

上市公司频现1元甩卖资产“刮骨疗毒”潜藏司法风险

证券时报记者 王军

近日，一纸应诉通知书，把上市公司“1元转让股权”操作，再次推到了聚光灯下。

8月5日，华阳新材发布公告，公司收到山西省平定县人民法院应诉通知书。原告山西云卓建设集团有限公司（简称“云卓建设”）认为，华阳新材以1元的对价转让子公司股权属于逃避债务行为，云卓建设请求撤销该次股权转让。

据证券时报记者不完全统计，2026年以来，已有十余家上市公司先后发布公告，以1元的名义对价挂牌出售旗下子公司的股权。被低价甩卖的子公司股权的标的多数业绩连续亏损，不少甚至处于资不抵债的状态。

在业内人士看来，这类“白菜价”转让的表层逻辑，主要是上市公司急于将亏损资产从合并报表中剥离，优化当期的财务报表，从而保住上市资格，维持自身在资本市场的正常融资能力，但交易边界模糊，低价转让不良资产背后潜藏着更大的风险。

被甩卖公司普遍资不抵债

正常市场交易中，股权具备价值才会产生交易对价。当公司持续亏损、债务高企，继续“输血”只会扩大损失，上市公司以1元象征性价格出让股权，目的是甩掉不良包袱。

据证券时报记者不完全统计，2026年以来，已有十余家上市公司公告，拟1元转让子公司股权。这些被以象征性对价甩卖的标的，多数早已深陷经营泥潭：公司的业绩连续亏损，核心业务失去造血能力；债务总规模超过账面资产总额，资不抵债已是普遍现象。

比如，中成股份在8月11日发布公告，公司子公司拟通过境外公开征集意向受让方的方式，转让下属公司马来西亚德有限公司（简称“马来西亚德”）100%股权，转让价格不低于1元。

根据公告披露的财务数据，马来西亚德已陷入资不抵债的困境。截至2025年底，该公司营业收入1284.91万元，资产约1.49亿元，负债约2.55亿元，所有者权益为-1.06亿元。

华阳新材在1元转让子公司股权的公告中也提到，被转让子公司截至2025年末的总资产3.55亿元，净资产为-1.04亿元；2025年的营业收入为1019.76万元，净利润亏损9623.21万元。

从转让路径来看，上市公司1元处置亏损子公司股权以对外转让为主，相关案例占比超八成。其中，部分上市公司公开挂牌征集第三方受让方，还有部分公司与无关联第三方签署协议转让。此外，也有少数公司为关联转让，上市公司将相关标的交由控股股东、实际控制人承接。

从行业分布上，被剥离资产覆盖商业零售、节能环保、工程建设、影视文化等多个赛道。业内分析人士表示，受行业景气度下行、项目投产效益不及预期、跨界整合效果不佳等多重因素拖累，这类子公司常年“失血”，持续侵蚀上市公司利润。在此背景下，清理非主业亏损资产，已经成

为上市公司缓解经营压力、优化资产负债表的重要选择。

复旦大学管理学院副教授唐跃军接受记者采访时指出，相关资产陷入持续亏损、资不抵债困境，根源在于公司治理事前缺乏有效监督，战略布局未能保持聚焦。

不良资产风险形成既定事实后，“1元甩卖”是企业 在现有制度框架内做出的理性纠错。在他看来，这种低价剥离不良资产的方式如同资本市场的“刮骨疗毒”，虽能够快速止血、缓解短期危机，但如果无法根除底层治理短板，企业依旧难以实现自我“造血重生”。

剥离不良资产并修复报表

资不抵债是“1元甩卖”出现的客观前提，优化财务报表、保住上市资格，清理不良资产、收缩战线回归主业，是上市公司推进此类交易的根本目的。

按照企业会计准则相关规定，母公司应当将其全部子公司纳入合并财务报表的合并范围。合并母公司与子公司的资产、负债、所有者权益、收入、费用和现金流等项目。当子公司股权完成100%转让，标的不再纳入母公司合并财务报表的合并范围，后续产生的亏损以及资不抵债情况，将不再拖累上市公司。

