

多因素推动磷化工产业景气度提升

本报记者 冯雨瑶

11月7日,A股市场磷化工概念板块延续强势,截至当日收盘时间,板块涨幅达3.6%,包括河南清水源科技股份有限公司、贵州安达科技能源股份有限公司、江苏澄星磷化工股份有限公司(以下简称“澄星股份”)等在内的多只个股涨停。其中,澄星股份实现“2天2板”。

磷化工产业涵盖上游的磷矿石开采,中游经由黄磷、湿法磷酸等环节,下游则延伸至磷酸盐、有机磷及其他含磷化学产品的生产。

消息面上,受益于“供应收缩+成本支撑+需求回暖”的三重因素共振,黄磷价格持续上涨带动产业链情绪。生意社数据显示,黄磷价格自10月下旬以来快速走高,创下近三个月新高。截至11月7日,最新报价为2.27万元/吨。

“磷化工概念板块近期走强,主要受供需改善与业绩向好驱动。”陕西巨丰投资资讯有限公司高级投资顾问丁臻宇向《证券日报》记者表示,“黄磷、磷酸等产品价格上涨,叠加相关企业三季度业绩超预期,同时,

新能源需求复苏与传统用肥旺季共振,政策端环保约束与出口配额收紧等因素,共同推升了产业景气度。”

隆众资讯磷矿石分析师李霞在接受《证券日报》记者采访时透露,储能及固态电池领域对高纯度黄磷的应用前景愈发明朗,市场信心显著增强。

从企业端来看,多家磷化工上市公司今年前三季度业绩表现超预期。其中,昆明川金诺化工股份有限公司前三季度实现归属于上市公司股东的净利润3.04亿元,同比大增175.61%;云南云天化股份有限公司前三季度实现归属于上市公司股东的净利润47.29亿元,同比增长6.89%。

贵州川恒化工股份有限公司主营业务为磷矿石、磷酸二氢钙、磷酸一铵、磷酸铁和磷酸的生产与销售。今年前三季度,该公司实现营业收入58.04亿元,同比增长46.08%,实现归属于上市公司股东的净利润9.65亿元,同比增长43.50%。公司表示,报告期内营收增长主要得益于主营产品的销量和价格的双重提升。

业内认为,磷化工行业景气度有望延续。由于磷矿石资源的不可再生性和开采过程中环保要



王琳/制图

求的提高,未来磷矿石的稀缺性将不断提升。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对记者表示,未来,磷矿石的供需格局将趋紧。一方面,其资源不可再生,且开采环保要求提高,限制了产

能扩张。另一方面,下游新兴领域需求持续增长,对磷矿石的需求量不断攀升,预计未来几年的磷矿石供应将难以满足需求,价格有望维持高位,行业延续高景气度。

丁臻宇认为,未来磷化工产

业将呈现三大趋势,一是行业集中度提升,中小企业加速出清;二是产业链向高附加值延伸,新能源材料的占比提升;三是“矿化一体”成为相关企业的核心优势,头部企业将拥有更强的资源与技术壁垒。

澳洋健康实控人变更为张家港经开区管委会

本报记者 曹卫新

11月7日,江苏澳洋健康产业有限公司(以下简称“澳洋健康”)发布公告称,公司收到张家港悦升科技合伙企业(有限合伙)(以下简称“悦升科技”)的通知,获悉其协议转让公司股份事宜已完成过户登记手续。

公告显示,澳洋健康原控股股东澳洋集团有限公司(以下简称“澳洋集团”),原实际控制人沈学如及其一致行动人沈卿于2025年9月15日与悦升科技签署了《股份转让协议》。澳洋集团拟通过协议转

让方式转让公司20%股份,共计1.53亿股。转让价格为3.87元/股,合计总金额为5.93亿元。

天眼查App显示,悦升科技成立于2025年4月2日,实控人为张家港经济技术开发区管委会(以下简称“张家港经开区管委会”)。

根据中国证券登记结算有限责任公司于2025年11月6日出具的《证券过户登记确认书》,上述股份转让事项过户登记手续已办理完毕。澳洋健康控股股东正式变更为悦升科技,实际控制人变更为张家港经开区管委会。

