

今年以来近百家公司完成定增 合计募资逾1690亿元

◎记者 高志刚

今年以来,A股市场持续回暖,定增市场活跃度显著提升。Wind数据显示:以发行日期统计,今年以来已有98家A股公司完成增发,较去年同期76家增长28.95%;合计募资1692.86亿元,若剔除去年同期4家银行定增补充流动资金,同比增长54.13%。

截至8月13日收盘,有64家公司最新股价(复权)超过定增价格,最高幅度近280%。剩下的34家公司股价暂时跌破定增发行价,占比约为35%。

从行业分布看,98家公司集中在电子、新能源汽车等科技赛道,折射出中国产业向新向优的发展态势,也是资本市场“活水”滋养新质生产力企业的体现。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受上海证券报记者采访时表示,未来扶优限劣的结构性分化将持续加剧,新质生产力方向项目受资金追捧,而平庸项目发行将日益困难。

科技赛道受追捧

今年以来已完成定增的上市公司,在产业特色、认购对象、市场表现等多个维度呈现出鲜明特征。

行业分布与当前产业政策引导方向高度契合:数据显示,定增项目主要集中于电子、汽车、机械设备等行业的公司数量分别为15家、11家和9家,实际募资金额分别为242.65亿元、149.78亿元和40.35亿元。此外,基础化工、电力设备、计算机、医药生物等行业定增项目也较为密集。

市场化定价机制在定增市场中持续深化。今年以来,81家公司定增以发行期首日作为定价基准日,占比高达82.65%,较去年同期提升18个百分点。

从参与主体来看,定增市场正迎来多路资金“同台竞技”。基金、险资、OFI等机构投资者积极布局,私募及知名牛散亦频频现身,折射出各路资金对科技类项目的追捧。例如:“私募大佬”葛卫东斥资10亿元参与江淮汽车定增计划;钟章等多位牛散出资过亿元,参与江波龙定增项目。

以8月13日收盘价计算,在上述98家定增公司中,有64家公司最新股价(复权)超过定增价格,定增参与主体目前浮盈,其中20家公司定增参与主体浮盈幅度超过30%。财通基金、瑞银等机构,以及郭伟松、王梓旭等多名牛散共同参与了宏和科技定增项目,目前浮盈幅度达279.25%,高居榜首。

佛塑科技定增参与主体以270.86%的幅度紧随其后。在今年1月落地的并购中,公司控股股东广新集团斥资10亿元,以3.81元/股的增发价认购约2.62亿股,资金



用于支付现金对价、补充流动资金等。以佛塑科技最新收盘价测算,广新集团浮盈达270.86%,浮盈金额高达27亿元。

值得注意的是,目前定增参与主体浮盈的上市公司基本上都有亮眼的业绩支撑。以宏和科技为例:公司2026年上半年实现营业收入10.48亿元,同比增长90.39%;实现归母净利润3.79亿元,同比增长334.32%。报告期内,电子级玻璃纤维布市场需求旺盛,产品量价齐升,带动公司盈利大幅增长。此外,璞源材料、奥浦迈、麦格米特等多家公司最新股价较定增价的溢价50%以上。

逾三成处于破发状态

定增市场浮盈与破发并存。数据显示,有34家公司股价(复权)跌破定增发行价,其中13家折价幅度超过20%。

参与江淮汽车定增的机构浮亏幅度最大。2026年2月,江淮汽车完成35亿元定增,发行价49.88元/股,8家机构及自然人获配。以最新股价24.61元/股估算,获配方账面浮亏幅度达到50.66%。

德尔股份紧随其后,今年2月配套融资落地,公司向4名投资者发行260.8万股,募资约8200万元,锁定期6个月。最新收盘价较31.71元/股的定增价折价约29.68%。泛亚微透最新收盘价相较定增价存在28%以上价差。

记者发现,这34家破发公司存在一定

共性:定增实施前期股价普遍大幅拉升。例如,江波龙自2026年初至7月1日发行日,区间累计涨幅超过170%;路维光电同期股价翻倍;泛亚微透在定增落地前,股价曾大涨3倍。

据某资深业内人士观察,部分公司定增后股价下跌并非基本面恶化,而是受市场及行业板块调整影响。以江淮汽车为例,受行业竞争加剧、原材料价格上涨、市场情绪降温等多重因素影响,汽车板块整体下挫。截至8月13日,申万汽车行业指数年内跌幅达17.92%,江淮汽车股价也深度调整。

参与了江淮汽车定增的中阅资本仍看好其前景。中阅资本首席投资官孙建波表示,随着高端消费者对国产豪华车的需求日益增长,中国一定会诞生并成长出一家成功的豪华车公司,江淮汽车具备这个潜质。