记者梳理发现，进行子公司股权低价转让的上市公司多数经营承压。ST易购、供销大集、启迪设计、星星科技、*ST花王、领湃科技、大晟文化、华阳新材等多家公司2025年归母净利润录得亏损，或业绩出现大幅滑坡；财务杠杆方面，ST易购、大晟文化、华阳新材截至2025年末资产负债率在90%以上。

从转让目的来看，多数公司称，低价出让子公司股权，旨在出清低效亏损资产、理顺产业布局，进而改善整体经营效益。还有部分公司明确表示，此举意在压缩公司债务、收缩非核心业务，通过聚焦主业实现资产负债结构优化。

深圳资瑞兴投资有限公司研究总监邢奕才对记者表示，1元交易的核心不在于转让资产，而在于剥离负债包袱。受让方取得股权的同时往往需要全额承接标的公司债务；净资产为负、持续亏损的子公司留在表内会同时侵蚀利润、推高负债率、埋下担保风险，承债式剥离出表后，“美化”报表效果立竿见影。

邢奕才进一步指出，1元交易如果是“止损型”剥离负债包袱，报表改善有基础；但如果只是“腾挪型”将亏损和债务转移到表外非上市主体，风险依然存在。

对于连续亏损、面临退市风险警示的ST类公司而言，这笔账面收益往往成为调节年度盈亏、规避退市红线的重要手段。比如，佳沃食品因收购智利三文鱼企业股权造成持续大额亏损，2019年至2024年公司连续六年归母净利润均为负值，累计亏损规模超过40亿元。2025年6月，佳沃食品宣布以1元的价格甩卖掉了该业务。

根据2025年年度报告，截至2025年底，佳沃食品归母净资产为2.75亿元，由负转正。今年5月，公司股票撤销退市风险警示及其他风险警示，实现了财务保壳。

“1元资产处置往往能改善后续的报告

2026年以来上市公司1元转让资产情况					
上市公司	公告日期	转让标的	转让价格	转让标的业绩及资产情况	转让原因
大晟文化	8月13日	无锡中联传动文化传播有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	剥离低效资产，优化资产结构
中成股份	8月11日	马来西亚亚德有限公司100%股权	1元	净资产为负	优化资源配置，聚焦核心业务发展
ST易购	8月1日	江苏云晟电子商务有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	提升经营质量，关停调整亏损业态
北京科锐	6月12日	陕西科锐综合能源服务有限公司34%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	改善资产结构，聚焦主业发展
启迪设计	6月10日	深圳嘉力达节能科技有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	优化资产结构
星星科技	6月1日	星星精密科技（深圳）有限公司100%股权	1元	净资产为负且经营现金流净额为负	优化公司产业结构
ST易购	5月19日	客优仕（中国）控股有限公司100%股权	1元	净资产为负	优化资产负债结构
供销大集	5月6日	长春美丽万民生购物中心有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	聚焦主业发展，消减公司债务
*ST花王	4月11日	江苏花王农业科技有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	聚焦主业，优化公司资产质量和资源配置
华阳新材	4月11日	山西华阳生物降解新材料有限责任公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	优化资产结构，提升公司运营质量
康美药业	4月1日	上海德大堂国药有限公司100%股权	1元	净利润亏损并且净资产为负	优化内部资源配置
领湃科技	3月31日	湖南领湃新能源研究院有限公司100%股权	1元	净利润亏损且经营现金流净额为负	盘活低效资产、优化资产结构

数据来源：公司公告 王军/制表

表利润，进而帮助部分公司实现保壳的诉求。”华辉创富投资总经理袁华明向记者表示，这种操作本身不创造价值，只是为转型争取了时间窗口。如果上市公司主业不具备造血功能，公司的上市地位以及融资能力仍可能会受影响。