2025年半年报显示,澳洋健康

现有主营业务聚焦医疗服务、医药物流两大板块。2025年上半年两大业务营收占营业收入的比重分别为52.49%和47.51%。

澳洋健康2025年三季报显示,该公司前三季度实现归属于上市公司股东的净利润4011.37万元,同比增长3.71%。其中,第三季度实现归属于上市公司股东的净利润855.78万元,较上年同期大幅增长53.86%,创下近年同期盈利新高。

中关村物联网产业联盟副秘书袁帅向《证券日报》记者表示,澳洋健康从民营控股转为地方国资控股,其实控人张家港经开区管

委会行业背景多元,涵盖租赁、商务服务业、金融业、房地产业、建筑业、科学研究和技术服务业以及水利环保业等多个领域,资源储备丰富,资金实力相对雄厚。对于现有客户合作而言,地方国资控股可能带来一定的品牌背书效应,增强客户对公司的信任度,尤其是一些与政府有合作意向或对国资背景较为看重的客户,可能会更倾向于与澳洋健康保持或深化合作。

“当前国家政策大力推动医养结合、智慧医疗等创新模式,而澳洋健康旗下护理院与康复机构已精准对接老龄化需求,形成区域竞

争优势。实控人变更后,新股东方可借助地方产业规划资源,引导上市公司向远程医疗、智能健康监测等新兴领域拓展。此外,张家港经开区管委会下属企业覆盖金融、科研及环保等领域,虽与医疗主业直接关联度不高,但可通过跨行业资源整合(如金融支持或环保技术应用)赋能澳洋健康,形成‘医疗+科技+服务’的复合生态。这种转型不仅是政策要求,更是提升市场竞争的关键路径。”中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元在接受《证券日报》记者采访时表示。

自动驾驶出行生态加速发展

本报记者 刘 钊

随着辅助驾驶的技术日趋成熟、标准持续完善以及市场日益普及,汽车产业下一阶段的竞争焦点正在逐步转向自动驾驶领域。如何打造一个面向未来市场的完整自动驾驶出行生态圈,成为了产业关注重点。

在11月7日由车百会研究院联合EV100plus、引望等单位共同主办的第一届自动驾驶出行生态论坛(以下简称“论坛”)上,多位受访人士向《证券日报》记者表示,自动驾驶技术的快速发展正在推动汽车从单纯的交通工具向智能移动生活空间转型。要实现自动驾驶的全面商业化,需要构建完整的出行生态,其中包括停车、充电、保养、保险等各个环节的协同发展。

发展路径明确

行业数据显示,2024年上半年我国辅助驾驶搭载率较2023年同期已实现跨越式增长。

与此同时,限定区域的自动驾驶应用已初具规模,但面向C端用户的全场景服务,仍需突破多个生

态环节的协同瓶颈。正如行业共识所示,只有打通自动驾驶周边应用生态,才能切实提升用户接受度与黏性,推动自动驾驶从技术概念走向日常应用,这也是产业各方当前的核心关注点。

“智能时代的汽车产业竞争力,已不再局限于传统的制造能力,而是形成了‘汽车技术与制造+数字与AI技术+汽车服务业’的新三角模型。”车百会理事长张伟在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,欧洲凭借传统汽车制造优势占据行业一席之地,但在数字与AI技术领域存在明显短板。美国依托技术创新,在自动驾驶应用落地层面处于领先地位。中国则凭借丰富多元的服务业态,为自动驾驶生态构建提供了更多价值创造空间。

