

## 强强联手拓市场

## 上市公司倾心“战略合作”

今年以来,A股公司强强联手已成趋势,据中国证券报记者不完全统计,年初至今已有逾百家A股公司发布战略合作相关公告,合作内容包括金融服务、产业链协作、新兴业务等,合作双方希望发挥各自的产业优势和资源禀赋,不断拓展合作领域,提高合作水平,实现共赢发展。

业内人士表示,随着市场环境变化,竞争越来越激烈,企业间的合作成为了提升自身竞争力的重要手段。通过战略合作,企业可以共享资源、降低成本、提高效率,从而更好地应对挑战。战略合作还可以帮助企业拓展业务领域,寻找新的业绩增长点。

● 本报记者 康曦



视觉中国图片

## 上下游开启合作

产业链上下游合作是A股公司战略合作的重点。

深耕化工行业30余年的钛产业龙头龙佰集团8月3日公告称,公司与四川资源集团签署了《战略合作框架协议》。双方将发挥各自的产业优势和资源禀赋,构建从钛矿磁铁矿开采、洗选到精深加工、综合利用的良性互动、共同发展新格局,促进四川省钛产业稳步高效发展。四川资源集团以战略性矿产资源勘查开发为核心主业,2023年11月,四川资源集团下属子公司四川省钛产业投资发展有限公司竞得四川省盐边县红格南钛磁铁矿采矿权。

科拓生物于8月2日与润合供应链集团签订了《战略合作协议书》。合作内容显示,科拓生物与宠物相关的原料(益生菌、后生元等)全部通过润合供应链集团或其指定的子公司销售给宠物食品/保健品/益生菌生产商;公司还将发挥在动物营养、免疫等方面的技术优势,为润合供应链集团(包含下属企业)所经营的宠物主粮等产品的升级和优化提供整体解决方案。

鉴于首农集团在食品生产、供应方面的优势资源和卓越品质,华联集团在商业零售领域的丰富经验和广泛渠道,华联股份与首农集团、华联集团签署了《战略合作协议》,合作内容包括业务创新、商品业务、供应链合作、品牌推广等。

聚焦汽车智能座舱领域的华安鑫创与中兴汽车签署了《战略合作框架协议》。双方将携手共同开发基于智能座舱显示系统及域控系统、全液晶仪

表、抬头显示、电子后视镜及智能辅助驾驶系统等业务的海外市场,在各自的业务领域内为对方进行推介。

对于A股公司热衷战略合作的原因,科方得智库研究负责人张新原在接受中国证券报记者采访时表示,通过战略合作,企业可以共享资源、降低成本、提高效率,从而更好地应对市场挑战。在当前的经济形势下,企业需要不断适应市场变化,寻找新的发展机遇。通过与其他企业合作,可以更好地了解市场需求,拓展新的业务领域,从而更好地满足客户需求。此外,通过与其他知名企业合作,可以提升企业的品牌形象和知名度,从而更好地吸引客户和投资者。

## 新兴领域成重点

算力、低空经济、智能物联网等新兴领域,成为A股公司战略合作的重点。

北京市社会科学院专家王鹏表示:“随着科技快速发展,企业对于技术创新的需求日益迫切。通过战略合作,企业可以共享研发资源,加速技术创新进程,共同探索新技术、新应用的市场前景。”

国内领先的物联网硬件产品及解决方案提供商微智能8月7日公告称,公司与深开鸿近日签署了《战略合作协议》。双方决定在国产化智能物联网领域建立战略合作伙伴关系,提升在开源鸿蒙生态中智能物联网领域的竞争力。

开勒股份与中豫产投集团于7月26日签订《战略合作框架协议》,双方以共同推进人工智能赋能产业,促进产业信息化、智能化转型,发展新质生产

力为战略目标,深度挖掘并发挥各自在资源、人才、机制等多维度的核心优势,推动双方业务数字化、智能化升级,积极探索人工智能在多个产业领域的布局并开展深度合作。

安泰集团和山西联通7月9日签订了《5G+工业互联网战略合作协议》,双方将组建5G联合创新实验室、开展联通云的密切交流与合作、加快5G网络建设、推进5G+工业互联网的创新应用、共同打造工业互联网平台、开展5G智慧零碳服务合作等。

