

“围猎”ST新潮：多方资本入局“夺权”

本报记者 陈家运 北京报道

一场涉资百亿元的上市公司控制权争夺战在A股市场掀起波澜。

近日，ST新潮(600777.SH)公告披露，继浙江金帝石油勘探开发有限公司(以下简称“金帝石油”)今年年初发起20%股权要约后，内蒙古伊泰煤炭股份有限公司(以下简称“伊泰B股”，900948.SH)以更高溢价向全体股东发出51%股权要约，形成罕见的竞争要约格局。

伊泰B股证券部相关人士在接受《中国经营报》记者采访时表示，此次收购主要源于对ST新潮盈利能力的看好，可以带来新的盈利业务。两者未来在业务

和管理上有望实现更好的融合与协同。

据悉，ST新潮拥有美国二叠纪盆地核心油田资产，近三年累计净利润超73亿元。但公司长期股权分散，处于无实际控制人状态。

ST新潮方面向记者表示，上述要约收购存在一定的不确定性，预计受要约的股份数量是否能达到要约生效条件要求的数量存在不确定性。若伊泰B股和金帝石油的要约收购均成功，非社会公众股比例最高将超过90%，ST新潮股权分布将不符合上市条件。为此，ST新潮方面提请广大投资者关注其可能会面临股权分布不具备上市条件的风险。

争夺控制权

如今，随着伊泰B股的入局，使得ST新潮的控制权之争愈加激烈。

4月18日晚间，ST新潮与伊泰B股同时发布公告，伊泰B股计划以3.40元/股的价格，向ST新潮全体股东发出部分要约，预计收购股份数量34.68亿股，占ST新潮总股本的51%，预计投资金额117.92亿元。伊泰B股此番收购意在增强ST新潮股权结构稳定性，并取得控制权。

伊泰B股作为以煤炭生产、运输、销售为基础，集铁路与煤化工为一体的大型能源企业，实力不容小觑。财务数据显示，2024年前三季度，伊泰B股实现营收377.79亿元，净利润51.02亿元。

而早在今年1月，金帝石油就已向ST新潮发起要约收购。当时的要约收购股份数量占ST新潮总股本的20%，要约收购价格为3.10元/股，收购所需最高资金总额达42.16亿元。金帝石油的控股股东金帝联合控股集团业务多元，涵盖海外油气田、大宗石化贸易等领域。

ST新潮公告显示，金帝石油

收购ST新潮是基于产业发展战略以及对上市公司价值和未来前景的认同，欲增强上市公司股权结构稳定性并取得控制权。

如今，随着伊泰B股的入局，使得ST新潮的控制权之争愈加激烈。这在A股市场极为罕见，引发投资者高度关注。

在此背景下，ST新潮股价一度上涨。根据ST新潮公告，其股价于2025年4月21日至23日连续三个交易日收盘价格涨幅偏离值累计超过12%。

截至4月18日，ST新潮股价报收2.84元/股。以该股价计算，金帝石油要约收购价溢价约9%，伊泰B股收购价溢价约19.7%。

伊泰B股证券部人士表示，此次收购主要源于对ST新潮盈利能力的看好，可以给公司带来新的盈利业务。

伊泰B股方面表示，通过本次收购，其将控制ST新潮的优质油气资产，拓展能源储备，提升资产质量，优化产业布局，为全体股东带来价值提升及投资回报。

境外资产风险

由于美国对华贸易政策的不确定性，上市公司面临着不确定的政治、经济环境，可能存在跨国经营的风险。

在外界看来，ST新潮能吸引上述两家企业竞逐，源于其资产优势。

在三十多年的发展历程中，ST新潮历经多次业务转型。2014年，公司确立新发展战略，从地产行业转型至海外油气勘探开采。此后，通过一系列投资并购，先后收购美国得克萨斯州的Hoople油田、Howard和Borden油田，油气业务快速扩张，并在北美市场建立起国际化竞争优势。

ST新潮持有的油田资产全部位于美国页岩油的主产区二叠纪盆地的核心区域，资源地理位置优势明显。二叠纪盆地是美国石油的主产区之一，在美国页岩油气盆地中产量最多、增长最快。该盆地油气生产历史悠久，紧靠美国最大的炼油区，周边运输管线和电力等配套设施十分齐全，区域内产业成本优势明显。

