

以转型升级为导向的企业并购对绩效影响研究

——以安孚科技为例

沈晗

广西财经学院

DOI:10.12238/ej.v8i4.2463

[摘要] 传统企业通过并购重组,切换优质赛道,占据市场的优势地位,这一举措有利于传统企业实现转型升级,提高运营效率和市场竞争力,赋能企业高质量发展。本文将选取安孚科技作为案例企业,深入剖析其并购重组的动因,并通过分析2018至2023年的财务数据,探讨其转型后对企业绩效的显著影响。

[关键词] 并购重组; 转型升级; 企业绩效

中图分类号: F27 文献标识码: A

Research on the impact of enterprise merger and acquisition on performance oriented by transformation and upgrading——Take Anfu Technology as an example

Han Shen

Guangxi University of Finance and Economics

[Abstract] Traditional enterprises through mergers and acquisitions, switch high-quality track, occupy the dominant position in the market. This measure is conducive to the transformation and upgrading of traditional enterprises, improve operational efficiency and market competitiveness, and enable enterprises to achieve high-quality development. In this paper, Anfu Technology will be selected as a case enterprise to deeply analyze the motivation of its mergers and acquisitions, and discuss the significant impact of its transformation on enterprise performance through analyzing the financial data of 2018 to 2023.

[Key words] merger and reorganization; transformation and upgrading; enterprise performance

引言

2020年10月,国家发展改革委、科技部、工信部等六部门联合印发《关于支持民营企业加快改革发展与转型升级的实施意见》。文件中明确提出,支持传统产业改造升级,加快推动技术改造和数字化转型升级,向智能、绿色、高端方向发展^[1]。

通过并购重组,企业能够整合资源、优化产业结构,实现规模经济和协同效应,从而提高运营效率和市场竞争力。并购重组无论是在理论研究、实务发展还是政策制定方面都占有举足轻重的位置,对于并购重组的深入探究既是对过往理论研究的有益拓展和延续,也是未来实务健康发展和政策精准制定的需求所在^[2]。本文选取安孚科技作为案例企业,深入剖析其并购重组的动因,并通过分析2018至2023年的财务数据,探讨其转型后对企业绩效的显著影响。

1 案例引入

1.1 基本情况

安徽安孚电子科技有限公司(以下简称“安孚科技”),

成立于1999年,前身为安徽安德利贸易中心有限公司,后于2011年年底改制为安徽安德利百货股份有限公司,主要是以线下连锁的方式经营大型商场、综合百货、连锁超市、物流配送中心等。2021年,安徽安德利百货股份有限公司通过收购亚锦科技,成功实现从传统零售行业到电池行业的转型升级,于2022年更名为安徽安孚电子科技有限公司。现如今,安孚科技主要从事高性能环保锌锰电池的研发、生产及销售,其控股的福建南平南孚电池有限公司(以下简称“南孚电池”)是中国电池行业的知名企业,同时也是中国先进的电池科技公司。

1.2 并购历程

2021年9月,安孚科技启动第一次重大资产重组,通过召开第四届董事会第四次会议,审议同意与宁波亚丰电器有限公司(以下简称“宁波亚丰”)、焦树阁、陈学高签订《股权转让框架协议》。安孚科技以支付现金的方式向宁波亚丰购买其持有的宁波亚锦电子科技有限公司(以下简称“亚锦科技”)36%的股权,同时以现金方式向陈学高出售所持安德利工贸100%股

权,之后宁波亚丰将其持有的562,553,100股股份(占亚锦科技总股本的15%)对应的表决权不可撤销地委托给安德利行使。

2022年1月,安孚科技顺利完成对亚锦科技36%股权的收购,同时完成对百货零售业务的出售,2022年2月,安孚科技启动第二次重大资产重组,通过现金支付的方式进一步收购亚锦科技15%的股份。2022年5月安孚科技顺利完成收购工作,共持有亚锦科技51%的股份,进而控股了国内知名的电池科技公司南孚电池。在此之后,安孚科技的主营业务正式变更,从传统的百货零售业务转型为电池的研发、生产及销售。

