

可乐里的气泡也能参与半导体生产

高纯度二氧化碳供需紧张,湘股凯美特气涨停

潇湘晨报·晨视频记者郝咏琪 报道

可能让很多人意想不到的,平日里可乐中滋滋作响的气泡,竟然也能与高端半导体产业产生交集。而深耕高纯二氧化碳的湘股凯美特气,正因此迎来资本市场风口。6月29日早盘,凯美特气涨停,截至当日中午,凯美特气涨10.01%,最高封单额超12.23亿元。



可乐里的气泡成半导体清洗的关键材料

几乎每个人都喝过可乐,但很少有人知道,可乐里的气泡很有可能来自湖南的凯美特气。

凯美特气2025年年报显示,凯美特气食品级液体二氧化碳产品通过了可口可乐和百事可乐的认证,被可口可乐和百事可乐等公司确认为在中国的策略供应商。

长期以来,凯美特气为两大碳酸饮料巨头稳定供应高品质食品级二氧化碳,同时还服务于娃哈哈、百威啤酒、屈臣氏、珠江啤酒、青岛啤酒等一众知名消费品牌。凯美特气表示,公司生产的食品级、工业级二氧化碳主要应用于啤酒、饮料、焊接、化工合成、烟草膨化等领域。

因此,公司也已在消费气体赛道站稳了多年脚跟,拥有稳定的营收基本盘。但真正引爆近期行情的,同样与二氧化碳有关,是技术含量和想象空间完

全不同的半导体特气。

在半导体产业链中,由于先进制程芯片的线路间距极窄、结构高低落差较大,因此需要采用超临界清洗工艺。而高纯度二氧化碳正是用于半导体超临界清洗工艺的关键材料。

近期,高纯度二氧化碳供需紧张的消息持续发酵。据TheElec消息,由于炼油及石化工厂开工率下降,导致二氧化碳产量大幅减少。通常情况下,半导体制造商与相关供应商各自都会储备两周二氧化碳用量,合计能维持一个月的库存量,但近期库存已经跌破一个月水平。

三星电子每月的高纯度二氧化碳用量约1800至2000吨,SK海力士则需要600至700吨。

据科创板日报报道,液态二氧化碳价格较年初已上涨约20%。业界普遍预计,供应紧张局面很可能持续到年底。

15万户股东人均浮盈约1.3万元

一边是供给收缩,一边是半导体需求刚性存在,市场资金自然开始寻找相关标的。

值得注意的是,凯美特气股价自5月底就迎来了反弹,6月以来,其股价上涨超37%。

随着股价持续走高,持仓股民迎来丰收行情。

数据显示,自一季度末以来,公司拥有超15万户股东。按一季度末人均持股市值约8万元粗略测算,若以最新股价计算,上述股东人均浮盈约1.3万元。

此外,今年3月,湖南省财信资产管

理有限公司(以下简称“财信资产”)及一致行动人湖南省财信常勤壹号基金合伙企业(有限合伙)(以下简称“常勤壹号”)、湖南财信精信投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“财信精信”)抛出减持计划。记者注意到,结合A股交易日核算,本次减持窗口期为2026年4月2日—7月2日,目前仍处于有效减持周期内。

据凯美特气2026年一季度报,财信资产、财信精信、常勤壹号分别为公司第二、第三、第四大股东。截至目前,上述股东剩余可减持股份超1800万股,对应剩余最高可套现金额近4亿元。

长沙这家小店玩起了“循环消费”

在位于湖南湘江新区的荟聚商场北广场,一间名为“旧物新所”的小店,吸引不少年轻人驻足。这间不足30平方米的小店是长沙首家由商业综合体与环保公益组织联合打造的循环商店。自2025年11月底开门迎客以来,已有超2000件闲置物品进入流通渠道,该店完成上百笔交易。

◀旧物新所内的商品。

循环商店等于二手市场吗?

与传统印象中杂乱堆叠、吆喝“甩卖”的旧货市场不同,这里九成新的绘本、泛着岁月光泽的旧唱片、憨态可掬的闲置玩偶和旧衣改造的手工包等被精心摆放在木质货架上。每一件商品前都贴有标签,写着物品来源、旧物故事和寄售者的生活态度。

“我喜欢的是饰品本身独特的设计和质感,和是不是二手没有关系。”顾客秦小菲一边兴奋地说着,一边举起刚淘到的复古发卡拍照发朋友圈。商店运营负责人、绿色潇湘公益组织负责人吴洋道出了开店初衷——建立一个有信任、有温度、有故事的循环空间。

“如今,越来越多的年轻人不回避‘二手’,反而把‘循环’‘环保’‘可持续’

挂在嘴边。”吴洋告诉记者,“90后”“00后”是这里的消费主力,但目的各不相同。有人把淘旧物当成“寻宝”,有人把寄卖闲置物品视为践行低碳生活的方式,还有人愿意为旧物背后的情感故事买单。从某种意义上说,他们热衷的不只是二手交易,更是循环生活的全新态度——既强调个性表达也重视环保理念,既在意商品本身也关注情绪体验。

让理念落地,正是“旧物新所”的独特之处。店内专门开设了旧物改造工坊,周末定期举办旧物改造、亲子手工和环保分享等活动。孩子们拿着闲置玩具交换,消费者把旧衣改造成手工包,志愿者也在服务中践行环保理念。

绿色消费模式有待进一步探索

循环商店的兴起,并不意味着这一模式已经走向成熟。记者采访发现,目前部分循环商店仍停留在“小而美”的阶段,真正实现稳定盈利并不容易。循环商店需要足够的线下展示空间,但二手商品客单价偏低,利润有限。如果没有商场减免租金或公益机构支持,仅靠交易收入很难覆盖长期运营成本。

“绿色消费是未来的大趋势,我们希望能引领而不是跟随。”长沙荟聚商场公共关系和可持续发展部经理邹丽说,与绿色潇湘合作,既为商场注入了公益温度,也吸引了更多注重可持续生活方式的年轻客群。这种创新探索不仅为消费者提供了一个安全、便捷的闲置物品流转平台,更在潜移默化中培育着市民的绿色消费意识。当越来越多人愿意把“旧物”重新视为“资源”,循环消费才能从一时潮流变成长期习惯。

(经济日报)



循环商店“旧物新所”。组图/文旅湘江