内控隐忧

除了控制权之争，ST新潮还面临审计危机与退市风险警示。

围绕ST新潮的股权争夺由来已久。由于股权高度分散，ST新潮长期处于无实控人状态。

截至2024年三季度末，ST新潮前十大股东持股较为分散，累计持股比例仅为36.41%，这导致公司长期陷入控制权争夺的旋涡中。此前“汇能系”的收购博弈便是例证。

2024年8月23日，ST新潮公告披露，北京汇能海投新能源开发有限公司(以下简称“汇能海投”)计划以3.10元/股的价格收购ST新潮31.28亿股股份，占总股本的46%，收购金额近100亿元。

2024年8月23日晚间，ST新潮在公告中提示投资者注意风险，称收到举报材料指汇能海投未如实披露一致行动人与实际持股情况，并涉嫌违法违规，上交所随即



美国页岩油主产区二叠纪盆地。

本报资料室/图

不过，ST新潮方面表示，其油田资产均在美国，油田资产的运营受到美国联邦和得克萨斯州当地法律法规的管辖。若中美贸易摩擦进一步加剧，可能会对我国在美管理主体产生不利影响。由于美国对华贸易政策的不确定性，上市公司面临着不确定的政治、经济环境，可能存在跨国经营的风险。

ST新潮方面表示，其主营业务是石油、天然气的勘探、开采和销售，持有的全部油气资产均位于美国得克萨斯州，生产、销售和运营均在美国境内进行，不受近期持续升级的关税问题影响。其美国子公司雇员本土招聘，部分业务采用当地外包的模式，生产经营严格遵守东道国法律法规，和所在地社

区建立了互利共赢、和谐发展的社区关系，目前尚未发现对公司经营有实质的不利影响。

财务数据显示，2022年、2023年及2024年前三季度，ST新潮分别实现营业收入93.57亿元、88.49亿元、64.30亿元；归母净利润分别为31.28亿元、25.96亿元、16.52亿元。

合伙企业(有限合伙)加强内部控制的具体措施，组织了多场次内部培训，加强与监管部门的沟通与联系，持续落实年初制定的内控整改方案。

值得注意的是，2025年3月，ST新潮年报审计机构中瑞诚在签约仅一个多月后突然辞任，称“工作量及专业胜任能力超出预期”。

4月24日，ST新潮公告提醒道，其将积极推进2024年度审计机构的年度审计工作，但审计机构能否按时完成审计工作尚存在不确定性，若其不能按时完成审计工作，则其将存在无法在法定期限内披露经审计的年度报告的情形。此后，ST新潮若在股票及其衍生品种停牌两个月内仍未披露，股票可能被实施退市风险警示。

国内市场竞争加剧 天赐材料进军海外能否突围

本报记者 李哲 北京报道

近日，“电解液一哥”天赐材料(002709.SZ)发布2024年及2025年一季度经营数据。

产品价格波动拖累业绩

财报数据显示，2024年天赐材料实现营业收入125.18亿元，同比下滑18.74%；净利润4.84亿元，同比下降74.40%。

记者注意到，这已经是天赐材料自2022年以来，连续两年营收及净利润呈现下滑态势。事实上，2024年，天赐材料的核心产品电解液销量增长势头强劲，全年销售超过50万吨，较2023年同比增长约26%。

对于经营数据的下滑，天赐材料在2024年财报中提到，受到原材料价格波动、竞争加剧等多方面影响，公司电解液产品价格及单位盈利有所下降，公司凭借完善的产业链一体化及横向协同的业务布局，克服了主要产品下跌等困难，竞争优势仍然明显。

在天赐材料的营收构成中，锂离子电池材料在总营收中占比达到87.67%，是其绝对的主营业务。而在锂离子电池材料领域，天赐材料被业界誉为“电解液一哥”。2024年，天赐材料电解液销量从2023年的39.6万吨，进一步提升至50万吨，稳居国内行业第一。

