



沪市蓝筹韧性·价值引领

从资源优势到体系制胜

洛阳钼业多维升级构筑护城河

■本报记者 肖艳青

走进洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)中国区冶炼分公司的成品库区,印有“鸣华”标识的铝锭整齐码放,等待装车发运。

今年以来,铝铁市场供不应求、价格上行,洛阳钼业抢抓市场窗口,有序释放产能。今年上半年,该公司实现营业收入1353.2亿元,同比增长42.78%;归属于上市公司股东的净利润161.52亿元,同比增长86.27%,两项指标均创同期历史新高。

业绩背后,更值得关注的是公司竞争逻辑的切换。近日,《证券日报》记者跟随上交所走进蓝筹上市公司系列活动,深入洛阳钼业栾川矿区实地调研,探寻公司如何将单座矿山上的技术、打法与经验,沉淀为可复制、可迁移的体系能力,把资源优势升级为体系制胜。

“吃干榨净”伴生资源

资源综合利用是洛阳钼业增厚盈利的重要抓手之一,也是其形成可复制能力的技术维度。洛阳钼业掌握多项采选冶技术,可从钼尾矿中综合回收白钨、铜、铁、萤石、铍等伴生资源,开创了同类低品位伴生矿回收的先例。

三道庄钼矿矿区是观察洛阳钼业如何将尾矿“吃干榨净”的窗口。该矿是一个特大型钼铜共生矿,也是中国第二大单体白钨矿床。通过持续的技术创新,洛阳钼业将白钨的回收率由60%多提高至78%。

硫精矿是洛阳钼业今年的亮点之一。依托智能化改造,公司仅在选择环节新增少量装置,便可低成本从矿石中回收硫。如今,栾川矿区日产硫精矿500余吨。据现场工作人员介绍,硫精矿主要用作制酸原料,价格随硫磺行情波动。上半年国际硫磺价格同比大涨500%,45%品位硫精矿按含硫量折算后,预计中国区今年可增收数亿元。

今年,洛阳钼业铍回收项目顺利通过验收,公司伴生资源综合利用能力进一步增强。洛阳钼业中国区冶炼分公司副经理马炳利对《证券日报》记者表示:“铍回收项目于2026年6月通过验收,总投资280多万元。公司由此成为河南省内钼行业首家实现铍产品规模化产出的企

业,预计年产量约200公斤。经技术优化,铍酸铵纯度可达99.99%,目前市场售价约2.3万元/公斤,已成为公司重要的高附加值副产品。”

据悉,铍资源回收项目将钼精矿焙烧烟气中的铍通过淋洗富集后,再通过离子交换、结晶等工序生产铍酸铵。铍酸铵经进一步加工可制得金属铍,金属铍具有优异的耐高温性能,主要应用于航空航天领域,如飞机发动机叶片等关键部件。

锚定铜金双极战略

如果说技术是可复制能力的内核,那么并购能力则是洛阳钼业向外延展的引擎。

扎根豫西,洛阳钼业以钼矿起家,历经数十年改革与全球化深耕,业务版图已经涉及亚洲、非洲、南美洲、欧洲,产品覆盖铜、钴、钼、钨、铌、黄金等,并拥有巴西磷肥业务,金属贸易业务位居世界前列。

洛阳钼业曾在行业周期底部逆势布局,拿下多项世界级资产。如今,全球能源转型以及人工智能、算力产业加速发展,提升了铜的产业价值,叠加地缘冲突推高黄金避险属性,铜金迎来协同发展机遇,洛阳钼业顺势推出铜金双极发展战略。

洛阳钼业相关负责人对《证券日报》记者表示:“在并购标的选择方面,公司近两年来以多产品、多国家和多阶段为关键词。”

这一打法的可复制性,在黄金业务的密集落子中得到充分体现。2025年6月,公司完成对厄瓜多尔奥丁金矿的并购;同年12月,公司宣布以10.15亿美元收购加拿大Equinox Gold旗下巴西4座在产金矿100%权益,仅用40天完成交割。2026年起,洛阳钼业黄金板块正式贡献增量。