ChatGPT的热潮席卷全球,弘信电子战略性布局AI算力服务器硬件研发生产制造与AI智算中心算力租赁两大业务。7月3日,弘信电子与深圳X国企签署了《战略合作协议》。合作内容显示,双方确立互为首选合作伙伴的关系,携手在研发、算力基础设施建设、微电部署、算力租赁以及算力投资等多个领域展开深度合作;依托弘信电子在制造领域的显著优势及其已在四川、甘肃设立的高性能AI服务器制造工厂,双方开展全方位的技术合作,共建高性能AI服务器制造工厂。

华孚时尚正在着力布局算力新赛道,打造上虞AIGC智算中心项目及新疆阿克苏城市公共算力平台项目,提供算力租赁服务。5月13日,华孚时尚与中国电信股份有限公司上海分公司(简称“上海电信”)签署了《战略合作框架协议》。在算力拓展市场方面,华孚时尚现有算力优先接入天翼云息壤平台,除满足纺织业上下游产业链企业的算力需求之外,双方联手拓展更多行业客户;在人工智能算力集群建设方面,华孚时尚将优先选择使用上海电信及关联企业的IDC机房。

北京市社会科学院专家王鹏表示:“随着产业转型加速,部分上市公司面临经营困境和财务压力。这些困境主要源于行业周期性波动、市场竞争加剧以及技术更新换代等。另外,部分上市公司由于历史遗留问题、管理不善、盲目扩张等原因,财务状况恶化。为了实现可持续发展,这些公司选择通过重整来优化资产结构、改善财务状况、提升经营能力。”

同时,多家A股公司控股股东也加入了重整队伍。ST迪马5月8日接到控股股东东银控股的告知函,东银控股近日收到债权人兴业实业的告知函,兴业实业已向重庆市第五中级人民法院递交了申请东银控股重整的相关资料。5月28日,ST迪马召开董事会、监事会审议通过了《关于拟向法院申请重整的议案》,公司也拟向法院申请重整。

不仅是控股股东,\*ST汉马全资子公司也向法院申请重整及预重整。在今年年初,\*ST汉马向法院申请重整及预重整后,公司又于2月26日召开董事会审议通过了《关于全资子公司向法院申请重整及预重整的议案》,同意公司全资子公司华菱汽车、星马专汽、福马零部件、福马电子、芜湖福马向马鞍山市中级人民法院申请对五家

## 牵手金融机构

资金对于上市公司而言,是其运营和发展的基础。A股公司在对外寻求发展的同时,也十分重视融资渠道的畅通,多家公司与金融机构进行战略合作,寻求多方位的金融支持。

华润三九连续多年位列中国非处方药协会发布的非处方药生产企业综合排名榜首,公司7月26日与国开行深圳分行在北京签署了《华润三九医药股份有限公司国家开发银行深圳市分行战略合作协议》,进一步密切双方合作关系,协议有效期5年。国开行深圳分行将在符合国家金融政策条件下,积极支持公司业务发展战略,为公司各类金融服务需求提供长期稳定的金融支持和多方位金融服务。在协议有效期内,双方在各类金融产品上的意向合作额度为100亿元。

山子高科于7月28日向浙商资管发出帮扶函,申请不超过10亿元资金的融资支持,双方经过沟通和交流,于7月29日签署《战略合作协议》。山子高科称,本次签订的战略合作协议是浙商资管基于对公司发展方向的认同和发展前景的看好,作为专业化的资产管理公司,浙商资管有意向在投行服务、保理服务、基金投资、资产经营等方面与公司开展战略合作,帮助公司改善资本结构和经营状况,降低融资成本,助力公司高质量全面发展。

新湖中宝也与四家商业银行及浙商资产就建立长期战略合作关系达成框架性协定,其中,四家商业银行拟为公司提供高质量的金融服务,且提供合计不超过95亿元的意向性授信额度,另浙商资产拟与公司开展金融及其他领域的合作。

