

## 走民企 说创新

## 海航控股:勇当海南自贸港“超级承运人”

本报记者 李雯珊

迎着清晨的第一缕阳光,海南自贸港一站式飞机维修产业基地内,海南航空控股股份有限公司(以下简称“海航控股”)的飞机维修团队已严阵以待,开启一天的精密作业。检测仪器屏幕上的数据流实时跳动,技术人员紧盯参数逐一核对——这些标准化的操作流程,勾勒出维修现场严谨高效日常图景。

今年12月18日,海南自贸港将正式启动全岛封关运作,这场历史性跨越正为本土龙头企业海航控股注入澎湃动能。作为深耕海南的航空主力军,海航控股搭乘自贸港发展东风,近年来以精细化管理为抓手,在经营业绩提振、航线网络扩容、飞机维修产业升级等领域多点突破,交出了一份出色的发展答卷。

近日,《证券日报》记者走进海航控股生产运营一线,近距离感受海南自贸港航空业的蓬勃脉动,探寻企业持续向好的发展密码。

## 推进精细化管理

公开资料显示,2025年前三季度,海航控股多项经营核心指标全面突破,向市场传递出强劲信号。前三季度公司实现营业收入534.38亿元,归母净利润28.45亿元,同比增长30.93%,盈利能力显著提升。2025年上半年,海航控股在众多上市航司中脱颖而出,实现扭亏为盈。

海航控股曾因历史原因进行破产重整,2021年12月8日辽宁方大集团实业有限公司(以下简称“方大集团”)正式入主。据了解,海航控股借鉴方大集团的先进管理经验,推行精细化管控模式,四年来开启了“刀刃向内”的自我革新,重塑管理体系。

一组组数据反映出海航控股的“蜕变”。在运力提升方面,2025年前三季度,公司国内及国际航班承运旅客数量已超过2019年同期,国际航线收入客公里增幅高达47.79%,国际旅客运输量同比增长46.83%,超过300万人次,再创历史新高。

在2025年冬春航季的航线布局上,国内航线方面,海航控股旗下,国内航线方面,海航控股旗

下海南航空计划执飞往返近500条国内航线,通航国内近80个城市;国际及地区航线方面,海南航空将继续运营往返140条国际及地区航线。

目前,海航控股在海口、三亚等地区拥有稳固的市场份额基础,有望充分承接海南封关运作后商务和旅游需求的激增,拓展盈利空间。

“公司将以打造世界一流航空综合运营商为战略目标,积极融入国家民航强国发展战略与海南自贸港建设大局,通过持续优化航线网络、提升运营效率、推进服务升级、践行绿色飞行等举措,不断夯实企业发展基础,为提高股东回报筑牢坚实基础。”海航控股董事长祝涛在接受《证券日报》记者采访时表示。

华源证券认为,新股东方大集团着力提升经营效率,充分利用公司既有业务布局与资源。在航空上行周期中,海航控股业绩不断修复。在经营效率提升的背景下,有望充分发挥先发资源优势及自贸区区位优势,利润弹性空间可期。

## 科技赋能提升效率

在精细化管理的背后,实质上是海航控股对安全管理的厚重承诺。祝涛表示,公司始终朝着“安全第一、服务第一、利润第一”的目标奋勇前行。

为实现上述“三个第一”目标,海航控股积极响应科技兴安的发展理念,借助科技推动硬件升级,

以智慧绿色出行擦亮服务底色。2025年,公司在飞机重量精准管控领域取得重大突破,成功研发并应用动态干使用重量系统(飞机自重动态调整系统)。该系统通过智能划分航班类型实现减重值自动计算,并与签派系统联动实现精准放行减重。截至10月份,已累计节省燃油285吨,同时显著提升航班业载。

