

公司零距离·新经济 新动能

耐普矿机：以技术创新与全球化拓宽增长边界

■本报记者 曹 琦

矿山耐磨备件是保障矿业开采高效、低成本、稳定运行的重要配套部件，其工艺精度与材料性能直接决定矿山生产效能。

在这一领域，江西耐普矿机股份有限公司(以下简称“耐普矿机”)走在前列。近年来，该公司以硬科技打破海外垄断，以全球化布局拓宽增长边界，完成了从单一备件供应商向综合选矿解决方案服务商的蜕变。

工艺革新提升产品性能

近日,《证券日报》记者来到耐普矿机智能化生产车间调研。据介绍,该车间内有一套标准化、精细化的高合金锻造复合衬板生产体系,每一道工序都为产品提质保驾护航。

在复合成型环节,耐普矿机采用独创工艺,将特制耐磨橡胶均匀覆于合格金属基板,通过巨型硫化机高温高压加工,实现橡胶与金属的分子级紧密结合,解决了传统产品橡胶脱落、剥离等痛点。经过修边精修、多轮抽样性能检测、全维度质量验收后,锻造复合衬板方可成品入库。

谈及锻造工艺的优势,耐普矿机董事长郑昊表示:“锻造与铸造的加工逻辑差异,造就了截然不同的材料性能。相较于传统铸造工艺,锻造通过对固态钢坯反复捶打,打碎粗大金属晶粒、致密内部组织结构,能够大幅提升钢材的韧性与抗冲击性能。公司生产的高合金锻造复合衬板,全部采用锻造基板,可适配磨机高负荷、强冲击的极端工矿环境,从基材端有效规避产品开裂、失效、损耗过快等问题。”

在智能化生产车间,该公司全流程自动化、标准化、数字化的生产模式清晰可见。“车间核心生产装备均为千吨级高端智能设备,其中2000吨快锻压机作为核心成型装备,仅设备上横梁单体重量便达37吨,为钢材精密锻造、晶粒细化、产品性能升级提供了硬科技设备支撑。在硫化生产专区,各类定制化耐磨备件品类齐全、工艺精湛,可精准适配各类矿山、复杂工况的差异化、个性化生产需求。”耐普矿机相关技术负责人告诉记者。

工艺革新极大地提升了产品性能。数据显示,耐普矿机锻造复合衬板适配大型半磨机使用寿命可达7个月到8个月,适配中型半磨机可达8个月到10个月,相较传统铸钢衬板3个月到4个月的使用寿命,实现明显提升。在西藏不拉矿山的实际应用场景中,7.5米大型半磨机配套的高合金锻造复合衬板,完整服役一个周期后性能依旧稳定,现已完成第二轮装复,实战价值充分得到市场验证。

除了寿命升级,该产品更为下游矿



图①③耐普矿机智能化生产车间内工作人员正在作业

图②耐普矿机二期公司大门

曹琦/摄

企带来显著的降本增效价值。相较于传统纯金属备件,新型复合衬板重量更轻、运行能耗更低,可助力矿山设备节能8%至10%。同时,产品使用寿命的大幅延长,有效减少设备停机更换频次,对于日均产值近亿元的大型矿山而言,每年可减少5天停机时间,新增近5亿元产能,经济性、稳定性、实用性优势突出。

目前,该产品已全面入驻紫金矿业、江西铜业等国内头部矿业集团,并成功落地墨西哥大型矿企,市场化落地进程持续加速。

打造差异化“出海”路径

在国内细分赛道确立优势后,耐普矿机开启高质量全球化深耕战略,公司告别“单纯产品外销”的浅层“出海”模式,创新打造“产品出海+基地落地+本土服务”的差异化“出海”路径,让海外市场成为企业技术落地、业绩增长的重要动力。

亮眼的财报数据印证了该公司全球化战略的成效。2026年上半年,耐普矿机海外收入达2.90亿元,占总营收比重为58.34%,海外业务毛利率高达48.38%,显著高于国内市场,高附加值的高端备件产品获得全球矿业客户广泛认可。拉长时间线来看,该公司海外营收占比稳定维持在50%以上,2025年全年海外营收占比为60.37%,海外业务已成为支撑公司持续稳健增长的重要引擎。

