

双塔食品获准承担国家重点研发计划项目

本报记者 王 健

近日,烟台双塔食品股份有限公司(以下简称“双塔食品”)宣布,成功获批承担国家重点研发计划“食品营养与安全关键技术研究”重点专项《功能性蛋白绿色制造与生物合成关键技术研究》课题。

双塔食品研发部门有关负责人对《证券日报》记者表示,该课题将集成模拟移动床色谱、多级梯次分离等绿色工艺,旨在突破植物蛋白提取效率、纯度与活性保持等技术瓶颈,实现高得率、高纯度与活性稳定的工业化生产。

推动生产工艺升级

作为豌豆蛋白精深加工领域的头部企业,双塔食品此次承担国家级课题,标志着其在行业技术攻关中扮演核心角色。双塔食品相关方面表示,课题的实施旨在推动生产工艺向清洁化、高效化、智能化升级,助力产品向功能化、差异化、高端化迈进。

前述双塔食品研发部门负责人表示,目前,功能性蛋白高效绿色制备技术体系不完善,制备过程中的活性变化规律不明确,导致我国功能性蛋白生产成本高。

“一旦把提取率、纯度和活性保持率提升到关键阈值,行业竞争逻辑将根本改变。”广东更佳昊国际认证有限公司总经理李锦堤对《证券日报》记者表示,届时竞争将不再是比拼原料价格,而是转向“技术+专利”驱动。头部企业凭借专利工艺有望获得显著溢价,毛利率可能大幅提升,而无法跨越技术门槛的中小企业或将停留在成本竞争层面。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅认为,上述技术突破将帮助国内企业摆脱单纯依靠低成本原料的竞争模式,转而以高附加值产品赢得市场,推动行业整体向技术驱动转型。

科技成果转化提速

技术突破的价值最终需通过市场检验。今年以来,双塔食品加速将科研成果向产品端转化。据该公司负责人介绍,目前,已针对不同客户需求开发具有特定功能性的豌豆蛋白产品,并扩展绿豆、鹰嘴豆等小品类蛋白;同时,针对运动场景开发高支链氨基酸肽粉,纯度达95%以上;开发低钠高钙豌豆分离蛋白、膳食纤维多糖等,应用于代餐粉、烘焙食品等。此外,该公司的豌豆蛋白



王琳/制图

肽产品在海外市场获得积极反馈。

袁帅表示,这种转化对于打破企业在高端领域的国际垄断至关重要。而国家级课题的推进有助于国内企业在运动营养、特医食品等高端领域构建差异化优势,抢占市场份额。

然而,从实验室走向规模化生产并非坦途。李锦堤提醒,模拟移动床色谱等先进工艺虽能显著降低成本,但产业化面临工艺稳定性、高额设备投入等挑战。

袁帅预测,未来3年到5年,国内功能性蛋白市场技术演进将加速,

行业集中度可能提高,拥有核心技术的企业将占据主导地位。李锦堤预测,凭借课题成果形成的专利和数据优势,国内头部企业有望在“标准蛋白”与“定制改性”层面构建壁垒,从而提升国产份额在全球市场中的占比。

三孚股份“正硅酸乙酯充装及储存项目”通过验收

本报记者 张晓玉

12月29日晚间,唐山三孚硅业股份有限公司(以下简称“三孚股份”)发布公告称,其全资子公司唐山三孚电子材料有限公司新建的“正硅酸乙酯充装及储存项目”已正式通过验收并取得相关批复许可。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,“此次验收标志着三孚股份正硅酸乙酯项目正式具备产业化运营条件,其意义在于通过内部资源整合与工艺创新,实现了半导体关键辅材高纯正硅酸乙酯的国产化生产与供应,初步形成进口替代能力,不仅强化了公司在电子化学品领域的布局,

也为我国半导体产业链在硅基前驱体材料环节的自主可控提供了重要支撑。”

公告显示,三孚股份通过集团内部资源整合,由控股子公司三孚新材料扩建年产8000吨高纯正硅酸乙酯生产线,全资子公司三孚电子材料配套建设充装及储存设施,两项目总投资1700万元。项目采用“管道输送+充装存储”的一体化模式,以公司自产的电子级四氯化硅为原料,生产的高纯正硅酸乙酯可直接用于半导体芯片制造、碳化硅衬底、高纯合成石英等高端领域。