其中,737/320机型每班至少增载200公斤,787/300机型提升达1500公斤,实现了经济效益与环保效益的双赢。

科技赋能的效果不仅体现在空中运营环节,在地面保障领域同样可圈可点。在海航控股海口总部的航材库,《证券日报》记者看到

了业内领先的航材智能立体仓库。



图①②③为海口吉耐斯维修现场

图④为海航控股飞机维修现场

公司供图

这个智能立体仓库占地面积2300平方米,高16米,空间利用合理。相比传统航材库房,存储地面面积提升了近7倍。整个立体库共有8台巷道堆垛机,可提供3.6万个货位,分为料箱区和托盘区。目前,存储约56000多个不同批次的常用航材。

智能立体仓库的操作方式从传统仓储的“人检货”转变为“货到人”,提高了航材库房日常管理的安全性和准确性,出入库效率大幅提升。

“新质生产力本身就是绿色生产力,我们以技术创新驱动绿色发展,将数字化手段深度融入节能减排实践,从长远来看,这也是一种降本措施,为公司的持续稳定发展奠定了坚实基础。”海航控股总裁超杰表示。

## 紧抓维修产业发展红利

随着海南自贸港全岛封关运作进入倒计时,海航控股将迎来多重政策红利,为公司高质量发展注入新动能。

例如,“零关税”政策将大幅降低

飞机采购及维修成本,显著提升公司旗下维修产业的盈利水平;进口航空器及零部件享受“零关税”优惠,进境维修免缴保证金;通过搭建保税“航材超市”,飞机维修周期将进一步缩短。

早前,一架来自约旦皇家航空的波音787型飞机平稳降落在海口美兰国际机场,将在海南自贸港一站式飞机维修产业基地内,接受海航控股旗下子公司海航航空技术有限公司提供的专项改装和整机喷漆服务。

海南自贸港航空维修业从零基础起步,如今已具备“在自贸港维修全球飞机”的强大实力。据悉,自2022年海南自贸港一站式飞机维修产业基地投产以来,截至目前,已完成超2400架次飞机维修、超300架次整机喷漆以及6.2万件航空零部件维修,其中包括近200架次进境飞机维修和喷漆业务,服务覆盖国内外近50家航空公司及飞机租赁公司。

“在不久的将来,全球客机在海南起落将愈发频繁,对飞机维修服务的需求也会日益增长。公司将紧抓航空服务业的红利机遇,拓

展多元化模式。目前公司已形成涵盖飞机维修、发动机维修、飞机喷涂在内的航空辅业全产业链,能够为全球航空企业提供专业的维修能力和地面服务保障。”海航控股董秘葛兴峰在接受《证券日报》记者采访时表示。

今年10月份,海航控股旗下海口美兰空港吉耐斯航空发动机维修工程有限公司(以下简称“海口吉耐斯”)发动机试车台接连取得重要进展,先后获得美国联邦航空管理局(FAA)及中国民用航空局(CAAC)颁发的试车能力许可证,这标志着海口吉耐斯发动机试车台已达到国际一流标准,并正式具备发动机试车能力。10月25日,成功完成首台发动机试车。

葛兴峰表示,随着公司业务的拓展,航空维修业务能力有望为海航控股提供新的盈利增长点。

面对海南自贸港全岛封关运作的历史机遇,海航控股正积极构建“国内快线+国际中转”的复合型航线网络,打造具有影响力的自贸港航空商旅品牌,持续强化国际中转枢纽功能,朝着海南自贸港“超级承运人”的目标稳步前行。

## 年内768家上市公司发布重要股东增持计划

本报记者 桂小笋

上市公司重要股东(包括控股股东、持股5%以上股东、董监高股东等,以下简称“重要股东”)增持热度不减,同花顺iFind数据显示,今年以来截至12月9日(下同),共有768家上市公司发布重要股东增持计划。