为夯实全球化竞争力,耐普矿机持续推进海外产能落地,构建全覆盖的

产业服务网络。在非洲,赞比亚工厂已顺利投产运营,成为辐射非洲全域市场的生产、仓储、运维基地,依托本地化产能快速响应客户需求。在拉美,智利工厂主体工程已基本完工,待相关竣工许可落地后即可正式投产;秘鲁工厂主楼已顺利封顶,项目建设稳步推进,预计2027年实现全面投产。随着海外基地陆续落地,耐普矿机将大幅缩短海外订单交付周期,提升本地化服务能力与客户黏性。

当前,耐普矿机海外业务已实现跨越式升级,完成从“跟随出海”到“主动抢占高端市场”的蜕变。早期公司依托国内矿企“出海”配套拓展海外业务,如今客户结构持续优化,成功切入必和必拓、墨西哥集团等国际顶级矿业巨头供应链,全球品牌影响力持续攀升。

依托技术壁垒与全球布局,耐普矿机经营业绩持续突破。2025年,公司营收稳健增长,锻造衬板合同签约额突破1.05亿元,打造出新的业绩增长曲线。2026年上半年,耐普矿机营收继续向好。在主业稳步增长的基础上,耐普矿机创新推行“矿山机械+矿山投资”双轮驱动战略,持续拓宽产业边界。依托蒙古国、赞比亚等多地运维基地,拓展选矿运维一体化服务,成功为金诚信赞比亚Lubambe铜矿等重点项目提供全方位配套支撑,加速向一体化矿业技术解决方案服务商转型。

耐普矿机董秘王磊向《证券日报》记者表示:“从行业长远发展趋势来看,以橡胶复合备件替代传统纯金属备件,已

成为全球矿业转型升级的普遍共识。目前,磨机筒体等领域的产品升级、效能提升空间极为广阔。公司凭借深耕行业多年的先发技术优势与成熟的产品体系,有望持续抢占行业增量市场。”

为了顺应全球矿业智能化、绿色化、高效化发展大势,耐普矿机规划了高质量发展目标,明确公司“十五五”三大发展战略。其一,深耕技术创新,推动产品高端化迭代。公司将持续加大新材料、新工艺、新设备的研发投入,持续优化锻造复合衬板、大型智能渣浆泵等拳头产品性能,不断丰富高端化、成套化产品矩阵。其二,完善全球产能,深化国际化布局。公司全力推进智利、秘鲁海外工厂投产达产、高效运营,搭建完善的本地化生产、销售与服务体系,持续提升海外市场渗透率与品牌影响力,力争未来海外营收占比突破80%,打造享誉全球的中国矿业耐磨装备民族品牌。其三,强化产业协同,布局矿产战略投资。公司聚焦铜、金等优质矿产资源开展精准战略投资,深化与下游头部矿企的深度战略合作,培育全新利润增长点;同时依托矿产项目搭建优质产品应用场景,实现“设备销售+运维服务+产业投资”三位一体的协同发展模式,构建完整产业生态。

从江西上饶本土标杆工厂,到辐射亚非拉的全球化产业基地;从单一耐磨备件生产厂商,到一体化矿业综合服务商,耐普矿机将以技术创新打破发展瓶颈,以智能制造激活发展动能,以全球视野布局长远未来。

ADC赛道频现大额交易

中国创新药企的研发能力逐渐获得认可

■本报记者 金婉霞

抗体偶联药物(ADC)持续成为中国创新药企对外授权交易的热门领域。

10月19日晚,翰森制药集团有限公司(以下简称“翰森制药”)宣布,与罗氏(知名跨国制药企业)达成ADC战略合作及授权协议。根据协议,翰森制药将获得4亿美元首付款、1.1亿美元一年期付款,以及潜在超过150亿美元的里程碑付款等。

《证券日报》记者注意到,这已是双方年内第二次就ADC达成合作。进一步来看,今年以来,已有苏州宜联生物医药有限公司(以下简称“宜联生物”)、江苏康宁杰瑞生物制药有限公司(以下简称“康宁杰瑞”)、映恩生物制药(苏州)有限公司(以下简称“映恩生物”)等多家中国创新药企相继达成ADC对外授权交易。

业内人士认为,随着ADC技术不断发展,中国创新药企的研发能力逐渐获得国际市场认可,跨国药企对中国ADC资产的关注也正从单一产品向多个研发项目及技术平台延伸。

潜在交易规模明显提高

ADC是一类将抗体与具有细胞杀伤作用的小分子药物通过连接器结合起来的创新药物。其基本原理是利用抗体识别特定靶点,将细胞毒性药物递送至肿瘤细胞,从而提高药物作用的靶向性。近年来,随着抗体设计、连接器及有效载荷等技术不断发展,ADC成为肿瘤创新

