

# 业绩“变脸”叠加重组“夭折”：陕西华达竞争力何寻？

中经记者 王登海 西安报道

背靠商业航天高景气赛道，陕西华达科技股份有限公司（以下简称“陕西华达”，301517.SZ）在2026年开年迎来经营与资本运作的双重考验。

日前，陕西华达发布公告，正式宣布终止通过发行股份方式购买陕西华经微电子股份有限公司（以下简称“华经微电子”）100%股权并募集配套资金的事项。这意味着，筹划半年之久的产业链整合计划最终折戟。与此同时，陕西华达披露的2025年度业绩预告显示，公司预计2025年全年归属于上市公司股东的净利润

## 业绩变脸

对于2025年业绩由盈转亏的原因，陕西华达直言受多重因素综合影响。

作为国内最早从事电连接器研发生产的企业之一，陕西华达主营业务为电连接器及互连产品的研发、生产和销售，核心产品涵盖射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件等，广泛应用于航空航天、武器装备、通信等国家战略性领域，是当前商业航天、军工电子等高景气赛道的核心配套商。

2023年10月，陕西华达成功登陆深交所创业板，上市首年便交出亮眼成绩单，实现营业收入8.51亿元，归属于上市公司股东的净利润达7879万元，业绩表现凸显了其作为防务电子产业链细分领域龙头的成长韧性与市场地位。

然而，这份上市之初的亮眼开局并未能转化为持续的成长动能。2025年，陕西华达业绩迎来大幅“变脸”。公司披露的业绩预告显示，公司归属于上市公司股东的净利润由2024年的盈利4664万元，转为亏损5900万至7900万元；扣除非经常性损益后的净利润亏损6500万至8500万元，盈利端遭遇重创。

对于2025年业绩由盈转亏

股东的净利润为亏损5900万元至7900万元，同比由盈转亏，扣非后净利润亏损6500万元至8500万元。

一边是核心业务盈利承压，一边是外延扩张受阻，身处军工电子与商业航天双风口的陕西华达，为何陷入业绩与资本运作的双重困局？重组终止后，公司既定的战略布局将如何推进？

为此，《中国经营报》记者多次尝试联系公司进行采访，但其公开联系电话始终无法接通。记者也同步向公司发送了书面采访函，截至发稿，尚未获得任何回复。

的原因，陕西华达直言受多重因素综合影响。从业务板块来看，各板块发展分化明显，防务领域成为最大拖累，不仅部分产品出现价格下降，还受客户项目节奏及产品验收周期等因素影响，收入确认远低于预期目标；而航天业务板块项目跟踪力度加强，发展稳健；民用通信领域保持稳定态势。从经营成本来看，产品生产所需的贵金属价格持续上涨，叠加计提减值准备因素，公司整体经营效益承压。此外，公司加大研发投入，研发费用同比增长，也在一定程度上影响了短期净利润表现。

事实上，陕西华达2025年的亏损并非突发状况，而是经营承压的持续体现，2024年公司业绩已经出现明显下滑态势。数据显示，2024年公司营收从8.51亿元同比下滑26%至6.30亿元，净利润也同比下滑41%，营收与利润的双降，为2025年的业绩亏损埋下伏笔，而2025年原材料涨价、研发投入增加等因素，进一步加剧了公司的经营压力，最终导致业绩由盈转亏。

## 战略扩张受阻

此次重组折戟，让陕西华达通过外延式发展实现产业链整合的计划暂时落空。

在业绩承压的背景下，陕西华达原本寄望于通过发行股份购买资产实施产业链整合，完善业务版图、丰富产品矩阵，而此次终止收购的华经微电子，本是契合公司战略的标的。

公开资料显示，华经微电子前身是国营第八九五厂，是国内投资建设最早的厚膜混合集成电路专业化生产厂家，主营业务聚焦高可靠电子元器件的研发、生产及销售，产品覆盖厚膜混合集成电路、模块电源及电源滤波器、射频及微波元件、电位器、传感器等，与陕西华达的电连接器产品形成互补，且客户均涵盖航天科技、航天科工等大型军工集团下属单位及其科研院所，双方在产品品类、技术研发、客户资源、销售渠道等方面能够形成积极的协同关系。