正硅酸乙酯作为半导体硅基前驱体材料,是存储芯片、逻辑芯片制造的关键辅材,长期依赖进口。三孚

股份在公告中透露,目前产品已实现国内主要客户交付,并向国际客户送样,初步形成进口替代能力。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示:“三孚股份通过产业链协同,将电子级四氯化硅向下游延伸,不仅提升了产品附加值,更增强了国内半导体产业链的韧性。”

胡麒牧进一步分析称,随着人工智能、新能源汽车等行业对芯片需求持续增长,正硅酸乙酯的市场规模有望快速扩容。“三孚股份的电子级产品管理体系已较为成熟,若能加速客户认证,未来在国产替代中有望占据先机。”

三孚股份表示,本项目的顺利投

产使公司产品品类进一步丰富,循环经济产业链进一步完善,有利于提高公司综合竞争力。

尽管项目技术突破意义重大,但三孚股份在公告中亦提示风险,称项目“尚处于市场逐步开发阶段”,对2025年业绩无直接影响。此外,产品属于危险化学品,需严格管控生产、储运环节的安全风险;市场推广和产能爬坡仍需时间,未来可能面临行业竞争加剧、供需关系变化等挑战。

胡麒牧表示:“三孚股份的核心优势在于‘氯硅烷-电子特气-前驱体材料’的循环经济产业链。正硅酸乙酯与公司现有电子特气客户群高度重叠,可降低销售成本,但半导体材

料认证周期长,短期内难以贡献显著利润。投资者需关注其后续产能利用率及国际大客户订单落地情况。”

近年来,国家层面持续加大对半导体材料领域的支持力度,提出加快高端电子化学品国产化进程,各地亦出台专项政策鼓励新材料研发。与此同时,全球碳化硅、氮化镓等第三代半导体产能加速向中国转移,带动上游材料需求攀升。

吴婉莹认为,未来3年至5年将是国内半导体材料企业发展的关键窗口期。企业需在技术迭代、产能布局与客户绑定上形成闭环。三孚股份若能在正硅酸乙酯领域持续深耕,并拓展至更多硅基前驱体产品,有望成为国内电子材料平台型企业。

29家A股公司率先披露2025年业绩预告

本报记者 桂小笋

同花顺数据显示,截至12月29日,有29家A股公司发布了2025年年度业绩预告,其中,有19家公司2025年年度业绩预告类型为“预增”或“略增”,有16家公司表示,2025年净利润将超过1亿元。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,业绩预告是上市公司和投资者之间传递关键信息的重要渠道,核心要把好合规、准

确、及时三道关,既要做好内部流程的严格管控,也要确保对外信息的对称透明。

“在正式的财务报告发布之前,投资者投资决策往往会参考业绩预告。所以,业绩预告的及时、完整、合规非常重要。”王智斌表示,为了维护投资者的知情权,上市公司披露业绩预告必须严格遵守规则。

在发布业绩预告的公司中,立讯精密工业股份有限公司(以下简

称“立讯精密”)预计净利润金额最高。

立讯精密预计,该公司2025年净利润比上年同期增长23.59%至28.59%,约为165.2亿元至171.8亿元。对于业绩变动的原因,立讯精密公告从全球化战略、全面提升全产业链成本管控能等层面进行了解释,并提及,公司将继续推动多元化业务的拓展,加大在AI端侧硬件、数据中心高速互联、热管理、智能汽车、机器人等新兴领域的战略投入,构建更具

弹性的业务矩阵。

此外,有13家公司预计净利润同比增长的最大变动幅度超过10%。查阅这些公司的公告可知,他们预计在2025年取得较好业绩,得益于自身的研发能力和不断提高的品牌影响力,下游市场需求的持续旺盛、核心产品出货量大幅增长、在手订单充足等因素。

在预计净利润同比增长的公司中,有多家来自计算机相关产业。“部分计算机行业上市公司在2025年业

绩预计有明显增长,有利润阶段性释放带来的影响,同时,年内不断落地的AI应用也为这些企业的产品带来了溢价。”陈晶晶说。

河北环博科技有限公司总经理陈晶晶告诉《证券日报》记者,不同行业所处的发展阶段差异明显,例如制造业及部分设备类公司正处于利润修复期,增长质量相对较高;消费与医药行业仍在调整周期中。整体来看,科技行业的竞争焦点将从增长速度转向增长质量。

经销商再现“跑路” 保时捷在华渠道体系正经历阵痛

本报记者 刘 钊

近日,多位网友在社交媒体平台发消息称,位于郑州市中原区大中原国际汽车城的郑州中原保时捷中心突然“人去楼空”,展厅车辆几乎被清空,销售人员及管理层均无法联系。与此同时,贵阳孟关保时捷中心也出现了类似情况。

