

科创板重大资产重组持续活跃 年内44家发布新方案

近期，多家科创板上市公司披露重大资产重组相关公告，引发市场关注。

Wind数据显示，“科创板八条”政策出台后，科创板上市公司披露重大资产重组方案数量达到105家。今年以来，科创板上市公司披露重大资产重组方案数量达到44家，市场活跃度整体较高。

业内人士表示，并购重组是上市公司实现资源整合、强化主营业务发展、培育新的增长点，从而提升核心竞争力的重要措施之一。科创板作为新兴领域的主阵地，并购重组热度增加具有较为积极性的意义。从政策驱动看，在“科创板八条”“并购六条”等政策大力支持下，极大地提升了并购交易的灵活性与可行性，降低了企业整合的成本与难度，促使科创企业间的资源整合呈现加速态势。

●本报记者 董添



视觉中国图片

上市公司积极推进

不少科创板公司在重大资产重组方案中提到，通过重大资产重组，可实现业务方面的优势互补。

奥浦迈日前公告，上市公司拟以发行股份及支付现金的方式向嘉兴汇拓、红杉恒辰等31名交易对方购买澎湃生物100%的股权，并募集配套资金。上市公司是一家专门从事细胞培养产品与服务的科技型创新企业。标的公司澎湃生物是一家专门从事生物医药研发临床前CRO（临床研究外包）服务的生物医药企业，交易双方均致力于为全球创新药企业提供高品质的原料产品和技术服务。本次交易完成后，上市公司将导入标的公司临床前研究客户资源，在药物研发较早期阶段即向客户推介上市公司的细胞培养基产品和生物药CDMO（研发和生产外包）业务，从而扩大公司潜在客户群体，拓展早期研发管线数量，双方在业务方面将形成优势互补。

除了发布重大资产重组方案外，近期，多家科创板上市公司对外披露重大资产重组进展。

迅捷兴日前披露的关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项的进展公告显示，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买嘉之宏的100%股权并募集配套资金。自预案披露以来，公司及其他相关方正在积极推进本次交易的相关工作。截至目前，公司已协调本次交易的中介机构进场开展尽职调查工作，本次交易相关的审计、评估等工作正

在有序推进中。

助力企业整合资源

一些筹划重大资产重组的科创板公司拟并购的标的公司市值较大。

5月25日晚，科创板上市公司海光信息、沪市主板上市公司中科曙光相继发布公告，二者正在筹划由海光信息通过向中科曙光全体A股换股股东发行A股股票的方式换股吸收合并中科曙光，并发行A股股票募集配套资金。

业内人士认为，从产业链角度，海光信息是中科曙光业务的上游。公开资料显示，中科曙光在高端计算、存储、云计算等领域具有深厚积累，最新市值906亿元。海光信息专注于国产架构CPU、DCU等核心芯片设计，最新市值3164亿元。若吸收合并工作顺利推进，将实现产业链相互补充，进一步促进信息产业龙头企业的发展，对信息产业格局产生较大影响。

上海国家会计学院金融系主任叶小杰表示，从产业发展视角看，科创板企业所处行业多为新兴领域，技术迭代快、竞争激烈。并购重组能助力企业迅速整合资源，实现产业链上下游的深度融合，进而提升产业协同效应。

企业可以借此快速获取新技术、新人才和新市场，增强核心竞争力，加速产业升级。如半导体、生物医药等领域，通过并购实现技术突破与规模扩张的案例屡见不鲜。对于企业自身战略布局，并购重组提供了实现外延式增长的有效途径。企业可以借助并购完善产业链布局，布局未来赛道，双方优势互补，提升整体运营效率与研发效能，为长

期发展筑牢根基。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对中国证券报记者表示，科创板上市公司通过同行业并购重组，能够增强企业规模、提高企业竞争力，获得规模效应，防止无休止的“内卷式”竞争。通过并购重组，科创板上市公司还可以实现上下游产业链、供应链之间的合作，促进资源要素和竞争优势互补，形成比较完善的创新产业链生态。

频获政策支持

叶小杰对中国证券报记者表示，科创板并购重组热度增加，是资本市场的关键动向，蕴含着很多积极意义。从政策驱动看，在“科创板八条”“并购六条”等政策大力支持下，极大地提升了并购交易的灵活性与可行性，降低了企业整合的成本与难度，促使科创企业间的资源整合呈现加速态势。

近期，国家有关部门陆续出台了一系列支持性政策，为上市公司并购重组，实现高质量发展创造了有利条件。

5月16日，证监会发布了新修订的《上市公司重大资产重组管理办法》，标志着“并购六条”的各项措施在制度层面全面落地。通过优化上市公司并购重组流程、适当提高对并购重组形成的同业竞争和关联交易的包容度、建立重组股份对价分期支付机制等，进一步激发并购重组市场活力，发挥资本市场在企业并购中的主渠道作用。