背后潜藏恶意逃债风险

在合理不良资产处置之外，“1元甩卖”可能带来的恶意转移风险、逃避债务情形值得警惕。

今年1月，浙江省高级人民法院公布了2025年典型案例，江山某家居公司因经营不善，公司资金链断裂，自2024年7月起，陆续被职工、供货商等起诉，诉讼债务总额超过350万元，其中包含43名职工的工资60余万元。然而，就在债务危机全面爆发前，该公司三名原股东，各自以“1元”价格，将所持股权全部转让。

经法院查明，新入主的投资企业涉及多起被执行案件，新任法定代表人也因此被采取“限高”措施。更值得注意的是，双方签订的《企业债务服务合同》显示，所谓的“1元转让”并非真实交易。根据该合同约定，原股东将公司965万元的债务一并转移给新股东，而公司则需向新股东支付

48万余元的“背债费”。

最终，江山市市场监管局根据《行政许可法》《市场主体登记管理条例》相关规定，认定该次股权变更属于“隐瞒重要事实取得市场主体登记”的行为，依法予以撤销。

北京京平律师事务所律师王立江向记者表示，公司在明知背负大量债务，特别是拖欠职工劳动报酬的情况下，以明显不合理的“1元”象征性价格转让全部股权，其根本目的并非真实经营需要，而是恶意逃避债务清偿责任。

在他看来，若股东滥用公司法人独立地位与有限责任，转让股权并逃避债务，不仅严重破坏了市场主体登记信息的真实性，扰乱了市场秩序，更直接侵害了职工等债权人的合法权益。即便股权转让已经完成工商变更，原股东也不能完全免责，法院可以基于“恶意逃废债”直接追回原股东。

王立江进一步指出，企业面临债务压力时，不宜试图依靠低价股权转让“金蝉脱壳”。如果必须转让，转让价格要合理，受让人要有实际的经营能力和偿债能力。同时，转让后及时向债权人披露转让情况，积极协商债务重组、分期清偿等方案。

（实习生童益对本文亦有贡献）

机器视觉产业链进入业绩兑现验证期

证券时报记者 康殷

机器视觉产业链公司2026年半年度业绩情况密集披露，总体呈现两极分化格局。

凌云光预计上半年净利润同比暴增590%；思特威预告净利润同比增长29%至34%。与此同时，欧菲光、联创电子预亏，两者均指向存储芯片涨价、消费电子需求走弱的传导压力。

从业绩预告的分化程度看，人形机器人视觉感知的产业化并非单一临界点式跃迁：谁已经把订单变成利润，谁仍在为传统业务的周期波动买单，半年报数据已经给出了初步答案。

作为A股“3D视觉第一股”，奥比中光在近期机构调研中表示，人形机器人虽仍处于产业化初期，但行业头部企业推动标准化平台方案落地，将降低开发门槛并带动3D视觉传感器的批量采购需求；公司已完成结光构、iToF、dToF、双目、Lidar、工业三维测量六大技术路线的全产品线布局，并与多家机

器人领域头部企业开展深度合作。

产能端的动作同步加码。7月世界人工智能大会期间，奥比中光联合蚂蚁灵波发布无本体数据采集硬件平台，核心产品EGO RGB-D（头戴式第一人称数据采集设备）基于自研深度引擎芯片MX6800，在16项深度误差评测中12项取得最优表现，直接服务于具身智能模型训练与端侧部署闭环；公司同时披露，依托中国佛山与越南两地制造基地，正构筑超600万台的机器人年生产能力，越南RVMC工厂预计2027年投产。

值得注意的是，奥比中光在机构调研中也坦言，人形机器人相关场景收入及盈利贡献仍存在不确定性。而在光学赛道的另一端已经能观察到更具体的财务信号。

CIS图像传感器方面，思特威预计2026年上半年净利润5.1亿至5.3亿元，同比增长29%至34%。思特威表示，业绩增长主要来自智慧安防及AIoT应用、智能手机、汽车电子三大核心主业的同比增长，同时“加大研发投入的AI智视生态板

