

年内32宗重组折戟 超四成净利亏损

两股宣布重组终止

8月14日晚间,汇金股份、科达制造均披露了终止筹划重大资产重组的公告。

其中,科达制造公告显示,公司决定终止通过发行股份及支付现金的方式购买广东特福国际控股有限公司51.55%股权,并募集配套资金的相关事项。

对于终止原因,科达制造表示,本次交易未获得上交所重组委审核通过,公司结合本次交易方案的推进情况、标的资产的境外经营特点等因素,经与交易对方充分沟通并审慎研究论证后认为,本次交易继续推进存在较大不确定性。

同日晚间,汇金股份也宣布了重组终止的消息。

公告显示,汇金股份原筹划以现金方式购买库珀新能源股份有限公司(以下简称“库珀新能”)20%股权,同时库珀新能的股东于春生通过向公司委托或让渡不少于31%表决权的方式,保证公司拥有标的公司的表决权比例不低于51%。不过,因双方未能就本次交易的核心条款达成一致,重组终止。

值得一提的是,上述重组涉及跨界。库珀新能主要从事风电塔筒内部设备和风电建设智能装备的研发、生产和销售;而汇金股份以智能制造为支柱产业,业务涵盖银行金融电子化设备、政企政务智能设备、软件系统开发、信息化综合解决方案等多个领域。

针对相关问题,北京商报记者致电汇金股份、科达制造方面进行采访,不过电话未有人接听。

经同花顺iFinD统计,今年1月1日—8月16日,A股市场已有32股宣布重大资产重组折戟,其中不乏百亿市值的上市公司。

伴随着汇金股份(300368)、

科达制造(600499)相继宣告重组终止,年内终止重大资产重组个股再添两例。汇金股份终止重组后,公司8月17日股价表现也将引发市场关注。而科达制造则系年内首家并购申请被否企业,公司现如今决定重组终止已有一定的市场预期。经同花顺iFinD统计,截至目前,年内已有32家A股上市公司宣布终止重大资产重组事项,其中不乏星华新材、向日葵等多只原拟跨界重组个股。而从32股最新的财务数据来看,超四成个股净利处于亏损状态。

具体来看,截至8月14日收盘,新奥股份总市值居首,交易行情显示,当日公司股价收于17.2元/股,总市值532.37亿元;排在第二位、第三位的是上海电力、富临精工,最新总市值分别约为399.58亿元、277.49亿元;此外,还有科达制造、东土科技两股总市值超百亿元。

14股一季度净利亏损

终止重组的同时,从上述32股的基本面来看,14股业绩表现不佳,最新财务数据处于亏损状态,占比43.75%。

年内重组折戟中超百亿市值公司

◆新奥股份
最新总市值**532.37亿元**

◆上海电力
最新总市值约为**399.58亿元**

◆富临精工
最新总市值约为**277.49亿元**

◆科达制造、东土科技总市值超**百亿元**



具体来看,经同花顺iFinD统计,32股中仅九联科技发布了2026年半年报,公司今年上半年实现归属净利润约为3511.02万元,同比扭亏。

除九联科技外,还有7股发布了2026年半年度业绩预告,其中4股业绩将出现亏损。按预告净利润上限看,亚星化学今年上半年亏损额居首,公司预计上半年实现归属净利润约为-7132万至-6232万元,同比减亏。据悉,亚星化学主要经营活动为生产、销售氯化聚乙烯、烧碱和双氧水等。

此外,未发布2026年上半年业绩情况的24股中,2026年一季度,10股处于亏损状态。

其中,东土科技今年一季度亏损额居首,2026年一季度报显示,报告期内,公司实现归属净利润约为-3956.29万元,同比减亏;其次是佳华科技,公司今年一季度净利亏损额约为2029.57万元,同比增亏。

此外,还有*ST泉为、通业科技、智洋创新3股一季度亏损额超1000万元;剩余5只个股亏损额则低于1000万元。

剩余的14只盈利个股中,亦有经纬辉开、宁波方正、锐新科技等8股今年一季度净利同比下降。

另外,上述32股中,有3只为ST股,分别为ST龙韵、*ST东珠、*ST泉为。

多股系跨界并购

年内终止重大资产重组案例中,不少重组涉及跨界。

除汇金股份之外,以最新终止重组案例来看,星华新材原拟收购杭州天宽科技有限公司(以下简称“天宽科技”)不低于51%的股份也构成跨界。

据悉,星华新材原主营业务为反光材料及其制品,其2025年12月收购东旺智能科技有限公司(上海)有限公司后,开始进入人工智能领域,实现双主业发展战略。今年1月,星华新材再抛收购计划,拟收购天宽科技股权。资料显示,天宽科技主要业务涉及人工智能计算中心的建设、运营和服务等领域。

