

央地协同再添新样本

广汽集团拟购买一汽丰田50%股权

■本报记者 李雯珊

9月28日晚间,广州汽车集团股份有限公司(以下简称“广汽集团”)发布《广州汽车集团股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》,正式披露了与中国第一汽车股份有限公司(以下简称“一汽股份”)战略合作的重要进展。广汽集团拟通过发行股份的方式购买一汽股份持有的一汽丰田汽车有限公司(以下简称“一汽丰田”)50%股权,并发行股份募集配套资金。

“本次交易是双方深化战略合作的重要落地项目之一,交易完成后,一汽股份将成为我公司第二大股东,并发挥重要战略作用。本次合作亦是中央企业与地方国有企业优势互补、央地协同的重要实践,有利于推动产业资源集约配置,深化技术、供应链及市场等领域协同。”广汽集团方面对外表示。

同时,上述公告提及,本次交易完成后,预计将对广汽集团投资收益、净利润等财务指标形成正向贡献,有助于进一步夯实该公司持续经营能力。

上述方案落地后,广汽集团将同时手握广汽丰田汽车有限公司(以下简称“广汽丰田”,由广汽集团与丰田汽车合资组建)、一汽丰田(由一汽股份与丰田汽车合资组

建)两家合资公司的股权,“南北丰田”(一汽丰田与广汽丰田形成南北双合格局)在产品规划、零部件采购、营销资源上有望实现统筹协调。

在此之前,广汽丰田、一汽丰田依托各自独立的运营体系深耕市场,在产品布局、供应链配套、终端渠道、营销体系上双线并行。双轨运营的模式,在行业高速扩张阶段能够充分释放产能、获取市场红利,但在存量竞争、电动智能化快速迭代的新阶段,资源分散、重复投入等问题逐渐凸显,制约了合资板块的效率升级与利润释放。

业内人士认为,本次交易将直接推动“南北丰田”协同运营,稳固合资业务盈利基本盘。通过统筹整合双方本地化研发、供应链体系、生产基地、市场拓展等资源,放大规模协同效应,减少重复投入、分摊技术创新成本、集中力量攻关关键核心技术,进一步提升广汽集团综合竞争力,助力企业在汽车产业链重构中抢占先机,加快打造具有国际竞争力的头部汽车集团。

中国汽车工业协会数据显示,2025年“南北丰田”合计销量占合资乘用车销量的比例为17.03%,市场份额位居合资品牌前列。南北合资公司协同运营落地,有利于提升广汽集团在合资品牌的市场地



方案落地后,广汽集团将同时手握广汽丰田、一汽丰田两家合资公司的股权,“南北丰田”在产品规划、零部件采购、营销资源上有望实现统筹协调

图片素材来源:视觉中国

位,为企业长期稳健发展提供有力支撑。

“作为国内大型汽车产业集团,广汽集团在新能源与智能化转型、自主品牌发展及产业生态建设等方面持续布局,业务覆盖研发、

整车、零部件、商贸与出行、能源生态、国际化、投资与金融等,是国内产业链齐全、产业布局完备的汽车集团之一。而一汽股份是我国汽车产业重要中央企业,在整车研发制造、产业链布局、品牌运营等方

面积累深厚。双方跳出单一企业竞争逻辑,开展战略合作,有利于发挥各自的优势,充分释放协同价值。”深圳市湾众管理咨询有限公司首席经济学家邱思翔向《证券日报》记者表示。

需求复苏 染料产业链景气度持续上行

■本报记者 曹琦

9月29日,A股分散染料概念板块迎来强势行情。其中,善水科技、亚邦股份涨停;吉华集团、海翔药业、锦鸡股份、安诺其等个股同步放量走高。

基本面上,自今年6月中下旬起,染料成品及上游核心中间体掀起了一轮持续时间较长、幅度较大的涨价潮,叠加下游纺织行业“金九银十”传统备货旺季的需求加持,推动染料产业链景气度持续攀升。