安徽安爵资产管理有限责任公司董事长刘岩在接受《证券日报》记者采访时表示,重要股东的增持直

接向市场传递出其对公司基本面的看法,并在市场波动期起到定心丸的作用。

按照增持计划涉及的金额(按预计使用金额上限统计,下同)排序来看,有202家公司预计使用资金超过1亿元。

其中,中国长江电力股份有限公司(以下简称“长江电力”)重要股东预计增持金额最高。今年8月23日,长江电力发布公告称,公司控股股东中国长江三峡集团有限公司

(以下简称“中国三峡集团”)计划在未来12个月内通过二级市场增持公司股份,交易方式包括集中竞价、大宗交易等,增持金额不低于人民币40亿元、不高于人民币80亿元。本次增持不设置固定价格区间,将结合资本市场行情择机开展股票增持,资金来源为中国三峡集团自有资金及自筹资金等。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司基金经理兼高级研究员包金刚告诉《证券日报》记

者,重要股东增持计划对上市公司具有多方面的积极影响,包括增强市场信心、稳定股价预期、优化公司治理结构、为再融资创造有利条件等。

“重要股东增持公司股票所体现的信心能够感染其他投资者,增强市场对公司的信心,稳定并提升公司股价;而在市场波动或公司股价面临下行压力时,重要股东的增持行为可以起到稳定股价的作用。”包金刚对《证券日报》

记者表示。

对于重要股东推出增持计划的原因,不少公司在公告中提及,是基于对公司未来发展的信心以及对长期价值的认同。从执行增持计划的细节来看,多数公司重要股东在发布计划后迅速行动,其中,有497家公司的计划已完成。

刘岩认为,要让增持在“稳市场、提信心”方面发挥更好作用,关键在于提升其真实性、规范性和协同性。

## 磷矿石价格高位运行 产业链一体化布局提速

本报记者 冯雨瑶

磷矿石处于磷化工产业的上游。今年以来,磷矿石的供需关系始终维持紧平衡状态。根据百川盈孚的监测数据,12月9日,磷矿石价格在高位维稳运行,30%品位的磷矿石价格为1016元/吨,28%品位的磷矿石价格为945元/吨,25%品位的磷矿石价格为758元/吨。

“2025年磷矿石均价保持高位坚挺,供需紧张一直是价格的核心支撑因素。资源供给弹性不足与需求持续增长之间的矛盾,导致市场长期处于紧平衡状态,这一结构性特征促使其价格高位运行。”隆众资讯磷矿石分析师李霞在接受《证券日报》记者采访时表示。

“从供应端看,国内磷矿石产量虽有所增长,但受环保政策收紧、资源禀赋限制以及石膏处理难题等

因素影响,新增产能投放进度可能延后。从需求端看,磷矿石的需求正呈现‘传统需求稳、新兴需求爆’的态势。农业领域(磷肥、饲料)的需求占比超过60%,保持刚性增长。”李霞进一步解释说。

值得注意的是,今年新能源领域(磷酸铁锂正极、电子级磷酸)需求的高速增长,成为高品位磷矿消费的核心驱动力。此外,储能行业的快速发展也进一步提高了磷矿的需求预期。

磷酸是磷矿石的初级产品之一,也是磷酸铁锂电池生产的重要原材料。今年三季度以来,随着下游需求持续增长,磷酸铁锂行业明显回暖,景气度持续提升。目前市场需求依旧旺盛,相关产品呈现“产销两旺”的局面,不少头部企业进入高负荷运转阶段,行业整体产能利用率有所提高。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示:“磷酸铁锂的传导效应已经显现,且会逐步强化,但是目前新能源领域对磷矿的消耗量仍低于5%,尚未成为主导因素,短期磷矿石的价格波动更多还是受磷肥需求的影响。”

从长远来看,业界普遍认为,下游磷肥的刚性需求与磷酸铁锂的增量需求,共同支撑磷矿石价格。与此同时,受环保政策等因素的影响,未来磷矿石的供需格局或将仍将保持紧平衡状态。