不过,筹划近5个月时间,上述重大资产重组告败。另外,向日葵、*ST东珠、延江股份等多股重组均构成跨界,其中,向日葵重组事项彼时市场关注度较高。

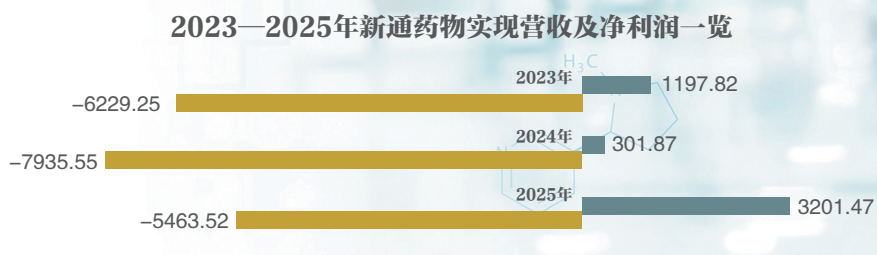
据悉,向日葵原拟收购漳州兮璞材料科技有限公司100%股权、浙江贝得药业有限公司40%股权,同时募集配套资金。不过,筹划数月,向日葵重组也未能成行。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜提到,上市公司进行跨界并购,需要注意估值与商誉情况,新兴赛道标的多为轻资产、盈利弱,溢价可能过高。业绩承诺若无法实现,将会引发巨额商誉减值。

眺远影响力研究院院长高承远进一步指出,不同行业的运营逻辑、客户结构、供应链体系差异极大,管理层若缺乏对新领域的深度理解,整合难度会显著增加,此外,跨界并购往往基于“业务互补”或“第二增长曲线”的构想,但技术、渠道、品牌的真正融合需要较长时间验证。北京商报记者 马换换 李佳雪

超99%营收依靠大单品 新通药物IPO遭问询

近日,上交所官网显示,西安新通药物研究股份有限公司(以下简称“新通药物”)科创板IPO对外披露了首轮问询函回复。2025年,公司合计99.47%的收入来自核心产品新舒沐,其中98.88%依赖于全国独家代理商安徽凯信诚生物医药科技有限公司(以下简称“凯信诚”),客户高度集中带来的经营风险也成为首轮问询的核心问题之一。



仍处未盈利状态

据了解,新通药物是一家专注药物研发20余年的高新技术企业,聚焦于乙肝、代谢功能障碍相关脂肪性肝炎及肝癌等重大肝病领域的药物开发,致力于研发具有自主知识产权、安全有效、以临床价值为导向的创新药物。

截至招股说明书签署日,公司拥有8个治疗肝病的核心产品,2024年10月获批的1类创新药产品新舒沐(甲磺酸普雷福韦片,PDF)是全球首个经肝靶向技术平台开发并成功上市的靶向性治疗乙肝药物。

2023—2025年,新通药物分别实现营业收入约1197.82万元、301.87万元、3201.47万元;对应实现归属净利润分别约-6229.25万元、-7935.55万元、-5463.52万元。公司主营业务收入包括核心产品甲磺酸普雷福韦片的销售收入和代理权益金收入,2025年,PDF销售、PDF代理权益金收入占营业收入的比例分别为65.25%、34.22%,合计占比为99.47%。

新通药物表示,新舒沐于2024年10月在中国获批上市,2024年12月开始销售,已于2025年纳入医保目录并于2026年开始正式执行。公司其他产品尚处于在研阶段,需要较高的持续

投入,上市后未盈利状态预计短期内持续存在且累计未弥补亏损可能继续扩大。

新通药物此前在招股书中表示,随着甲磺酸普雷福韦片销售规模的增长,公司来源于凯信诚及其子公司的收入占比将进一步提升。在筹建自主销售团队前,公司存在客户集中度较高和独家代理商依赖的风险。

客户高度集中

在首轮问询函中,新通药物客户高度集中带来的经营风险成为上交所关注的核心问题之一,其要求公司说明关于凯信诚代理的相关内容。

首轮问询函回复显示,目前,新通药物采用独家代理模式进行药品的销售和市场推广,凯信诚是公司PDF产品的全国独家代理商。2024年及2025年,公司来源于凯信诚及其子公司的收入占营业收入的比例分别为94.09%、98.88%。

据了解,凯信诚成立于2023年4月,双方签订的独家代理协议为期十年,2025年1—12月至2029年1—12月的合格销售业绩目标分别为12万盒、80万盒、160万盒、240万盒、360万盒。协议中还约定若凯信诚未完成合格销售业