不过,也有部分破发公司业绩承压,比如股份、正裕工业等公司2026年上半年业绩预告均为“首亏”。

多家破发公司正以回购、增持等方式回应市场关切。2026年7月,江淮汽车拟启动股份回购,回购金额5000万元至1亿元,回购股份将全部予以注销并减少注册资本。北汽蓝谷控股股东北汽集团拟增持5000万元至1亿元的公司股份。

聚焦产业价值与长期成长

当前A股定增市场已彻底告别普涨套利时代,浮盈和破发并存、收益高度分化成

为市场新常态。

田利辉表示,随着市场化定价机制全面深化,传统折价套利模式正在逐步失效,稳赚不赔的定增市场已然终结。当前定增破发频现的根源,在于市场存在的三重错配:一是时间错配,定价锚定的是数月前的股价,发行时市场风格早已切换,原本的折扣价反而成为高位定价;二是供需错配,资金集中涌向头部优质标的,中小项目缺乏买方竞争,定价虚高在所难免;三是逻辑错配,过去投资者把八折当作安全垫,但这一安全垫只能对冲短期市场波动,无法抵御企业基本面恶化。

监管政策的持续优化,进一步加速了定增市场的市场化转型,“扶优扶科”导向愈发明确。今年7月3日,中国证监会就完善上市公司再融资规则公开征求意见,业内专家认为,支持优质企业和科技创新类企业融资,是此次征求意见稿中最核心的政策信号。

同时,此次公开征求意见取消了董事会决议日、股东大会决议日作为定价基准日,统一以发行期首日为定价基准日,定价参考发行期首日前20个交易日均价,实质性压缩跨期套利空间,推动定增定价回归价值本源。

“定增市场正在从制度红利驱动走向产业认知驱动。”田利辉认为,未来定增投资的核心竞争力不再是资金规模优势,而是产业研判能力,“看得准”比“拿得多”更重要。

更名匹配主营业务 环保企业焕新谋求质变

◎记者 张问之

8月11日晚,龙净环保公告称,为进一步凸显新能源业务核心地位及与紫金矿业的协同优势,提升市场影响力与辨识度,公司证券简称将于8月17日起变更为“紫金龙净”。

这并非孤例。华新环保更名“华新科技”,中环环保更名“中赋科技”,东方园林更名“东方新能”……据上海证券报记者不完全统计,今年以来已有近10家A股环保上市公司更名,名称中出现“科技”“新能”等字眼。

变的是名字,谋的是出路。有接受采访的业内人士表示,本轮环保企业名字“去环保”浪潮,并非简单的品牌包装,而是各公司基于自身经营实际与战略转型需求做出的主动调整,以更好地体现企业新的主营业务。

四大动因催生更名潮

梳理来看,环保企业更名诉求各异,主要可分为四类:实控人变更开辟新赛道,新兴业务成长为主营支柱,主动优化业务结构,产业链向高附加值资源化方向延伸升级。更名背后,折射出环保上市公司谋求转型突围的强烈意愿。

龙净环保、中环环保的更名,便是控制权更迭、新任实控人导入全新产业赛道的典型代表。

以中环环保为例,2025年底,公司控股股东变更为北京鼎恒,实控人变更为赛赋医药创始人刘杨,公司随之于2026年1月初更名为“中赋科技”。公司解释称,基于公司实控权已完成变更,在保持原有环保主业的同时,未来公司拟通过处置部分非核心子公司、择机投资生物医药领域优质项目,培育新的利润增长点。

龙净环保表示,2022年紫金矿业成为控股股东后,公司确立了“环保+新能源”双轮驱动的发展战略,新能源业务已成为公司重要的增长极。

万邦达、诚邦股份则经过数年对外扩张布局,新材料、半导体等板块收入规模赶超传统环保业务,逐步成长为主营支柱,原有公司名称已无法准确匹配其经营结构,从而推动更名。

万邦达于2021年通过重大资产重组切入新材料赛道,如今新材料业务收入已占公司总营收近九成,公司将中文名称由“北京万邦达环保技术股份有限公司”变更为“北京万邦达新材料集团股份有限公司”。诚邦股份情况类似,公司2025年半导体存储业务营收占比已达67.61%,成为公司增长的核心引擎和未来发展的重要方向,公司亦由“诚邦生态环境股份有限公司”更名为“诚邦智芯科技股份有限公司”。

