

甘肃亚太实业发展股份有限公司 重整计划（草案）之经营方案

甘肃亚太实业发展股份有限公司（以下简称“亚太实业”或“公司”）将通过重整引入产业投资人。基于亚太实业自身的产业优势、实际经营情况等，公司重整完成后，一方面对主要经营主体沧州临港亚诺化工有限公司（以下简称“临港亚诺”）在精细化工领域实现提质增效，通过资源整合与优化产品结构，形成新产品的“内生式”增长；一方面借助产业投资人赋能，布局智能设备、惯导系统等在民用消费领域促进收入利润的“外延式”提升，最终逐步实现产业升级与业务双轮驱动，“保收入规模、提业绩利润”，避免重整完成后再次因为财务指标触发退市风险，相关经营规划具体如下：

一、以临港亚诺的精细化工为基石，确保主营业务收入规模

亚太实业主要从事精细化工业务，营业收入及利润主要来自于控股子公司临港亚诺的生产经营。临港亚诺主营精细化工产品中的农药中间体、医药中间体的研发、生产和销售，主要产品分为吡啶类、硝化类及其他化工产品三类，目前主要应用的领域是农药、除草剂、饲料等添加剂。

在全球化竞争加剧与产业升级浪潮中，化工行业受到产能过剩引发的行业周期性非常明显，单一市场或者产品受下行周期冲击较大，影响企业的收入规模及利润。而化工的广

泛应用市场又为精细化工开辟新赛道，比如新能源、电子信息等领域需要应用到多类电子化学产品，锂电池电解液添加剂、半导体级光刻胶、基因治疗载体材料等高端产品需求激增，为临港亚诺提供了机遇。

重整完成后，临港亚诺将在上市公司的支持下，从以下方面不断优化原有产品结构，提高核心竞争力和抗风险能力。

（一）产品：应对激烈市场竞争，降本增效与创新升级 双管齐下

1. 优化产品结构，提升销售毛利率

亚太实业近 3 年的亏损主要是因为临港亚诺近年来毛利率下滑、亏损扩大导致要计提大额的商誉减值。究其根源，主要是化工周期下行，所处行业市场竞争激烈，产品销售价格同比下降幅度较大，如三氯基吡啶市场价格从高位近 4 万元/吨下降至 2 万多元/吨，且市场产能过剩，导致企业产能去化不足。

重整完成后，在夯实现有产品的基础上，根据下游新能源、医药行业和农药行业的市场需求，提高原有产品工艺，对陈旧生产线或利用率不高的生产线进行升级改造，布局高附加值下游产品的化工产品（如锂电池电解液添加剂等），进一步拓宽临港亚诺的产品结构及下游客户领域。

2022 年我国锂离子电池电解液出货量为 84.4 万吨，占全球电解液出货量比例超过 80%，我国企业占据了全球电解液供应链的头部位置。根据高工锂电预测，2025 年全球锂离子电池电解液出货量将达到 260 万吨，是 3 年前的近 3 倍，

市场前景广阔。临港亚诺的产品与电解液所需原材料多有交叉，比如目前比较成熟的产品之一甲基磺酰氯，其下游产品甲基磺酸、三氟甲烷磺酰氯、三氟甲磺酸锂均可广泛应用于电池电解液的添加剂。三氟甲磺酸锂是锂离子电池电解液中的关键锂盐，因其高离子电导率、宽电化学窗口和优异热稳定性，被广泛应用于动力电池、储能系统及高端消费电子等领域。

临港亚诺目前甲基磺酰氯的年产能约 8,000 吨，基于锂离子电池电解液的庞大市场需求以及快速增长，公司正在进行其下游产品三氟甲烷磺酰氯、三氟甲磺酸锂产品的产线研发及测试，若能顺利量产交付，将能为公司收入及利润带来双增量。

2. 聚焦核心产品，拓宽市场占有率

精细化工中间体企业生产的产品种类众多，各产品的具体功能差异较大，同时同类产品由于所处生产环节的不同，其质量和毛利也存在较大差异，故中间体企业竞争力的比较主要体现在具体产品上。随着技术的更迭及新产品的替代，临港亚诺早期部分产品的产线已经利用率不高。氰基吡啶的合成通常采用以甲基吡啶为原料，结合相应的氨氧化催化剂通过氨氧化法制备即可合成氰基吡啶。氨氧化催化剂是公司的主要核心生产技术，氰基吡啶是该技术的代表性产品，并以氰基吡啶产品为基础衍生出公司的重点产品。

