来，既要冷静看待化工行业发展规律，也要清醒规划自身企业战略路径。只有这样，公司才能跨越周期，赢得未来。

新火相传一甲子，新安股份从白沙滩畔起步，手握草甘膦、有机硅两张业务王牌，沿着主营业务的方向不断夯实地基，并将藤蔓伸向世界。

去年，吴严明接棒成为新安股份董事长。面对公司已经形成的庞大“产业树”，吴严明不敢有半分松懈；依托于磷基、硅基等材料，这两棵“产业树”还能往什么方向伸展？研发成果又能在哪些土壤扎根？

在吴严明看来，制造业必须增加科技属性，而新赛道的兴起也离不开制造业。这正是发展契机。随着 3C 电子、人形机器人等赛道逐步兴起，公司将目光投向这些战略性新兴产业领域。

从做“面粉”到做“蛋糕”

走进新安股份产品展厅，琳琅满目的应用场景令人惊叹——从消费电子领域的芯片材料，到新能源汽车的高压线用硅橡胶，再到仿生皮肤的超低硬度硅橡胶，这家化工企业正在“重构”产业版图。

近年来外部环境复杂多变，面对化工行业周期性波动，吴严明提出“双轨并行”战略：一是主业极致化。化工行业未来或将迎来周期性复苏，草甘膦和有机硅两大基础领域，通过循环技术降本增效，以充裕现金流抵御周期低谷。二是赛道高端化。做难而正确的事，踏踏实实做好战略布局。以化工新材料为基础的新安股份，能够“柔软”地拥抱各个行业。“如果说过去我们提供的是基础原材料，现在则要向终端化、高端化产品延伸。”吴严明形象地比喻，以前做的是“面粉”，现在要做出“蛋糕”。

在吴严明看来，化工行业虽处于周期性底部，但新能源汽车、人工智能等新兴产业的崛起，为有机硅等材料创造了巨大需求空间。

聚焦于“蛋糕”，新安股份把力气用在“刀刃”上。“一辆新能源汽车的有机硅需求量是13千克至14千克，是传统燃油车的3倍至5倍。”吴严明透露，目前，公司新能源汽车业务年均增长率可达30%，并已与宁德时代、比亚迪、丰田等新能源汽车产业链头部客户的供应链达成合作。

同时，新安股份也与蓝思科技、华为、OPPO、富士康、歌尔股份等电子科技客户展开合作。

半年报显示，新安股份今年上半年实现营收80.58亿元。公司的有机硅产能80%用于自用深加工，终端转化率超45%，覆盖硅橡胶、硅油等3000余种产品。

从“产品出海”升级为“本土化经营”

在新安股份园区内，矗立着一块玻璃幕墙。这块采用新材料制作的玻璃幕墙正以产品的真实姿态，接受日晒雨淋的考验。这一曝晒性能的极限测试时间是30年。

“每一个路过的新安员工看到这块幕墙，都会想起自己对产品的承诺。这不仅是对质量的检验，更是看得见、做得到的坚守。”一位新安股份园区工作人员说。

带着这份对于产品的坚守和“硬实力”，新安股份逐步布局全球市场。“公司能走多远，关键是看与谁同行。”吴严明说，与马来西亚国家石油公司、德国赢创工业集团等跨国企业合作，是新安股份优化全球产业链、开拓新市场的重要机遇。

吴严明认为，全球化已从产品出海迈向技术、服务与品牌出海，仅靠低价难以持续，唯有服务与管理并行，才能增强客户黏性。为此，新安股份整合全球资源，打通渠道与品牌，以技术和管理服务客户。

“全球化的内核是实现全球的本土化。这包括本土化渠道和品牌、本土化服务、本土化生产，也包括用好本土化人才，只有这样才能深耕全球市场，优化成本与产品，并逐步建立起竞争壁垒。”吴严明说，公司围绕“一平台，四大区”，完善全球化网络布局，落实“业务+区域”的双矩阵运营管理。目前，公司全球销售网络已覆盖130多个国家及地区。

数据显示，上半年，新安股份通过本土化经营与产品结构调整，实现非洲、美洲等区域利润同比增长。其中，有机硅海外业务加速高端化转型，利润同比增长17%；弹性体产品出口占比提升至48.5%。