百川盈孚数据显示,2026年9月以来,国内分散染料市场报价持续站稳30元/千克高位,相较于6月22日23元/千克的本轮涨价起点,已累计上涨7元/千克,累计涨幅超30%。活

性染料涨价力度更为突出,当前市场报价达45元/千克,同样自6月中下旬启动上涨行情,累计涨幅达55%。

上游中间体涨价幅度远超成品染料,成为本轮上涨行情的核心驱动力。其中,作为生产活性染料不可或缺的核心中间体,H酸价格持续走高,9月20日百川盈孚报价已涨至145元/千克,较本轮涨价初期的61元/千克的价格大幅上涨138%。

近年来,随着H酸行业落后产能持续出清,叠加今年多家主力生产装置阶段性检修、阶段性限产,市场现货库存维持低位运行,供需失衡格局加剧,直接抬升活性染料生产企业的原料成本。

另一核心原料,分散染料专属中间体还原物涨价态势更为迅猛,

下半年以来其价格持续站稳10万吨/吨的历史高位,为分散染料涨价提供了强劲的成本支撑。

与H酸类似,中间体还原物同样属于高危化工产品,生产安全门槛、环保门槛高,国内合规量产产能稀缺,行业产能高度集中,仅少数头部企业能够实现稳定量产,新增产能几乎停滞。

“中间体成本为染料生产的主要成本,是决定成品染料定价、企业盈利空间的核心变量,中间体的供需格局直接主导染料行业的周期走势,目前中间体的价格还在上涨。”有业内人士向《证券日报》记者表示,不同品类染料对应专属核心中间体,其中,还原物是分散染料生产的核心刚需原料,H酸是活

性染料合成的关键中间体,两类核心原料均属于高危精细化工品,生产门槛极高,成为本轮供给收缩的核心环节。

在本轮染料板块行情中,善水科技成为核心领涨标的,得益于公司多年来深耕染料等中间体赛道,细分领域优势突出。公开资料显示,该公司核心染料中间体产品矩阵完善,涵盖6-硝体、氧体、5-硝体、邻氨基苯磺酸等品类。其中,5-硝体应用场景广泛,可合成多款主流染料,同时是活性黑染料的核心原料,市场需求旺盛;邻氨基苯磺酸作为活性染料关键中间体,直接深度受益于本轮H酸、活性染料涨价浪潮。

需求端的稳步复苏,也为本轮染料涨价行情提供了支撑,“第三季度

历来是纺织印染行业传统旺季,下游印染企业集中启动秋冬面料订单生产,叠加终端服饰品牌秋冬备货需求释放,染料采购订单环比大幅回暖。双向共振之下,成品染料价格得以持续站稳高位,行业景气度持续升温。”上述业内人士解释道。

对于后市走势,中邮证券等机构认为,短期来看,H酸、还原物等核心染料中间体受限于严格的环保、安全管控,新增产能无法快速落地,现有产能检修、限产常态化,市场紧缺格局难以逆转,原料价格大概率维持高位震荡。叠加纺织行业“金九银十”旺季需求持续释放,下游备货节奏仍在延续,分散染料、活性染料价格有望持续坚挺,行业高景气格局将延续。

拓展业务布局 长江能科同日披露两项关联股权收购

■本报记者 陈红

9月29日晚间,长江三星能源科技股份有限公司(以下简称“长江能科”)披露了两份股权收购公告,该公司拟接连完成两家关联企业全资股权的现金收购,以此补齐产业链关键环节。两笔交易定价公允,预计不会对长江能科当期及未来经营业绩产生不利影响。

具体来看,长江能科计划以现金收购星瀚能源工程(江苏)有限公司(以下简称“星瀚公司”)100%股权,交易作价按照标的净资产确定,最初预估交易金额不超过30万元。交易完成后,星瀚公司将成为长江能科全资子公司,纳入合并财务报表范围。

财务数据显示,截至2026年7月31日,星瀚公司资产总额22.96万元,负债总额59.20万元,净资产-36.24万元;2025年度、2026年1月至7月,该公司营业收入均为0,对应净利润分别为亏损20.09万元、亏损9.83万元。