重整完成后，公司将弱化销售不稳定、毛利率较低的附加产品，以氰基吡啶及下游产品为核心，将公司的销售、技

术、资源聚焦在该产品上，针对客户分布情况，着力开拓收入占比较少的华南市场，特别是华南化妆品市场的渠道，将氰基吡啶延伸的烟酰胺产品打开销售渠道，力求将产能充分利用，提升核心产品的市场品牌效应。

3. 加大研发力度，提升产品利用率

目前，精细化工的传统领域已趋成熟或饱和，但电子化学品、医药/农药中间体等新兴领域仍在快速发展。精细化工与新能源、电子信息、生物医药等行业的交叉创新将催生新业态。

电子级吡啶作为高纯度吡啶，主要应用于半导体制造、液晶显示、光伏材料等精密电子领域，其市场增长受技术升级和新能源需求驱动。据 GIR (GlobalInfoResearch) 调研数据显示，2024 年全球吡啶类离子液体收入大约 60.1 百万美元，预计 2031 年将达到 77.5 百万美元。增长驱动力主要来自四方面：碳中和政策推动（全球碳捕集市场规模年增 12.5%），新能源产业发展（固态电池电解质需求激增），医药绿色合成需求（原料药生产溶剂替代），以及技术创新突破（功能化修饰使性能提升 40%）。机构预计 2023-2028 年全球电子级吡啶市场年复合增长率预计达 6%-9%，中国市场需求占比超 35%。

吡啶及其衍生物在电子化学品中有较多应用，如在制备高性能聚合物电解质或有机半导体材料时，吡啶可能参与偶联反应或取代反应，提高材料的性能；可作为金属配体，用于制备金属有机框架材料 (MOFs) 或催化剂，这些材料在

电子器件的气体传感、能量存储等领域有潜在应用；在光刻工艺中的应用吡啶类化合物可能参与光刻胶的配方设计，通过调节其化学性质，提高光刻胶的分辨率和灵敏度，从而实现更精细的电路图案化。

吡啶在电子化学品中的应用相较于农药领域有更高的纯度要求，对生产过程中的关键杂质控制、分离纯化手段有更高的要求。相对而言，电子化学品的毛利率也远高于农药领域的同类产品。

重整完成后，公司将借助产业投资人在电子信息领域的技术和资源优势，利用现有吡啶的产能及工艺技术，尝试向电子化学品领域进行研发，把握市场机遇，如能对现有产品进行升级改造，从目前农化市场切入电子化学市场，将能进一步提升公司盈利能力。

（二）研发：持续技术研发投入，构筑核心护城河

全球精细化工市场呈现“高端快增、低端收缩”态势。医药中间体、电子化学品等高附加值领域年均增速远超行业平均水平。欲抓住“高端快增”的趋势，研发实力是提升精细化工中间体行业核心竞争力的根本，公司将依托产业投资人的支持和相关赋能，持续进行技术与研发投入，完善自身技术壁垒。

产业投资人北京星箭长空测控技术股份有限公司（以下简称“北京星箭”）是国家高新技术企业和中关村高新技术企业，具有国防资质，2017年被授予博士后科研工作站，2021年成为北京市级企业科技研究开发机构。2022年3月被评为

北京市专精特新中小企业，2022年8月被评为国家级“专精特新”小巨人企业。产业投资人拥有雄厚的专家团队、优秀的研究开发能力和良好的创新氛围。

产业投资人将结合自身博士后科研工作站以及知名院校重点实验室的科研资源，依托企业文化，加强公司的技术研发投入。一方面，对现有产品进行工艺改良，不断降低生产成本，提高产品的市场竞争力；同时，加强与下游客户医药企业、农药企业的技术互动，增强下游技术介入深度，争取联合开发机会，以技术服务提升客户黏性；此外，加强与各大专院校、科研单位合作，进行新产品或者生产工艺的研究开发，为产业化落地进行技术储备。

产业投资人北京星箭的业务覆盖军用和民用领域，核心产品包括惯性器件、导航系统、加固显示器等，广泛应用于武器装备及民用场景。2025年11月初，产业投资人已经在兰州成立了兰州星箭长空测控技术有限责任公司（以下简称“兰州星箭”），经营范围包括电子材料制造、智能无人飞行器制造、通信设备、导航终端的制造和销售等，未来兰州星箭将更加侧重民用场景的产品开发及生产，兰州星箭的落地，充分彰显了产业投资人与上市公司深入融合的决心，无论在地缘上还是战略上，都将对上市公司未来的发展产生实质性支持。