“即便相关企业有长期产能规划,但环保约束、品位下降等问题会持续限制供给弹性,预计未来3年至5年,紧平衡格局不会改变。”丁臻宇表示。

近期,多家上市公司在磷矿资源领域动作频频,主要围绕产能扩

建或产业链一体化延伸展开。例如,11月23日晚,深圳市芭田生态工程股份有限公司宣布,公司的小高寨磷矿290万吨/年扩建项目安全设施设计审查获批复。芭田股份表示,小高寨磷矿获批建设、开采规模的扩大,有利于公司增加磷矿的产量,并实现扩大和优化上下游产业,进一步实现磷矿一体化战略,实现富矿多开采和磷资源的高效利用。

12月9日,贵州川恒化工股份有限公司在投资者互动平台上表示,公司在建矿山中,鸡公岭磷矿250万吨/年的项目建设正常进行,预计2026年可产出工程矿,2027年末投产;老寨子磷矿的180万吨/年项目已开工建设,预计2026年下半年可产出工程矿,2027年末投产。

此外,部分磷化工龙头企业凭借自身资源优势,向下游新能源材料领域延伸,建设磷酸铁、磷酸铁锂产能,打造一体化产业链,以提升综

合竞争力。

例如,12月5日,湖北兴发化工集团股份有限公司发布公告称,公司全资子公司湖北兴顺新材料有限公司(以下简称“兴顺新材料”)与青海弗迪实业有限公司(以下简称“青海弗迪”)签署《磷酸铁锂委托加工协议》。青海弗迪由弗迪电池有限公司100%持股,系比亚迪全资孙公司。按照协议约定,青海弗迪将委托兴顺新材料加工生产8万吨/年磷酸铁锂产品,并支付加工费。

在李霞看来,“矿化一体”模式是当前竞争格局下企业取胜的关键。企业通过扩建磷矿产能并向下游延伸,不仅提高了资源自给率,还增强了抵御市场波动的能力。在磷矿石价格高位运行的背景下,这种模式能够显著提升企业的盈利能力

## 甘李药业联手晶泰控股以AI赋能药物研发

本报记者 许林艳

12月9日,甘李药业股份有限公司(以下简称“甘李药业”)宣布与晶泰控股有限公司(以下简称“晶泰控股”)达成代谢疾病领域AI多肽创新药的研发合作及AI技术平台使用授权协议。

“此次合作是甘李药业战略升级的主动抉择。”甘李药业相关负责人对《证券日报》记者表示,“公司在代谢疾病领域深耕近三十年,深知患者的需求以及研发面临的挑战。我们希望通过此次合作,将自身对疾病和药物的深刻认知,与晶泰控股前沿的AI计算能力相结合,探寻更高效、更智能的研发新途径。”

根据协议,甘李药业将基于晶泰控股的AI多肽研发专有平台PepiX™,聚焦代谢疾病领域核心未满足治疗需求,加速新型多肽创新药物的发现与开发进程。

提及此次合作对公司的影响,上述负责人进一步表示:“最直接的是研发效率的提升,AI能够帮助我们在早期发现环节更快、更准确地找到有潜力的候选药物,加速管线布局。更深层的意义在于推动创新能力实现跨越式提升,我们有望借此加速公司在代谢病领域的布局,为开发‘下一代’疗法开辟新空间。”

随着人工智能技术的发展,医疗行业正经历着一场深刻的变革。在研发端,AI已成为突破“研发效率低、成本高”瓶颈的关键工具。从细分领域来看,在医学影像方面,AI算法能够快速准确地识别病变特征;在药物发现上,AI可通过大数据分析预测药物作用靶点和作用机制。

从市场潜力来看,AI医疗的商业化潜力正在加速释放。长江证券研报显示,2024年,全球AI医疗市场规模约为116.6亿美元,预计2024年至2029年复合增长率为25.83%。