“推动汽车自身智能化与汽车服务业智能化协同发展,是我国建设汽车产业强国的独特路径,也是未来行业竞争的核心所在。”张伟说。

作为自动驾驶技术研发与应用的代表企业,引望智能驾驶产品线总裁李文广表示,随着ADS4版本升级,城区辅助驾驶使用率从15%至16%提升到了近20%,泊车

场景使用率更是达到42%。“这些数据充分印证了用户对智能驾驶的接受度在持续提升,但不同场景的渗透潜力仍有待进一步挖掘。”

论坛发布的《自动驾驶出行生态2025白皮书》提出,当前我国正处于L2级辅助驾驶向L3级有条件自动驾驶过渡的关键阶段,2025年至2027年将是自动驾驶商业化落地的“黄金三年”,其间,技术成熟度、政策完善度与生态协同度将实现同步提升,为全场景自动驾驶的实现奠定坚实基础。

需多方协同发力

自动驾驶的规模化落地,离不开停车、充电、养车、洗车等周边生态的支撑。交流活动中,多位企业负责人结合自身业务实践,分享了细分场景的生态构建方案,针对性解决用户“停车难”“充电繁”“养车耗时”等核心痛点,推动自动驾驶生态从“技术闭环”走向“服务闭环”。

停车是自动驾驶用户的高频需求,也是生态协同的重要环节。科拓股份总裁孙龙喜向《证券日报》记者表示,停车场是自动驾驶的“第一站”,封闭的空间、明确的

规则,使其成为自动驾驶技术落地的理想场景。“传统停车场以‘人’为核心设计,存在找位难、寻车繁、缴费拥堵等问题。进入自动驾驶时代,停车场需要转向‘以车为核心’的改造,通过空间重构与系统升级全面提升运营效率。”

充电场景的自动化与智能化,是延长自动驾驶车辆续航、提升用户体验的关键。万帮数字能源CEO李宏庆认为,当前新能源汽车充电仍面临“找桩难、操作繁琐、体验不佳”等问题,而在自动驾驶时代,需要实现“自动泊入、自动插枪、即插即充、无感支付、自驾离场”的全流程自动化,才能真正破解补能“最后一公里”难题。目前,万帮数字能源已与宝马等主机厂合作落地侧方充电系统。未来,充电生态需要建立统一的技术标准与协议规范,推动“自动充电+能源管理”深度融合,让自动驾驶车辆成为移动储能单元,实现车与能源网络的动态平衡。

养车服务的智能化升级,同样是自动驾驶生态构建的重要组成部分。途虎养车联合创始人、总裁兼执行董事胡晓东向《证券日报》记者透露,传统洗车服务平均耗时50分钟至70分钟,其中排队时间占比超过60%。为解决这一痛点,途虎养车正与华为深度合作,探索“自动驾驶+智能养车”新模式。

有行业专家告诉记者,未来车服务生态将呈现四大核心趋势:一是全过程自动化,车辆可自主完成补能、清洁、检测等基础服务;二是硬件智能化,智能硬件升级将成为汽车后市场新的高频服务;三是服务前置化,从传统的“坏了再修”转向“提前预警、主动服务”;四是体验定制化,基于用户驾驶习惯、路线偏好等数据,提供个性化养护方案。这些趋势的实现,需要产业链各方协同发力,共同构建无缝衔接的自动驾驶出行生态。

从技术突破到场景落地,从政策完善到生态协同,我国自动驾驶出行生态正加速成型。“自动驾驶不是单一企业的‘独角戏’,而是需要主机厂、科技公司、服务运营商、政策制定者等多方携手,通过标准统一、数据互通、资源共享,才能推动产业从‘技术领先’走向‘生态领先’,最终为用户带来更安全、便捷、高效的出行体验,开启智慧出行新时代。”张伟如是说。

方大特钢100项QC成果创效超三千万元

日前,方大特钢2025年QC成果评审活动结束,发布的100项质量改进成果累计创造直接经济效益3150余万元。

据了解,本次QC活动呈现出广泛的全员参与特征,共有1037名员工组建QC小组投入攻关,成果率高达84.47%。获奖成果中,创新型与问题解决型课题并重,有效解决多项生产运营中的难点问题。其中,自动化部鲍文霞