（三）管理：加强体系管理，推行降本增效目标

重整完成后，亚太实业将在产业投资人的赋能支持下，进行全流程优化，持续推行降本增效目标。首先在方向上实

现战略聚焦，集中资源发展优势领域；其次在内部管控流程上进行优化，在“生产、研发、采购、管理、人力”各环节推行降本、提高产品成本竞争力与盈利能力，包括加强绩效管理，提升生产效能，加强成本费用控制，细化目标责任考核；第三巩固和完善研发体系，开发优势品种，加速技术创新和研发成果转化；第四强化风险控制，主动退出高风险或低回报市场，避免资源浪费；第五继续强化安全和环保管理，通过节能减排、技术改进有效降低生产成本等。

（四）销售：稳定原有优质客户，开拓新增客户群体

1. 高品质产品维护现有优质客户，随行业发展或迎转机

公司先进的技术和稳定的质量为公司赢得了大量客户的信任，使得公司具备能够及时把握市场商机的研发、生产能力。氨氧化催化剂是公司的主要核心生产技术，氰基吡啶是该技术的代表性产品，并以氰基吡啶产品为基础衍生出公司的重点产品。氰基吡啶的合成通常采用以甲基吡啶为原料，结合相应的氨氧化催化剂通过氨氧化法制备即可合成氰基吡啶。这种合成方法工艺简单、生产安全、产品收率高、纯度好，三废处理方法较成熟，是目前工业上制造氰基吡啶的最主要方法。氨氧化催化剂技术可以使产品在收率上有较大幅度提高。公司通过对活性组分、载体、制备方法的大量筛选、尝试，在关键环节催化剂上进行了创新。经过多年的技术积累，通过所掌握的独有配方，制备的氨氧化催化剂使得产品收率得到提升。并且由于氨比例、含氧比例的降低，确

保反应气体处于爆炸限外，保证了生产系统的安全性。

尽管在农药及医药生产的多个环节中，中间体生产对厂家技术水平的要求要低于农药研发环节，然而相比于一般化工加工环节，定制中间体的工艺要求及标准明显较高，无论是在产品生产技术、新产品生产的技术研发、自身生产的技术更新等方面均具备一定的技术壁垒。因此，中间体行业内具有坚实的技术研发基础以及能够进行稳定的产品生产、配备充足产能供给的龙头企业将成为下游企业的首要选择。

公司拥有众多优质的境内外客户，包括巴斯夫、拜耳、凡特鲁斯等在内的国际化工巨头和国内大中型化工企业。公司与客户的合作关系稳定，空间巨大。一方面，中间体产品的质量、交货期和供应的稳定性十分重要，因此对生产商的产品质量、技术控制、流程控制等方面的要求较为严格。因此其对供货商的选择非常慎重，需要经过较长时期的考察。另一方面，如果频繁更换供货商将直接或间接增加产品成本。因此，双方一旦建立起业务关系，就会在相当长的时间内保持稳定，而且随着合作的深入，双方有望结成战略伙伴关系，合作的深度和广度将进一步扩大。因此公司已获得的优质客户预计将能保持长期稳定合作。

国际农化巨头进一步整合，带动中间体企业获得更多巨头客户订单。随着国际农药巨头新一轮兼并重组完成，全球农化产业农药、种子行业整合格局已经完成。以先正达集团、拜耳、巴斯夫、科迪华为第一集团的跨国公司在农药全球市场占比份额达到 60%以上。这些国际农化巨头除了开展植保

业务外，还开展种子业务，发展模式具有科技创新、全产业链、产品种类丰富、一体化、国际化等特点。同时，随着国际农药巨头的这种并购整合，长期合作的供应商数量较之前将有所减少，上游中间体和原药供应商的市场亦将呈现逐步集中态势，带动中间体和原料药企业获得更多巨头客户订单，市场份额不断提升。

农药专利到期，具备技术及生产优势的中间体企业预期获得农药企业集中订单。根据“Agrow’s New Generics 2018”披露，在 2018-2022 年间，共有 30 个农药的化合物专利到期，根据 Philips McDougall 预测，2023 年将有约 160 个农药专利到期，新增市场价值将超过 110 亿美元。由于专利期农药产品的保密要求，农药企业往往将产品拆分为多个高级中间体，分别委托给数个厂商进行生产，彼此之间严格保密，由农药企业将多个单体合成原药进一步生产制剂。专利到期使得保密要求逐步降低，农药企业出于产品生产成本的考虑，将逐步将原药的生产环节进行连续外包。届时，中间体行业内技术及生产能力较强的龙头企业将有望获得产品订单。

