

走民企 说创新

手握核心原料 放眼全球市场

安图生物踏浪前行

■本报记者 肖艳青

随着医疗改革持续深化,国内体外诊断(IVD)行业正经历一场“压力测试”。郑州安图生物工程股份有限公司(以下简称“安图生物”)作为IVD赛道内极具代表性的企业,2025年研发投入占营收比重攀升至18.16%,刷新历史纪录。

在行业整体盈利承压之下,安图生物如何“踏浪而行”?近日,记者实地走访该企业,试图拆解其创新突围的内在逻辑。

从代理商起步到自主创新

1998年,安图生物于河南郑州创立,早期凭借代理奥地利Anthos酶标仪、洗板机收获“第一桶金”。但安图生物深知代理仅是发展的开端,唯有坚持自主创新,才能实现可持续发展。

记者步入安图生物产品展示厅,了解到展厅中的核心展品,是被誉为体外诊断行业“皇冠上的明珠”的医学实验室自动化流水线。该设备可全自动完成采血管信息匹配与标签贴附,采集后的样本经由专用传输轨道高速转运,后续离心、传输、检测、样本储存等全流程均实现无人化自动运行。

安图生物工作人员向《证券日报》记者介绍:“这套流水线自动化程度非常高,无需手动操作,依托电脑AI临床辅助决策系统,就能分析检测结果。”

医学实验室全自动流水线,是安图生物的核心产品之一,也是该公司自主创新的缩影。2001年,医学实验室流水线进入国内市场,之后医学实验室自动化流水线市场长期被海外企业垄断,彼时国内尚无本土品牌具备自主研发、量产同类产品的能力。深知国内外行业差距,安图生物于2011年开始自主研发实验室流水线。2017年,公司推出国内首个自主品牌磁悬浮实验室流水线,2022年实现流水线全流程自研自产。

经过多年的研发创新,如今,安图生物已获得1072项产品注册(备案)证书,产品覆盖了免疫、微生物、生化、分子等检测领域,并延伸至质谱、测序、质控品等领域。

安图生物常务副总经理张瑞峰对《证券日报》记者表示:“从酶联免疫到板式化学发光,从磁微粒化学发光到流水线等,每一个技术跨越看似只迈出一小步,但每一步我们都精准地踏准了行业发展的节奏。未来在产品布局以及技术研发方面,我们将坚持长期主义。”

高研发投入构筑“护城河”

随着集采、医疗机构检验结果互



图①安图生物工作人员进行研发工作
图②③公司仪器生产车间
图④安图生物外景航拍图

公司供图

认等政策落地,当前国内IVD行业竞争加剧。“阵地式研发”和“全面型研发”,是安图生物的应对之策。

据介绍,所谓“阵地式研发”,就是在免疫、微生物、生化、分子、凝血等核心领域实现从仪器到试剂、从核心原料到质控品的完整闭环。在检测项目方面,截至目前,安图生物磁微粒化学发光项目已达227项,位居行业前列;检测项目已超360项,计划未来拓展至400项。品种齐全带来的规模效应,是安图生物在行业内保持竞争力的重要原因。

“全面型研发”更面向未来的布局——安图生物在稳固核心基本盘的同时,积极打造第二增长曲线。2025年以来,安图生物在基因测序、液相色谱串联质谱等领域获得突破。思昆系列测序仪相关的光学系统、生化酶原料、底层试剂、核心算法等实现自研;液相色谱串联质谱系统及国内首条串联质谱流水线成功推出,填补国内在该领域的空白。

数据显示,2023年至2025年,安图生物研发投入分别约为6.56亿元、7.32亿元和7.68亿元,占当期营业收入的比重分别为14.77%、16.37%和18.16%。

张瑞峰表示:“在各类研发项目立项阶段,我们并不会优先考量单一项目的盈利回报,而是更关注这个项目是否为临床以及医学实验室技术的提高带来支撑价值。”

高研发投入带来了市场回报。截至2025年底,安图生物的产品已进入全国7600余家二级及以上医院,覆盖超过70%的三甲医院;在行业整体承压的背景下,安图生物分子诊断试剂

销量逆势同比增长41.19%,成为公司增长最快的板块。

攥紧发展“命脉”

在IVD行业,谁掌握了核心原材料,谁就攥住了发展的“命脉”。安图生物管理层很早就意识到:抗原、抗体、诊断酶等核心原料,是体外诊断试剂质量的“心脏”。若长期依赖进口,不仅成本高企,更可能面临“断供”风险。这注定是一场必须打赢的“技术突围战”。

