

吉利汽车私有化极氪进入收官阶段

本报记者 刘钊

12月9日晚间,吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)发布公告,公布极氪智能科技控股有限公司(以下简称“极氪”)私有化交易中持有人对价选择的最终结果和落地方案。这一重要进展标志着吉利汽车推进“一个吉利”战略,实现内部资源深度整合的关键举措进入收官阶段。

根据公告,约70.8%的合资格极氪持有人选择股份对价,将获得共计7.77亿股吉利汽车股份;其余29.2%的持有人选择现金对价,将获得约7.01亿美元现金支付。合并交易预计于2025年12月29日前完成,交易完成后,吉利汽车将实现对主流、中高端与豪华三大细分市场的全面覆盖,构建更加完整的产品矩阵和技术生态。

私有化进程进入最后冲刺

极氪私有化交易的对价选择流程已顺利完成。具体而言,每股极氪股份可换取2.687美元现金或1.23股吉利汽车对价股份,每股极氪美国存托股份可换取26.87美元现金或1.23股吉利汽车美国存托对价股份。

这一交易对价充分体现了吉利汽车对极氪价值的认可。值得注意的是,这一价格较极氪于非约束性报价函最后交易日收盘价溢价约18.9%,较截至非约束性报价函最后交易日止30个交易日成交

量加权平均价溢价25.6%,为极氪股东提供了极具吸引力的退出或转换选择。

选择股份对价的极氪持有人占合资格极氪持有人的70.8%,这一比例表明大多数股东看好合并后的长期价值。吉利汽车将为这些股东配发及发行共计7.77亿股对价股份,占吉利汽车已发行股本总额约7.7%,占私有化完成后对价股份扩大的已发行股本总额约7.1%。

选择或被视为选择现金对价的极氪持有人占比29.2%,吉利汽车将支付合计约7.01亿美元的现金款项。为确保交易顺利进行,吉利汽车已向上市委员会申请批准7.77亿股对价股份上市及买卖。

为筹措现金对价所需的境外美元,吉利汽车拟订立一份短期融资协议,金额最高不超过4.2亿美元。该融资协议预计将于公告日期起计一个月内与由银行及金融组成机构的银团签订,由中国银行(香港)有限公司担任协调人及代理人。这一融资安排充分保障了交易的顺利执行。

构建全球竞争新优势

极氪私有化交易的推进,是吉利汽车落实《台州宣言》战略框架的核心落地动作。往前追溯,2024年9月1日,吉利汽车母公司浙江吉利控股集团发布《台州宣言》,明确提出要“全面梳理各业务板块,推进内部资源深度整合,减少重复



投资,提高资源利用效率”。

吉利汽车与极氪合并完成后,吉利汽车将依托旗下豪华科技品牌极氪在全球豪华新能源市场的领先地位,融合其高性能、智能化与全球优势,结合自身在主流市场的深厚根基,全面协同技术、产品、供应链、制造、营销及国际化资源。

同时,吉利汽车将实现对主流、中高端与豪华三大细分市场的全面覆盖,形成“燃油+纯电+插混+醇氢电动”多元动力体系。旗下极氪定位全球豪华科技品牌,领克定位全球新能源高端品牌,吉利银河和中国星定位全球主流品牌,各品牌在扩大细分市场份额的同时寻求协同发展。

在技术整合层面,私有化的极氪将深度融入吉利汽车的技术生态。2025年4月份,浙江吉利控股集团整合电池业务成立浙江吉曜通行能源科技有限公司,将金砖电池、神盾短刀电池统一为“神盾金砖电池”品牌,为极氪等品牌提供更高效的电池技术支持。在智能驾驶领域,吉利汽车已发布“千里浩瀚”智能安全辅助驾驶系统,将与极氪的高端车型形成技术互补。

目前,吉利汽车海外出口覆盖八十余个国家,终端网点超900个,埃及工厂已投产,印尼、越南工厂建设稳步推进。极氪作为中国新能源汽车全球化代表,其技术优势与吉利的海外制造网络结合后,将加速

进入欧洲、东南亚等核心市场。

吉利汽车行政总裁桂生悦对《证券日报》记者表示:“合并将开创多赢局面。我们将全力以赴,推动合并后公司实现更卓越的发展,为全体股东创造持续的长期价值。”

在黄河科技大学客座教授张翔看来,随着合并对价正式落地,回归“一个吉利”即将全面收官,这将为吉利汽车构建卓越成本优势、提升品牌矩阵竞争力、增强全球市场影响力奠定坚实基础。张翔表示,在全球汽车产业电动化、智能化转型的关键时期,吉利汽车通过这一战略整合,正加速向全球领先的智能电动汽车集团目标迈进。