## 子公司进行重整及预重整。

## 聚焦质量与效果

重整是以挽救债务人企业、恢复公司持续经营能力为目标的司法程序,其后续的质量与效果正日益受到关注。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊告诉记者:“通过重整,上市公司可以优化债务结构、调整经营策略、改善资产状况,从而恢复盈利能力。但是,能否成功重整取决于多种因素,如重整计划的合理性和可行性、债权人的支持程度、市场环境的变化等。”

《推动提高上市公司质量三年行动方案(2022-2025)》明确提出,优化上市公司破产重整制度,支持符合条件且具有挽救价值的危困公司通过破产重整实现重生。《国务院关于进一步提高上市公司质量的意见》也表示,支持上市公司通过并购重组、破产重整等方式出清风险。

随着重整上市公司数量的增加,王鹏表示,市场将更加关注重整的质量与效果。投资者和监管机构将更加关注重整方案的可行性、重整投资人的实力、公司的自身努力以及市场环境的变化等因素,以确保重整能够真正帮助上市公司摆脱困境,实现可持续发展。

沈阳化工总经理陈蜀康:  
探寻高端化精细化系列化发展新路径

● 本报记者 宋维东

沈阳化工总经理陈蜀康日前在接受中国证券报记者专访时表示,作为我国化工领域重要生产制造企业,沈阳化工经过多年发展积累了宝贵的技术资源、产品资源和市场资源,竞争力不断提升。面对市场新形势,经过系统梳理和统筹谋划,公司发展思路更加清晰,即要积极探寻高端化、精细化、系列化发展新路径,全力做稳聚氯乙烯(简称“PVC”)树脂产品市场,协同发挥一体化优势,不“内卷”产品规模,更重视高端产品占比,面向下游新领域找寻公司产品新市场,提升快速响应市场的能力,以更具竞争力的技术、产品及个性化服务占领更大市场。

## 技术突围

树脂是沈阳化工的拳头产品。日前,沈阳化工在树脂业务上又有新动作——“沈阳化工—北京化工大学聚氯乙烯共聚联合研发中心”正式成立。该研发中心也是国内PVC树脂行业的首个校企联合研发中心。

“我们通过产学研紧密结合的模式汇聚校企双方优势资源,针对PVC树脂的关键技术难题进行攻关,加速PVC树脂领域科技成果从实验室走向生产线的步伐,推动并加快科技成果转化与应用。”陈蜀康说。

众所周知,PVC应用非常广泛。沈阳化工生产的PVC树脂是PVC特种树脂的一种,应用方式特殊。因其性能稳定、使用方便、制品性能优良等特性,被广泛应用于一次性医用手套、汽车胶、地毯地垫、塑胶地板、人造革和壁纸等产品的生产。

“目前,公司树脂产能达20万吨/年,是亚洲最大的PVC树脂生产商和国内树脂行业领军企业之一。”陈蜀康表示,PVC行业现在整体盈利状况并不理想,树脂树脂产品的市场竞争更是呈现白热化态势。但沈阳化工的PVC树脂产品表现出了较强的市场竞争力,也取得了良好的经济效益。

“沈阳化工之所以能有很好的表现,主要得益于公司打造的差异化产品结构,且高端牌号产品比重不断提升。”陈蜀康说,“要持续保持公司在树脂产品领域的竞争优势,就要不断提升技术研发力度,打破国外产品技术封锁与市场垄断,实现PVC树脂产品由通用型向特色专用型升级转变。”

为此,突破长期影响行业发展的技术难题就成为重要的突破口。

“此次,公司与北京化工大学联合成立的研发中心就能很好地解决这一问题,我们可借助北京化工大学的仪器、设备、科研人才资源,破解像树脂产品及其下游终端产品的产业链全周期检验分析这一长期困扰树脂行业的难题,从而推动新产品研发和应用体验提升。”陈蜀康表示,公司要通过引外援、强内功重塑研发体系,提升科技创新能力,推动PVC树脂业务实现高端化、精细化、系列化发展。