模创新工作室QC小组开发的《轧钢棒材发货自动扫码系统》,显著提升发货效率与准确性;建安公司检安QC小组研发的《用于QT500烧结合车修复的新型焊丝》,为设备修复提供创新解决方案;轧钢厂弹簧扁钢QC小组实施的《罗亚用户订单弹簧端部剪切平直度提升》项目,进一步提高产品品质与客户满意度。在质量管理领域,方大特钢已

形成成熟的课题攻关机制。2010年至2025年,共注册QC课题2402项,超2.2万人次参与,1941项课题取得成果,成果率达80.81%,其中获全国优秀QC课题12项、冶金行业优秀课题26项、省级优秀课题85项,年平均创效近3000万元。

2024年,方大特钢员工申报的《实现耐磨螺旋堆焊设备无线远程自动化操作》QC成果获评全国一等奖,该课题通过创新实现设备无

线远程自动化操作,大幅缩短开机准备时间,提升工作效率。2025年,在江西省第四十六次质量管理小组代表大会上,方大特钢选送的6个QC成果在全省691个参赛项目中脱颖而出,分获一、二、三等奖。其中,荣获一等奖的《烧结合车滚轮轴承自动加油装置的研制》QC成果,单次加油平均耗时19.44秒,效率提升超8倍,解决了人工加油不均匀、漏加等问题,降低高温环境下的安全风险。

方大特钢相关人员表示,公司紧密围绕生产痛点与市场需求,推动形成创新型课题与问题解决型课题协同突破的良好局面。下一步,将持续深化QC小组活动,推动优秀成果标准化及推广应用,助力企业质量管理水平持续提升。(段文海)(CIS)

一线锐评

购置税调整

是对新能源汽车发展成绩的赞许

■ 刘 钊

近期,奇瑞、蔚来、极氪、理想等多家车企宣布针对购置税政策调整给予补贴,确保用户不因跨年开票承担额外新能源汽车购置税支出,从而锁定用户购车成本。

此前,工业和信息化部等三部门联合发布《2026—2027年减免车辆购置税新能源汽车产品技术要求的公告》明确,从2026年1月1日起,新能源汽车购置税将从现行的“免征”调整为“减半征收”,每辆新能源乘用车减税额不超过1.5万元。这一调整引发了市场广泛讨论。

自2014年首次实施新能源汽车免征购置税政策以来,该政策经历四次延期,为新能源汽车市场的快速发展提供了有力支撑。

笔者认为,此时调整购置税政策,恰恰是对产业成熟度的高度认可。数据显示,从2014年的年销量7.48万辆,到2025年前三季度突破1100万辆,中国新能源汽车产业实现了跨越式发展,成为全球最大的新能源汽车市场。

这一政策调整不仅不会影响产业的发展势头,反而将推动行业向更高质量的方向发展。这种渐进式调整避免了政策急转弯对市场造成的短期冲击,为产业转型提供了充足的缓冲期,既符合国际通行做法,也体现了政策制定者的前瞻性和科学性。

新能源汽车购置税政策调整的根本支撑在于中国新能源汽车产业强大的技术优势。数据显示,“十四五”期间,我国动力电池充放电效率提升4倍以上,电机和电控系统全球领先。这些技术突破为产业发展提供了坚实的基础。

在核心技术领域,中国企业已经实现从跟跑到领跑的转变。比如,比亚迪的“刀片电池”通过独特的结构设计,在安全性和能量密度方面都达到了世界领先水平;宁德时代的麒麟电池系统集成度和热管理能力全球领先;华为的智能驾驶解决方案在复杂路况下的表现优异。这些技术创新不仅提升了产品竞争力,也为产业发展注入了强劲动力。