块也取得了积极进展”。

机器视觉与算法环节方面，凌云光预计上半年净利润6.62亿元，同比增长590%；扣非净利润1.3亿元，同比增长60%。公司在投资者交流中强调，扣非净利润60%的增速主要由机器视觉、光通信主业驱动，产品结构优化、内部提效带来盈利能力增强，具备可持续性；公司旗下FZMotion光学动捕系统已用于人形机器人物理AI数据采集与量产指标检测，并与多家主流机器人厂商建立合作。

与人形机器人场景相比，工业场景的商业化兑现已经更加具体。

奥普特披露，其工业AI相关系统解决方案收入2025年达1.28亿元，同比增长96.77%；2026年一季度进一步提升至7937万元，同比增长298.59%；显示工业场景的视觉AI渗透已从概念验证转向收入兑现。

大恒科技预计2026年上半年净利润约8500万元，将实现扭亏为盈。大恒科技表示，业绩改善主要来自机器视觉与光机

电一体化两大业务板块通过积极拓展市场渠道、加大技术创新力度，经营成果持续释放。公司在此前的投资者交流中还披露，2025年机器视觉业务在半导体、新能源、3C行业的占比分别约为12%、15%、25%。

由此可见，机器视觉的商业化兑现目前主要发生在半导体、新能源、3C等工业制造场景。工业场景的视觉需求正在转化为实际利润。

高工机器人产业研究所（GGII）数据显示，预计2025年中国机器视觉市场规模将突破210亿元，同比增速超14%；2028年有望超过385亿元，2024—2028年复合增长率约20%。这意味着，机器视觉整体赛道的扩容确定性较强，但具体到人形机器人这一细分场景，仍处于“头部企业先行卡位、腰部企业加速验证、部分传统光学厂商仍在送样阶段徘徊”的早期分层格局。机器人视觉感知能否跨过产业化临界点，最终要看谁能率先把送样验证变成批量交付，把订单变成可持续的现金流。

8月13日晚间，国内两大芯片巨头中芯国际和华虹宏力发布今年第二季度未经审核业绩，双双超预期。

据披露，中芯国际第二季度销售收入为30亿美元，季度环比增长20%，同比增长36.1%；第二季度毛利率为25.3%，第一季度毛利率为20.1%，2025年第二季度毛利率为20.4%。

对比来看，在今年一季报中，中芯国际对第二季度给出的收入预期为环比增长14%到16%，毛利率预期为20%—22%。实际公布的业绩远超此前预期。

同时，公司给出2026年第三季度预期：季度收入预计环比增长2%到4%，毛利率为26%—28%。

公司管理层评论经营情况时表示，展望下半年，人工智能产生的产业推动与溢出效应还将持续，为集成电路制造带来广泛的需求。公司灵活调配已有产能，快速验证新增产能，帮助缓解产业链紧缺局面。总体来说，公司对行业走向和公司发展保持乐观看法。

公告显示，第二季度，中芯国际主营业务收入按地区分类，中国区、美国区及欧亚区占比分别为90.2%、8.2%、1.6%；去年同期三个地区收入占比分别为84.1%、12.9%和3%。

当季，公司晶圆收入以应用分类，智能手机、电脑与平板、消费电子、互联与可穿戴、工业与汽车占比分别为16.9%、15.6%、44.2%、6.8%、16.5%；去年同期，各应用收入占比分别为25.2%、15.0%、41.0%、8.2%和10.6%。

产能与销量方面，中芯国际月产能由2026年第一季度的107.83万片（折合8英寸标准逻辑）增加至2026年第二季度的109.65万片（折合8英寸标准逻辑）。

当季公司销售晶圆数量为286.95万片（折合8英寸标准逻辑），环比增长14.4%，同比增长20.1%；第二季度产能利用率为93.7%，去年同期为92.5%。

资本支出方面，公司2026年第二季度资本开支为18.36亿美元，第一季度为15.63亿美元。

中芯国际是世界领先的集成电路晶圆代工企业之一，也是中国内地集成电路制造业领导者，拥有领先的工艺制造能力、产能优势、服务配套，向全球客户提供8英寸和12英寸晶圆代工与技术服务。

