

“端午经济”升温 “健康”小粽子撬动大市场

■本报记者 张 敏
见习记者 梁傲男

距离端午节仅剩一周时间,南北粽企已悄然打响年度“甜咸之争”。《证券日报》记者走访发现,今年这场“舌尖上的较量”呈现新态势:传统口味稳守市场基本盘,新派口味突围,健康化趋势凸显,叠加艾草香囊等节令商品,共同描绘出端午消费新图景。

在北京市大兴区某仓储会员超市内,粽香四溢。花椒鸡肉、黑松露火腿等创新口味被摆放在显眼位置,与传统豆沙、蜜枣粽形成“攻守对垒”。

“我们通过沉浸式消费场景测试市场反应,低糖、健康类粽子的复购转化率超预期。”该超市负责人对记者透露,现制现售模式显著提升了创新口味的接受度。

迎合多元消费 满足不同口味

每年,各大粽子品牌都会积极尝试创新口味,这一举措不仅贴合了年轻群体的消费偏好,更为消费者在传统口味之外带来了新奇的味觉盛宴。

“自4月下旬起,我们便陆续推出各类粽子产品,已涵盖20余种不同口味。除了鲜肉粽、咸蛋黄粽、豆沙粽等经典传统口味,我们还准备了手作枫泾大五花肉粽、宣威火腿粽、西安黄米蜜枣粽、宁波碱水粽等具有地域特色的口味,满足不同消费者的口味偏好。”叮咚买菜方面有关人士向《证券日报》记者介绍道。

星巴克相关负责人向《证券日报》记者提到,今年推出五款口味的星冰粽,巧妙融合传统粽子风味与新中式茶点特色,实现创新搭配。在包装设计上,星冰粽采用了好远祈福五彩绳与竹编食盒相结

合的风格,盒内则是精心设计成龙舟样式。

“我们的粽子主要在淘宝平台上销售,端午节前一个月是我们线上销量的爆发期。”1980烧肉粽淘宝店铺负责人对记者表示,线上线下的客群存在明显差异,购买偏好和习惯也各不相同。为此,公司计划从明年开始,针对线上市场推出更多新款粽子,与线下门店形成差异化竞争,进一步拓展线上业务。

“如今,消费者在选购粽子时,更倾向于在社交平台上的‘种草’。像广东肇兴的鼎湖山裹蒸粽、辽宁盘锦的清水粽子、广西巴马火麻粽等具有地方特色的粽子,在爱尝鲜的消费者群体中颇受欢迎。这反映出消费者对粽子需求的多元化趋势。”淘宝天猫食品生鲜行业粽子品类负责人对《证券日报》记者表示。

多个平台数据显示,今年粽子整体销售态势良好,成交金额同比增长近七成。此外,粽子的热销还带动了艾草、菖蒲、香囊等节令商品的销量爆发。

事实上,粽子、月饼等核心节令品类,凭借深厚的文化底蕴和传统消费习惯,在市场中占据重要地位。从市场规模来看,中国数据研究中心数据显示,2024年,粽子行业受文旅经济、礼品经济带动,增长率达8%,中国粽子市场规模首次突破百亿元,达到103亿元,预计2025年粽子市场规模将达到110亿元。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示,粽子市场已然构筑起稳固的节日消费格局,面对消费者日益多元且不断变化的需求,创新升级与产品迭代对品牌发展至关重要。粽子品牌唯有持续深耕,积极探索新口味、新包装与新营销策略,同时注重提升产品性价



比,方能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。

主打健康的粽子 受到追捧

今年,粽子消费呈现出显著的健康化趋势,多个品牌的低GI(低升糖指数)粽子一经推出,就受到市场追捧。

本来生活相关负责人对《证券日报》记者表示:“我们与奇正青稞、尖坚筒健康科技合作推出了一款低糖青稞粽,青稞是人类食用谷物中膳食纤维含量的佼佼者,这款粽子的膳食纤维含量较其他粽子高出不少,并且我们确保它每一种口味都符合低糖标准,解决了传统粽子高油高糖的问题。”

叮咚买菜方面也提到,低升糖粽子在原料选择上,将大部分糯米替换为燕麦米等谷物,这些食材富含膳食纤维,能有效降低粽子的GI值,提升营养价值。同时,加入红小豆、芸豆等豆类,既增加蛋白质含量,又提供丰富矿物质与维生素。

在前述会员超市,消费者程女士对记者说:“家里人血糖偏高,我在挑粽子的时候,首先就会考虑低糖、低脂的款式。现在这些主打健康概念的粽子,在保证美味的基礎上,更注重健康和营养的搭配,确实满足了大家对健康饮食的需求。”

