

成本压力叠加AI需求共振 电子级树脂景气度持续升温

本报记者 王 健

7月6日,《证券日报》记者从国内合成树脂龙头济南圣泉集团股份有限公司(以下简称“圣泉集团”)方面确认消息,自2026年7月13日起,该公司将对电子级树脂PPO(聚苯醚,低分子量电子级树脂)和PPE(聚苯醚,高分子量工程塑料树脂)、OPE(低聚苯醚)及MPPPO(改性聚苯醚)低聚物系列产品实施价格上调,整体幅度为15%至20%。该工作人员对《证券日报》记者表示,调价主因是上游原材料价格变动,已就此与客户展开沟通。
同一天,覆铜板(CCL)龙头建滔积层板控股有限公司(以下简称“建滔积层板”)再度发布涨价函,对所有FR-4板材、PP半固化片提价15%,CEM-1/2ZF系列板材提价10%。这已是建滔积层板上游电子树脂与下游覆铜板同日提价,折射出AI算力需求驱动下,整条产业链正进入一轮景气共振周期。
PPO树脂是高频高速覆铜板的核心基材之一,其介电常数(Dk值)约为2.6、介电损耗因子(Df值)低于0.002,在M7/M8级以上高速覆铜板中具有不可替代性。我国电子级PPO进口依存度较高,圣泉集团是国内最早实现电子级PPO千吨级量产的企业之一。
中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,全球大宗商品贸易物流效率下降、通关成本上升,叠加部分原料主产区的出口管制政策调整,PPO生产所需关键单体、助剂等原料到厂成本较去年同期涨幅普遍超过30%。与此同时,国内能耗管控下电力、蒸汽等能源成本较去年同期也有近10%的上升。
面对这一轮的成本波动,圣泉集团此前已通过提前战略备货及自行消化成本压力,以维持

售价稳定。但随着备货库存逐步见底,且成本居高不下,适度提价成为保障稳定供应的必要举措。
PPO涨价能否顺利传导,关键看下游的消化能力。从当前产业链格局看,下游承接涨价的空间较为充裕。
今年以来,覆铜板行业已掀起多轮涨价潮。其中,建滔积层板年内六次提价,累计涨幅显著。雪球数据显示,FR-4覆铜板价格从2025年7月份的均价70元/张一路攀升至2026年6月份的260元/张,区间涨幅超270%。
从需求端来看,AI算力建设的持续放量是支撑整条产业链涨价的底层逻辑。AI服务器及高速网络设备对信号传输速率和损耗的要求沿“终端应用—PCB(印制电路板)—覆铜板—电子树脂”逐级向上传导。
袁帅表示,当前AI算力建设需求持续释放,下游覆铜板厂订单排期普遍已到第四季度,为了保障核心材料稳定供应,下游厂商几乎不存在拒绝涨价的空间。
圣泉集团在电子级PPO领域的卡位优势为其涨价提供了底气。公开资料显示,该公司现有PPO产能约1300吨/年至1500吨/年,另有2000吨/年产能正在建设中,预计2026年第四季度投产。该公司已实现与国际龙头及头部PCB/CCL厂的联合开发与批量供货,国内市占率领先。2026年一季度,该公司先进电子材料产销率高达99%以上,满产满销状态持续。
上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊律师对《证券日报》记者表示,本轮电子级树脂涨价并非单纯成本推动或需求拉动,而是二者叠加——上游原料成本上升提供了提价理由,AI算力需求释放则提高了下游接受度。后续价格能否持续,关键仍取决于AI相关需求兑现、下游客户接受程度以及新增供给释放节奏。



图①工作日的下午,\*ST萃华“总号”大门紧闭 图②原直营店“商业城店”已变为加盟店 李勇/摄

多家直营店停业或转为加盟店

\*ST萃华年报“难产”股票被实施退市风险警示

本报记者 李 勇

超预期两个多月后,沈阳萃华金银珠宝股份有限公司(以下简称“\*ST萃华”)仍无法披露2025年年度报告。该公司发布的最新公告显示,自7月7日起,该公司股票被实施退市风险警示,股票简称由“ST萃华”变更为“\*ST萃华”。7月7日复牌后,\*ST萃华股价“一字”跌停,截至收盘,跌停价格上仍有超50万手卖单。
今年以来,\*ST萃华陆续出现债务逾期及银行账户被冻结等问题,对公司的生产经营带来多方面影响。《证券日报》记者近日走访发现,\*ST萃华“总号”已于近日停业。