重构研发打造科技创新引擎

机器人灵巧手抓鸡蛋，应该用什么力度？这是仿生皮肤期望解决的重大课题。自达成战略合作以来，新安股份研发团队长期驻守在浙江人形机器人创新中心，聚焦柔性抓取与智能触控两大课题，深度“嵌入”机器人产品研发全流程。

“只有深入研发一线，紧跟客户需求，才能以市场拉动创新，实现‘科技引领下的科技与市场双轮驱动’。”吴严明说。

为了强化创新驱动，新安股份将业务划分为三条曲线：第一曲线（有机硅原料、农化原药）实施“登峰计划”，推进标准化和自动化，降本增效；第二曲线（新能源汽车、电子科技等）实施“尖兵计划”，加强研发投入、服务投入，快速发展；第三曲线（人形机器人、芯片应用、生物农药等）实施“远航计划”，加强人才团队引进。同时，新安股份将第一曲线、第二曲线、第三曲线的研发投入之比从原有的7:2:1调整为4:4:3。

研发投入持续释放新活力。2021年至2024年，新安股份在研发领域的投入累计达19.63亿元，转化率从64%稳步提升至72.85%，新产品在总营收中的占比从约7%升至10%以上。

吴严明还将目光放在组织管理之上：“创新分三个层次，产品创新、技术创新，乃至模式创新和管理创新。”在他看来，管理的变化如水，润物细无声。公司短期依靠市场存活，中长期需要提升产品和服务质量，长期则依赖管理和文化沉淀。

从基础化工到高端制造，从产品出海到本土化深耕，新安股份正以科技创新为引擎，在全球产业变革中书写新篇章。

“反内卷”与“走出去”并行 科创板新能源公司展现增长新动能

◎记者 王凯丰 王玉晴

9月3日，晶科能源、孚能科技、阿特斯等16家科创板公司齐聚科创板新能源行业集体业绩说明会，以线上互动问答的形式接受投资者提问。

上海证券报记者发现，“反内卷”、固态电池、出海订单等话题成为投资者关注的焦点，上述公司高管从产能布局、应对措施、创新研发等方面，逐一回应了投资者关切。

“反内卷”效果初显 光伏企业三季度预期向好

今年以来，随着“反内卷”政策逐步从顶层设计走向行业落地，对当前已处于盈利底部的光伏企业来说，“退烧”趋势已经显现。

晶科能源、大全能源、阿特斯三家头部光伏企业均对投资者关心的“反内卷”热点问题进行了回应。晶科能源董事长李仙德传递了盈利能力回升的信心。他表示，在“反内卷”的行业共识下，市场价格稳中有升，叠加美国市场需求释放，晶科能源三季度毛利率有望稳中有升。

李仙德表示，从集采与招投标情况看，市场积极响应“反内卷”倡议，逐步按相对合理价格投标。目前，行业中标价格稳中有升，市场逐步回归理性、健康、有序态势。预计落后产能退出会进一步加速，促进行业高质量发展。晶科能源基于“反内卷”要求，对TOPCon产能进行升级改造，投入相对可控，且不涉及新增产能。

大全能源总经理朱文刚介绍了公司多晶硅的产量与售价运行情况。产量方面，大全能源第三季度将延续此前的减产策略，多晶硅产量指引为2.7万吨至3万吨，2025年全年产量指引为11万吨至13万吨。

朱文刚表示，公司多晶硅生产成本受能源价格、原辅料成本、产能利用率及各项期间费用支出等因素影响，产品成本呈现动态变化趋势。公司将通过稳健的经营策略和精细化管理，在产品销售价格的控制与生产成本的精准控制之间持续探索，力求实现两者的最优平衡，以保障稳健运营与高质量发展。

阿特斯总经理庄岩称，7月以来上游各环节价格较底部价格有不同程度的上涨，会逐步传导到组件端。公司是“反内卷”的践行者，自2024年上半年就明确了“量利平衡”的策略，主动通过优化出货结构、聚焦高价值市场等方式自律调节产能，这一策略在公司业绩中得到验证。“反内卷”有利于推动行业回归理性、有序的发展轨道，产业链价格有望逐步修复。同时，公司寻求主动突围，通过国际化和技术产品创新，在行业内卷中找到阿特斯的破圈方式。