在铜矿端,洛阳钼业持续推进刚果(金)TFM、KFM两大世界级铜钴矿保持稳产,KFM二期项目2027年将达产,预计新增10万吨年产铜能力。

矿业产业链的重要延伸是大宗商品贸易。目前中国矿业企业仍主要集中在中间矿业生产领域。通过对贸易商埃珂森(IXM Holding SA)的并购,洛阳钼业完成了贸易环节的布局,实现了价值链的后端补强。

“在没有品牌的大宗商品市场中,谁能像品牌一样获取溢价?那就



图①洛阳钼业 IXM 全球仓库一角
图②洛阳钼业中国区三道庄矿山一角
图③刚果(金)KFM 铜钴矿正装车运输的产品
图④巴西员工正在检测原矿 公司供图

是商品贸易商。双轮模式的延展不仅是为了提升企业的盈利能力,更是要推动整个产业链价值的提升,最终实现从矿石到商品的完整产业链把控与整合。”上述负责人说。

当前,埃珂森构建了辐射80多个国家的全球金属贸易网络,覆盖采购、仓储、运输、销售、信息五个环节。埃珂森既发挥出色的研究实力和市场情报捕捉能力,协助洛阳钼业制定有效的产品营销策略和配套运行机制;又通过全球销售网络和合作伙伴基础,优化产品销售节奏。

确立平台化发展战略

近年来,洛阳钼业持续提升规划建设和日常运营能力,实现从“资源优势”到“综合竞争优势”的跨越。从洛阳市栾川县城驱车驶入深山,沿盘山公路蜿蜒而上,行至路尽头,便是海拔1500余米、已有57年开采历史的三道庄矿区,这也是中国首座5C智慧矿山。

记者站在观景台上看到,灰白的露天采场如梯田般层层铺展,山脊上白色小字标注着海拔梯度,地面上数台无人挖掘机在定点采掘,无人矿卡在蜿蜒盘旋的矿道上有序穿梭。

现场工作人员介绍,洛阳钼业

自2006年起联合高校持续进行技术攻关,较早布局智能矿山。公司投用远程钻机、挖掘机、无人矿卡及远程碎矿设备,实现全流程无人智能作业,破解矿区地下开采遗留采空区、地质条件不确定、作业风险高的难题。

记者在洛阳钼业栾川选矿三分公司综合智慧管控平台看到,生产、安环、消耗、能源、人员管控情况一目了然,其实时显示矿石处理量、原矿、尾矿、精矿品位等数据,异常情况也会自动报警至管理层手机。

洛阳钼业智慧矿山建设极大地提高了生产效率,洛阳钼业中国区选矿三分公司副经理刘德有对《证券日报》记者表示,通过数字化智能化转型,每吨原矿成本呈下降态势。

矿山经验要变成全球竞争力,还需要一套可复制的竞争逻辑。矿业终端产品没有品牌价值,竞争的核心在于价格与成本,2026年洛阳钼业系统提出了自己的竞争哲学——“622模型”:成本优势的60%由资源禀赋决定,20%取决于项目规划建设水平,20%则由日常运营管理能力决定。

基于这一判断,洛阳钼业2026年确立了平台化发展战略,从安全保障、社区治理、公共关系、电力供

应、供应链、信息化、自动化和智能化、技术、财务、人力等方面,形成完整的平台化能力。

平台化能力要真正落地,关键在于全球化治理。作为全球化的矿业公司,如何在多语言国家落地“全球总部+本地运营”的本地化治理?上述洛阳钼业相关负责人表示,近年来,公司在运营管理方面逐渐形成“中方主导、中外融合共管”的管理思路,以刚果(金)KFM铜钴矿为期两年多的建设为例,该项目各个关键节点均由有经验的中方管理层制订方案;在执行环节,双方一起互相配合和补位,共同完成阶段性目标。