本次交易以天源资产评估有限公司出具的评估报告为基础。评估基准日后,星瀚公司股东实缴70万元专项用于清偿全部债务,债务清理完成后标的净资产为27.06万元,经双方协商,最终股权转让价格确定为27.06万元。

本次交易构成关联交易。公告显示,交易前星瀚公司为长江能科控股股东江苏三星科技有限公司的全资子公司,持有机电工程施工总

承包二级、石油化工工程施工总承包二级资质及安全生产许可证。完成收购后,长江能科将补齐工程总包能力,实现业务向下游延伸,星瀚公司将依托既有资质承担公司工程项目实施工作。

同时,长江能科拟出资381.50万元现金取得沈阳市特达变压器有限公司(以下简称“沈阳特达”)100%股权。交易落地后,沈阳特达同样纳入长江能科合并报表。

财务数据显示,截至2026年4月30日,沈阳特达资产总额801.98万元,负债总额421.29万元,净资产380.69万元;2026年前4个月实现营业收入240.57万元,净利润亏损61.25万元;2025年度实现营业收入774.80万元,净利润亏损8.34万元。

该笔交易同样属于关联交易。据了解,收购前沈阳特达即为长江能科关联方,长期为长江能科供应专用变压器,相关产品取得CCC(中国强制性产品认证)、防爆电气认证。

长江能科表示,本次收购可将专用变压器制造纳入自有产品体系,强化一体化供应水平,提升核心竞争力,同时也是落实上市相关承诺,减少持续性关联交易、进一步规范上市公司运营的重要举措。

《证券日报》记者注意到,上述两项收购议案均已履行董事会审议程序,均不构成重大资产重组。结合上市规则与公司章程,上述交易无需提交股东大会审议,保荐机构就两笔关联交易出具了无异议的核

查意见。

深度科技研究院院长张孝荣向《证券日报》记者表示,能源装备行业对核心零部件品质、现场工程交付能力均有较高要求,垂直整合是行业企业强化项目管控的常见路径。长江能科这两笔收购分别瞄准上游变压器零部件和下游工程实施能力,与上市公司主业高度匹配,具备供应链协同基础。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,这两笔收购将拓宽长江能科可承接的业务类型,为其承接一体化综合项目创造条件,但战略价值的兑现仍有赖于后续业务拓展与内部资源的调配情况。

长鑫科技拟新建测试基地二期及技术研发项目

■本报记者 徐一鸣

9月29日,存储龙头长鑫科技集团股份有限公司(以下简称“长鑫科技”)发布公告称,该公司拟使用超募资金130亿元投资新建技术研发项目。同时,该公司拟通过增资和借款方式向全资子公司长鑫存储产品(合肥)有限公司(以下简称“长鑫产品合肥”)提供超募资金50亿元,由长鑫产品合肥投资新建“存储器晶圆后道测试基地二期项目”。

具体来看,上述技术研发项目计划投资总额为241亿元。其中,设备购置费为223.98亿元,占该项目计划投资总额比重为92.94%。该项目投资建设期为30个月,聚焦DRAM(动态随机存取存储器)芯片工艺迭代、性能升级与新技术研发,将加速推进存储密度、功耗控制、读写性能的全方位突破,持续追赶行业前沿技术。

长鑫科技相关负责人向《证券日报》记者表示,技术研发项目的实施,有利于公司进一步保持和增强技术研发实力,有助增强公司的市场地位,提升整体核心竞争力。

此外,上述测试基地二期项目计划投资总额为108亿元。其中,建设投资费用为100亿元,占测试基地二期项目计划投资总额比重的92.59%,该项目投资建设期为37个月。

“随着公司产能不断提升、产品种类增多,可能面临外部封测厂测试产能和新增投资配套不足的问题,公司急需增加自建测试产能的投入。”长鑫科技公告显示,通过自建存储器晶圆后道测试和模组项目,能够更灵活协调测试产能利用,降低公司DRAM芯片测试成本,提升公司运营效率和测试技术,有利于进一步完善IDM(垂直整合制造工厂)模式、增强整体竞争力。