最大直营店停业

在沈阳市沈河区中街路29号,坐落着一座古典韵味与现代气息相融合的建筑。这里是\*ST萃华工商注册所在地,也开设着\*ST萃华“总号”。1895年,\*ST萃华前身曾在附近的出颖胡同开第一家“萃华金店”,开创了“萃华”这一百年品牌。
记者于近日来到“总号”时,发现大门上贴着一张白纸上手写着营业时间:早上10点30分到晚上8点。透过门旁玻璃往里望去,昏暗的一楼大堂空空荡荡。记者从多位附近居住的人士处了解到,该店最近一段时间都没有正常营业。
10点30分,“总号”大门被缓缓打开,一名保安将一块红色指示牌立于门前:回收黄金,维修加工,请上二楼。
记者以咨询黄金回收名义进入门店。以往,一楼和二楼是营业厅,三楼以上是办公区。如今,一楼、二楼的销售柜台空无一物,货品展示柜内空空如也。
二楼一角的玻璃窗内,坐着的两名工作人员表示,门店正在升级改造,暂不营业,只进行黄金回收或维修加工。不过,记者在现场既没见到施工人员,也没看到任何装修改造痕迹。
后续记者多次探访该店,仍是同样的情形,只不过后期门上多了一个“升级改造敬请期待”的告示。

记者以投资者身份致电\*ST萃华的投资者热线,就中街路29号门店停业问题进行询问,与前述门店现场人员的升级改造说辞不同,\*ST萃华相关工作人员在电话中直言,门店停业系受账户冻结等原因的影响。
7月7日下午,记者再次来到“总号”时,该店大门已彻底关闭,门上贴着一张写着“内部整修期间暂不对外接待”的贴纸。门店门窗均被白色帘布遮挡,从外部什么都看不见,也听不见任何声音。
\*ST萃华的黄金珠宝业务一直采取“直营+加盟”的双轨模式。其中,直营店长期被公司视为销售网络的核心,不仅毛利较高,也肩负着“萃华”品牌宣传和推广的重任。
“总号”是\*ST萃华最大的直营店。

截至2024年,该店历年营业收入均超1亿元,营业利润最高时超3000万元,位列\*ST萃华各直营门店收入和利润的榜首。
据公司年报,2021年至2024年,\*ST萃华直营店数量分别为24家、19家、18家、16家。\*ST萃华披露的2025年半年度报告显示,截至2025年6月末,\*ST萃华直营门店数量为13家。除“总号”外,位于沈阳市的“中兴店”“商业城店”“铁西百货店”和“千盛百货店”等,当时也都位列直营门店收入榜的前十位。
记者陆续走访了2025年半年度报告中列明的上述几家直营店,发现“千盛百货店”已经撤柜,“中兴店”“商业城店”“铁西百货店”经营正常,但模式均已由直营变为加盟。
“我们原来也是直营店,后来拿不到货,就变成了加盟店。”某加盟店销售人员向《证券日报》记者坦言。

7月7日,\*ST萃华通过深交所互动易平台回复投资者提问时表示,本公司黄金相关业务受到主要银行账户冻结影响已基本停滞。
2026年以来,\*ST萃华不断曝出借款逾期问题。\*ST萃华2月7日披露的公告显示,该公司及其子公司由于合同纠纷和借款逾期导致公司的45个主要银行账户因此被冻结。6月30日,\*ST萃华披露相关公告称,该公司及其子公司累计借款逾期本金达9.51亿元。
“借款逾期及涉诉的连锁影响极为严重:一是融资渠道会进一步受限,将加速资金链断裂;二是供应商、合作方的信任易受到影响;三是诉讼资产保全可能导致核心存货和资产被冻结,进一步影响自救能力。”辽宁同方律师事务所海口分所主任胡明律师向《证券日报》记者表示。

除了存货存疑,\*ST萃华近年披露的大客户数据也疑点重重。多个历史客户都是在成为其大客户前,在短时间里刚刚注册成立的,且交易完成后又匆匆注销,部分客户间还存在关联关系。
\*ST萃华2023年度第二大客户深圳市罗湖区华宝珠宝金行与2024年第一大客户深圳市金恒泰珠宝首饰有限公司(以下简称“金恒泰珠宝”)注册地址相同,同由董先锋实际控制,且均于近期注销。
由张凤控制的深圳市万福隆珠宝首饰有限公司及深圳市罗湖区佰利福珠宝金行分别为\*ST萃华2021年第四大