但是，受到电解液价格波动影响，天赐材料的营收及净利润出现下滑。

高工产研锂电研究所(GGII)统计数据显示，2024年中国电解液

续两年营收及净利润呈现下滑态势。

面对经营困境，天赐材料将海外市场作为其破题之道。其表示，随着国内电解液市场的饱和

和竞争加剧，未来国内电解液出口海外将成为明确主线，出口量将逐步提升，同时也会对头部企业的全球供应能力提出更高的要求。



天赐材料亮相北美电池展。

本报资料室/图

户的深度绑定关系，在行业出清后集中度将持续提升，竞争力进一步加强。

从2025年一季度经营数据来看，天赐材料呈现出回暖迹象。一季报显示，天赐材料实现营业收入34.89亿元，同比增长41.64%；净利润1.49亿元，同比增长30.8%。

天赐材料在业绩说明会上表示，2025年随着下游需求的持续增加，开工率水平不断提升，供需关系逐步趋向平衡，行业竞争格局有望迎来良性的改善。

GGII研报显示，由于产能过剩和市场竞争加剧，中小锂电企业

面临着更大的生存压力。一方面，它们在技术创新和资金投入方面相对较弱，难以与头部企业竞争；另一方面，市场份额有限，在原材料采购和产品销售方面可能面临更高的成本和更大的困难。因此，预计更多中小企业会被市场淘汰或被大型企业并购整合。

值得注意的是，天赐材料2024年前五大客户销售额在其总营收占比达到58.65%，其中，第一大客户销售额占比为39.96%。

对于上述大客户依赖问题，记者联系天赐材料置评，截至发稿未获回复。

将目光投向海外市场

随着国内市场的竞争加剧，天赐材料将目光投向海外。

天赐材料在2024年财报中提到，随着国内电解液市场的饱和和竞争的加剧，未来国内电解液出口海外将成为明确主线，出口量将逐步提升，同时也会对头部企业的全球供应能力提出更高的要求。

GGII统计数据显示，主要得益于国内电解液产品的成本优势，2024年中国电解液出货量全球占比首破90%。

GGII研报中提到，从2022年到2025年，锂电企业“出海”经历了整体的探索，尝试性落地，再到整体配套“出海”阶段，日渐成熟。从国内电池厂商已公布的消息来看，多数建设的电池工厂投产日期在2025—2026年，且投产产能正逐渐覆盖已有的海外市场。

这意味着，自2024年以后海外建设电池工厂的窗口逐渐缩小，在已有产能足以覆盖海外市场的情况下，新增产能将面临订单问题。在海外本土化经营要求不断提高的当下，预计国内锂电“出海”愈加聚焦龙头企业。

同时，GGII方面分析，近年来中国锂电海外投资额快速增长，不过在地区分布上显现出巨大的差异。其中，欧洲、东南亚地区投资布局较多，产业集群效应显现，但是在北美、南美地区相对较少。基于全球化经营要求，以及对于全球电动化市场竞争，加上2025年特朗普上台后大规模引入海外企业本土投资建厂，北美市

场或打开窗口。

天赐材料方面提到，其继续坚定不移地推进“一体化”与“国际化”战略布局，在产能建设方面成果显著。核心原材料产能不断扩充，整体竞争力仍然保持较好态势。

从2024年的经营数据来看，天赐材料的海外营收为5.49亿元，同比增长18.94%。但该收入仅占天赐材料总营收的4.38%。

天赐材料在2024年财报中提到，其计划进一步扩大全球(特别是在北美、欧洲和东南亚等地区)的市场份额，继续加强与核心客户的合作，确保在重点项目的稳定供应和份额提升。同时，其还将积极开拓新客户，通过美国OEM工厂的导入，进一步扩大客户结构。

记者注意到，2025年1月，天赐材料与Honeywell签署合作协议，共同组建合资公司，旨在加速电解液及六氟磷酸锂在北美市场的规模化生产。按照计划，双方将共同投资建设电解液及六氟磷酸锂项目。目前该项目处于前期准备阶段。此外，天赐材料在得克萨斯州计划建设的年产20万吨电解液项目，前期已完成土地购置，正在推进工厂设计及相关环评手续。

在业绩说明会上，谈及关税对海外项目影响时，天赐材料方面回应称，美国加征关税政策对其直接影响较小，2024年其直接销售至美国的产品收入占总营收比例较低，约1%左右。