从技术、并购到运营,洛阳钼业构建的这套可复制能力,回答了矿业企业长期竞争的关键问题。当企业从依赖“手里有什么矿”,转向“如何开采和运营任何矿”时,其护城河就从资源红利,变成持续累积的系统能力,能够在不同矿种、不同国家、不同周期中不断复用和增强。

展望未来,洛阳钼业将坚定践行铜金双极战略,坚持“多品种、多国家、多阶段”的并购策略,精准锁定新的增长极;同步推进全球化平台体系建设,夯实长期发展底气,为股东持续创造价值。

有机硅行业 供需格局持续改善

■本报记者 曹 琦

10月8日,A股有机硅板块强势拉升。其中,贝特利涨幅达19.99%,金银河、康达新材大幅走强,产业链核心标的也跟随上涨。

有机硅被誉为“工业味精”,广泛应用于建筑、新能源、电子半导体、医疗、高端制造等领域。国内有机硅市场自2025年四季度触底反弹,进入2026年,行业供需格局持续改善,DMC(二甲基硅氧烷混合环体)价格步入稳步上行通道。

“今年三季度,有机硅DMC走出了‘先稳后冲、涨势加速’的行情。进入9月旺季,受益于上游甲醇价格暴涨带来的成本端催化,行业涨价节奏明显加快,短短三周内DMC价格从月初的13600元/吨快速拉升近千元。”有业内人士向《证券日报》记者表示。

进入10月,DMC涨价行情延续。生意社数据显示,10月7日,国内有机硅DMC市场基准价进一步站稳14400元/吨,主流商谈区间维持14400元/吨至15000元/吨。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪向《证券日报》记者表示:“为扭转行业大面积亏损局面,国内有机硅龙头企业自2025年末达成协同减产、稳价共识。2026年二季度至三季度,行业持续通过装置检修、控产限产调节供给,整体开工率维持低位。”

全球供给格局同步优化,海外产能持续出清,产业集中度进一步向国内转移。“依托成熟工艺与成本优势,国内企业承接海外产能退出带来的市场缺口,出口订单持续增长,带动有机硅价格上行。”上述业内人士称。

值得一提的是,经过前几年的行业低谷,有机硅下游需求结构迭代升级,新兴赛道接力增长,带动行业景气度上行。近年来,伴随全球光伏装机高增,双玻组件、N型高效组件渗透率快速提升,单位装机耗胶量同步抬升,叠加光伏逆变器、储能变流器、光伏支架防护等场景需求放量,光伏稳定刚需成为行业发展核心压舱石。

与此同时,新能源汽车与储能赛道持续扩容,显著提升行业产品附加值。“对比传统燃油车,新能源汽车单车有机硅用量明显提升。此外,户外大型储能电站工况严苛,对高端耐候、阻燃有机硅需求旺盛,海内外储能项目集中落地,带动车规、储能级高端有机硅需求高速增长。”上述业内人士透露。

此外,近年来人工智能(AI)大模型、超算中心规模化建设,推动浸没式、冷板式液冷成为算力基础设施主流方案,有机硅导热流体、导热胶成为液冷系统核心耗材,相关需求迎来爆发。

在此背景下,头部企业纷纷布局高端产品,带动全产业链价值上移。业内人士认为,有机硅行业已逐步走出周期低谷,行业自律控产的格局有望长期延续,叠加新能源、半导体、高端制造等新兴需求持续释放,行业供需格局将优于此前多轮周期。

国庆档助力 全年电影票房突破300亿元

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,2026年国庆档(10月1日至10月7日)大盘票房以11.64亿元收官。其中,《神探之痕迹》以4.23亿元票房、36.3%的票房占比夺得档期票房冠军;《什么意思夫妇》以2.44亿元票房、20.9%的票房占比位列第二;10月5日上映的《生化危机:爆发夜》上映3天累计票房1.74亿元。前三名影片合计拿下国庆档超72%的票房。此外,暑期档上映的影片《欢迎来龙餐馆》《八仙!》仍在持续吸金,分别位列国庆档票房第四位和第六位。