拥有全球最完整的新能源汽车产业链是另一大优势。从锂矿开采到电池生产,从电机制造到智能控制系统,形成了一个完整的产业链。这种产业链优势使得中国新能源汽车在成本控制、供应链稳定性等方面具备明显优势。

更重要的是,新能源汽车购置税政策调整将推动行业从“政策驱动”向“市场驱动”转变。在政策扶持期,部分企业可能会过度依赖补贴,甚至出现“骗补”等不良现象。随着政策调整,真正有实力的车企将依靠技术创新和产品力在市场中脱颖而出,而那些缺乏核心竞争力的企业则可能被市场淘汰。此外,政策调整也将倒逼企业积极适应市场变化,加大技术研发投入,提升产品竞争力。这种优胜劣汰的机制将推动行业技术水平和产品质量不断提升。

从消费者角度来看,虽然购置税政策调整可能会增加一定的购车成本,但从长远来看,市场竞争的加剧将带来更加优质、高性价比的产品。企业为了吸引消费者,会不断提升产品性能、降低生产成本,形成良性循环,最终受益的仍是广大消费者。

政策调整不是产业发展的终点,而是中国汽车工业走向世界舞台中央的新起点。笔者相信,在政府、企业和消费者的共同努力下,中国新能源汽车产业必将迎来更加美好的发展前景,为全球汽车产业的电动化转型贡献中国智慧和中国方案。

新联电子拟转让

参股公司耀邦达36.91%股权

■ 本报记者 曹卫新

11月7日晚,南京新联电子股份有限公司(以下简称“新联电子”)发布公告称,其全资子公司南京拓创能源服务有限公司(以下简称“拓创能源”)与云南耀邦达电力工程有限公司(以下简称“耀邦达”)签署《股权转让协议》,耀邦达拟以总价款3405.84万元回购拓创能源所持有的全部股权并减少注册资本。交易完成后,拓创能源将不再持有耀邦达任何股权。

资料显示,耀邦达成立于2007年,注册资本为4082.55万元,主要从事电力工程、供电业务及新能源技术开发等。拓创能源原持有耀邦达36.91%股权。该部分股权由拓创能源于2016年以增资形式获得。

记者查阅公告获悉,2016年7月份,为加速新联电子智能用电云服务项目的实施,加快企业战略规划的进度,拓展云南省智能用电服务业务,拓创能源前身南京新联智慧能源服务有限公司(以下简称“智慧能源”)与耀邦达及罗绍云、周凌签订增资协议,拟使用3312.8万元增资耀邦达,增资完成后,智慧能源持有耀邦达34.99%的股权。

2020年,耀邦达进行利润分配,对拓创能源派发现金红利323.20万元。2024年,耀邦达注册资本减少,拓创能源持有的股权减少至1507.01万元,持股比例由34.99%变为36.91%。

数据显示,截至2025年9月30日,耀邦达未经审计的净资产为7942.08万元。2025年前三季度耀邦达实现营业收入1.06亿元,净利润361.89万元。

提及此次股权转让一事,新联电子在公告中表示,公司投资参股耀邦达主要为开拓云南省用电服务业务,经过多年努力,业务开拓未达预期,为降低投资风险,提高资金使用效益,董事会同意转让耀邦达股权。交易不影响公司正常的生产经营活动,不会导致公司合并报表范围发生变化,不会对公司的财务状况、经营成果产生重大不利影响。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,从电力工程及新能源服务行业来看,新联电子开拓云南省用电服务业务未达预期,区域市场竞争激烈,可能存在多方原因。例如,该区域可能存在较多实力较强的竞争对手,这些对手在当地市场占据了一定份额,拥有稳定的客户资源和成熟的服务模式,导致新进入的企业难以在短时间内打破竞争格局,获取足够的市场份额。同时,在技术和服务能力方面,公司自身可能无法完全满足当地市场的特殊需求。此外,企业自身在当地的资源整合能力、市场推广力度等,也会影响业务在区域市场的拓展。