12月25日,保时捷中国向媒体透露:“我们高度关注保时捷授权经销商郑州中原保时捷中心出现经营异常情况,目前与警方和相关部门在现场核查事实。”

有门店突然“人去楼空”

近日,一份由郑州中原保时捷中心销售顾问发送给客户的《致客户书》在多个车主维权群内流传。根据该文件描述,12月22日,该门店仍处于正常经营状态,当天还有多位客户顺利提车。然而12月23日早晨员工到岗时,发现展厅车辆已被清空,公司高层失联,员工事前对此毫不知情。这一突如其来的变故使得已支付定金的消费者,近期提车但未拿到车辆合格证的车主,以及购买预充值服务的客户均陷入困境。

天眼查数据显示,郑州中原保时捷中心运营主体郑州东保润汽车销售有限公司在12月17日曾发生高管变动,公司原执行董事兼总经理堵传涛离职。资料显示,郑州东保润汽车销售有限公司隶属于东安控股集团有限公司,该集团总部位于河南新乡,旗下拥有40余家子公司,业务覆盖保时捷、宝马、奥迪等豪华品牌。

事件曝光后,郑州市中原区商务局12月24日下午在接受媒体采访时称,相关部门已成立专班介入调查。由于事发突然,目前仍在对店铺方与消费者核实具体情况。郑州市柳湖派出所工作人员表示,已了解相关情况,初步判断店因可能为资金链断裂,此类纠纷不属于公安管辖范围,建议消费者通过法律途径维权。

针对上述事件,12月25日,保时捷中国回应称,目前与警方和相关部门正在现场核查事实。对于此次事件给各位车主及消费者带来的困扰与担忧致以最诚挚的歉意,将积极推

动事件妥善处理,将消费者合法权益放在首位。

有关已支付定金的消费者无法提车、已提车消费者无车辆合格证的情况,一位曾在多家豪华车经销商集团担任高管的业内人士对《证券日报》记者表示,消费者不应寄希望于保时捷厂家解决问题,当务之急是关注经销商门店的资产情况,及时主张权益。根据过往经验,出现经营困难的经销商要么等待被其他经销商集团

重组接手,要么通过政府协调解决资产处置问题,但这一过程通常需要较长时间。

销量锐减门店收缩

《证券日报》记者了解到,这已经不是保时捷第一次出现经销商跑路情况。今年1月份,保时捷曾被曝位于郑州、义乌、唐山等地的部分线下门店已经关店。彼时,保时捷中国总裁及首席执行官潘励驰曾对外表示,到2026年12月31日之前,经销商规模将降至100家左右。

今年10月份,保时捷金港4S店和北京长安保时捷中心合并升级的北京朝阳保时捷中心开业时,潘励驰却称,到今年底,保时捷的150家销售网点将缩减至120家;到2026年底,销售网点将进一步调整至80家左右,“布局的重点是确保覆盖所有核心城市和省份,并会辅以售后服务网点作为补充。”潘励驰说。

根据保时捷官方消息,今年前三季度其在华销量仅3.22万辆,同比下跌26%。受在华销量不振影响,公司整体营业利润下跌99%至4000万欧元。为何过去在中国市场一路高歌猛进的保时捷陷入如今的困境?上

述曾在多家豪华车经销商集团担任高管的业内人士表示,豪华品牌在智能化方面发展步伐缓慢,从保时捷的销量构成来看,燃油车仍占主导地位,而保时捷电动车在中国市场缺乏竞争力。

该业内人士分析,近期玛莎拉蒂SUV的市场价格已降至35万元左右,而保时捷卡宴与玛莎拉蒂SUV属于同级别车型,厂家给经销商的价格估计在70万元至80万元,经销商目前以60余万元的价格销售保时捷卡宴,加上库存压力,经销商必然面临亏损,且销量下滑明显,即使降价也难以促进销售。

该业内人士进一步解释,原有的保时捷燃油车车主的维保需求逐渐减少,很多保时捷车主家庭的第二辆车选择新能源汽车。新车销售减少叠加售后利润下降,导致保时捷4S店面临较大经营压力。

“保时捷当前面临困境的主要原因是智能化发展步伐缓慢,且难以进行自我革新。”黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,保时捷若要在中国市场保持存在感,建议借鉴大众投资小鹏、特斯拉等集团入股豪华跑车的模式,通过合作方式分享市场收益。