可孚医疗与皇家飞利浦达成战略合作

本报记者 何文英

12月9日,中国家用医疗器械领军企业可孚医疗科技股份有限公司(以下简称“可孚医疗”)与全球健康科技巨头Royal Philips(以下简称“皇家飞利浦”)正式签署战略合作协议。

可孚医疗董秘薛小桥对《证券日报》记者表示,双方将聚焦家庭健康监测设备领域展开深度协同,通过品牌授权、技术共研、本地化生产与全渠道运营的全方位合作,让国际高品质健康科技产品加速走进中国千万户家庭。

此次战略合作覆盖的产品线

极为丰富,可孚医疗将获得皇家飞利浦血糖仪、血压计、持续葡萄糖监测仪(CGM)、体温计、脉搏血氧仪、肺功能仪、体重秤等核心家庭健康监测设备的中国地区品牌授权。

根据协议框架,双方将共建技术研发协同机制,围绕中国消费者健康需求特点推进产品本地化适配与迭代升级,可孚医疗全面承担相关产品在国内的生产制造、品牌运营、渠道布局及服务体系建设,实现全球技术资源与本土产业能力的深度融合。

作为全球领先的健康科技企业,皇家飞利浦在个人健康解决方案方面,皇家飞利浦在个人健康解决方

案领域的研发实力与全球品牌影响力备受行业认可。此次选择可孚医疗作为中国市场战略伙伴,正是看中其在本土市场的全链条运营优势。

目前,可孚医疗已构建起覆盖研发、生产、分销、电商及物流的全产业链体系。数据显示,其产品远销全球60多个国家和地区,在国内线上主流电商平台及线下分销网络中均占据领先地位,尤其是在健康监测设备细分领域,凭借强大的智能制造能力与渠道渗透力,市场份额持续领跑。

可孚医疗董事长张敏对《证券日报》记者表示,公司将依托本地

化生产优势与全渠道运营经验,持续提升产品品质与用户体验,让皇家飞利浦的先进技术通过公司的产业平台,转化为更贴合中国家庭需求的健康监测解决方案。

据悉,首批合作的皇家飞利浦智能健康监测设备已进入上市筹备阶段,将以更具创新性的产品方案满足消费者需求。在渠道布局方面,相关产品将采取“线上+线下”全域覆盖策略:线上强化主流电商平台布局,巩固市场领先地位;线下依托可孚医疗自有零售体系、全国及区域分销网络、头部连锁药店、医疗器械专营店及诊所等多元渠道,实现快速渗透与广泛覆盖。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示,皇家飞利浦与可孚医疗的合作实现了国际品牌技术优势与本土企业产业优势的精准互补。皇家飞利浦的临床技术积累与全球品牌背书,将为产品注入核心竞争力;可孚医疗的本地化研发能力、智能制造体系与全渠道网络,能有效解决国际品牌在中国市场的适配性与覆盖率问题。这种“技术+产业”的协同模式,将在产品创新、技术标准、服务质量等方面树立行业新标杆,推动中国家庭健康监测设备市场向高质量、规范化方向发展。

天音控股旗下产业基金竞得酒便利51%股权

本报记者 梁傲男

12月9日,河南侨华商业管理有限公司所持河南酒便利商业股份有限公司(以下简称“酒便利”)约51%股份拍卖完成,股权由共青城创东方华科股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“创东方华科”)竞得,最终成交价格为6839.96万元。

工商信息股权穿透显示,创东方华科是由天音通信控股股份有限公司(以下简称“天音控股”)全资子公司天音通信有限公司、深圳市创东方资本管理有限公司及其他有限合伙人共同出资设立的产业基金,成立于2022年12月份,专

注于产业互联网投资。

天音控股在投资该产业基金时曾表示,此举符合公司整体发展战略。通过借助专业机构的投资经验、能力及优势资源,有助于公司获取新的投资机会和利润增长点,不断完善公司的赛道体系建设。

该产业基金在酒类流通领域已有布局,其持有酒仙网络科技有限公司4.66%的股份,以及天津酒快到新零售有限公司(以下简称“酒快到”)60%的股份。

一位不愿具名的酒业分析师对《证券日报》记者表示,酒类流通企业作为产业链的中间环节,利润率通常不高,同时,由于终端网络建设投入大、周期长、管理复杂度高,进一步增

加了经营难度。在定价方面,酒类流通企业对产品价格的自主权有限,议价空间也相对狭窄,整体盈利能力和抗风险能力仍有待提升。

武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青对《证券日报》记者表示,酒便利具备不可忽视的核心价值,其采用“互联网平台+呼叫中心+实体门店+20分钟配送”的线上线下一体化运营模式,在酒水流通赛道构成了稀缺的前置仓网络。