2 案例分析

2.1 动因分析

2.1.1 转型迫在眉睫

一方面是电商平台对传统零售业务的冲击。近年来,随着淘宝、京东、拼多多等电商平台的兴起,网上购物相比较线下价格更具有性价比,电商的热潮也推动了快递行业的蓬勃发展,使得网上购物更加方便快捷。传统零售业由于面临线下店铺租金、人力成本等高昂的经营成本,以及信息交流不畅、销售渠道有限等问题,导致了市场竞争压力的增加。相比之下,电子商务以低廉的成本、全天候的服务以及更广阔的销售渠道,给传统零售业带来了巨大的冲击。

另一方面是来自新冠疫情的影响。新冠疫情对安孚科技的不同业务板块产生了截然不同的影响。其中,百货和家电行业由于疫情导致的消费行为变化而遭受打击,而超市行业则因其在保障民生供应中的关键作用而受益。由于居家隔离和经济活动的减缓,家电产品的需求受到了抑制,消费者可能会推迟购买决策,从而影响家电行业的销售和利润。同时,疫情加剧了实体百货店的客流量减少,导致销售额下降,进而迫使公司寻求新的业务方向进行转型。

2.1.2 切换优质赛道

全球锌锰电池市场规模在近年来呈现稳步增长的态势。据Fortune Business Insights的数据显示,2021年全球碱性锌锰电池市场规模为77.6亿美元,预计到2028年将达到108.6亿美元。我国出台了多项政策支持碱性锌锰电池行业的发展,对碱性电池免征4%的消费税,同时随着消费升级,中国锌锰电池的碱性化率逐年提高,约在60%左右,显示出市场对环保和高性能电池的需求增长。锌锰电池的应用领域不断拓展至智能家居、物联网等新兴领域。随着全球小型电器存量市场规模的扩大,以及新兴领域的发展,锌锰电池的市场需求将持续增长。同时,锌锰电池在医药、军工、汽车、电力等行业的应用也将为行业带来新的增长点。

2.1.3 占据市场地位

并购会使企业产生一系列的规模效益、资源聚集效应等,极大程度提升企业获得关键发展资源的能力,使创新得到更多的资源支持^[3]。安孚科技通过并购重组将企业从传统的百货零售行业转型到锌锰电池行业,并通过控股南孚电池占据行业较高的市场地位。现如今锌锰电池行业竞争格局逐渐激烈,市场集

中度有所提高。中国已成为全球最大的锌锰电池生产基地,南孚电池以自有品牌占据龙头地位,市场份额高达80%以上。

2.2 绩效分析

2.2.1 偿债能力

表1 安孚科技2018-2023年流动比率和资产负债率变化表

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
流动比率	0.479	0.528	0.491	1.299	0.659	0.694
资产负债率	65.26	66.20	63.49	61.33	53.22	40.49

在对安孚科技的偿债能力进行分析时,本文选取流动比率作为衡量其短期偿债能力的指标,而资产负债率则用于评估其长期偿债能力。根据表1数据,安孚科技的流动比率在2018至2020年间呈现稳定变化,但在2021年经历显著增长,随后在次年又出现大幅下降。这一波动主要源于2021年9月安孚科技启动资产重组,企业实施满足重大资产重组的并购将消耗企业的财务资源,而并购后的资源整合阶段也需要足够的财力资源支持^[4]。从而导致流动资产激增,进而使流动比率出现相应波动。从资产负债率来看,其在2022至2023年间有所下降,表明企业长期债务压力减轻。综合分析可知,安孚科技在2022年完成转型后,其流动比率相较于转型前有所上升,资产负债率则有所下降,反映出公司在转型后偿债能力得到显著提升。

2.2.2 盈利能力

表2 安孚科技2018-2023年净资产收益率和销售净利率变化表

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
净资产收益率	0.97	2.50	-1.07	-8.73	14.14	16.19
销售净利率	0.32	0.81	-0.37	-3.07	15.14	16.45

在分析安孚科技的盈利能力时,本文选取净资产收益率(ROE)和销售净利率作为衡量指标。根据表2数据,安孚科技的净资产收益率和销售净利率在2020至2021年间均呈现明显下滑趋势,公司利润甚至出现亏损。这一现象主要受新冠疫情的冲击,导致百货和家电行业销量大幅下降,同时电商的崛起也对安孚科技的业务造成了不小冲击。然而,2022至2023年,随着公司完成转型升级,净资产收益率和销售净利率显著回升。2022年,安孚科技通过收购南孚电池,成功转型进入消费电池领域,这一战略调整显著提升了公司的盈利能力。2023年,公司营业收入和净利润均实现大幅增长,显示出其在转型后的盈利能力得到了显著提升。