药研发的重要方向之一。

此次翰森制药与罗氏的合作,体现了ADC对外授权模式的新变化。根据翰森制药披露的信息,此次合作不仅包括两个翰森制药的临床前ADC项目,还包括多个由罗氏提出靶点、依托翰森制药自有ADC技术平台开发的项目。在合作分工方面,翰森制药将主导相关项目的早期开发,最晚至完成全球I a期临床试验;罗氏负责大中华区以外的后续开发,翰森制药保留大中华区相关项目的开发、注册及商业化权益。此外,翰森制药还可选择最多两个项目参与海外开发,并有资格分享相关项目在美国市场的商业化收益。

2025年10月,翰森制药也曾将另一款ADC候选药物HS-20110在大中华区以外的全球独占权益授权给罗氏,获得8000万美元首付款及最高14.5亿美元的潜在里程碑付款。

与此前单一产品授权不同,此次合作进一步扩大至多个研发项目及技术平台,潜在交易规模也明显提高。

朴拙资本合伙人苗天一在接受《证券日报》记者采访时表示,此次交易真正值得关注的是4亿美元首付款及后续约定的短期付款,以及合作模式的变化。

“如果是单一临床前ADC项目,4亿美元首付款在全球创新药BD(商务拓展)市场较为罕见。但此次合作包含多个现有项目,以及依托翰森制药技术平台持续开发新项目的合作内容,不能简单按照单一产品授权的标准衡量。”苗天

一表示,这说明罗氏不仅看重具体的ADC候选药物,也看重翰森制药持续开发新产品的能力,“这意味着跨国药企对中国ADC创新能力的认可,正从单一产品向平台化研发能力延伸。”

行业竞争加剧

记者进一步梳理发现,今年以来,中国创新药企在ADC领域接连达成对外授权交易:1月,宜联生物与罗氏就B7-H3(B7同属物3)靶向ADC候选药物YL201达成合作;8月,康宁杰瑞与美国Pathos AI公司围绕TROP2(滋养层细胞表面抗原2)/HER3(人表皮生长因子受体3)双抗ADC候选药物SKN016达成授权合作,映恩生物与罗氏旗下基因泰克公司围绕新型ADC技术平台达成合作。此外,部分综合性肿瘤管线合作也涵盖ADC项目。比如,今年5月,信达生物制药集团(以下简称“信达生物”)与美国辉瑞公司达成全球战略合作,涉及12个肿瘤研发项目,其中包括ADC等创新药物。

为何ADC持续受到跨国药企青睐?摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄旻在接受《证券日报》记者采访时表示,以ADC为代表的工程化创新是中国公司较为擅长的领域,加之中国临床研发成本相对海外较低,使得相关领域更容易产生创新成果。“我们预计未来整个ADC市场会比PD-1市场更大,更大的市场体量也意味着可以容纳更多的玩家,因此前景可能更为广阔。”黄旻表示。

PD-1是一种主要表达于免疫细胞表面的免疫检查点蛋白,目前,针对PD-1的免疫检查点抑制剂已成为肿瘤免疫治疗的重要药物类型。

除了市场规模的增长潜力,ADC与现有肿瘤药物的联合治疗价值,也是跨国药企积极布局的重要原因。黄旻表示,不少海外药企已经拥有PD-1/PD-L1相关免疫治疗产品,ADC能够与这些药物形成联合治疗方案。因此,跨国药企在寻找ADC合作项目时,也会考虑其能否与现有核心产品形成协同,实现“1+1>2”的效果。

不过,随着ADC研发热度持续提升,行业竞争也在加剧。苗天一表示,目前国内ADC领域已经出现一定程度的同质化竞争,布局企业较多。“ADC领域下一阶段的重点,已经不再是能否开发出一款ADC药物,而是能否通过新型载荷、连接器、偶联工艺等技术创新,开发出具有更好治疗窗口的产品。”

苗天一认为,ADC全球临床研发投入较大,企业在早期阶段通过对外授权获得资金,有利于降低后续全球开发风险,并将资金投入其他创新管线。与此同时,具备平台化研发能力的企业,还可以通过持续开发新项目实现多次对外授权。

