

双主业布局能否扭转滨海能源业绩颓势？

■本报记者 杨梓

企业财务



天津滨海能源发展股份有限公司(以下简称“滨海能源”)近日公告称,正在筹划发行股份购买旭阳集团有限公司(以下简称“旭阳集团”)、邢台旭阳煤化工有限公司(以下简称“旭阳煤化工”)、深创投制造业转型升级新材料基金(有限合伙)、农银金融资产投资有限公司合计持有的沧州旭阳化工有限公司(以下简称“沧州旭阳”)100%股权。

据悉,沧州旭阳资产预估达145.8亿元,约为滨海能源总资产的11倍,此次交易成为典型的“蛇吞象”式并购。业内人士认为,此举既是滨海能源的关键转型契机,也充满挑战,未来能否助力其摆脱困境仍是未知数。

打造第二增长曲线

预案显示,本次交易前,滨海能源主营业务为锂电池负极材料的研发、生产和销售。根据弗若斯特沙利文2024年度数据统计,沧州旭阳是全球第二大已内酰胺企业,拥有从制氢、双氧水、环己酮到制备己内酰胺、己二胺再到尼龙6、尼龙弹性体等在内的一体化产业链。

值得注意的是,本次交易构成关联交易。旭阳集团、旭阳煤化工与滨海能源均为杨雪岗控制的企业,本次交易完成后,预计旭阳集团将成为上市公司控股股东。

滨海能源表示,本次交易是实际控制

人将旗下优质化工新材料业务注入上市公司的重要整合举措。交易完成后,上市公司将新增包括己内酰胺、尼龙6、尼龙弹性体等产品在内的尼龙新材料业务,形成“负极材料+尼龙新材料”双主业并行发展的业务格局,有利于公司拓展业务版图,打造第二增长曲线,提升上市公司的资产规模、营业收入和净利润水平,增强公司抗风险能力和核心竞争力。

值得注意的是,滨海能源与沧州旭阳资产规模和盈利能力相差悬殊,使得后续整合与发展仍面临挑战。财报数据显示,截至2025年一季度末,滨海能源总资产仅13.27亿元,而沧州旭阳总资产高达145.8亿元,约为滨海能源的11倍;2023年、2024年和2025年第一季度,沧州旭阳分别实现营业收入92.76亿元、103.11亿元、24.12亿元;而同期,滨海能源分别实现营业收入3.44亿元、4.93亿元、9595.71万元。

业绩承压求突破

在业内人士看来,本次交易是滨海能源试图扭转多年经营困境的尝试。回顾其上市后的发展历程,滨海能源曾经历多次转型,在不断寻求生机。

1997年,滨海能源在上市初期主要从事涂料及颜料产品的生产销售。但因连续多年亏损被实施退市风险警示。2014年实施重组后,滨海能源主业变更为电力、蒸汽、热水生产和销售及相关的生产技术咨询服务。2018年,滨海能源再次调整主营业务,将热电资产置出,主营业务变更为包装及出版物印刷。总体看来,在这些业务领域,滨海能源均未取得良好发展。

2023年,滨海能源将目光投向锂电池负极材料研发领域。不过,随着锂电池材料行业竞争加剧,滨海能源经营压力持续增大。滨海能源此前提到,近年来,上市公司积极进行业务拓展,负极材料产能逐步释放,公



图片由AI生成

司业务规模持续提升,产品系列持续丰富,营业收入不断增加,但与此同时,因锂电产业竞争加剧,上市公司盈利水平持续承压。

在多次转型过程中,滨海能源大部分时间仍深陷亏损泥潭。财报数据显示,2023年、2024年和2025年第一季度,滨海能源净利润分别为-1810.9万元、-2813.42万元、-984.95万元,单就一季度数据看,净利润同比下滑幅度高达1542.97%。由于连年亏损,滨海能源资产负债率从2022年的60.02%增长至2024年的81.61%。截至2025年第一季度末,其资产负债率攀升至82.95%。

布局硅碳负极材料研发

目前在竞争格局上,锂电行业集中度

进一步提升,头部企业凭借技术、品牌与规模优势,市场份额和盈利能力持续增强。技术创新方面,锂电行业正处于关键变革期。其中,固态电池作为下一代主流技术方向,产业化进程提速。