退市风险进一步上升

客户、2022年上半年第四大客户和2022年上半年第二大客户,也已双双注销。
\*ST萃华2023年第一大客户、2024年第二大客户福建胜耀金业有限公司于2023年5月25日才注册成立,也于近期注销。此外,\*ST萃华2023年第五大客户黄志亮同时还是金恒泰珠宝的监事。
\*ST萃华在人事方面近期也频频出现变动。今年5月份,\*ST萃华证券事务代表因个人原因请辞。原定任期到今年11月15日的职工董事柴刚于6月4日因个人原因请辞。7月初,\*ST萃华副总经理熊跃东同样以个人原因请辞。
更为紧迫的是,因迟迟未能披露2025年年度报告,\*ST萃华退市风险也在上升。
因未能在法定期限披露2025年年度报告,自5月6日起,\*ST萃华股票已经停牌。截至7月7日,\*ST萃华仍未披露该定期报告。对于2025年年报迟迟未能披露的原因,\*ST萃华一直解释为对存货、收入等定期报告重要事项的核查因涉及的范围广、工作量大,核查工作未能完成。
“上市公司无法按期披露定期报告,原因通常集中在财务数据真实性存疑、审计受阻、重大风险事项未决及内控失效等多个方面。”胡明律师向记者表示,“如审计发现公司存货实存数量与账面存在重大差异,且收入确认、关键审计证据缺失,公司尚未完成系统性梳理与核实;多账户冻结、资产查封,引发对公司持续经营能力的重大疑虑;涉及未决诉讼,预计负债计提合理性难定等方面原因,都可能导致年报‘难产’。”

“这一差异说明该公司存货管理有可能存在问题,如涉及财务造假、内部控制失效或资产流失。严重后果包括:需对财务报告进行追溯调整,导致净利润和资产总额大幅缩水;可能触发更多监管调查或处罚;引发投资者索赔;降低银行和供应商的信任,加大融资和采购难度。对公司的影响是现金流和经营稳定性受创,甚至可能面临退市风险。”苏商银行特约研究员付一夫向《证券日报》记者如是说。
除了存货存疑,\*ST萃华近年披露的大客户数据也疑点重重。多个历史客户都是在成为其大客户前,在短时间里刚刚注册成立的,且交易完成后又匆匆注销,部分客户间还存在关联关系。
\*ST萃华2023年度第二大客户深圳市罗湖区华宝珠宝金行与2024年第一大客户深圳市金恒泰珠宝首饰有限公司(以下简称“金恒泰珠宝”)注册地址相同,同由董先锋实际控制,且均于近期注销。
由张凤控制的深圳市万福隆珠宝首饰有限公司及深圳市罗湖区佰利福珠宝金行分别为\*ST萃华2021年第四大

客户、2022年上半年第四大客户和2022年上半年第二大客户,也已双双注销。
\*ST萃华2023年第一大客户、2024年第二大客户福建胜耀金业有限公司于2023年5月25日才注册成立,也于近期注销。此外,\*ST萃华2023年第五大客户黄志亮同时还是金恒泰珠宝的监事。
\*ST萃华在人事方面近期也频频出现变动。今年5月份,\*ST萃华证券事务代表因个人原因请辞。原定任期到今年11月15日的职工董事柴刚于6月4日因个人原因请辞。7月初,\*ST萃华副总经理熊跃东同样以个人原因请辞。
更为紧迫的是,因迟迟未能披露2025年年度报告,\*ST萃华退市风险也在上升。
因未能在法定期限披露2025年年度报告,自5月6日起,\*ST萃华股票已经停牌。截至7月7日,\*ST萃华仍未披露该定期报告。对于2025年年报迟迟未能披露的原因,\*ST萃华一直解释为对存货、收入等定期报告重要事项的核查因涉及的范围广、工作量大,核查工作未能完成。
“上市公司无法按期披露定期报告,原因通常集中在财务数据真实性存疑、审计受阻、重大风险事项未决及内控失效等多个方面。”胡明律师向记者表示,“如审计发现公司存货实存数量与账面存在重大差异,且收入确认、关键审计证据缺失,公司尚未完成系统性梳理与核实;多账户冻结、资产查封,引发对公司持续经营能力的重大疑虑;涉及未决诉讼,预计负债计提合理性难定等方面原因,都可能导致年报‘难产’。”

“上市公司无法按期披露定期报告,原因通常集中在财务数据真实性存疑、审计受阻、重大风险事项未决及内控失效等多个方面。”胡明律师向记者表示,“如审计发现公司存货实存数量与账面存在重大差异,且收入确认、关键审计证据缺失,公司尚未完成系统性梳理与核实;多账户冻结、资产查封,引发对公司持续经营能力的重大疑虑;涉及未决诉讼,预计负债计提合理性难定等方面原因,都可能导致年报‘难产’。”