截至目前,长鑫科技已在DRAM产品设计、制造工艺、封装测试、模组设计与应用等各业务环节构建了完善的核心技术体系,完成了从第一代工艺平台到第五代工艺技术平台的量产,以及从DDR(双倍速率同步动态随机存储器)4、LPDDR(低功耗双倍速率同步动态随机存储器)4X到DDR5、LPDDR5/SX、LPDDR6的产品覆盖和代际演进。

中国商业经济学会副会长宋向清在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,全球存储行业正处于技术迭代周期与产能结构调整窗口期,长鑫科技将资金投入技术研发与配套产能,有助于为国内半导体产业高质量发展注入强劲动力。

恒瑞医药与诺和签署新药海外授权协议

■本报记者 陈红

9月29日,江苏恒瑞医药股份有限公司(以下简称“恒瑞医药”)对外披露项目授权许可公告,该公司与Novo Nordisk A/S公司(以下简称“诺和”)达成协议,将恒瑞医药潜在每周一次口服给药的胰高血糖素样肽-1(GLP-1)和抑胃肽(GIP)双受体激动剂HRS-1596(以下简称“HRS-1596”)有偿许可给诺和。诺和将获得在除中国以外的全球范围内,开发、生产和商业化HRS-1596的独家权利。该交易预计于2026年第四季度完成交割。

上述协议的潜在总交易额最高可达26亿美元,包括3亿美元首付款以及达成相关开发、注册和商业里程碑后获得的付款。此外,恒瑞医药将有资格根据HRS-1596在授权区域内的净销售额收取相应的销售提成。

公告显示,HRS-1596是一款由恒瑞医药自主研发的GLP-1/GIP双受体激动剂。该产品旨在通过抑制食欲、促进胰岛素分泌和改善胰岛素敏感性等多重机制,实现减重和改善血糖控制,具有用于肥胖症、2型糖尿病及其他代谢性疾病的潜力。恒瑞医药已在中國获准开展HRS-1596用于体重管理和2型糖尿病的I期临床试验。

恒瑞医药表示,上述协议的签署有助于拓宽HRS-1596的海外市场,为全球患者提供优质的治疗选择,也将进一步提升公司创新品牌和海外业绩。该公司坚持自主研发与开放合作并重,在内生发展的基础上加强国际合作,实现研发成果的快速转化,借助国际领先的合作伙伴覆盖海外市场,加速融入全球药物创新网络,实现产品价值最大化,让公司创新产品服务全球患者。

需要注意的是,药品从研发到上市容易受到一些不确定性因素的影响,HRS-1596最终能否成功在海外获批上市存在一定风险。此外,协议中所约定的里程碑款需要满足一定的条件,最终金额尚存在不确定性。

《证券日报》记者了解到,近年来,代谢类药物是全球创新药市场关注度较高的赛道,剂型改良与多靶点组合是当前行业主要的研发探索方向。国内创新药企在代谢领域的研发布局持续丰富,将早期研发资产与海外制药企业开展权益合作,已经成为行业较为常见的产业协作模式。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“本次合作印证了国内药企的源头创新能力已获得海外产业端的实质认可。但也应看到,对外授权合作模式的普及,并不直接等同于国产药物成功实现全球商业化,相关产品仍需经过多区域临床试验,不同国家药监评审等重重检验,整体价值兑现存在较大不确定性。”

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林平在接受《证券日报》记者采访时表示,从公司经营战略层面看,本次交易体现出恒瑞医药对资产收益与研发投入的权衡思路。该公司锁定中国市场全部权益,并把海外的临床、商业化重担交由合作方承接,在分散风险的同时获取现金流补充。该合作不是放弃全球市场布局,而是一种资源取舍,把企业有限的人力、财力倾斜到本土临床推进与商业化准备上,形成内外权益错位布局的管线管理模式。