安图生物的破局之路,始于对生物材料的创新与坚守。比如,安图生物在肿瘤标志物检测试剂研发过程中,针对部分糖类抗原产品进行立项时,发现所需单克隆抗体原料长期被少数几家国际企业垄断,研发工作面临“卡脖子”难题。为突破这一瓶颈,公司果断加大单克隆抗体技术平台的研发力度,集中资源攻克关键技术,最终实现了关键原料的自主可控。

经过二十余年的努力,安图生物已构建起七大主流生物技术平台、十二大核心技术体系,打造“一站式”闭环生物材料开发平台,实现多领域技术全面领跑。

目前,在核心原材料供给方面,安图生物在国内同行业中已遥遥领先,极大地提高了诊断产品体系的稳定性、准确率,提升了企业的核心竞争力。

面向未来,安图生物将持续聚焦技术升级与场景拓展,通过全链条技术迭代与产业协同,持续强化诊断核心原料自主可控优势,夯实降本增

效核心路径。

加速全球化布局

安图生物海外营销业务负责人陈飞对《证券日报》记者表示,在国内竞争激烈的情况下,国内IVD企业如果不想出局,就必须“出海”发展。

安图生物的“出海”故事始于2004年,初期主营代理业务与手工类检测产品,后续持续扩充产品线,品类矩阵不断完善。近年来,安图生物加快推进国际化布局,大力拓展海外市场,推动出口业务快速增长。2025年其海外业务实现营收3.84亿元,同比增长34.96%,产品进入全球110多个国家和地区。

目前,在安图生物“出海”业务的产品结构中,生化免疫产品占60%、微生物产品占40%。其中,免疫发光产品主要面向亚非拉等市场,未来将逐步向高端市场渗透。另外,安图生物目前是为数不多能提供微生物整体解决方案的企业之一,其微生物业务重点突破欧洲等市场。

陈飞表示,公司前期注册与团队建设投入较大,目前已实现盈亏平衡,随着存量装机仪器增多以及装机提速,试剂逐步放量,海外利润贡献将稳步提升。

海外市场拓展面临诸多挑战,中国IVD企业尚需在全球化运营、质量管控以及研发认证等方面发力。对此,安图生物给出的答案是“本土化深耕”——不仅建渠道,更布局并购和产业投资,用资本与自建双轮驱动,持续提升海外市场份额与国际化布局水平。

主营产品价格上升
神马股份预计上半年同比扭亏为盈

■本报记者 肖艳青

7月13日晚间,神马实业股份有限公司(以下简称“神马股份”)发布2026年半年度业绩预盈公告。公司预计今年上半年实现归属于母公司所有者的净利润约6600万元,同比扭亏为盈;实现扣非净利润约6500万元。

谈及预计上半年业绩同比扭亏的原因,神马股份方面表示,报告期内,受行业市场供需关系等多种因素影响,公司主要产品售价较去年同期有所上升,因此,公司盈利水平较上年同期有所提升。

有知情人士在接受《证券日报》记者采访时表示,今年二季度该公司主要产品尼龙66价格较去年同期有所上升。

公开资料显示,作为全球尼龙66工业丝、帘子布龙头企业,神马股份业务覆盖己二酸、尼龙66盐、工业丝、安全气囊丝全产业链,产品供给米其林、普利司通等全球头部轮胎厂商。

2025年尼龙产业链受产能过剩、需求疲软双重因素压制,上游原料成本高位,下游汽车、纺织终端复苏缓

慢,行业企业普遍承压。2026年上半年,地缘冲突持续扰动国际原油市场,原油价格上行带动乙烯裂解副产品丁二烯价格大幅走高,而全球主流PA66中间体己二腈多采用丁二烯法工艺生产,行业主流企业生产成本同步抬升,产品价格在本成本支撑下同步上行,行业整体盈利中枢较去年同期明显修复。

据了解,在原料价格分化行情下,神马股份差异化技术布局形成核心竞争优势。该公司同时具备丁二烯法、氨基己腈法两套己二腈量产工艺,两条路线上游原料分属丁二烯与纯苯体系。公司可灵活调整两套工艺投料比例,平滑单一原料涨价带来的成本压力。

业内人士表示,短期原油及化工原料价格波动、国内新增产能投放节奏、下游终端需求复苏力度仍是影响行业后续盈利的核心变量。对比同行,神马股份双原料工艺形成的成本缓冲垫、高端工业丝与气囊丝产品稳定订单,能够有效对冲行业周期波动,其长期经营韧性值得持续跟踪观测。

金固股份上半年净利润
同比预增32.14%至98.21%

■本报记者 吴奕萱
见习记者 戚辰琪

7月13日晚间,浙江金固股份有限公司(以下简称“金固股份”)发布2026年半年度业绩预告。公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润4000万元到6000万元,同比增长32.14%至98.21%;预计实现扣除非经常性损益后的净利润3500万元到5000万元,同比增长37.74%至96.77%。