“上市公司无法按期披露定期报告,原因通常集中在财务数据真实性存疑、审计受阻、重大风险事项未决及内控失效等多个方面。”胡明律师向记者表示,“如审计发现公司存货实存数量与账面存在重大差异,且收入确认、关键审计证据缺失,公司尚未完成系统性梳理与核实;多账户冻结、资产查封,引发对公司持续经营能力的重大疑虑;涉及未决诉讼,预计负债计提合理性难定等方面原因,都可能导致年报‘难产’。”

“上市公司无法按期披露定期报告,原因通常集中在财务数据真实性存疑、审计受阻、重大风险事项未决及内控失效等多个方面。”胡明律师向记者表示,“如审计发现公司存货实存数量与账面存在重大差异,且收入确认、关键审计证据缺失,公司尚未完成系统性梳理与核实;多账户冻结、资产查封,引发对公司持续经营能力的重大疑虑;涉及未决诉讼,预计负债计提合理性难定等方面原因,都可能导致年报‘难产’。”

近一个月A股公司披露788单并购计划 机械设备、计算机、电子等行业上市公司成为主力

本报记者 张 敏 见习记者 李亚男

A股并购重组持续活跃。同花顺FinD数据显示,按首次公告日期,6月7日至7月7日,A股上市公司近一个月内披露了788单并购计划,较上年同期(707单)增长约11.46%。从行业分布来看,机械设备、计算机、电子等行业上市公司成为近期并购热潮的主力。
苏商银行特约研究员付一夫向《证券日报》记者表示,“在产业端,全球科技竞争日趋激烈,关键环节的自主可控已成为企业生存底线,通过横向整合扩大规模、纵向打通上下游链条,成为缩短技术追赶周期的最优解。在资本端,IPO路径的多元化促使一批优质中小科创企业转向并购,丰富了标的供给。”
《证券日报》记者梳理发现,从并购方向来看,上市公司产业整合逻辑越发凸显。
例如,6月28日晚间,常州银河世纪微电子股份有限公司(以下简称“银河微电子”)公布收购恒泰柯半导体(上海)有限公司(以下简称“恒泰柯”)100%股权交易预案。银河微电子拟通过发行股份的方式购买恒泰柯100%股权并募集配套资金,发行股份价格为28.48元/股,募集配套资金拟用于支付本次交易的相关税费、中介机构费用、标的公司项目建设以及补充上市公司流动资金、偿还债务等。
银河微电子表示,交易完成后,上市公司将形成低压—中压—高压全覆盖的完整功率MOS产品链条,可给电源、工控、汽车等领域的客户提供一站式功率器件解决方案。
同样致力于产业链横向整合的还有国内工业机器人龙头企业南京埃斯顿自动化股份有限公司(以下简称“埃斯顿”)。该公司正在筹划通过全资子公司以支付现金方式收购参股公司南京埃斯顿酷卓科技有限公司股权暨关联交易事项。本次交易完成后,标的公司纳入合并报表,将有利于减少埃斯顿与标的公司之间的关联交易及避免同业竞争的风险。
深圳市排排网基金销售有限公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示,“AI服务器对功率半导体、高端电子元器件的需求激增,产业底层逻辑也在转变,上市公司并购从‘做大规模’转向‘做深链条’,即围绕产业链协同进行横向技术整合与纵向配套布局。”
在近期并购热潮中,也有不少上市公司选择跨界切入科技赛道。某建筑装饰类上市公司拟收购半导体公司,后者主要从事存储器的研发设计、生产制造与销售,为国家专精特新“小巨人”企业。该上市公司负责人向记者表示,通过本次并购切入存储硬件核心赛道,构建第二增长曲线。
“并购重组有助于上市公司快速补齐技术短板或获取稀缺产能,同时也是科技企业对接资本市场的重要途径。但科技标的技术壁垒高、客户认证周期长,跨界整合难度远高于传统行业。”刘有华告诉记者,当前,仍需区分产业型跨界并购与炒概念式跨界并购。产业型跨界并购具有明确的协同逻辑,买方深入了解标的技术应用场景,相关整合路径在交易前就已规划清晰。
在付一夫看来,产业内在整合需求是本轮并购热潮的根本驱动力,在“补链强链”的紧迫性下,并购热度有望持续。不过,估值博弈始终是交易达成的核心变量,买卖双方对定价预期的磨合程度,将直接影响后续案例落地的节奏。