锂电企业“练内功” 固态电池产业化提速

作为锂电行业的终极产业趋势，固态电池也是投资者追问的热点。苦练内功，扎实创新……孚能科技、利元亨、厦钨新能等多家产业链公司透露了各自在固态电池领域的最新进展情况。

作为国内软包动力电池龙头，孚能科技在固态电池赛道的布局正迎来关键突破。孚能科技总经理董立刚介绍，公司已推出第一代人形机器人全固态电池，并完成向头部人形机器人企业送样，同步推进与多家行业领军企业的需求对接，相关进展顺利。

“目前公司已完成第一代硫化物全固态电池的送样，并完成第二代硫化物

全固态电池技术开发。”孚能科技董事会秘书潘健表示，公司电池采用富锂锰基/高镍三元正极与锂金属负极，能量密度提升至500Wh/kg，处于行业领先水平。

厦钨新能主营业务为锂离子电池正极材料两大核心产品。公司董事长杨金洪表示，公司重点在正极材料和电解质方面布局，匹配氧化物路线固态电池的正极材料已实现供货；在固态电解质方面，实现氧化物固态电解质的吨级生产和稳定可靠的产品性能。

五矿新能董事长胡柳泉透露，公司与中科大马驹教授团队持续深化固态电池领域的研发合作，目前正重点推进固态电池用高镍材料与卤化物电池体系的适配性研究。

“公司目前已打通全固态电池整线装备的制造工艺，攻克包括电极干法涂布设备、电极辊压及电解质热复合一体机、胶框印刷及叠片一体机和高压化成分容设备等的关键技术。”利元亨董事长、总裁周俊雄介绍，公司搭建了具备-55℃露点干燥环境的全固态实验室，并针对硫化物电池的防爆、防毒需求设计了三级防护体系，确保安全性与质量优先。

嘉元科技总裁杨剑文表示，2025年公司固态电池铜箔出货量预计为100吨左右，约占公司整体出货量的千分之一。除批量供货与测试送样客户外，公司还与多家客户达成战略合作协议，按客户要求开发定制化铜箔产品。

海外订单持续提升 全球市场多点开花

当前，越来越多新能源企业借力出

海在全球市场探寻新增长点。多家科创板公司透露了其在海外市场斩获的新成绩。

李仙德介绍，晶科能源当前组件和储能订单能见度均超八成。总体来看，国内外市场组件接单情况较好，储能海外市场逐步突破，全年海外业务占比将显著提升。

电气风电上半年亦在国际市场取得订单突破。电气风电财务总监、董事会秘书石夏娟称，出海业务上，公司上半年持续扩大在重点国别的市场份额，继2024年在欧亚及韩国、印尼等地取得订单突破后，今年上半年又中标欧亚及阿曼项目订单，较去年同期大幅提升，近期在波黑市场实现突破，取得了订单。

“公司上半年新签订单金额已超过去年全年，在手订单充足，消费锂电设备订单占比较高。”利元亨副总裁、财务总监高雪松透露，核心订单主要来自全球头部锂电池厂商及整车企业，合作稳定性强且订单质量持续提升。

信宇人专注于智能制造高端装备的研发、生产和销售，产品覆盖锂电制造中、后道设备。公司财务总监陈虎透露，截至2025年8月，公司在手订单金额为11.07亿元（包含已中标未签约订单），其中今年新接订单超8亿元，头部电池厂商订单占在手订单的比例超85%。

就美国工厂的运营进展，阿特斯高管称，公司在美国5GW组件工厂运营水平逐步提升，预计今年组件产量将超过3.5GW。截至2025年6月30日，阿特斯储能科技（e-STORAGE）已签署合同在手订单金额为30亿美元（含长期服务合同）。

ST逸飞董事长、总经理吴轩表示，今年以来，公司相继开拓了英国、日本等国客户，建立了良好的业务合作关系，海外业务实现较大突破，订单同步大幅增长。