绩,需按未完成量支付保证金,若2030年仍未完成累计目标,保证金不再退还。此外,凯信诚处于亏损状态。2025年,凯信诚营业收入约为7811.86万元,净利润约为-5328.43万元。

客户高度集中带来的另一个风险是应收账款的快速增长。2023—2025年,新通药物应收账款分别约为130.31万元、163.43万元、1665.86万元。公司表示,2025年末公司应收账款余额大幅增加,主要系随着甲磺酸普雷福韦片销量增长,相关应收货款及代理权益金增加。此外,截至2025年末,公司应收账款及合同资产坏账准备合计约571.45万元,前五大客户合计计提坏账准备约565.84万元,占坏账准备总额比例为99.02%。

奥优国际董事长张玥表示,新通药物目前几乎全部商业化收入来自单一产品,又高度绑定凯信诚这一家合作代理商。放到IPO审核层面,监管会重点关注客户集中的商业合理性,代理商履约能力,应收账款快速增长背后的回款风险;同时也会关注公司后续管线的转化进度,判断企业能否摆脱单品依赖,验证长期持续经营能力。

针对相关问题,北京商报记者向新通药物发去了采访函,但截至发稿未收到回复。

北京商报记者 董亮 王悦彤

追光S补齐运动化版图 岚图冲击销量第一梯队

8月15日,岚图汽车首款科技FUV岚图追光S正式上市。新车推出四激光后驱Max、四激光后驱Ultra及四激光四驱Ultra+三个版本,上市指导价22.99万—27.99万元。

不同于岚图以往侧重家用空间、商务舒适的产品思路,追光S将运动属性放到了更重要的位置。发布会现场公布的实测视频显示,一台原厂无改装的量产追光S,在封闭隧道内完成了360°穹顶旋转并平稳落地。

这套极限表现的底层支撑来自虎踞底盘:R-EPS滚珠丝杠转向结构大幅缩短传动链路,操控响应速度低于0.1秒,且有充足操控冗余以适配L3级智驾;全域800V高压平台保障倒挂、爬坡等极端工况动力稳定输出;整车底盘及车身扭转刚度达48415N·m/deg,可承受接近2.7倍车重的冲击力。

在智能化方面,新车选择继续牵手华为,全系搭载鸿蒙座舱5.2,并首批搭载华为乾崮ADS 5,配备四颗激光雷达,其中一颗为896线双光路图像级激光雷达,较行业主流192线识别率低反射小物体更精准可靠。

从当前的产品结构来看,岚图汽车正在逐渐摆脱对岚图梦想家单一车型的依赖。截至目前,岚图已形成FREE、梦想家、追光、知音、泰山五大车型矩阵,覆盖20万—70万元价格带。

今年以来,岚图汽车陆续发布了泰山Ultra、泰山X8以及此次的追光S,并计划于2026年下半年推出梦想家9纯电版,进一步丰富纯电产品线,预计2027年纯电车型销量占比将超过50%。

“在纯电领域,我们已经做了大量技术储备,比如800V、5C快充以及扁线电机等技术,都被岚图较早地应

用到量产车型上。未来,我们有信心在纯电车型领域继续发力,争取进入行业前三。”岚图汽车董事长、党委书记卢放表示。

卢放表示,当前,岚图正在拓宽目标客群,但全系的核心优势不会改变。岚图目标客群锚定“新时代的中坚力量”,“过去,我们对这个群体的理解还不够完整,新时代的中坚力量不只有中年商务人群,也包括来自各行各业的年轻从业者”。卢放指出,年轻人的审美、用车需求更追求活力,因此岚图推出追光S这款差异化车型匹配年轻用户,原有家用大空间、商务赛道则依旧深耕,并非要改变原来的方向。

岚图汽车科技股份有限公司CBO、销售公司总经理邵明峰提供了一组数据:从用户调研数据来看,追光S用户中35岁以下人群占比达到70%,30岁以下人群占比达到55%,”这说明我们的产品定位和目标用户是比较匹配的”。

在销量方面,岚图汽车今年7月交付新车13189辆,1—7月累计交付89453辆,累计同比增长31%。今年7月,新势力车企月销“天花板”首次超过10万辆,月销第一梯队的交付量则超过3万辆。

对于现阶段销量情况,邵明峰直言,这是一个亮点很多但依然任重而道远的成绩,“岚图的目标是进入销量第一梯队,但我们希望通过螺旋式上升来实现,而非电梯式的直上直下”。

邵明峰表示,冲击行业头部是一场长期沉淀的过程。岚图将持续积累品牌资产,并坚持举办用户之夜,以用户为底气稳步向上。

北京商报记者 简雨薇