不过,行业快速发展的背后,也需正视多重挑战。盘古智库高级研究员余丰慧表示,AI在医疗领域的应用面临着一系列挑战,其中包括医疗数据“敏感性”与“共享需求”之间的矛盾、算法透明度问题以及复合型人才的短缺等。此外,保障AI系统的可靠性和安全性也是行业发展过程中的重要议题。

## 卧安机器人更新招股书

2025年上半年毛利率达54.2%

本报记者 袁传玺

12月9日,卧安机器人(深圳)股份有限公司(以下简称“卧安机器人”)正式更新赴港上市招股书。同日,其获得中国证监会出具的《境外发行上市及境内上市股份“全流通”备案通知书》。

广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示,卧安机器人的产品性能已达到行业主流梯队。公司全球化布局成效显著,海外市场份稳步提升,品牌认知度迅速提升。卧安机器人正稳步推进构建起差异化优势,未来增长潜力值得关注。

据了解,卧安机器人自成立以来,聚焦AI具身家庭机器人系统的自主研发、生产和销售。根据弗若斯特沙利文报告,按2024年的零售额计算,卧安机器人已成为全球最大的AI具身家庭机器人系统提供商。其主要产品包括增强型执行机器人以及感知与决策系统,全面覆盖智能操控、家务劳动、智慧管家、养老服务、安全防护、能源管理等家庭核心场景,并已成功拓展至运动智能、情感陪伴等领域。

从业绩表现来看,2022年至2024年,卧安机器人营收分别为2.75亿元、4.57亿元、6.10亿元,三年复合年增长率(CAGR)达49.0%。2025年上半年,卧安机器人实现营收3.96亿元,同比增长44.1%。毛利率方面,卧安机器人的毛利率从2022年的34.3%提升至2024年的51.7%,2025年上半年毛利率达54.2%。

在研发方面,截至目前,卧安机器人的研发团队成员达271人,占员工总数的比例为43.2%,在全球拥有312项专利,其中包括56项发明专利。同时,2022年至2024年,卧安机器人研发投入始终约占营收的20%。

招股书显示,卧安机器人推出的全球首款AI网球机器人Acemate,其搭载的4K超高清双摄像头内置AI视觉识别算法,可实时追踪和捕捉球员位置、球拍速度及球的轨迹,精准预判球的落点,动态规划不同速度和力度的回球。

此外,卧安机器人在2025年IFAB柏林展会上推出AI陪伴机器人,这是全球首款本地部署大模型的AI宠物机器人,也是一款可自主移动的家庭宠物伴侣型机器人。其具备视觉系统、听觉系统、触觉传感器在内的多模态感知系统,通过边缘计算驱动的嵌入式大模型和情感交互引擎,实现与用户的深度陪伴与互动。

卧安机器人相关负责人表示,凭借对用户需求及使用场景的深度洞察,公司能够实现从研发投入有效转化,持续提供既能满足用户需求,又能无缝融入用户现有居住环境的AI具身家庭机器人系统。目前,公司的绝大部分研发项目均已实现相关产品的商业化。

卧安机器人的主要销售地区为海外市场,已遍布全球逾90个国家和地区,全球线下零售门店2000余家。2025年上半年,日本、欧洲及北美市场的销售收入合计占公司总收入的96.6%。其中,日本、欧洲及北美市场分别贡献67.7%、17.2%、11.7%的收入。

在用户生态方面,SwitchBot App全球注册用户突破350万,连接设备超1070万台,55.9%的用户连接两款及以上产品,卧安机器人已构建起完善的具身智能生态系统。

“卧安机器人凭借深厚的技术积累和丰富的产品矩阵,已在家庭场景中站稳脚跟。随着研发投入的持续增加,技术不断取得突破,新业务如人形家务机器人等将拓展应用边界。若能持续优化盈利模式,应对竞争挑战,有望成为全球AI具身家庭机器人领域的领军企业。”有行业分析师表示。