此外，5月16日，经证监会批准，沪深交易所修订发布上市公司重大资产重组审核规则及配套业务指南。新

修订的重组审核规则建立了重组简易审核程序。对于符合条件的上市公司之间的吸收合并，以及运作规范、市值超过100亿元且信息披露质量评价连续两年为A的优质公司发行股份购买资产且不构成重大资产重组的申请，交易所在2个工作日内受理，受理后5个工作日内出具审核意见，交易所重组审核机构不进行审核问询，无需就该次交易提交重组委审议。同时，证监会的注册时间也缩短为5个工作日。

同时，多地出台一系列利好政策，鼓励上市公司并购重组。2024年12月，上海市发布《上海市支持上市公司并购重组行动方案（2025—2027年）》，明确提出聚焦新质生产力强链补链。推动优质上市公司、产业集群加大对产业链相关企业的资源整合力度。此外，北京、深圳、安徽、郑州等地也发布了类似支持政策。

中央财经大学副教授刘春生对记者表示，企业可以借助并购重组获取关键资源，实现业务扩张和战略布局，推动产业升级，提升市场资源的配置效率。近期，科创板并购重组火速，后续也可能面临一系列挑战。比如，企业并购后，可能存在产业链整合后无法达到协同目的的风险。另外，并购标的业绩承诺可能存在无法兑现的风险。因此，并购加速会对监管提出更高的要求，防范盲目并购。

“只有企业、监管机构等各方共同努力，才能充分发挥并购重组的积极作用，推动科创板企业的高质量发展，促进我国科技创新产业的繁荣。”中国企业资本联盟副理事长柏文喜对记者表示。

氯虫苯甲酰胺原药及中间体项目，建设规划为氯虫苯甲酰胺原药2000吨/年，中间体2200吨/年。目前项目建设分期稳步推进。

利尔化学表示，公司非常看好氯虫的市场前景，前期在国内外做了大量的市场布局，并花了大量精力在优化生产工艺，目前5000吨/年生产装置正在有序建设之中。

针对投资者对公司杀虫剂生产有无影响的提问，长青股份表示，公司在产的杀虫剂主要有吡虫啉、丁醚脲、氟虫腈、啶虫脒、噻虫嗪、联苯菊酯等，目前均正常生产。

利民股份表示，公司产品覆盖多种杀虫剂类别，其中阿维菌素、甲维盐是应用广泛的高效、低毒、广谱的杀虫、杀螨剂，其杀虫谱和氯虫苯甲酰胺存在较大程度的重叠。若氯虫苯甲酰胺供应紧张，会在一定程度上促进阿维菌素、甲维盐的需求。

业内人士认为，目前氯虫苯甲酰胺价格处于低位，下游接受度较高，若其价格短期内出现暴涨，下游可能选择换用其他杀虫剂，进而使得氯虫苯甲酰胺的替代品的需求提升。

供应端格局生变 氯虫苯甲酰胺价格或迎阶段性上涨

●本报记者 傅苏颖

6月5日，ST红太阳在其官方微信公众号发布调价函，宣布将97%氯虫苯甲酰胺产品价格调整至30万元/吨，限

量供应。相较于去年市场价格低点21

万元/吨，此次涨价幅度超四成。与此同

时，市场迅速作出反应。6月9日农药板

块延续强势，长青股份2连板、广康生

化“20CM”涨停创历史新高，联化科

技涨停，ST红太阳等多股跟涨，分析人

士普遍认为，氯虫苯甲酰胺价格有望出

现阶段性上涨行情。后续对于涉及硝

化、氯化等高危化工反应的项目审批和

生产监管将进一步趋严，化工行业头部

企业在涉及高危反应的中间体、产品增

量受限的情形下，可以凭借现有产品的

稳定生产而受益。

主要原材料货紧价扬

国信证券研报显示，友道化学建设

有1.1万吨/年氯虫苯甲酰胺产能，国内

产能占比约41%，是全球产能最大的氯

虫苯甲酰胺原药生产企业。

6月5日，ST红太阳发布消息，由于

供应及原药价格持续下行影响，前期规

划产能并未全部进入建设阶段，或建设

进度放缓。

上市公司积极回应

近期，因市场供应格局生变，投资

者对相关企业的氯虫苯甲酰胺业务情

况和影响十分关注，多家上市公司公

告或在投资者互动平台相继回应。

联化科技公告，公司目前以

CDMO业务模式为客户提供氯虫苯甲

酰胺的高级中间体，不直接生产氯虫

苯甲酰胺。公司与该客户是长期合作

伙伴关系，合作产品数量较多。公司与

该客户早已就相关高级中间体签订长

期框架协议，合作模式为定制加工，根

据协议约定，相关产品仅向该客户出

售，定价模式为成本加成，即在材料人

工等成本费用上收取合理稳定的加工

费毛利，并根据客户的阶段性订单合

理排产及时交付。截至目前，公司尚未

收到该客户关于相关产品需求增加的

通知。因此，相关事项对公司整体影响

有限。

辉隆股份表示，公司年产2000吨

618促销叠加国补 智能化小家电成年轻人新宠

●本报记者 郑萃颖

家电销量的70%左右。

AI技术进步使小家电使用体验迭代升级。颜正坤介绍，618启动以来，苏宁易购门店的扫地机器人销量同比增长372%，“自动运行”“语音交互”“智能避障”“拖布自动清洁”成为消费者关注的核心卖点。此外，智能门锁、洗地机的销量同比增长66%，101%。

