

百亿并购圆满收官

瀚蓝环境助力环保行业绿色发展

6月2日,瀚蓝环境发布公告称,私有化收购粤丰环保的所有条件达成,粤丰环保自当天下午4时起于香港联交所撤销上市地位。自2024年7月官宣以来,该项百亿级重大并购计划引发广泛关注,历经近一年终于圆满完成。

此次重大并购将对我国环保行业格局带来哪些变化和影响?对于提升并购重组市场活力有哪些示范效应?日前,中国证券报记者独家专访了瀚蓝环境总裁金铎,全面了解此次并购计划的前后历程及公司未来发展规划。

●本报记者 武卫红



瀚蓝南海固废处理环保产业园

公司供图

2024年7月7日,瀚蓝环境发布公告称,公司正在筹划通过间接子公司瀚蓝香港以协议安排方式私有化收购粤丰环保,整体金额约为119.5亿港元。

一纸公告,迅速引发外界密切关注。瀚蓝环境是“中国环境企业十强”之一,粤丰环保是广东省最大的垃圾焚烧发电企业,行业影响力较大,且并购金额巨大,又横跨A股和H股两个市场,双方并购重组究竟有哪些重要考量因素?

“早在2020年,瀚蓝环境在制定未来五年发展规划的时候,就明确提出通过并购重组扩大业务规模、提升市场份额,为公司长远发展奠定基础。”金铎表示,去年以来国家出台新“国九条”等一系列重磅政策,进一步激发并购重组市场活力,公司积极响应国家号召,紧紧抓住机遇,积极谋划并一步一步推动并购计划实施。

从并购计划公布开始,到收购方案通过反垄断审查,再到获得股东大会审议通过、

达成所有先决条件,最终顺利完成,近一年来,瀚蓝环境在各级政府、相关监管机构及交易所的指导下,联合广东恒健、南海控股,引入高质量成长基金,并始终与双方股东和投资人等各方保持真诚沟通,不断优化并购方案,最终推动并购计划成功落地。

这起百亿并购终于在近日圆满完成。5月20日,并购计划正式获得开曼群岛大法院批准。6月2日,瀚蓝环境宣布并购粤丰环保完成交割,粤丰环保从港交所退市。“在

并购官宣后,项目得到了省、市、区各级政府和相关职能部门的大力支持和全程指导。同时,公司积极主动与证监局沟通,及时掌握监管政策动向,不断修正和完善方案,确保收购计划顺利推进。”金铎说。

今年以来,广东重磅并购重组案例不断涌现。一批上市公司通过并购重组实现了资源整合与业务协同,公司业务规模进一步扩大,上市公司投资价值进一步提升,有力提振了市场信心。

新“国九条”明确提出,鼓励上市公司聚焦主业,综合运用并购重组、股权激励等方式提高发展质量,推动上市公司提升投资价值。近期,证监会正式发布修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》,进一步深化上市公司并购重组市场改革。

2000年12月,瀚蓝环境在上交所上市。上市以来,瀚蓝环境通过并购重组连续跨越发展,最终发展成为全国环保行业第一梯队企业。2006年,公司成功并购南海环保

电厂。2014年,公司收购创冠中国,上演“蛇吞象”的经典并购案例。

“固废处理行业已步入存量整合阶段

和以运营为主的年代。”金铎还表示,粤丰

环保是一家优质上市公司,也是广东最大的垃圾焚烧企业。瀚蓝环境在广东有广泛布局,同时还是福建省最大的垃圾焚烧企业,双方有较大的区域协同空间,通过并购整合将实现更好的布局和联动。据公开资料,资产交割完成后,瀚蓝环境生活垃圾焚烧发电

规模从4.51万吨/日提升至9.76万吨/日,一举跃升至行业前三、A股相关上市公司首位,公司业务规模和行业地位大幅提升,规模效应进一步显现。

按照规划,完成资产交割之后,瀚蓝环境将进一步推动组织融合、协同增效,通过区位、运营、技术及财务等全方位协同,进一步释放和提升发展潜能,推动公司持续高质量发展。为促进双方更好整合,瀚蓝环境已做了大量准备工作,打造精益化管理