不少环保企业主动优化业务结构,舍弃低收益的传统市政环保工程业务等,拓展生物能源、工业服务新赛道。如:全面剥离园林、市政环保业务,进入风光电储一体化新能源领域的东方园林,更名为“东方新能”;维尔利拟将公司全称由“维尔利环保科技股份有限公司”变更为“维尔利科技集团股份有限公司”,彻底摆脱传统环保工程商标签。

还有一类更名的环保公司,是原有环保赛道向内升级,从未端污染处置进阶至高附加值资源再生。华新环保在原有电子废弃物拆解、危废处置业务基础上,向贵金属再生、有色金属资源化、半导体部件再制造等高附加值环节延伸,以科技驱动资源再生,公司更名为“华新科技”。

实干破局焕新发展

业内看来,本轮环保企业密集更名并非简单的品牌调整,而是行业周期切换、商业模式升级、资本估值重构的集中体现。企业主动“去环保”,本质是试图摆脱重资产、低周转的传统路径,向高毛利、高科技、高技术壁垒领域升级。

回溯来看,早年环保行业依托市政项目红利快速扩张,“环保”标签一度代表政策红利与资本市场估值溢价。而如今,传统市政环保赛道竞争激烈,低毛利、回款难、同质化内卷等痛点突出,“环保”标签已从估值红利转为低增长、低利润的代名词。

就已更名企业的实际经营表现而言,部分公司的转型成效已体现在业绩层面。以维尔利为例,近年来,公司战略性退出环保工程领域,实施战略转型,大力发展生物天然气、生物燃油等新业务。2026年一季度,公司业务结构优化直接带动毛利率显著提升,实现归母净利润629.75万元,同比扭亏为盈,扣非净利润同步转正。

“公司管理层认为,传统环保污染治理的快速发展阶段已经结束,公司将会把业务重心放在利用科技进步推动工业可持续发展。”对于更名背后的战略考量,维尔利在业绩说明会上直言,生物能源业务目前处于拓展与产能释放阶段,对业绩的支撑作用将逐步显现。

得益于报废机动车拆解、危废固废物处置、贵金属资源再生业务板块业务加速,华新科技2026年一季度实现归母净利润3233.78万元,同比增长196.03%。公司表示,根据未来三年战略规划,公司将继续加大在“城市矿产”开发、新能源材料回收、存储产品再制造等领域的投入。

值得注意的是,上述企业更名“去环保”,并非舍弃绿色赛道,而是对“双碳”赛道的深耕。“粗放扩张的时代已经落幕,未来环保企业的竞争重心,应落到核心技术壁垒、多元盈利赛道以及精细化运营能力之上。”前述业内人士表示,行业正加快迈入科技驱动、价值优先的高质量发展新阶段。

从“卖产品”到“做服务” 民爆“十五五”规划推动产业加速跃迁

◎记者 李少鹏

近日,工业和信息化部印发《民用爆炸物品行业安全发展“十五五”规划》(下称《规划》),为未来五年民爆产业的安全与高质量发展提供了清晰路线图。

“《规划》既设定了量化发展指标,也明确了产业转型方向,有助于持续推动产能优化和结构重塑。”一位A股民爆上市公司的相关负责人表示,政策引导下,民爆上市公司正加速向一体化爆破服务商转型,行业集中度有望进一步提升,“智能化升级,集约化整合,全球化拓展”的成长路径日益清晰。

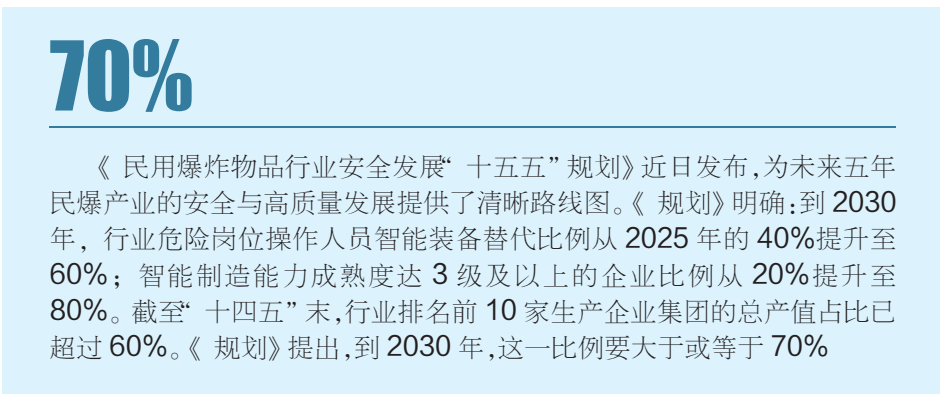
从“卖产品”到“做服务”