在陈蜀康看来,沈阳化工PVC树脂业务处于行业前列位置,就必须要有强有力的研发体系做支撑,才能达到快速响应市场的目的,更好地满足客户差异化要求。“近两年,公司充分发挥央企上市公司平台优势,不断完善科研体系,优化人员结构,充实研发力量,整体研发水平有了明显提升,但长远看还有较大提升空间。”陈蜀康表示,此次与北京化工大学成立的联合研发中心,在攻克主力牌号迭代研发项目上就将发挥重要作用,推动产品向差异化、定制化方向发展。同时,也将引领研发人员思维转型,重塑公司整体研发体系。

## 打造“三个一批”

日前,沈阳化工经过深入攻

关、优化提升后的新型环保氯醋共聚树脂通过了第三方机构检测,相关指标符合下游客户需求,正在进行客户实际应用检测。截至目前,客户均反馈使用体验良好。

这样的成果逐项落地,正是沈阳化工近两年着力推动产品提质升级的缩影。“我们提出‘提升一批、发展一批、战略储备一批’理念,就是要发挥卓越营销、协同响应、产学研联动优势,持续提升市场响应速度及产品创新能力,进一步提高客户满意度和忠诚度。”陈蜀康说。

“提升一批”即要提升现有产品的匹配度,满足客户不断变化的需求;“发展一批”指传统产品要拓宽全新应用领域,打开全新使用场景;“战略储备一批”就是要瞄准全球高端技术瓶颈以及高端牌号树脂产品,强化高附加值技术及产品的战略储备,更好地匹配未来市场需求。

过去,一些老企业习惯守在自己的一亩三分地“吃老本”,导致在激烈的市场竞争中传统优势产品不能快速适应变化中的市场,最终只能在“红海”中厮杀,整体竞争力逐步丧失。

“没有一成不变的市场,只有传统的思维。”陈蜀康说,“公司上下要不断强化市场意识和用户思维,时刻抱有危机感和洞察力,主动对产品升级创新,快速响应市场,满足用户多样化需求,才能持续在市场中站稳脚跟。”

基于此,近两年,沈阳化工不断围绕市场新变化、新需求,持续对传统优势产品提质升级,占领新市场新领域,实现传统产品“升级蜕变”。

以氯醋树脂为例,沈阳化工瞄准新能源汽车发展大势,进一步提升氯醋树脂产品质量和性能,更好地适应汽车行业绿色化、高端化转型新趋势,“老树开出新花”。

“我们于2003年成功生产出第一批国产氯醋树脂。此后21年时间里,氯醋树脂成为公司主力树脂牌号,以其为原料的汽车胶已覆盖国内90%车型。”陈蜀康表示,当前,汽车向绿色化、高端化转型,也给汽车胶产品的材料性能提出了更高要求,市场压力也进一步传导到了处于行业上游的氯醋树脂生产企业,环保性能已成为企业研发竞争的新赛道。

## 轻装上阵

沈阳化工日前公告称,沈阳市铁西区人民法院已受理债权人对沈阳石蜡化工有限公司(简称“沈阳蜡化”)的破产清算申请。

作为沈阳化工的子公司,沈阳蜡化的主要产品包括丙烯、重液蜡、民用液化气、车用液化气、轻质燃料油、聚乙烯等石油化工产品。近些年来,受到市场综合因素影响,沈阳蜡化发展面临着巨大挑战,经营业绩亏损较严重,给沈阳化工整体经营业绩带来较大影响。

特别是去年,沈阳蜡化主要装置处于关停状态,仅运行丙烯酸及酯装置。今年1月,沈阳蜡化又暂停关闭了丙烯酸及酯生产装置。这给沈阳化工整体业务发展带来不小挑战。

陈蜀康表示,沈阳蜡化被申请破产清算,并指定破产管理人完成交接后将被出表。这将大幅降低其对公司经营业绩的拖累,让公司轻装上阵,公司整体业绩水平也将得到提升。

“随着沈阳蜡化的破产出表,沈阳化工发展将进入新阶段。”陈蜀康说,“公司会在中国中化及中国中化氯碱事业部的大力支持下,更加聚焦优势业务、优势产品,更加专注技术研发,继续用好东北市场区域优势和公司优质资产,做好战略研究,花大气力布局产品及市场,推动公司业务持续向高端化、精细化、系列化方向发展,实现战略转型,打造更具竞争力的高端产品结构,走出传统化工企业提质升级新路子。”