在业内人士看来,随着新实控人进入,或引入新的资源与管理模式,酒便利有望在既有基础上实现“1+1>2”的协同效应,提升自身的整体营运能力。

肖竹青进一步表示,白酒流通

领域大概率将迎来一轮横向与纵向并行的深度整合。具体表现为:一是供应链企业整合中小烟酒行,通过集零为整提升对上谈判能力;二是金融投资资本整合具备私域流量、闭环销售资源或盈利能力的流通企业,为上市公司增添并购题材与估值空间。

蔡学飞认为,当前白酒流通企业正处于整合关键期。在行业深度调整、市场动销疲软的背景下,传统多级分销模式效率低下、利润空间压缩,渠道变革正在加速。酒商联盟抱团取暖、连锁化率提升的趋势日益明显,大型流通企业通过并购整合资源,有助于提升对上游的议价能力和终端市场竞争力。

再度入选高新技术企业公示名单 东北制药创新实力获国家权威认证

近日,全国高新技术企业认定管理工作领导小组办公室发布了《对辽宁省认定机构2025年认定报备的第一批高新技术企业进行备案的公示》,东北制药集团股份有限公司凭借深厚的技术积淀、强劲的创新动能及规范的申报筹备,再度入选公示名单。这一成果标志着公司在核心技术研发、科技成果转化等领域的综合实力,持续获得国家级层面的权威认可。

据悉,高新技术企业认定周期为三年一次,对企业核心技术的自主知识产权数量、科研立项、科技成

果转化力等方面均有严格要求。东北制药此次新一轮认定申报工作由公司工艺部牵头统筹,成立专项工作小组,系统梳理研发体系搭建、自主知识产权储备、科技成果转化等核心申报要素。各相关部门紧密协作、高效联动,严格对照国家级认定标准,历经材料整合编制、多轮内部校验与优化完善等,确保申报工作有序推进。

作为国家企业技术中心,东北制药始终坚持创新驱动发展战略,近年来持续加大研发投入力度,今年前三季度研发费用同比

增长95%,在肿瘤免疫治疗等前沿领域斩获重大突破。目前,公司已累计布局多款肿瘤靶点细胞治疗产品,其中自主研发的DCTY0801注射液(适用于治疗EGFRvIII阳性的复发或进展高级别脑胶质瘤)已获批临床试验,且该产品还获得美国FDA孤儿药资格。凭借在创新领域的持续深耕,公司已构建起“创新药+仿制药”双轮驱动的产品矩阵,为企业高质量发展奠定坚实基础。

此次国家级高新技术企业资质的再度认定,不仅是对公司创新能

力与研发水平的高度肯定,更将为公司后续享受税收优惠、争取政策支持、拓展高端市场合作搭建重要平台,进一步提升企业核心竞争力与行业影响力。

值得一提的是,目前东北制药旗下已拥有5家高新技术企业,分别为东北制药集团沈阳第一制药有限公司、东北制药集团辽宁生物医药有限公司、沈阳东瑞精细化工有限公司、东药集团沈阳施德药业有限公司、北京鼎成肽源生物技术有限公司,形成了集团层面创新实力集群化发展的良好格局。高薪

技术企业资质作为对企业研发实力和创新能力的权威背书,对加速推进企业科技转型、提升品牌形象、放大市场价值具有重要的积极作用。

未来,东北制药将以此次再度入选为契机,进一步加大研发投入,深耕医药核心技术领域,加速科技成果产业化进程,推动产品迭代升级与产业结构优化,持续提升核心竞争力,为助力医药行业高质量发展贡献更多东北制药力量。

(CIS)

风光股份 拟收购三石博涛51%股份

本报记者 李勇

12月9日晚间,营口风光新材料股份有限公司(以下简称“风光股份”)披露公告称,公司拟以520万元的价格收购宁夏三石博涛科技股份有限公司(以下简称“三石博涛”)51%股份。公告显示,三石博涛生产的国产POE(聚烯烃弹性体)茂金属催化剂产品打破了国外技术垄断,已在石化领域实现销售,多项关键指标达到国外同类产品水平。

在POE的制备过程中,茂金属催化剂扮演着至关重要的角色,其性能的优劣直接决定了POE的结构与品质。深圳优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,“茂金属催化剂是POE产业链条中技术壁垒较高的关键环节之一,在这一领域实现突破,意味着我国POE全产业链条的自主可控又进了一步。”