总体看,《规划》紧扣发展与安全两条主线。对照“十四五”目标完成情况并结合行业实际,《规划》提出10项主要指标,包括4项约束性指标和6项预期性指标,刚性与弹性兼备。

其中,数智化升级的预期性指标尤为突出。《规划》明确:到2030年,危险岗位操作人员智能装备替代比例从2025年的40%提升至60%;智能制造能力成熟度达3级及以上的企业比例从20%提升至80%;同时,民爆生产线1.1级、1.2级级生产工房全面实现无人操作,1.3级级生产工房接触危险品的工序实现无人化。

“《规划》强调机械化换人、自动化减人,无人化生产线和数字化工厂将成为行业主流。”有熟悉民爆产业的人士认为,随着机器人及智能成套装备加速应用,行业的技术与投入门槛将同步抬升,生产效率也将得到明显改善。

在服务模式上,《规划》提出,“支持民爆企业集团向产业链上下游延伸,深化科研、生产、



爆破服务一体化发展,提升全产业链协同水平”,并“引导企业面向煤炭、金属矿山、非金属矿山及基础设施建设等需求,开展个性化定制服务,提升有效供给能力”。

“《规划》的一大亮点是以无人化、智能化为转型抓手,通过硬性指标规范行业秩序,引导企业摆脱同质化低价竞争。”四川某民爆企业的相关人士表示,过去多数企业聚焦于炸药、雷管等产品生产销售,盈利模式单一,随着《规划》落地,一体化服务能力将成为竞争焦点,企业有望从产品供应商蜕变为综合工程服务商。

行业并购或再提速

据统计,截至“十四五”末,排名前10家生产企业集团的总产值占比已超过60%。《规划》提出,到2030年,这一比例要大于或等于70%。

“民爆行业进入门槛较高,近年来国家持续通过安全生产监管和产能总量管控推动产能出清,行业集中度不断提升。”一位

A股民爆企业人士表示,尽管行业集中度已较高,但区域性、结构性矛盾依然存在。

为提升行业治理效能,《规划》明确:优化产业结构,提高产业集中度,鼓励骨干企业依法依规实施重组整合,支持企业向科研、生产、爆破服务一体化发展,鼓励构建区域销售平台,逐步淘汰安全水平低、安全投入不足的销售企业。

“中小产能普遍存在研发投入不足、安全技改能力薄弱、运营效率偏低等问题。”前述A股民爆企业人士认为,规模化企业更有能力承担智能化改造和技术研发成本,集中力量开展关键技术攻关,从而带动产业升级。

近年来,民爆上市公司并购案例持续落地,整合步伐加快。广东宏大持续推进区域资源整合,控股雪峰科技,后者相继收购南部永生、盛世普天股权;江南化工在2025年顺利完成对东神楚天、峨边国昌、庆华民爆等项目的重组,以及对重庆顺安、抚顺十一厂民爆资产的摘牌,产能不断扩充。

此外,并购逻辑已从单一收购生产型企

业,转向并购爆破服务公司和区域一体化标的。业内预测,“十五五”时期,跨区域并购与产业链纵向整合将成为主流,随着落后产能加速出清,头部企业产能利用率和盈利水平有望稳步提升。

提升国际化运营水平

近年来,民爆行业绿色化、国际化顶层设计持续完善,绿色生产技术取得进展,产品出口规模稳步增长。据工业和信息化部统计,“十四五”期间,8家民爆企业集团在东南亚、非洲、南美洲、欧洲和大洋洲的16个国家投资建设生产基地或开展一体化服务。

工业和信息化部持续支持行业公司“走出去”。《规划》明确,“支持有条件的企业开展互利共赢的境外投资合作,强化上下游协同,提升国际化运营水平,形成差异化竞争优势”,“到2030年形成3家至5家具有较强国际运营能力的大型民爆企业集团”。

目前,国内民爆企业已形成差异化出海模式。易普力坚持“贸易探路,工程立足,投资深耕”的递进策略,公司表示,今年将进一步优化全球资源配置,深耕非洲、东南亚、澳大利亚等重点市场,持续跟进重点项目和大量订单,稳步提升国际化经营能力与核心竞争力。

江南化工的国际化业务聚焦纳米比亚、刚果(金)、塞尔维亚、利比里亚等国,以海外爆破服务为切入点,已成功落地十余个重点工程项目。

“在国内市场竞争加剧的背景下,海外矿产开发和基础设施建设需求旺盛,广阔的国际市场有望为民爆企业提供新的增长空间。”有业内人士分析认为,随着行业进一步整合规范,具备综合服务能力的企业“出海”竞争力将显著增强。