灯塔专业版数据分析师陈晋向《证券日报》记者表示,具体来看,《生化危机:爆发夜》在国庆档中后期上映后表现亮眼,《神探之痕迹》凭借良好口碑在档期内实现票房逆袭,长线上映影片仍受家庭观影群体青睐,预计头部影片将持续支撑10月中后期电影市场。

“今年国庆档电影市场表现相对平淡,缺乏破圈爆款。除了旅游消费造成的分流外,影视公司重点项目储备普遍减少,也对国庆档造成了影响。”上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示。

截至10月8日,年内电影票房已达307.59亿元。随着国庆档收官,2026年最后的大档期只剩下贺岁档(11月27日至12月31日)。而对比2023年至2025年电影市场表现来看,其全年电影票房均维持在400亿元至550亿元区间。

目前来看,一些电影迟迟未定档,如儒意电影的《转念花开》《蛮荒禁地》、中国电影和大麦娱乐的《无名之辈:意义非凡》等。“如果第四季度不能出现超级爆款扭转市场现状,绝大部分影视上市公司2026年的财报表现可能会与2025年持平甚至下滑。”杨怀玉说。

在此背景下,部分公司正在寻求“出海”或者通过应用人工智能(AI)技术的方式自救。“出海”方面,《神探之痕迹》《重生2》《什么意思夫妇》均已官宣将在海外上映。与此同时,《欢迎来龙餐馆》《八仙!》两部暑期档爆款在海外上映期间也掀起了观影热潮。

AI方面,博纳影业旗下首部AI超写实院线电影《三星堆:未来往事》将于10月23日登陆全国院线。博纳影业相关负责人向《证券日报》记者表示,《三星堆:未来往事》的价值既包括电影作品本身,也包括制作过程中形成的团队能力、工作流和可复用素材。长期来看,相关积累可为后续内容开发、IP运营及平台服务探索提供基础。

两部门印发《医疗康复护理扩容提升工程实施方案》

康复护理产业链上市公司迎发展新机遇

■本报记者 何文英

近日,国家卫生健康委、国家发展改革委联合印发《医疗康复护理扩容提升工程实施方案》(以下简称《方案》)。

“《方案》对医疗器械、专科医疗赛道上市公司构成重大利好。”苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示,这给相关行业带来三大核心机遇。一是康复护理设备需求放量。随着全国康复护理服务网络扩容,基层医疗机构、康复专科医院将集中采购康复训练设备、护理床、监护仪、理疗器械,直接拉动中低端康复器械市场需求。

二是智能康复、远程医疗设备迎来发展窗口期。《方案》鼓励服务模式创新,远程康复、居家护理监测、可穿戴设备成为重点方向,具备物联网、人工智能技术储备的企业将获得竞争优势。三是高端康复器械国产替代加速。配套资金与医保政策加持,医院采购将优先选择高性价比国产设备,国产康复机器人、外骨骼、神经康复设备企业有望持续受益。

相关上市公司基于在康复护理领域的提前布局,具备先发优势。

比如,爱尔眼科医院集团股份有限公司(以下简称“爱尔眼科”)已在全国落地视觉训练与康复门诊,

业务覆盖儿童斜视弱视康复、白内障及屈光术后视功能重建、干眼长期管理、高度近视眼底术后康复、老年低视力助视康复、数码视疲劳干预等场景。《方案》落地将进一步加速该公司的康复业务扩张。

爱尔眼科董事会秘书吴士君对《证券日报》记者表示,《方案》为眼科医疗完善服务体系、推进高质量发展带来多重机遇。《方案》推动康复纳入诊疗全流程,助力公司搭建“防一筛一诊一治一康”完整业务闭环,统筹手术业务与长期视觉康复服务,提升患者全生命周期健康管理价值,降低术后并发症漏随访风险。