朱丹蓬对记者表示,低升糖粽子在市场上受到热捧,无疑是健康饮食潮流与传统节令文化相互交融碰撞的结果。食品企业凭借技

术创新和原料优化举措,成功使传统粽子在坚守原有风味特色的基础上,更好地契合了现代人对健康饮食的追求。

本来生活商品中台总经理卞宁向《证券日报》记者进一步阐释了粽子健康化发展的必要性。他提到,如今食品行业都在强调营养、健康的概念,像高膳食纤维、低GI等成为热门话题。而粽子传统的GI值较高,如果变化不大,容易让消费者产生口味上的“审美疲劳”,所以各企业都在积极作出创新尝试。

“粽子其实是中国药食同源理念最早的代表之一。当下药食同源的理念重新得到消费者的关注与重视,也为粽子市场的健康化发展提供了更广阔的空间。”卞宁表示。

公募降费进行时:超千只基金年管理费率不超0.15%

■本报记者 方凌晨

5月份以来,易方达基金管理有限公司(以下简称“易方达基金”)、华夏基金管理有限公司(以下简称“华夏基金”)、鹏华基金管理有限公司(以下简称“鹏华基金”)等多家头部公募机构宣布调低旗下部分基金产品的管理费率或托管费率。

近年来,公募基金行业的降费行动稳步推进。目前管理费年费率在0.15%及以下的产品数量达到1009只。在受访业内人士看来,公募基金行业降费行动有利于降低投资者投资成本,提高投资者获得感。未来公募机构需重视增强自身投研实力。

多只债券基金降费

5月份以来,多家公募机构宣布调低旗下债券基金的管理费率或托管费率。

具体来看,5月上旬,易方达基金率先宣布调低旗下两只债券基金的管理费率年费率。其中,易方达中债新综合债券指数发起式证券投资基金(LOF,上市型开放式基金)的基

金管理费年费率由0.30%调低至0.15%;易方达投资级信用债债券型证券投资基金的基金管理费率年费率由0.35%调低至0.30%。

此后,交银施罗德基金管理有限公司宣布自2025年5月9日起调低交银施罗德安心收益债券型证券投资基金的管理费率年费率和托管费率;万家基金管理有限公司决定自5月16日起将万家信用恒利债券型证券投资基金的管理费率年费率由0.40%调整为0.30%、托管费率年费率由0.10%调整为0.075%,并将该基金的C类基金份额销售服务费年费率由0.10%调整为0.05%。广发汇利一年定期开放债券型发起式证券投资基金的托管费率年费率由0.10%调整为0.05%等。

除了债券基金,多只ETF(交易型开放式指数基金)也有降费动作。例如,鹏华基金宣布自5月9日起,将鹏华中证港股通科技ETF的管理费率年费率由0.6%调低至0.45%,基金托管费率年费率由0.15%调低至0.10%。同时,将该ETF的联

接基金的管理费率年费率由0.50%调低至0.45%;自5月15日起,华夏中证沪深港黄金产业股票ETF及其联接基金的管理费率年费率均由0.50%下调至0.15%,托管费率年费率均由0.10%下调至0.05%。

在5月份实施降费的基金产品中,部分基金规模可观。易方达中债新综合债券指数发起式证券投资基金(LOF)、易方达投资级信用债债券型证券投资基金的规模分别为115.66亿元、48.72亿元。

公募降费稳步推进

近年来,在监管部门的引导下,公募基金行业的降费行动稳步推进,降费效果显著。Wind资讯数据显示,截至5月25日,目前管理费年费率在0.15%及以下的产品数量已达到1009只。

2023年7月份,证监会发布实施了《公募基金行业费率改革工作方案》,根据费率改革工作相关安排,先行降低主动权益类基金费率水平。此后,主动权益类基金的管理费率年费率和托管费率年费率分别降至1.2%、0.20%及以下。

ETF、QDII(合格境内机构投资者)基金等随后也纷纷加入降费的队伍。从当前市场上ETF产品的费率水平来看,目前管理费年费率和托管费率最低水平分别为0.15%、0.05%,不少ETF产品降费后采用这种最低水平的费率结构。

同时,多只QDII基金的管理费和托管费的费率水平也有不同程度的调低。

今年5月7日,证监会发布《推动公募基金高质量发展行动方案》提到,“稳步降低基金投资者成本。出台《公募基金销售费用管理规定》,合理调降公募基金的认申购费和销售服务费。引导行业机构适时下调大规模指数基金、货币市场基金的管理费率与托管费率。”