融入健康功能卖点的小家电产品成为消费者“心头好”。苏宁易购门店数据显示，618启动以来，净饮机销量同比增长195%，家用微波炉、零涂层电饭煲销量分别同比增长76%、113%。在京京东MALL商场，一款零涂层电饭煲成为厨房小家电中的热销商品，商场销售人员介绍，这款电饭煲除了无涂层，还可以蒸煮“低糖饭”，滤出一部分蒸米饭时含有淀粉的水，符合追求健康生活的人群需求。

同时，新潮小家电激发年轻人的新消费需求。苏宁易购门店的戴森吹风机在618活动以来销量同比增长70%，家用咖啡机销售同比增长7%，其中七成消费者为95后、00后。京东MALL商场销售人员介绍，一些厨房小家电如迷你电饭煲、小型多功能电蒸锅等，体积小、单价低、功能多样，尤其受到20岁左右年轻人的欢迎。

国补政策、促销优惠，为小家电消费市场添了一把火。记者了解到，在线上线下平台，部分商品的国补政策仍在生效，部分线下门店为一些小家电产品提供额外补贴。同时，一些商家尝试推出“只换不修”服务，对于保修期内出故障的产品可以直接换新，使小家电产品售后服务升级。如美的推出的“小家电365天只换不修”服务，适用于包括电饭煲、破壁机、电蒸锅、空气净化器等在内的60个小家电品类产品。

小家电品质升级

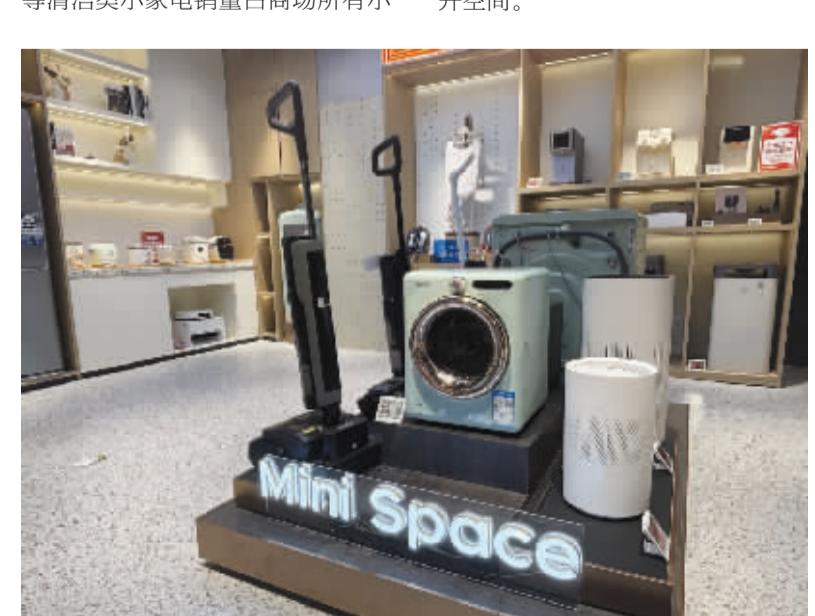
中金公司研究报告指出，一方面，国补政策提振消费信心，带动需求回暖。另一方面，品牌商更聚焦提升产品品质与创新，预计2025年，国内小家电市场将进入高质量发展阶段。

咨询机构奥维云网的零售监测

数据显示，今年5月，电饭煲、电磁炉、电蒸锅、电水壶、养生壶、豆浆机、煎烤机、空气炸锅等多类厨房小家电产品均价都同比上涨。如电饭煲均价同比上涨20.74%，电蒸锅均价同比上涨37.42%，煎烤机均价同比上涨16.54%。

小家电上市公司明确产品升级战略。小熊电器在2024年财报中提到，“优化现有产品结构，精简SKU数量，释放资源，着力打造中高端旗舰产品，提升品牌形象和利润率”。苏泊尔在2024年财报中提到，在产品端，公司持续聚焦创新、品质，提升产品“颜值影响力”。同时，公司积极拓展多元化业务，如苏泊尔在现有优势品类如明火炊具和厨房小家电的基础上，积极拓展厨卫电器、生活家居电器、个人护理电器等新品类。

中金公司研究报告分析，针对老人、单身人群、母婴市场等细分领域的小家电产品或迎来市场机会。行业正在向专业性品牌集中。同时小家电在技术创新方面仍有较大提升空间。



记者探访位于北京南三环开业的京东MALL。

本报记者 郑萃颖 摄