谈及业绩预增的主要原因,公告称,今年上半年,伴随新能源汽车渗透率持续提升,公司阿凡达低碳车轮凭借高性能、低成本等综合优势,已实现国内外头部主机厂批量供货。此外,公司市场拓展成效显著,报告期内新增多家头部新能源汽车多款定点,并成功斩获欧洲本土重卡OE(原厂设备/原装配套)及国内无人驾驶出租车项目定点,为后续业务放量奠定了坚实基础。

作为汽车车轮制造行业的知名企业,金固股份持续深化阿凡达低碳车轮主营业务,今年以来,公司产品市场认可度持续提升。例如,6月份,金固股份发布公告称,公司收到头部知名新能源汽车主机厂的定点通知书,公司将其乘用车开发阿凡达低碳车轮产品;5月份,金固股份还将对国内知名汽车主机厂的定点通知书,公司将作为其零部件供应商,为其轻卡车型开发阿凡达低碳

车轮产品。

“企业自身的产品力与市场拓展能力是将行业红利转化为实际业绩的核心抓手。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,“汽车行业当前对于零部件的能耗、成本、适配性要求持续提升,传统铝轮重量偏高、成本居高不下,普通钢轮强度不足、轻量化效果有限,非经常性损益后的净利润3500万元到5000万元,同比增长37.74%至96.77%。”

金固股份在公告中表示,随着阿凡达系列创新产品序列的完善,公司产品将实现对经济型至中高端车型的全覆盖,高毛利阿凡达低碳车轮销售占比进一步提升,推动整体盈利能力持续增强。

聚焦核心主业的同时,金固股份还依托自身在新材料领域形成的工艺积累与核心技术,积极向技术同源的战略新兴领域拓展,其中包括具智能、智能短交通等领域。

金固股份5月22日发布的投资者会议纪要显示,公司加速新兴市场布局。在具身智能领域,公司阿凡达微合金材料兼具高强度、轻量化及成本优势,为机器人、四足机器人等机器人零部件提供了差异化的材料解决方案。此外,公司还将对阿凡达微合金应用于智能短交通产品,并持续开发其在关键部件上的应用。

迎峰度夏电力保供迈入关键期 上市公司积极行动

■本报记者 丁 蓓

据国家能源局消息,7月10日,全国用电负荷今年首次创历史新高,达到15.18亿千瓦,较7月初上涨1.5亿千瓦。

今年以来,全国用电需求保持旺盛增长态势。华北、东北、西北、南方等4个区域,广东、海南、宁夏、甘肃、陕西、福建等16个省(自治区)用电负荷累计59次创新高。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示:“我国经济稳定增长、多地持续高温两大因素叠加,推高用电需求。电力保供需要电

源侧与电网侧共同发力。电源方面,火电为电力保供的‘压舱石’,同时,风电、光伏等新能源深度参与保供。电网方面,企业调度能力全面提升,极端天气应急保障能力增强。”

根据国家能源局研判,当前已进入度夏电力保供关键期。“面对用电需求快速增长的态势,我国电源、电网等环节上市公司全面升级保障能力,成为迎峰度夏电力保供的重要力量。”广东省社会政策研究会副秘书长高承远在接受《证券日报》记者采访时表示。

面对用电需求增长,相关上市公司积极行动,落实保供部署。

福建福能股份有限公司(以下简称“福能股份”)主营业务以清洁能源发电和高效节能热电联产为主。福能股份相关负责人近日在上证e互动平台上表示,公司正严格落实福建省迎峰度夏能源保供部署,利用小风窗口期高质量完成风电机组定期维护,同步加大电煤库存储备力度,持续加强火电机组运行可靠性管理,为保障福建省电力供需平衡作出贡献。

中国广核电力股份有限公司拥有超过30年的核电运营管理经验。公司相关负责人近日在互动易平台上表示:“为确保机组长期安全稳定运行,

扎实做好2026年迎峰度夏电力保供各项准备,结合重要设备检修计划,1号机组实施了临停检修,检修工作按计划推进。”

华自科技股份有限公司(以下简称“华自科技”)在智能电网、配电网、增量配电网领域,主要提供源网荷储相关设备及系统解决方案。华自科技相关负责人表示,公司正严格落实福建省迎峰度夏能源保供部署,利用小风窗口期高质量完成风电机组定期维护,同步加大电煤库存储备力度,持续加强火电机组运行可靠性管理,为保障福建省电力供需平衡作出贡献。

相关业务收入占公司整体营业收入比重较小。

“真正的科技红利释放需要时间,航天产业链长、技术壁垒高,绝非短期概念炒作所能涵盖。”南开大学金融学教授田利辉告诉《证券日报》记者,投资者应理性区分“技术突破”与“业绩兑现”的时间差,警惕情绪化交易带来的回调风险。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,短期来看,市场需理性规避概念股过热炒作;中长期来看,随着卫星制造、发射配套等订单持续释放,具备技术、产能优势的上市公司可积极布局产业链环节,抢占增量市场。