《许可协议》,公司授予阿斯利康在全球范围内独家开发、商业化舒沃哲®的权利。近期,该公司已收到由阿斯利康支付的6亿美元首付款。该笔款项的到账,有效充实了公司的现金储备,为其持续推进创新管线的全球开发及商业化布局提供有力支持。

9月底,江苏恒瑞医药股份有限公司(以下简称“恒瑞医药”)与NovoNordisk A/S公司(以下简称“诺和”)达成协议,将恒瑞医药潜在每周一次口服给药的胰高血糖素样肽-1(GLP-1)和抑胃肽(GIP)双受体激动剂HRS-1596(以下简称“HRS-1596”)有偿许可给诺和。诺和将获得HRS-

POCT(即时检测)是康复功能评估的重要支撑,三诺生物传感股份有限公司(以下简称“三诺生物”)iCARE-1300基层检测设备,可覆盖血常规、生化、免疫合计超100项检测指标,适配基层康复科“小而全”的设备配置需求。

三诺生物董事会秘书郑霖耘向《证券日报》记者介绍,《方案》提出“健全以二级医院为主体、基层医疗卫生机构为网底、三级医院指导支持”的康复护理服务网络,基层机构承担慢性稳定期患者社区、居家康复护理任务,这对基层检测设备的适配能力和居家服务能力提出了更高要求,相信公司相关产品和服务

的应用场景将随之拓展。

“《方案》为康复护理产业扩容提质带来重大政策机遇。”可孚医疗科技股份有限公司相关负责人表示,《证券日报》记者表示,依托康复辅具、医疗护理、中医理疗、呼吸支持领域完整产品矩阵与线上线下渠道网络,公司紧扣《方案》“扩容、提质、均衡、连续”导向,持续加大康复护理创新产品研发与数智化产品落地,深化同基层医疗机构、康复护理机构合作,推动康复护理产品下沉县域、社区,完善产品供给与配套服务能力,助力构建上下联动、高效可及的康复护理服务体系。

中国创新药海外授权合作模式持续升级

■本报记者 曹卫新

依托不断成熟的创新成果,国内药企“出海”步伐持续加快,对外合作模式不断优化升级,高价值、精细化的跨国授权合作密集落地。

10月8日,江苏亚虹医药科技股份有限公司(以下简称“亚虹医药”)宣布,近日,公司与致力于女性及其健康的全球专科医院公司Theramex HQ UK Limited(以下简称“Theramex”)签订有条件的独家授权许可协议,Theramex将获得APL-1702(商品名:希维她®/CEVIRA®)在欧洲国家以及澳大利亚、新西兰和土耳其的独家权

益。通过本次交易,亚虹医药将获得包括1500万美元首付款、1100万美元近期注册里程碑付款,以及商业化里程碑等付款和分级销售提成,交易总金额超过2.5亿美元。

国家药监局数据显示,今年上半年,我国创新药对外授权共81笔,交易总额约1100亿美元,达2025全年对外授权交易总额的80%,再创新高。

进入下半年,国内创新药海外授权合作热度不减,多项重磅交易接连落地。

7月,迪哲(江苏)医药股份有限公司与AstraZeneca UK Limited(以下简称“阿斯利康”)就舒沃哲®签署

1596在大中华地区以外的全球范围内开发、生产和商业化的独家权利。该交易的潜在总交易额最高可达26亿美元,包括3亿美元首付款以及达成相关开发、注册和商业里程碑后获得的付款。此外,恒瑞医药将有资格根据HRS-1596在授权区域内的净销售额收取相应的销售提成。

上海市卫生和健康发展研究中心主任金春林对《证券日报》记者表示,国内创新药海外授权合作模式已实现全面升级。以往行业多为一次性出让区域、品种权益的简单合作,企业对产品全生命周期的把控能力较弱。如今,行业已转向精细化分