体系,包括财务共享中心、信息中心、供应链体系、工程管理系统、风控体系、可持续发展管理体系等。

“作为一个系统工程,完成资产交割仅是并购整合的开端,真正的挑战是双方后续的整合。”金铎表示,并购效果的实现和战略目的达成,与后续整合的效果密切相关。要真正让双方产生化学反应,实现“1+1>2”的效果,必须在各方面深度协同与合作。

绿色是高质量发展的底色。当前,高质量发展正处在关键阶段,绿色科技创新和先进绿色技术在节能环保领域加速推广应用,节能环保行业迎来更加广阔的发展空间。

自成立以来,瀚蓝环境一直专注于环境服务产业。日前,瀚蓝环境已全面启动未来

五年发展战略的编制工作,开始系统谋划下一个五年发展蓝图。“过去五年,瀚蓝环境‘一体两翼’战略布局落地见效。此次成功并购为公司未来五年发展战略的主动性奠定了坚实的基础。”金铎说,公司将坚持以战略为引领,以高目标牵引公司高质量发

展,坚持科技创新,打造核心竞争力,助力国家绿色低碳发展。

按照计划,此次收购完成后,粤丰环保将成为瀚蓝香港控股子公司,并从6月起纳入瀚蓝环境合并报表范围。公司行业地位将进一步巩固,将更有利发挥自身资源、人

才、专业、技术等优势,聚合更多优质资源,共同解决环保行业发展难题,助力行业持续发展。

此外,此次并购完成后,瀚蓝环境还计划创造更大价值,持续提升分红比例,以高质量发展回报股东和投资者的信任。

实探粤港澳大湾区车展:

千余款车型同台竞技 比拼产品价值

●本报记者 张兴旺

5月31日,2025粤港澳大湾区车展在深圳国际会展中心(宝安)开幕。在本次车展上,超100家整车品牌带来1000余款车型。这些车型同台竞技,比拼技术和产品价值。

车展期间,众多车企负责人和高管汇聚,畅谈企业和行业发展现状。相关车企负责人认为,汽车行业应该加大研发投入,通过技术创新,持续为用户提供高品质的产品和高价值的服务。

千余款车型亮相

据了解,2025粤港澳大湾区车展以“面向科技、面向未来、面向市场”为主题,汇聚112家整车品牌,1039款车型及50场新车发布会,呈现全球、全国以及华南首发车型、前沿技术与产业生态协同的新图景。

记者注意到,深圳国际会展中心(宝安)1号馆是比亚迪打造的专馆,比亚迪携仰望、方程豹、腾势等品牌参展;兆瓦充换电首次对外开放,观众可直观感受兆瓦超充技术的突破。在2号馆,鸿蒙智行携手合作品牌展出,超豪华轿车尊界S800亮相。

在深圳国际会展中心(宝安)6号馆小米展位,小米汽车带来小米SU7、小米SU7 Ultra以及小米YU7,这也是小米YU7首次

亮相车展。在车展现场,蔚来汽车旗下蔚来、乐道、萤火虫齐聚一个展台。蔚来汽车创始人、董事长兼首席执行官李斌表示,2025年蔚来将有9款新车上市交付。

此外,长安汽车、吉利汽车、小鹏汽车、一汽奥迪、上汽大众、东风猛士等车企参加粤港澳大湾区车展。本次车展,上汽大众发布全新增程式新能源概念车ID.ERA,以及第五代EA88发动机技术。

传统豪华汽车品牌智能化技术融合突破,引发各界关注。本次车展期间,奥迪牵手华为的第一款车型奥迪Q6L e-tron开启预售,该款车型搭载华为乾鼎智能辅助驾驶技术。

赛力斯、奇瑞、北汽、江汽、上汽等车企与华为采用鸿蒙智行模式合作分别推出问界、智界、享界、尊界、尚界“五界”品牌。本次车展,“五界”品牌相关负责人聚首,畅谈与华为的合作经历。