上市公司紧急澄清:与长征十号乙海上回收技术无关联

■本报记者 李乔宇

7月13日,北京星网宇达科技股份有限公司(以下简称“星网宇达”)发布公告称,公司卫星通信业务2025年度实现营业收入占公司营业总收入的比例为12.33%,且与近期市场关注的长征十号乙运载火箭海上回收技术突破不存在业务关联,星网宇达未参与该项目的研制或配套供应。

往前追溯,7月10日12时15分,长征十号乙运载火箭在海南商业航天发射场发射升空,将卫星顺利送入预定轨道。发射及一级回收任务取得圆满成功。受该事件影响,A股商业航天板块当日午后掀起涨停潮。

星网宇达披露的公告显示,近期,受长征十号乙运载火箭首飞成功等事件影响,A股市场商业航天、军工装备等板块受到广泛关注。星网宇达注意到,部分媒体及投资者将星网宇达归入前述热门概念板块,并将公司股价上涨与前述概念直接关联。

星网宇达经审慎自查,就相关业务实质澄清,该公司2025年度卫星通信业务实现营业收入占公司营业总收入的比例为12.33%,在公司三大业务板块中规模最小。公司的卫星通信产品主要为卫星通信终端设备,与长征十号乙运载火箭的一级海上回收技术属于不同的产业链环节。公司未参与长征十号乙项目的研制或配套供应,该技术突破对

公司短期经营业绩不产生影响。

另一家上市公司亦于7月13日发布澄清公告,称相关领域业务在公司整体营业收入中占比极小。

记者注意到,此前已有部分上市公司相关负责人在投资者互动平台上坦言,商业航天相关业务收入占比较小。

例如,6月份,北京北摩高科摩擦材料股份有限公司相关负责人在投资者互动平台上表示,公司有能力参与航天装备的着陆系统研制生产,目前尚未有可回收火箭相关产品。

中航西安飞机工业集团股份有限公司相关负责人表示,目前公司承揽的长征系列火箭尾段的部分产品不包含长征十号乙等回收型号,公司火箭配套

旺季红利叠加财务结构优化

嘉美包装中报扣非净利润
同比预增超342%

■本报记者 徐一弼

7月13日晚间,嘉美食品包装(滁州)股份有限公司(以下简称“嘉美包装”)发布2026年半年度业绩预告。

该公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润为7000万元至9100万元,同比增长254.58%至360.96%;预计上半年扣除非经常性损益后的净利润为7200万元至9400万元,同比增长342.88%至478.20%。

据记者梳理,今年第一季度嘉美包装业务已呈现快速发展态势,单季度营业收入为8.57亿元,同比增长42.31%;归属于上市公司股东的净利润为6693.96万元,同比增长432.41%,为此次半年报业绩大幅预增奠定坚实基础。

嘉美包装相关负责人对《证券日报》记者表示,公司业绩实现较快增长,一方面是因为2026年上半年属于饮料行业的“大年”,春节旺季订单较多,拉动营收增长;另一方面,今年以来,随着公司可转债转股落地,财务费用大幅降低,显著提升了公司业绩。

据记者梳理,嘉美包装此前发行的嘉美转债于2026年迎来集中处置阶段,2月5日是债券最后转股窗口期,当日收市后未转股份额统一登记,2月6日公司完成存量转债全额赎

回。伴随大量转债完成转股与剩余债券赎回落地,公司有息负债规模大幅压降,上半年利息支出显著减少,财务端减负红利持续释放,成为本期净利润大幅增长的重要推手。

前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向《证券日报》记者表示,嘉美包装通过可转债转股优化资本结构,使其在包装行业盈利修复周期中具备更强的利润弹性,在同等营业收入增速下能够兑现更高的净利润增幅。

作为国内少数同时布局三片罐、二片罐、无菌灌装一体化服务的企业,嘉美包装深度绑定养元饮品、王老吉、达利集团等传统头部品牌,同时持续拓展元气森林、可可满分、喜茶等新消费客户。相较于依靠金属包装单品创收的公司,嘉美包装差异化的“全产业链饮料服务平台”战略,是提升市场竞争力的关键因素。

上述嘉美包装相关负责人表示,国内罐装饮品市场渗透率中长期提升逻辑不变,夏季饮料消费旺季持续拉动二片罐需求,市场供需关系持续改善,包装产品基准价格具备稳定支撑。此外,公司全产业链代工模式已进入兑现期,新产线、海外业务持续落地,客户多元化布局逐步见效,成本端、收入端双向改善的趋势具备可持续性。