风光股份长期专注于高分子材料化学助剂的研发、生产及销售,是国内高性能抗氧化剂行业的领军企业。该公司一直致力于通过自主创新来破解行业“卡脖子”难题。此次对三石博涛的收购,也是风光股份在茂金属催化剂领域的进一步拓展。

POE在多个新兴领域都扮演着关键角色。其中,光伏封装胶膜是当前POE增长最快的下游应用。

“POE胶膜兼备抗PID(电位诱导衰减)性能和水汽阻隔性、无醋酸等特性,是目前双玻组件、N型电池的主流封装材料。”有不愿具名的新能源业内人士向《证券日报》记者表示,随着N型组件的持续放量,高性能POE胶膜需求快速攀升,对POE材料需求有望保持高速增长。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平向《证券日报》记者表示:“POE作为重要的聚合物材料,在医疗、包装、汽车、电子、建筑、光伏等领域都有广泛的应用,已成为现代工业不可或缺的关键材料。”

“POE制备存在三大难点,分别为高碳α-烯烃原料制备、茂金属催化剂的制备和溶液聚合工艺的控制。”李鹏岩表示,此次在催化剂领域的自主突破,具有重要意义。

当前,国内拟建POE项目总产能已突破600万吨/年,今年新增产能约100万吨/年。

李鹏岩认为,未来,随着我国POE产能的陆续投产,不仅将显著缓解国内POE供给受限局面,同时也将直接带动茂金属催化剂的本土采购需求。

对于此次收购,风光股份在公告中表示:“三石博涛成为公司控股子公司后,有利于优化公司资源配置,提高公司盈利能力。”

贵州多举措促进白酒销售

本报记者 冯雨瑶

12月9日,贵州省商务厅发布《贵州省促进白酒销售若干措施(征求意见稿)》(以下简称《措施》),涉及加大线上促销、打造多元消费场景、激活宴席市场、鼓励酒企与金融机构深化合作等多项内容。

中国酒文化品牌研究院智库专家蔡学飞对《证券日报》记者表示,《措施》展现了一套长短结合、多措并举的系统性策略,其核心在于通过消费端即时刺激与产业端长效赋能双轮驱动,为身处深度调整期的白酒产业开辟新的增长路径。

具体来看,《措施》旨在通过加大白酒线上销售力度、打造多元消费场景、强化“酒+”消费联动、激活节庆宴席市场等举措,促进白酒销售。

《措施》提到,通过发放消费券等优惠方式,扩大贵州白酒在全国市场的销售规模。对白酒生产企业关联的批发和零售企业,在2025年四季度销售额达到相应标准的,按有关规定给予奖励支持,激发市场主体活力,提升产销协同效能。推动贵州白酒进入大型连锁商超,加快进入交通枢纽,提高白酒产品在高速服务区、加油站便利店覆盖率;支持白酒产品进入通信运营商的积分商城。

在强化“酒+”消费联动方面,《措施》强调,进一步推动酒菜、酒+车、酒商等跨界融合,拓展酒油、酒体、酒游、酒酒联动销售,推动来黔游客凭机票、高铁票和景区门票参与优惠购酒活动。此外,《措施》还鼓励酒企推出宴席定制酒优惠政策,针对婚宴、生日宴、升学宴、谢师宴、公司年会等集中消费场景实施专项促销活动。

此外,《措施》还提出,支持酒企与金融机构深化合作,探索“品牌白酒质押贷”“白酒收益权理财产品”等服务,盘活酒企资产,缓解企业资金压力。严厉打击白酒市场侵权假冒、虚假宣传等违法违规行为;加快推进白酒流通溯源体系建设;着力保障产品质量,切实维护消费者合法权益和企业品牌信誉。

白酒产业是贵州省的核心产业。今年以来,面对行业深度调整,贵州主动作为、系统谋划,先后推出了多项政策护航当地白酒产业发展。

业内人士认为,贵州的政策焦点正向市场端和价值链后端延伸,目的是将庞大的“产地红利”转化为持续的“市场竞争力”,推动当地白酒产业迈向高质量发展。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示,贵州将目光投向白酒销售端,显示出从“产区建设”向“市场攻坚”的转变。这将促使白酒产业竞争焦点从产区优势转向市场拓展能力,推动企业更关注消费者需求,加速产品创新与营销模式变革,或将重塑产业发展格局,形成以市场需求为导向的新竞争态势。”

蔡学飞表示,贵州发布的一系列政策将推动白酒产业从传统的规模扩张转向价值深耕,通过酒旅融合、文化赋能和数智化升级,将单一的酒品销售拓展为覆盖情感、文化和体验的“生活方式服务”,从而重构产业价值链,促使企业从价格竞争转向用户体验竞争,为行业开辟新的增长空间。