2. 深化市场开拓，增加优质客户群体

重整完成后，公司将充分整合重整投资人的资源赋能，继续巩固当前的市场布局，不断深化与现有优质客户的合作，同时把握市场机会，积极开拓新客户，增加优质客户群体，实现公司产品销售预期目标，继续提升公司产品的市场占有率。

重整完成后，公司现有债务危机得以妥善化解，通过投

资人提供的投资款及后续资金支持，财务状况将得到根本性改善，更重要的是，公司得以轻装出发，通过全新的产业融合、业态交叉实现技术和管理的双提升，进而带动公司产品结构优化、叠加行业的企稳回升，并快速布局创新市场的风口型电子化学品、电池电解液新原料，预计重整后公司经营状况将得到明显改善，并通过优化产品，提升盈利能力。

二、依托投资人资源，开拓产业布局，打造新的盈利增长点

(一) 借助产业投资人军工领域的优势地位，逐步导入相关业务，推动业务转型

产业投资人北京星箭成立于 2003 年，主营业务为惯导系列产品、光电系列产品和智能设备系列产品的研发、生产和销售，覆盖军用飞机、精确制导武器、航天器、地面装甲车辆、无人机等领域，并提供系统化解决方案。

产业投资人对该领域拥有较强的技术优势，目前已经完成 30 多款自主研发产品，并先后荣获了国家技术发明二等奖、国家科技进步二等奖、北京市科技技术二等奖及三等奖；已取得专利及软著等知识产权共计 72 件，其中包括发明专利 10 项，实用新型专利 6 项，外观专利 1 项，软著 55 件。

产业投资人的主营业务为惯导系列产品、光电系列产品和智能设备系列产品的研发、生产和销售，其中惯导产品 13 种型号、15 款产品在军方及科研院所取得定型并列装，光电子产品 5 个型号产品取得定型并列装，可在较长时间内保证供应、保持优势地位。

近年来，我国的国防军工行业，汽车、民航、轨道交通等国民经济支柱型产业，以及智能驾驶、消费电子、低空经济、海底探测等新兴产业均呈现良好的发展态势。此外，伴随人工智能、大数据、物联网等新一代信息技术不断演进并落地应用，智能化和无人化已成为军事、工业领域最为显著的发展特征。因此，上述领域对于高精度、高可靠、高环境适应性、高智能化惯性导航产品的需求不断增长。基于国防装备智能化升级、自动驾驶技术发展和政策支持等因素影响，中国惯性导航市场呈现高速增长态势，成为全球市场的重要增长极。根据最新研究数据，2025 年中国惯性导航市场规模达到约 380 亿元，预计到 2030 年将增长至 700 亿元，年均复合增长率保持在 15%以上。

在完成重整后，为进一步增强上市公司的盈利能力，产业投资人将充分利用其成熟的经营管理经验、研发能力及丰富的产业资源优势，在充分论证且各方面条件成熟的基础上，通过技术授权、合资合作、委托生产等方式，逐步将部分军工业务导入上市公司，争取快速帮助公司构建新兴业务，加快上市公司向新兴业务转型。未来产业投资人拟将上市公司逐步打造成为一家既具备医药、农药中间体领域的先进制造新质生产力，又拥有顶尖军品业务技术能力的公司，在提升经营业绩和盈利水平的同时，为上市公司打造第二增长曲线。

（二）择机导入优质业务资产

重整完成后，在符合相关法律法规、监管规定的前提下，在取得证券监督管理机构、亚太实业股东会及其他必要批准

或许可后，可择机导入军工类定位测控元器件及其他符合国家产业政策、技术水平先进、具备良好市场发展前景的业务，为上市公司打造全新盈利增长点。前述业务将于重整完成后结合上市公司经营发展等情况逐步导入，在重整完成后三年内不会触发借壳上市情形。

三、优化治理结构，提升管理水平

(一) 深化体制改革，优化治理结构

重整后，公司将进一步深化治理机制改革，建设新一届董事会、审计委员会，明确各机构管理权限、职责分工，厘清管理层权责边界，完善公司的合规运营及信披工作制度，并进一步保障董事会、审计委员会等机构内部监督职能，充分发挥独立董事、法律及审计机构的专业作用，保证公司内部决策的合规性、客观性、科学性。