南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示,对投资者而言,公募基金降费可直接降低投资者持有成本,有利于引导投资者关注基金的长期业绩。对公募机构来说,头部机构具有规模效应和投研优势,中小机构承压,行业加速分化,倒逼机构转向“能力竞争”。

目前公司泰国工厂基础工程建设按期有序推进中,具体投产时间将根据后续建设进度、市场情况等因素确定。泰国工厂将具备高多层、HDI等PCB工艺技术能力,其建设有利于公司进一步开拓海外市场,满足国际客户需求,完善产品在全球市场的供应能力。

上市公司在前沿尖端科技领域的发展情况也是外资机构关注的焦点,尤其是机器人、芯片等领域的上市公司。

在机器人领域,汇川技术表示,公司在人形机器人产业方面,正在积极开发电机、驱动、执行器模组等人形机器人相关的零部件产品。

在前海开源基金首席经济学家杨德龙看来,公募基金产品费率的降低有利于让利投资者,提高投资者获得感。同时,在降费的大背景下,公募机构之间的竞争也更加激烈,尤其是中小基金公司,收入和利润下降带来的生存压力或较大。因此从行业发展的角度来看,优胜劣汰或加快,头部机构可能会占据更大的市场份额。

谈及未来公募机构应如何发力,在提高投资者获得感的同时实现自身的更好发展,业内人士均认为,投研能力是关键。杨德龙认为,公募机构要提高自身投资水平,用好的投资业绩来回馈投资者,并将公司利益与持有人利益更多地绑定在一起。

“在降费加速行业分化的背景下,公募机构需以‘投研+服务+创新’构建壁垒,实现投资者与机构共赢。”田利辉表示,未来公募机构发力方向是高度重视投研,深耕差异化策略,通过投研分析能力强化其长期业绩。同时,应大力开展产品创新,满足投资者多元化需求。此外,也要进行生态布局,不断发展投顾服务,加强投资者教育等。

广东奥普特科技股份有限公司表示,公司已经基于自身成熟的3D视觉(如结构光、TOF等)和AI算法技术,以及目前成熟的核心传统视觉模组产品,着手研发面向人形机器人等新型终端的视觉模组和解决方案。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌对《证券日报》记者表示,人形机器人、AI、芯片等重点科技产业的政策引导力度不断加大,不仅提升了市场对相关产业成长性的预期,也提高了相关产业业务发展的基础,外资机构更愿意参与具有更强成长性和收益性的标的。

以吸收合并开创资源整合新局面 新规后首单“A吞A”案例出现

■本报记者 毛艺融

5月25日晚间,科创板上市公司海光信息技术股份有限公司(以下简称“海光信息”)、沪主板上市公司曙光信息产业股份有限公司(以下简称“中科曙光”)双双发布公告,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,两家公司A股股票将于5月26日起开始停牌,预计停牌时间不超过10个交易日。该交易将成为5月16日《上市公司重大资产重组管理办法》正式修订发布后首单上市公司之间的吸收合并交易。

作为国内信息产业的领军企业,中科曙光在高端计算、存储、云计算等领域拥有深厚的技术积累,而海光信息则专注于国产架构CPU、DCU等核心芯片的设计与开发。

中科曙光与海光信息的整合,将优化从芯片到软件、系统的产业布局,汇聚信息产业链上下游的优质资源,全面发挥龙头企业引领带动作用,实现产业链的“强链补链延链”。当前,全球科技产业正处于快速变革和重构期,此次两家公司的整合符合全球产业链延伸发展的大趋势,有望推动公司快速迈向更高的发展台阶。

政策持续发力

吸收合并是本轮并购重组政策重点鼓励的方向之一。今年5月16日,修订后的《上市公司重大资产重组管理办法》发布,明确了上市公司之间吸收合并的锁定期要求,并正式建立简易审核程序,将上市公司之间吸收合并作为适用情形之一,进一步释放吸收合并交易潜力。

政策持续发力,市场各方交易活力被进一步激发,科创板上公司并购重组迈入新阶段。据统计,《关于深化科创板改革 服务科技创新和新质生产力发展的八条措施》(“科创板八条”)发布后,科创板新增发布并购交易102单,已披露的交易金额合计超过260亿元。今年以来,科创板新增披露40单并购交易,其中14单为发行股份或可转债购买资产,5单为现金重大重组。拉长时间维度看,“科创板八条”发布后推出的现金重大收购及发股类交易,已远远超过2019至2023年5年的单数总和。