当晚，华虹宏力公布的财报显示，公司第二季度毛利率16.5%，同比上升5.6个百分点，环比上升3.5个百分点；销售收入达7.175亿美元，同比增长26.8%，环比增长8.6%；母公司拥有人应占利润3860万美元，同比上升385.9%，环比上升84.6%。

对比来看，在今年一季报中，华虹宏力对第二季度给出的销售收入预期约在6.9亿美元至7亿美元之间，毛利率预期约为14%—16%。实际公布的业绩也超过了此前预期。

据介绍，二季度，华虹宏力保持高产能利用率，各工艺平台均实现增长，其中独立式和嵌入式非易失性存储器产品表现尤为突出。产品量价齐升，促进公司经营业绩改善。

同时，华虹宏力给出第三季度业绩预期：预计销售收入约在7.7亿美元至7.8亿美元之间，毛利率约在16%至18%之间。

中信重工募投项目变更 拟投向高端耐磨材料基地项目

证券时报记者 赵黎昀

中信重工（601608）8月13日晚间发布公告，拟对向特定对象发行股票募集资金部分投资项目进行调整，调减面板箱体关键装备生产线建设项目（下称“面板箱体项目”）拟投入募集资金金额1.43亿元，将“高端耐磨磨件制造产线智能化改造项目”（下称“高端耐磨磨智能化改造项目”）变更为“高端耐磨磨材料基地项目”。

变更后的新项目“高端耐磨磨材料基地项目”总投资金额9.43亿元，拟投入募集资金约3亿元，其中一部分来源于原募投项目“高端耐磨磨智能化改造项目”募集资金1.57亿元（含利息及资金管理收益，最终划转金额以资金划转当日实际余额为准），一部分来源于“面板箱体项目”调减的募集资金1.43亿元。

中信重工表示，在当前市场需求持续增长、现有产能已趋紧的背景下，原方案仅限于产线局部改造，在产能提升上存在局限，难以满足规模化发展的需要。此次中信重工将项目变更为“高端耐磨磨材料基地项目”，不再局限于产线的局部调整，而是通过整体规划与全面建设，系统性地扩大高端耐磨磨材料产能与产业规模，以更好地适应市场现状及未来发展需要。这一调整有利于进一步提高募集资金的使用效率，同时有效弥补原局部改造方案在产能规模和实施效果上的不足。

据介绍，中信重工耐磨产品市场需求持续增长，2025年耐磨衬板生效订货突破4.5万吨，同比增长13%，海外市场订货量同比增长25.1%，2026年上半年耐磨衬板新增生效订货同比增长34%。但其现有3万吨/年衬板产能已趋于饱和。变更为高端耐磨磨材料基地项目后，将新建5万吨/年高端耐磨磨材料生产线，有利于构建覆盖产品研发至售后服务的全产业链体系。

根据披露的新项目规划，项目拟建设年产5万吨高端耐磨磨材料生产线，相较现有耐磨磨材料生产基地，新产线生产人员、吊运次数和模型交付周期均有明显优化，配套智能仓储物流体系进一步促进降本增效，耐磨磨产品竞争力持续提升。

在技术层面，中信重工拥有智能矿山重型装备全国重点实验室和2个国家级企业技术中心，为项目提供核心技术支撑。依托自主研发能力，中信重工成功解决了出料端关键部位断裂的行业难题，引领了行业技术进步。在市场层面，其耐磨衬板已出口至澳大利亚、南美洲等地，并与国内知名矿山企业建立了长期合作关系。



上市公司资讯第一平台

国内两大芯片巨头二三季度业绩超预期

证券时报记者 王鸣