鸿蒙智行新车尊界S800引关注。5月30日晚间,华为与江汽合作的尊界S800上市销售,售价70.8万元起,上市一小时大定突破1000辆。5月31日,据华为常务董事、终端BG董事长余承东透露,70%的大定用户选择100多万元的顶配版本。尊界S800等车型将

于2025年三季度开始升级华为ADS 4智能辅助驾驶系统。

江汽集团控股公司党委书记、董事长、总经理项兴初认为,当前汽车行业正处于多技术创新变革、多产业融合发展阶段,智能化、电动化、网联化这些关键的技术迭代、颠覆性的创新还在路上。项兴初表示,江汽集团为跨界专门组建了超5000人的研发和交付团队,成立了尊界上海研发中心。

奇瑞集团董事长尹同跃表示,奇瑞未来的发展方向是紧跟华为,将通过更广泛的携手合作,走向全球,抱团出海,构建协同发展

的共同体。上汽集团总裁贾健旭表示,上汽有拥抱变化的基因以及开放包容的文化,尚界品牌就是要适配鸿蒙智行的既有产品谱系,拥抱主流市场。

余承东表示:“我们认为这五个‘界’都能够崛起,都能够形成规模,只是需要时间积累。我们构筑品牌,与车厂磨合以及打造多个型号的产品都需要一个过程。”

加大研发投入

本次车展期间,小鹏汽车董事长兼首席执行官何小鹏表示,在未来出行领域,小鹏汽车在AI汽车、飞行汽车、AI机器人等领域探索多年。新的十年,小鹏汽车希望成为面向全

球的AI汽车公司。

何小鹏认为,大算力和大模型共同定义AI汽车的上限。安全是AI汽车的底线。下一个十年,小鹏汽车希望成为一家高科技公司。高科技公司需要投入很多研发资金,小鹏汽车上个季度单季度研发投入近20亿元。

广汽集团副总经理廖先庆表示,当前,用户更加追求个性化、智能化和便捷性的出行体验。广汽集团坚信只有坚持以用户为中心,聚焦为用户提供高品质的产品和高价值的服务,才能在激烈的市场竞争中实现基业长青。

据了解,为了满足用户多样化的个性需求,今年以来广汽集团陆续推出了传祺向往S7、传祺向往M8乾鼎、埃安UT、昊铂HL、广汽丰田铂智3X、广汽本田P7等多款智能产品,全面覆盖纯电、增程、插混等主流新能源动力技术。

廖先庆说,如果用户需求是“水”,那么科技创新就是“桨”。没有强大的科技创新能力,企业就如同失去了动力的龙舟,无法在激烈的市场竞争中破浪前行。广汽始终坚持科技创新,累计研发投入超过550亿元。

华为智能汽车解决方案BU首席执行官靳玉志表示,2024年,华为研发投入达到1797亿元,其中,在汽车智能化领域上研发投入超过100亿元。高强度的研发投入带来核心技术突破,不断提升产品和解决方案的竞争力。

手机厂商

纷纷布局机器人业务

●本报记者 张兴旺

日前,在荣耀400系列新品发布会上,荣耀首席执行官李健分享了公司员工研发机器人的故事。中国证券报记者了解到,除荣耀外,目前苹果、小米、vivo等手机厂商均已布局机器人业务。

业内人士认为,机器人业务前景广阔,未来市场空间大。当前,在智能手机市场竞争的背景下,手机厂商纷纷布局机器人业务,寻找新的增长曲线。

发力机器人业务

在荣耀400系列新品发布会上,荣耀公司展示了荣耀员工与一款机器人一起跑步的情景。据介绍,这款机器人跑步速度达到4米/秒,打破了之前的机器人行业纪录。

“我们的机器人跑起来更快,这体现了荣耀算法领先的优势,也证明了公司的AI技术实力强。”李健表示。

除了荣耀,手机厂商vivo此前也宣布进入机器人行业。3月26日,vivo执行副总裁、首席运营官、vivo中央研究院院长胡柏山透露,vivo已经成立机器人实验室。vivo将会聚焦孵化机器人的“大脑”和“眼睛”,同时主攻消费级市场,研发个人和家庭场景的机器人产品,通过“渐进突围、沿途下蛋”的路径,让技术走出实验室,回归场景,解决痛点,迭代产品。vivo表示,未来希望与产业伙伴一起努力,让机器人走进千家万户。