(二) 完善内控制度，优化内审建设

公司将围绕“制度完善、过程监控、审计强化”三条主线，系统升级亚太实业的内部控制体系：一是对现有制度进行查漏补缺，细化授权与制衡机制，形成覆盖全流程、各层级的制度矩阵；二是建立常态化、信息化的内部监督平台，实时捕捉关键节点风险，实现预警—整改—跟踪的闭环管理；三是充实内部审计力量，拓展审计深度与广度，聚焦财务合规、经营效率及战略执行，推动审计结果直接向董事会审计委员会报告，确保整改落地。通过上述举措，持续巩固公司治理基础，提升风险防控能力，为亚太实业长期规范运作和稳健发展提供坚实保障。

(三) 重塑人才引擎，激活成长动能

公司将以企业战略为导向，不断完善、优化亚太实业的用人机制，构建开放多元的激励平台，精准吸引管理、技术、营销等关键人才；同时搭建科学系统的人力资源管理体系，让组织能力与业务升级同步迭代，为亚太实业重整后的长期竞争力和可持续增长不断注入活水。

四、加强市值管理，充分维护股东利益

(一) 明确市值管理原则，提高市值管理意识

上市公司重整完成后将不断提高市值管理认知水平，牢固树立回报股东意识，采取措施保护投资者尤其是中小投资者利益，诚实守信、规范运作、专注主业、稳健经营，推动经营水平和发展质量提升，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，必要时积极采取措施提振投资者信心，推动上市公司投资价值充分反映上市公司质量。

(二) 运作资本市场工具，打通市值管理渠道

公司重整后将充分提升经营效率和盈利能力，同时结合自身情况，灵活运用各项资本市场工具维护市值，包括但不限于并购重组、股权激励、管理层增持、员工持股计划、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购及其他合法合规的方式。

(三) 夯实各方管理责任，确保工作落实到人

公司董事会根据上市公司业绩和未来战略规划就上市公司投资价值制定长期目标，在公司治理、日常经营、并购重组及融资等重大事项决策中充分考虑投资者利益和回报，

坚持稳健经营，避免盲目扩张，不断提升上市公司投资价值。

董事会可根据公司实际经营情况，酌情制定并披露中长期分红规划，增加分红频次，优化分红节奏，合理提高分红率，增强投资者获得感。

董事长积极督促执行提升上市公司投资价值的董事会决议，推动提升上市公司投资价值的相关内部制度不断完善。

董事、高级管理人员积极参与提升上市公司投资价值的各项工作，参加业绩说明会、投资者沟通会等各类投资者关系活动，增进投资者对上市公司的了解。

董事会秘书做好投资者关系管理和信息披露相关工作，与投资者建立畅通的沟通机制，积极收集、分析市场各方对上市公司投资价值的判断和对上市公司经营的预期，持续提升信息披露透明度和精准度。董事会秘书加强舆情监测分析，密切关注各类媒体报道和市场传闻，发现可能对投资者决策或者上市公司股票交易产生较大影响的，上市公司应当根据实际情况及时通过发布澄清公告、官方声明、协调召开新闻发布会等方式回应。必要时，公司考虑成立投资者关系及舆情监测部门/团队。

五、运用营运资金与产业投资人赋能，切实提升经营能力，避免再次陷入经营困难

(一) 重整后公司净资产转正，营运资金充足

本次重整，公司债务得到化解，净资产预计将转正，公司债务化解并补充资金后，预计公司财务费用等相关费用支出将大幅降低；同时充足的营运资金有助于公司投入技改等

经营提升活动，增强盈利能力。此外，公司商誉经过前期的充分计提，目前余额仅 0.18 亿元。公司主营业务表现已有所回暖，2025 年上半年的毛利率为 12.73%，显著高于去年同期（7.83%）及去年全年（9.44%）水平。公司往年的持续亏损主要是由于费用支出及资产减值损失较高，通过重整将彻底化解公司债务风险，预计费用支出降低、商誉减值风险较低，预计亏损将大幅收窄，有助于公司恢复持续经营和盈利能力。

（二）积极发挥产业投资人赋能效应，提升公司价值

产业投资人承诺将助力公司平稳化解经营和债务危机，并切实改善经营能力。重整后公司将运用并发挥产业投资人赋能效应，包括依托产业投资人在研发方面的丰富资源，强化研发投入，向高附加值领域转型；借助产业投资人在军工领域的优势地位，在符合监管规则要求的前提下，适时导入相关业务，推动业务转型，择机导入优质业务资产。借力产业投资人，提升公司价值和持续经营能力。

甘肃亚太实业发展股份有限公司

2025 年 12 月 9 日