前期已披露并购重组方案的公司,近期也取得积极进展。芯联集成电路制造股份有限公司收购芯联越州已完成审核问询回复,广州思林杰科技股份有限公司收购科凯电子、嘉必优生物技术(武汉)股份有限公司收购欧易生物、江苏华海诚科新材料股份有限公司收购衡所华威、希荻微电子集团股份有限公司收购诚芯微审核问询已发出,武汉长盈通光电技术股份有限公司收购生一升光电已获审核受理。此外,禾广州禾信仪器股份有限公司收购量羲技术、上海晶丰明源半导体股份有限公司收购易冲科技已通过股东大会待申报,上海硅产业集团股份有限公司收购新昇晶投、新昇晶科、新昇晶睿3家控股子公司少数股权已发布交易草案。

上市公司加速资源整合

在政策暖风下,越来越多的科创板公司开始创新探索用足用好并购重组政策,实现外延式高质量发展。一大批体现新质生产力方向、具有产业整合逻辑的上市公司并购重组案例已在科创板渐次落地。

例如,科创板首单“A收H”重大资产重组出现。2024年11月份,科创板上市公司亚信安全科技股份有限公司(以下简称“亚信安全”)收购港股上市公司亚信科技实施完毕,成为2024年以来境内网络安全行业交易规模位居前列的收购项目。

通过本次交易,亚信安全与亚信科技有望在电信运营商等多个关键信息基础设施行业实现协同发展,有助于亚信安全完善能力体系,实现产品线延伸及增强,提升整体解决方案实力,持续改善资产质量,增强持续经营能力。交易完成后,亚信安全2024年年报显示,公司实现营业收入35.95亿元,同比增长123.56%。

科创板首单“A吃H”私有化港股上市公司案例落地。2024年10月份,科创板上市公司美埃(中国)环境科技股份有限公司(以下简称“美埃科技”)公告称,旗下全资子公司通过自有资金加并购贷款方式,收购港股上市公司捷思隆并将其私有化退市。本次交易将使得美埃科技具备独立向客户提供包括风机过滤单元配套、整机设备、洁净室墙壁和天花板系统在内的洁净室全方位解决方案的技术实力和集成能力,进一步拓展公司在洁净室解决方案这一领域的市场边界,实现产品线的延伸及增强。目前,交易已顺利完成。

科创板首单集成电路产业链“A控A”落地,北方华创科技集团股份有限公司(以下简称“北方华创”)收购芯源微。2025年3月,科创板上市公司芯源微、深主板上市公司北方华创发布公告称,北方华创正在通过协议受让芯源微17.9%股份并改组芯源微董事会,实现对芯源微的控制。

北方华创是A股半导体设备行业的龙头企业,产品涵盖刻蚀、薄膜沉积、炉管、快速退火等核心工艺装备;芯源微则是国内胶显影设备、单片式湿法设备的领军企业,化学清洗、临时键合等新产品也在快速产业化。双方同属集成电路装备行业,但产品布局有所不同,具有较强的互补性。交易完成后,双方可以通过合作推动不同设备的工艺整合,协同为客户提供更完整、高效的集成电路装备解决方案。

■本报记者 肖艳青

5月份以来,机构调研火热。Wind资讯数据显示,截至5月25日,月内已有超过130家A股公司接待了外资机构调研。其中,百济神州有限公司(以下简称“百济神州”)、深圳市汇川技术股份有限公司(以下简称“汇川技术”)和沪士电子股份有限公司(以下简称“沪电股份”)等公司接待外资机构数量居前。从行业分布来看,电子元件及电子设备、集成电路、工业机械、医药等行业公司备受外资机构青睐。

在全球化竞争的大背景下,企

业“出海”已成为提升国际竞争力的关键路径。在调研过程中,外资机构重点关注上市公司的海外业务拓展、产能建设等情况。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示,随着全球市场竞争加剧,企业能否有效扩展海外业务、提升生产能力已成为衡量其竞争力的重要指标。外资机构关注这些方面,实际上是在寻找那些能够在国际市场中持续增长并具备稳定盈利能力的企业。

对于全球化商业进展情况,百济神州在接受调研时表示,百悦泽®和百泽安®已在全球80多个市

场获得批准或已递交上市申请。公司的全球开发战略和临床试验设计使百悦泽®和百泽安®获得了广泛的获批适应症和商业化覆盖。公司在短时间内实现了显著的全球覆盖,现在已治疗了超过170万癌症患者。

海外产能建设情况也是外资机构关注的焦点。沪电股份在调研中表示,公司正在全员攻坚,推动沪士泰国生产基地从试生产到量产,并尽快达到预期的生产效率和产品质量,形成规模化量产能力,已全面加速开启客户认证与产品导入工作,逐步释放产能。

深南电路股份有限公司透露,