5月中旬,华为与优必选签署全面合作协议。双方将围绕具身智能和人形机器人领域,在产品技术研发、场景应用及产业体系等方面开展创新合作。通过发挥华为昇腾、鲲鹏、华为云及大模型等方面的能力和优势,结合优必选全栈式人形机器人技术优势,加速推动人形机器人从实验室创新向工业、家庭等场景的落地。

此外,据记者了解,苹果、小米等手机企业也在布局机器人业务。

打造新增长曲线

当前,智能手机市场已经处于存量市场竞争状态。研究机构Canalys数据显示,2025年一季度,全球智能手机市场出货量达2.97亿部,同比增长0.2%。由于阶段性换机高峰进入尾声以及厂商寻求更合理的库存水平,全球智能手机市场出货量增速已经连续三个季度回落。

从中国市场来看,Canalys数据显示,2025年一季度,中国智能手机市场出货量达7090万部,同比增长5%,延续了自2024年开启的复苏趋势。

李健认为,手机存量市场呈现“红海”与“蓝海”并存态势。“红海”是指智能手机市场呈现高强度竞争态势;“蓝海”是指AI正在重构终端产业,带来了新机会。

2025年3月,李健发布荣耀阿尔法战略,宣布荣耀将从智能手机制造商向全球领先的AI终端生态公司转型。未来五年,荣耀将投入超100亿美元助力AI生态建设。

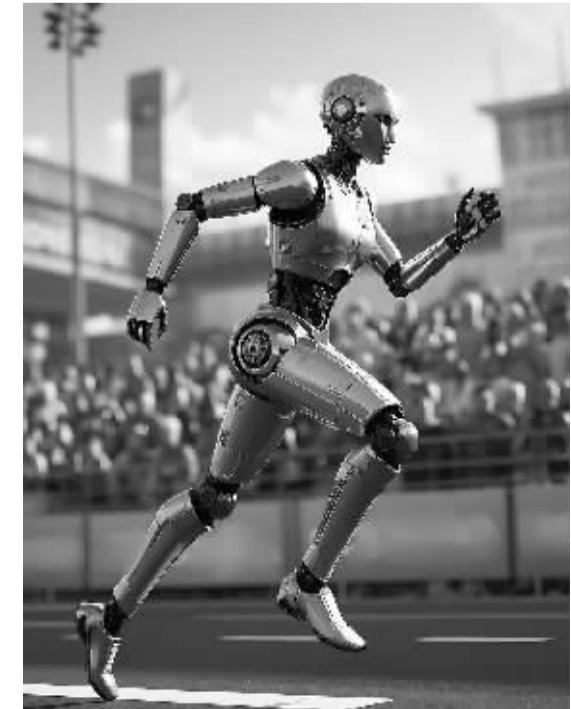
李健表示,任何公司在不同阶段都会有不同的增长曲线,荣耀作为AI终端生态公司,也将会打造第二、第三乃至更多增长曲线。为此,荣耀成立了新产业孵化部,公司正在研发机器人。

AI将改变未来终端产品形态

Canalys分析师钟晓磊认为,今年,DeepSeek迅速走红,再度激发了消费者和行业对AI能力的关注。在AI时代,手机厂商需要建立开放兼容的生态与高效的响应机制来保持领先地位。预计2025年中国市场AI手机渗透率将突破40%。折叠屏、AI手机以及操作系统等方向的持续创新,是手机厂商重塑市场格局及突破长期市场容量瓶颈的关键动能。

Canalys表示,荣耀在2024年全球安卓AI手机厂商中排名第五,且紧随三星之后,拥有第二高的平均售价(ASP)。荣耀未来或将加大力度打造AI功能。

李健认为,AI时代到来会很大程度改变终端产品未来形态,将会有各种AI终端产品面向市场。公司成立新产业孵化部,是荣耀面向全新产业的一个探索,未来涉及领域不止于AI智能体、具身智能。



视觉中国图片