滨海能源正积极布局固态电池材料。今年5月,滨海能源表示,公司现正推进适用于各体系(包含硫化物)固态电池的硅碳负极材料研发工作,目前正在推进中试试验并适时开展客户送样工作。

针对固态电池匹配的负极材料,滨海能源去年9月表示,预计未来五年内石墨+硅材料仍是主流路线,随着能量密度需求的提升,硅的含量会逐步增加。固态电池技术的发展,能够进一步拓宽锂电池的应用场景,从而进一步带动负极材料的需求

量提升。

同期,滨海能源还表示,公司一直关注并重视固态电池产业链的发展,布局了适用于固态电池的硅基负极材料的研发,包括硅碳和硅氧两种技术方向,主要采用CVD气相沉积技术与预锂化硅氧复配石墨技术。其中,硅碳产品经过小试已达预期效果;硅氧产品已向电池客户送样,处于加速导入阶段。

业内人士认为,在锂电行业竞争白热化、头部企业优势愈发凸显的大背景下,滨海能源积极布局固态电池材料研究是顺应行业发展、技术迭代趋势的必然选择。在本次交易后,滨海能源能否在新赛道上寻找发展机遇,同时巩固原有负极材料业务,并在激烈的市场竞争中突围,将考验其战略执行与资源整合能力。

“A+H”队伍再扩容——

锂电企业“扎堆”港股,锻造国际竞争力

■本报记者 姚美娇

继宁德时代后,又一锂电巨头向港股发起冲击。近日,亿纬锂能发布公告称,公司拟发行H股股票并在香港联交所主板挂牌上市。

事实上,截至目前已有多家国内锂电产业链企业向港股IPO发起冲击,谋求“A+H”布局。有业内人士指出,在全球能源转型背景下,港股凭借国际化资本渠道和宽松的融资环境,正成为锂电企业突破内卷、加速海外扩张的战略“跳板”,未来国内锂电行业赴港上市队列有望持续扩大。

谋求出海“突围”

亿纬锂能能在公告中表示,公司将充分考虑现有股东的利益和境内外资本市场的情况,在股东大会决议有效期内选择适当的时机和发行窗口完成本次发行上市。

据悉,亿纬锂能此次计划在港交所发行的H股股数,将不超过发行后公司总股本的10%,并拥有不超过新发行股数15%的超额配售选择权。其发行方式包括香港公开发售及国际配售新股,前者面向香港公众投资者,后者则向国际机构投资者配售。

事实上,赴港上市不仅是融资行为,也是企业全球化战略的重要落子。据了解,香港作为国际金融中心,汇聚全球资本与资源。从行业角度看,相较于A股,港股具有更灵活的上市制度,能接纳不同类型企业,更加国际化和市场化,能够为企业提供全球投资者关注以及丰富的融资机会。

近年来,亿纬锂能持续发力国际化产业布局,不过结合年报数据来看,该公司2024年营业收入为486.15亿元,同比下降0.35%;归母净利润为40.76亿元,同比增长0.63%。其中,境外收入同比下滑11.35%,仍待进一步拓展国际市场。

针对此次赴港上市,亿纬锂能表示,旨在进一步提高公司的资本实力和综合竞争力,提升公司国际化品牌形象,满足公司国际业务发展需要,深入推进公司全球化战略。另外,亿纬锂能称,本次公司发行上市所募集资金在扣除发行费用后将用于推进海外工厂建设、加快全球化产能布局、补充营运资金等。

“A+H”模式受追捧

整体来看,在全球化布局需求驱动下,锂电产业链正掀起一轮赴港上市热潮。除了亿纬锂能,近年来宁德时代、正力新能等多家锂电产业链企业均积极奔赴港股。

今年5月,宁德时代在香港联合交易所主板挂牌上市,正式成为“A+H”股上市公司。回顾其港股IPO历程,从2月11日递表到最终上市,仅用时三个月。

4月,江苏正力新能电池技术股份有限公司在香港联合交易所主板挂牌上市,此次全球发售超1.2亿股股份,每股定价8.27港元,募集资金将重点用于产能扩张、智能制造设施建设和核心技术研发。另外,中创新航、瑞浦兰钧分别于2022年、