从财务数据来看，华经微电子2023年、2024年分别实现净利润4055万元、2076万元，虽业绩略有波动，但仍保持盈利，若收购完成，有望成为公司新的业绩增长点。

记者了解到，公司自2025年8月起开始筹划此次收购，其间先后停牌、发布交易预案、五次披露进

## 客户高度集中

陕西华达曾依托军工集团的高门槛资质构筑起竞争壁垒，却也在行业调整阶段将单一客户依赖的脆弱性暴露无遗。

军工电子、商业航天作为国家重点支持的战略新兴领域，长期发展前景向好，尤其是商业航天领域，近年来低轨卫星发射进入密集期，相关国家级项目稳步推进，为产业链上下游企业带来了广阔的市场空间和发展机遇。但在行业整体高景气的背景下，陕西华达却陷入业绩连续下滑甚至亏损的困境，重组折戟更让其外延式发展遇阻，背后凸显出公司自身存在的多重核心问题，也让其转型之路充满挑战。

首当其冲的便是客户集中度



图为陕西华达厂区。

公司官微图

展公告，但该重组事项最终因核心条款未达成一致而终止。2026年2月13日，公司召开第五届董事会第十四次会议，审议通过了终止本次交易的议案，公司表示，本次重组涉及标的资产的交易结构、交易对价仍需进一步协商，原重组方案的整体时间安排存在不确定性，为确保合规稳妥推进相关事项，切实维护公司及全体股东利益，经审慎

研究后决定终止本次发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项。此次重组折戟，让陕西华达通过外延式发展实现产业链整合的计划暂时落空。公司原希望通过并购华经微电子，实现产品互补、资源整合与协同发展，进一步拓宽业务品类和产业覆盖，然而，随着重组的终止，这一目标暂时无法实

现，公司未来的发展路径也充满了更多的不确定性。

重组终止后，陕西华达承诺未来一个月内不再筹划重大资产重组事项，并表示，公司将继续围绕既定的战略目标深耕存量业务，同时积极寻求增量业务拓展机会，持续推进产业链延伸布局，增强核心竞争优势，提升公司经营业绩，切实维护广大股东利益。

持不变，依旧是中国电科、航天科技、华为、航天科工和航空工业的下属单位。

优质且稳定的客户资源是企业发展的重要保障，陕西华达深度绑定国内大型军工集团及知名民用科技企业，稳定的合作关系为公司产品销售提供了基本盘，但与此同时，公司客户结构高度集中的问题日益凸显，营收对核心客户的依赖度持续攀升，经营风险过度集聚，核心客户的经营节奏和项目变动，直接影响公司的营收和利润表现。

# 政策性收购二手房全面铺开 “老破小”或迎“暖春”

中经记者 黄永旭 北京报道

2026年以来，上海浦东新区、静安区和徐汇区收购二手住房用于保障性租赁住房项目的举措，激起了对二手房市场重要性的重新认识。官方下场收储二手房，打通市民“卖旧买新”的置换堵点，被视为房地产业转身的关键词。

《中国经营报》记者观察发现，房地产行业深度调整大背景下，新房去化承压，二手房流通遇阻，楼市“卖旧买新”链条梗阻不畅。近期，多地加码住房“以旧换新”，地方政府、国资平台直接收购二手房、“老破小”，为增强房源流动性提供了政策背书。

“收购‘老破小’的二手房，可以起到打通住房置换链条的作用，促进新房交易。”首都经济贸易大学京津冀房地产研究院院长、北京市房地产法学会副会长赵秀池认为，通过促进“卖旧房买新房”尽快实现，帮助改善性住房需求尽快进入市场，不仅推动了新房、二手房市场联动，还提高了住房交易效率和活力，有利于加快存量去化和楼市止跌回稳。