期权协议落地

立中集团收购MQP国际20%股权

本报记者 张晓玉

12月29日晚间,立中四通轻合金集团股份有限公司(以下简称“立中集团”)发布公告称,公司已与凯瑟琳·考特尼遗嘱自由裁量信托(约翰·考特尼和希格斯信托有限公司为凯瑟琳·考特尼遗嘱自由裁量信托的受托人)签署《股份收购协议》,以约223万英镑(约合人民币2114.42万元)收购其持有的控股子公司MQP国际有限公司20%的股权。交易完成后,立中集团对MQP国际的持股比例将从70%提升至90%,进一步强化对子公司的控制权。

公告显示,本次交易源于2016年立中集团与MQP国际原股东签署的《卖出期权协议》。根据协议约定,在满足特定条件后,立中集团有权收购原股东持有的MQP国际剩余30%股权。此次收购的20%股权为协议分批执行的一部分,剩余10%股权仍由原股东约翰·考特尼和理查德·考特尼持有。

MQP国际(原海湾进口有限公司)成立于2016年,注册于英国,主营业务为铝基功能中间合金的技术研发、测试分析及全球销售推广,其核心产品晶粒细化剂在全球市场具有技术领先优势。财务数据显示,MQP国际近年来经营稳健,2025年1月份至9月份实现营业收入7108.75万元,净利润1047.47万元,净资产规模达4256.74万元。

高禾投资管理合伙人刘盛宇在接受《证券日报》记者采访时表示:“立中集团此次收购并非简单的财务投资,而是其全球化战略的关键一步。MQP国际的技术优势和客户资源与立中集团的中国制造能力形成互补,通过‘国际研发、中国制造、全球销售’的模式,有望进一步巩固其在铝基中间合金领域的龙头地位。”

刘盛宇称,当前全球新能源汽车、航空航天等高端制造业对轻量化材料需求持续增长,铝基中间合金市场前景广阔。立中集团通过控股整合MQP国际,可加速技术转化效率,降低供应链成本,同时增强对欧洲及北美市场的渗透能力。

立中集团在公告中强调,此次交易将提升公司对MQP国际的管理协同效率,优化全球化布局。近年来,立中集团持续通过并购整合延伸产业链,此前已通过收购德国莱茵铝业、巴西轻合金公司等企业,逐步构建起覆盖欧美的产销网络。此次股权收购延续了这一战略逻辑,通过增强对核心子公司的控制权,提升整体盈利能力与抗风险能力。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,立中集团将持股比例提升至90%,不仅强化了对MQP国际的控制权,还有助于进一步整合铝基功能中间合金的全球技术研发与销售资源,提升该公司在高端材料领域的竞争力与盈利能力。

国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示,立中集团提升持股至90%有助于深化“国际研发、中国制造、全球销售”的协同,巩固全球市场地位,而分批收购也兼顾了财务稳健性。后续整合需重点关注治理协同、业务文化融合与风险管理,在尊重其团队与市场规则的基础上平衡股东利益、融入管理经验,并持续跟踪财务与技术风险,确保将股权优势切实转化为经营效益。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,立中集团收购MQP国际后需要注意两件事:其一,继续谋求剩余10%股权的交接,完全控股才能确保并购万无一失。其二,考虑专利和品牌的权属转移,将技术牢牢控制在自己手中。

交通银行南阳分行:

以跨境人民币业务服务实体经济

交通银行南阳分行聚焦服务实体经济,积极推动跨境人民币业务发展,履行国有大行的责任担当。

交通银行南阳分行立足区域实际,精准施策,多措并举拓展跨境人民币业务。通过联合上线级开展精准宣传、主动上门对接重点涉外企业,并为其量身定制涵盖结算、融资和汇率避险等综合跨境金融服务方案,稳步推进人民币国际化,持续扩大跨境人民币结算影响力和覆盖面。11月末,交通银行南阳分行跨境人民币收付量较上年同期增加2亿元,市场份额显著提升。

针对企业“走出去”过程中的实际需求,交通银行南阳分行提供精细化服务。例如,当地某企业国际化发展加速,面临多币种融资需求与汇率波动风险。交通银行南阳分行深入调研后,主动宣讲跨境人民币优势,帮助企业制定专属方案。最终,该企业成功从境外银行融资人民币2亿元并通过交通银行南阳分行落地。此举不仅有效降低了企业的财务成本和汇兑风险,也带动了交通银行南阳分行国际业务发展,实现了银企双赢。

展望未来,交通银行南阳分行将继续以开放姿态、创新产品与高效服务,持续推动跨境人民币业务在南阳地区深化发展,为当地外贸及实体经济提供更坚实的金融支撑。

(CIS)