2023年在港交所上市。

除企业自身“出海”需求外,政策红利也是推动赴港上市热潮的因素之一。2024年4月,中国证监会发布5项资本市场对港合作措施,其中提到,支持内地行业龙头企业赴香港上市。中国证监会将进一步加大和有关部门的沟通协调力度,支持符合条件的内地行业龙头企业赴港上市融资。

香港财政司司长陈茂波指出,今年以来香港新股集资额累计超760亿港元,同比激增逾7倍,已达去年全年总额的近90%。

总体来看,当前锂电行业“A+H”上市阵营正在逐步壮大。对此业内有观点指出,在全球化战略成为企业发力重心的背景下,港股上市已成为锂电企业强化海外本地化供应链建设、实现国内外协同发展的重要选择。

为更好承接“A+H”上市需求,港交所也持续优化上市机制。去年10月,香港证券及期货事务监察委员会(证监会)与香港联合交易所有限公司(联交所)发布联合声明,宣布将优化新上市申请审批流程时间表,以进一步提升香港作为国际新股集资市场的吸引力。优化审批流程时间表对完全符合规定的申请、合资格A股公司快速审批时间表,需时较长的申请等不同情况作出具体规定,将使证监会及联交所审批新上市申请的流程时间更加清晰明确。

“硬实力”是关键

不过,尽管前景广阔,但锂电企业的港股征程也面临挑战,只有具备显著技术优势和核心竞争力的企业,才能赢得资本市场持续青睐。一方面,对企业而言,赴港上市仅是拓展海外市场的第一步,长远发展仍需回归技术创新本质。能否提升境外收入占比,取决于本土化研发实力和全球化供应链建设能力。随着出海企业不断增多,锂电企业全球化竞争将进入深水区。另一方面,近年来欧盟、美国等市场准入门槛不断提高,欧盟新电池法等政策也给电池企业带来出口成本、技术成本增加,合规难度增大等挑战。

值得关注的是,近期欧盟委员会提交提案,计划将《欧盟电池与废电池法规》里规定的经济运营商电池供应链尽职调查义务实施时间,从原定的2025年8月18日向后推迟两年,新的实施日期定为2027年8月18日。欧盟委员会指出,这一举措旨在给企业和监管机构留出更充裕时间,以应对诸如供应链调整、第三方认证机制存在不足以及新法规需要协调等挑战。不过,该提案还需经过欧洲议会和欧盟理事会审议并获得通过后才能正式生效。

在业内人士看来,欧盟新电池法推迟实施,将在一定程度上减轻企业在短时间内适应新法规的压力。不过,欧盟对电池全生命周期的高标准要求并未改变,企业仍需积极开展ESG体系建设,提升竞争力,以在欧洲能源转型浪潮中占据先机。

加速中国风电全链出海 擎动全球绿色能源变革

访运达能源科技集团董事长陈棋

■本报记者 李丽曼

源企业不断提升的科技创新力也已经成为中国企业出海的核心竞争力,引领全球新能源事业发展。

“运达能源科技集团从一家科研机构转型为如今全球前三的新能源服务企业,推动我们前行最重要力量就是科技创新。”陈棋表示,“作为国家级高新技术企业,运达能源科技集团拥有国家企业技术中心、浙江省海上风电技术重点实验室、博士后科研工作站、院士专家工作站、省级重点企业研究院等高能级创新平台,牵头承担国家863计划、国家973计划、国家科技支撑计划课题及浙江省重大科技专项共40余项,主导制订国际、国内及行业标准290余项,获得省部级以上科技奖励50余项,填补多项国内外技术领域空白。”

在新能源产业高质量发展的当下,技术创新已经成为产业升级的关键驱动力。陈棋强调,新能源企业应加强与产业链伙伴的紧密协作,以及与国内外知名高校、科研院所的产学研协同创新,在超大型风电机组及超大规模风电集群智能控制、新能源电站运行智能评估分析、工程项目精细化设计、风光储一体化、“绿电氢氨醇”耦合一体化等关键技术方面,持续锻造技术创新引领行业发展的能力,进而推进风电整机装备制造传统产业升级转型。同时,中国风电企业还应积极推动商业模式创新,培育储能、氢氨醇、智慧运营等新兴产业新赛道,为建设现代化产业体系添砖加瓦。