2.2.3 营运能力

本文通过选取存货周转率和应收账款周转率这两个指标来分析安孚科技的营运能力。如表3所示,安孚科技的存货周转率呈现出稳定的趋势,2020-2021年有所下降后,2022-2023年都呈现稳步上升的趋势。从应收账款周转率上来看,安孚科技2018-

2020年的应收账款周转率出现小幅度的下滑,2021年和2022年应收账款周转率都出现大幅度的下降,2023年仍保持下滑的趋势。尽管如此,安孚科技在存货管理方面表现出一定的灵活性和适应性。存货周转率的稳步上升表明公司在库存管理上取得了进步,能够更好地平衡库存水平与市场需求,从而提高资金的使用效率。然而,应收账款周转率的持续下降则反映出公司在应收账款回收方面面临挑战,可能需要进一步优化信用政策和加强收款管理。总体来看,安孚科技在存货管理方面取得了积极进展,但在应收账款管理方面仍需加强。公司需要在保持存货周转效率的同时,采取有效措施改善应收账款的回收速度,以提升整体的营运能力和财务健康状况。

表3 安孚科技2018-2023年存货周转率和应收账款周转率变化表

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
存货周转率	4.1	4.244	3.981	3.851	4.680	5.523
应收账款周转率	252.1	244.3	217.0	152.8	33.12	19.70

2.2.4发展能力

表4 安孚科技2018-2023年营业收入增长率和净利润增长率变化表

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
营业收入增长率	5.73	5.26	-6.96	-5.01	101.71	27.62
净利润增长率	-84.85	160.80	-143.14	-678.03	259.14	41.93

本文选取营业收入增长率和净利润增长率来衡量安孚科技的发展能力。从营业收入增长率上看,2018-2019年安孚会计的营业收入稳步增长,2020年和2021年营业收入增长率出现下滑,2022年营业收入增长率大幅度上涨,2023年虽然营业收入增长率有所下降,但营业收入上涨了27.62%。从净利润增长率上看,净利润在2020-2021年都出现了大幅度的下降,2022年大幅度上

涨,2023年虽然净利润增长率有所下滑,但净利润仍上涨了41.93%。可以看出,安孚科技在经过2022年的转型升级后,发展能力相较于转型前有了显著的提升。

3 结论与建议

安孚科技通过并购重组成功实现了从传统百货零售行业向电池行业的转型升级,这一战略举措为公司带来了诸多积极效应。在绩效方面,安孚科技的偿债能力、盈利能力和发展能力均得到了显著提升。然而,在营运能力上,尽管公司在存货管理方面取得了进步,但在应收账款管理方面仍需进一步加强。此外,安孚科技的资产负债率在转型后有所下降,虽然这在一定程度上降低了财务风险,但适度的负债可以提高企业的资本使用效率,通过外部资金进行项目投资和业务扩展,可能带来更高的收益。

安孚科技应改善应收账款管理,加强对应收账款的监控和催收,制定严格的信用政策和回款计划,以加快资金回笼速度,提高资金使用效率。同时,安孚科技可以通过银行贷款、发行债券等方式增加债务融资,从而提高资产负债率。选择适当的借款方式和期限,以满足企业的资金需求,充分利用财务杠杆,优化资本结构。在增加债务融资的同时,注重风险控制,确保债务水平在可控范围内,避免过度负债带来的财务风险。

[参考文献]

[1]刘娇娆.以转型升级为导向的制造业民企连续并购绩效研究——以东山精密为例[J].财会通讯,2023,(06):112-118.

[2]曾敏.中国上市公司并购重组的现状、问题及前景[J].数量经济技术经济研究,2022,39(05):104-124.

[3]赵肖瑞,伍光明.数字化转型、二元创新协同性与制造业企业并购绩效[J].财会通讯,2024,(15):59-64.

[4]向海燕.多元化并购、资源基础与制造企业服务化转型——基于fsQCA的多案例分析[J].技术经济,2022,41(9):122-132.

作者简介:

沈晗(2002--),女,汉族,广西博白人,硕士研究生在读,研究方向:企业会计。