京东方三大创新业务首度同台亮相 千亿元增长空间有待释放

本报记者 李 彦

日前,京东方科技集团股份有限公司(以下简称“京东方”)在上海举办“屏之物联 光筑新基”2026京东方投资者日活动。据了解,京东方自2024年起常态化举办投资者日活动,迄今为止已连续举办三届。
今年,京东方投资者日活动关注度显著提升。
5月20日,京东方与Corning Incorporated(以下简称“康宁公司”)签署了合作备忘录,双方将围绕玻璃基封装基板、可折叠玻璃、钙钛矿玻璃基板、光互连相关应用等重点领域开展合作,共同探索具有商业潜力的技术与市场机会。
京东方董事长陈炎顺在此次大会上亦提及上述合作。他表示,与康宁公司的合作聚焦AI信息时代下,玻璃基全新技术创新与应用拓展。所有新方向,目前已开展技术交流、产品验证等落地工作。

三大创新业务同台展示

在现场注意到,在会场一侧,京东方搭建了产品展示区,该公司旗下的玻璃基封装基板、钙钛矿、光互连三大创新业务首度同台亮相。
在玻璃基封装基板领域,京东方拥有玻璃基封装基板制造的完整工艺能力,已在TGV开孔、深孔填铜、增层布线等核心制程上实现技术突破,可实现全流程工艺拉通。据工作人员介绍,京东方设计月产能1000片的板级玻璃基封装基板试验线已于2026年上半年实现全自动化设备通线,已产出大尺寸高层数玻璃基封装基板样品并送样。
在钙钛矿领域,京东方采用刚性/柔性/叠层组件技术路线并行开发,实现从手套箱(2.5x2.5cm)到实验线(30x30cm)再到中试线(120x240cm)三大平台全工艺流程拉齐,2025年12月份手套箱稳态效率27.61%、实验线柔性21.39%、中试线刚性20.11%、柔性16.6%。
京东方相关负责人表示,根据公司200kWh(千瓦)实证基地数据,钙钛矿较传统晶硅方式发电量增加超8%。京东方计划今年下半年在黑龙江漠河(极寒)、新疆吐鲁番(干热沙尘、50度以上)和宁夏银川(高辐射、大温差)开展极致条件实证测试,后续将重点开拓室内弱光应用、车载光伏、BIPV、电站等方面市场。
在光互连方面,京东方成立Micro LED光互连系统及玻璃基板CPO技术攻关项目组,和生态伙伴进行前瞻技术预研,加快技术攻关。京东方华灿

光电股份有限公司布局Micro LED外延、芯片、发光模组业务,建成全球首条6英寸Micro LED芯片规模化量产线,其中Micro LED通讯应用芯片已于2025年下半年产出样品并交付客户验证。
陈炎顺表示,未来,京东方将以玻璃基加工为核心载体,将几十载的显示产业底蕴,延伸至AI应用、光电互联、高端先进制造等场景。

探索千亿元量级增长空间

“我们也将携手产业伙伴持续推进技术验证落地,产业链整合升级,努力将玻璃基的产业生命周期拉长、做深、做透,赋能企业未来三十年的新增长。”陈炎顺在此次活动中表示。
据介绍,京东方与康宁公司将在玻璃基封装基板、光互连相关应用方面,打通从材料、制造到应用的关键环节,提升先进封装整体制造能力与良率,同时共同探索光引擎集成方案与系统级方案验证。
“目前京东方与康宁公司的合作已迈入实质性阶段,通过体系化机制保障项目落地,现已发布五个项目目标并启动相关工作,未来按季度为周期确认项目进展,不断推动合作模式升级。”京东

方相关负责人在此次大会上表示。
康宁公司中国总裁兼总经理曾崇凯在此次大会上表示,“未来,康宁公司期待携手京东方,聚焦创新,共同开创下一个千亿元量级增长空间。”
“玻璃基封装基板的商业化离不开整个行业的协同推进,一方面需要产业上游的设备和材料,另一方面京东方需要和客户一起深度协同,推进玻璃基封装基板在封装级和系统级的突破。”在投资者互动交流环节,京东方相关负责人表示,同时,围绕客户对产品的技术需求,京东方将不断推进技术探索和突破,深挖不良机理,固化改善措施,不断提升产品良率水平。
陈炎顺亦在互动交流环节表示,目前京东方现金流充足,并已于2025年明确提出了未来三年股东回报规划,开始回馈资本市场、回报股东。
据悉,京东方2025年度现金分红已实施完毕,分红金额近21亿元,占当年归母净利润35.3%。自2015年至今,京东方已连续12年实施现金分红,累计现金分红金额超240亿元。2026年京东方还推出A股5元—10元、B股5元—10港元的注销式回购,若回购完成,自2020年至今京东方A股回购累计支付金额将超118亿元,B股回购累计支付金额将超15亿港元。