以全球布局应对气候变化挑战

电力是经济社会发展的基础性支撑,以风电为代表的新能源肩负着筑牢能源安全保障底线、支撑能源系统转型升级和全社会实现碳中和的重任。

陈棋指出,随着我国风电技术水平的不断提高,产业规模的不断扩大,目前风电度电成本相较传统化石能源发电成本极具优势,风电的应用场景也更加多元化,逐步深入各行各业,为全社会节能降碳提供有效助力。以运达能源科技集团打造的零碳全场景解决方案为例,服务范围既涵盖油气、矿山、冶金、煤田、港口、航运等传统产业,又延伸服务至算力、半导体等新兴科技领域,通过“风电+”模式为各行业提供绿色低碳能源。

不过,能源转型不应孤舟前行,气候变化是当前全球各国共同面临的挑战,让“中国风”惠及更多人、更多国家,是中国新能源企业的责任所在。

在陈棋看来,新能源合作是共建“一带一路”国家保障能源安全、降低用能成本、优化能源结构、促进经济发展的有力举措。当前,我国凭借完备的新能源产业链、先进的新能源创新链、多元的新能源应用场景以及极具优势的新能源成本,显著提升了共建“一带一路”国家获取绿色能源技术的可及性,为清洁能源转型提供了有益借鉴。

陈棋表示,未来运达能源科技集团还将与共建“一带一路”国家开展能力建设、项目对接和技术标准输出等方面的交流互动,为我国持续深化能源领域绿色低碳发展争取更多同行伙伴。



截至2024年底,中国风电整机、叶片、发电机等产业份额占据全球市场60%以上,中国风电产业不仅成为我国能源发展的主力,更是为全球能源绿色低碳发展提供有力支撑。当下中国风电产业“走出去”步伐愈加稳健,运达能源科技集团董事长陈棋在接受《中国能源报》记者专访时表示,中国新能源企业应充分发挥我国风电的产业优势,将中国风电方案、产品、标准更好地推向全球,在应对气候变化的大势之下寻求更多低碳发展同行伙伴。

以产业优势开拓绿电合作伙伴

公开信息显示,运达能源科技集团计划与巴西CIMATEC共建新能源创新中心,聚焦风电、光伏、储能及绿氢技术研发;在巴伊亚州和皮奥伊州投资建设风电整机及储能设备制造基地,推动本土化、智能化生产;同时试点“风光储+智能微网”项目,优化偏远地区能源供给,促进农业与能源资源整合。

在陈棋看来,全球范围内我国风电全产业链优势凸显,未来市场空间潜力巨大。此次与巴西方面合作,正是中企出海的全新一步。

“当前,我国风电从补充能源迈向主力能源转型的过程中,随着分散式、深远海、沙戈荒基地等多元化应用场景的开拓,大容量、长叶片、高塔架等产品大型化发展趋势引领全球,更符合实际工况、更适合大容量风电机组安全边界的标准体系、规范体系、设计体系和验证体系也逐渐完善。我国风电行业正从单一的‘绿电供应’向‘绿能服务’转型,正在构建全方位的新能源服务体系,以‘中国技术+中国标准+中国装备+中国建设’为支点的全链条‘走出去’的格局正逐步形成。”陈棋表示。

不仅如此,陈棋进一步指出,受益于我国风电产业的规模化优势,同期我国陆上风电价格维持在1800元/千瓦上下、海上风电价格在3000元/千瓦左右,远低于海外风电装备企业。因此,在风电全球市场竞争中,中国企业也具备足够的清洁能源产业链和供应链优势。

实际上,近年来我国风电出海势头愈加迅猛。根据中国可再生能源学会风能专业委员会数据,2024年中国风电设备出口达5194兆瓦,出口国家和地区超过20个。中东、东南亚、南美、非洲等新兴市场成为中国风电企业开拓的重点区域,风电产业链国际合作正不断深化。

以科技创新提升“中国造”竞争力

除了全产业链带来的优势,在陈棋看来,中国新能