## “老破小”迎来利好

近日，上海市正式启动了首批收购二手住房用于保障性租赁住房的工作，试点区域为浦东新区、静安区、徐汇区，由各区公租房公司作为收购主体，中国建设银行提供金融支持。

根据规定的收购标准，笼统地说，此次上海收购二手房的对象主要是核心地段的“老破小”房源。关于收购房源标准的界定，三个区要求的最突出共性特征是“小”。

详细了解，浦东新区优先聚焦内环内、2000年以前建成、单套建筑面积70平方米以下、总价不超过400万元的产权清晰个人二手房

## “以旧换新”优化升级

其实，住房“以旧换新”政策各地方早有落地，但在房地产供求关系发生重大变化以后，“以旧换新”政策的升级加码，开始关注核心区二手房，已是大势所趋。

记者梳理发现，住房“以旧换新”政策从出现，到如今升级到收购二手房，经历了多次迭代，政策锚点、实施主体、落地效果等方面均已发生明显演变。

事实上，2023年年底这一政策首次出现，最初以“卖旧换新”的形式落地。业主自行或委托中介卖旧房，同时与开发商签订新房认购协议，享受“解约保护期”，未售出可退定金。实际流程中，房企和中介为主导，地方

源；静安区则侧重于总价适中、产权清晰的成套小户型二住房，优先面向有置换本区商品房意愿（一手房优先）的产权人；徐汇区明确通过区保障性住房公司市场化收购存量小户型二住房。

不难发现，除了注重小户型、总价低外，浦东新区还特别指出2000年以前建成，以此计算，房龄应在25年以上。

当然，放眼全国，上海的试点措施并非个例。记者了解到，在住房“以旧换新”政策落地探索中，地方收购二手房的举措正在全面铺开，各地收购标准的界定均大致接

近“老破小”，市场反应较为显著。

2月以来，全国多地密集跟进。福建省住建厅发布意见，鼓励各类主体市场化收购二手房，指定国企作为收购主体，资金来源涵盖财政注资、银行低息贷款等，收购房源可用于公租房、人才公寓等；济南起步区推出“全款收旧房”政策，计划分批次组织1000套住房“以旧换新”；杭州富阳区启动试点，由区属国企乐居集团收购200套二手房，用于公租房，报名启动后短期内即有206户家庭申请。

记者了解到，目前，济南起步区的住房“以旧换新”政策已进入实施

阶段。近日，起步区在“安家起步区”小程序正式上线“全款收房”服务。知情人士介绍，辖区内业主只需在“安家起步区”小程序免费发布房源完成登记，平台运营方即会启动后续全流程主动服务。首先，基于起步区发展规划与实时市场数据，对房源进行综合价值评估；随后，专业团队与业主进行一对一沟通，并根据需求提供上门勘验与洽谈服务；最终，在双方达成一致后，由平台协调合作资金方，以一次性付清房款的方式完成收购。

此外，日前重庆出台的楼市新政中，鼓励“卖旧买新”，引导国企

收购存量商品房。鼓励收购主体按照市场化、法治化原则，运用保障性住房再贷款政策工具，使用企业自有资金、住房租赁团体购房贷款、保障性住房收购贷款、地方政府专项债券等多渠道资金，大力收购存量商品房，用作保障性住房、人才房、青年公寓、职工宿舍等，有效盘活存量。

赵秀池认为，官方收购低总价房源，最直接的影响是消化部分过剩的二手房存量，缓解业主降价抛售的压力，稳定片区房价预期，打破二手房市场“降价—观望—再降价”的负向循环。

租公寓往往成本较高且周期较长，而“老破小”总价较低，能以更高效的方式扩充保租房体量。

同时，“老破小”在市场下行期成为流动性死角，大量挂牌却难以成交，直接拖累片区房价，并加剧了市场观望情绪，官方收购可打破这一负向循环，稳定市场预期。

类低效存量资产将被转化为保障性租赁住房，优化住房资源配置效率，让核心地段的土地价值得到更合理利用；另一方面，官方作为市场稳定器介入存量市场，将引导房价回归合理区间，减少市场波动，推动房地产市场从“炒卖投机”转向“居住属性”主导，促进楼市长期稳健发展。

商”转变。过去房地产调控多是通过金融、限购等手段影响需求，进行间接需求管理，而现在在政府直接作为“市场需求方”入市，形成市场需求，直接影响市场供求关系。

袁帅表示，从长远来看，若官方收购二手房全面铺开，将逐步重塑楼市格局。一方面，“老破小”这