“但这种模式也存在取舍。如果授权项目未来成长为重磅产品,海外市场的大部分商业化收益将归属于合作方。”苗天一表示,企业需要在提前获得确定性收益与保留未来商业化权益之间做出平衡。

守住内控才能赢得市场信任

■李 勇

近日,沈阳萃华金银珠宝股份有限公司(证券简称“*ST萃华”)被证券交易所作出股票终止上市决定。因未能在规定期限内披露符合要求的年度报告,触及规范类退市情形,公司股票将自10月23日起进入退市整理期。而在此之前,公司就已陷入存货账实存在重大差异、部分年度财务信息涉嫌虚假记载等多重危机。作为一家拥有百余年历史的老牌珠宝企业,*ST萃华的退市,为广大上市公司敲响合规警钟。

上市公司发展的根基,在于行之有效的内部控制。企业的品牌积淀再深厚,也替代不了规范治理。资本市场对企业的信任,建立在真实、准确、完整、及时的信息披露之上。

在实际操作中,个别企业重经营扩张、轻内部治理,重短期业绩、轻合规风控,将内控规则当作“纸面摆设”,在仓储盘点、核算、内部监督等关键环节出现缺位,各类风险隐患不断累积。有的企业日常疏于资产核查与业务留痕,等到年报窗口期才临时赶工,暴露出重重矛盾;有的企业寄希望于外部审计“兜底过关”,淡化

自身的管理义务。尤其是对于存货占比较高的企业,若核心资产管控缺位,存货账实脱节、核算链条失效,就极易引发财务信息失真,甚至出现审计工作难以推进、年报“难产”的情况。

随着A股常态化退市机制不断巩固深化,监管持续压实上市公司主体责任,上市公司绝不能抱有“带病存续”的幻想。按期如实披露年报是底线要求,年报质量离不开扎实的业务记录、常态化的资产核查与持续有效的内部监督。外部审计可以提供专业第三方核验,但绝不能替代上市公司自身的主体管理责任。

上市公司的业务发展,不能以放松内部约束为代价。一套内控体系是否真正管用,关键在于能否及时识别风险异常、排查问题根源、推动整改纠偏。财务信息真实准确务必扎根日常经营管理,绝不能等到年报披露等节点才临时补漏洞。

广大上市公司应当以上述案例为鉴,在生产经营全过程抓实内部控制,夯实公司治理根基,严守财务信息真实底线,切实保护广大投资者合法权益。上市公司唯有以治理固本,以合规立身,方能为自身可持续发展筑牢坚实根基。

14家化工上市公司三季度业绩正增长

■本报记者 贺王娟

随着三季报陆续披露,化工上市公司业绩高景气度持续显现。

截至10月20日,A股已有22家化工板块上市公司披露2026年前三季度业绩预告,仅2家预计同比下滑,多数公司预计净利润增幅超过50%。同时,目前已有18家化工板块上市公司披露三季报,其中14家净利润实现正增长。化工行业加速复苏,龙头企业业绩增势尤为强劲。

龙头企业业绩高增

从已披露业绩预告的公司来看,恒逸石化股份有限公司(以下简称“恒逸石化”)预计净利润同比增长3318.59%至3405.13%,荣盛石化股份有限公司(以下简称“荣盛石化”)预计净利润同比增长777.93%至822.95%,桐昆集团股份有限公司(以下简称“桐昆股份”)预计净利润增加332.64%至358.47%。

从已披露三季报的公司来看,辽宁奥克化学股份有限公司、浙江永太科技股份有限公司2026年前三季度净利润分别同比增长1518.44%、1221.81%。

龙头公司业绩高增得益于全产业链优势和行业供需改善。桐昆股份表示,前三季度行业供需关系持续优化,去库存和产能自律调整成效显著,下游纺织、服装、家纺等终端需求保持韧性,PTA(精对苯二甲酸)、涤纶长丝等产品加工价差较上年同期明显修复。其参股的浙江石油化工有限公司受益于石油化工景气度回升和海外成品油市场向好,主要产品加工价差修复,毛利水平改善。

恒逸石化表示,公司发挥炼油、化工、化纤全产业链一体化以及涤纶与锦纶双轮驱动优势,文莱炼厂保持满负荷运转,单吨产品盈利维持高位,成为业绩增长核心引擎。年产120万吨己内酰胺聚酰胺一体化项目一期产销两旺,为业绩增长贡献增量。公司PTA、瓶片及聚酯长丝各产品单吨利润同比增长。

荣盛石化表示,石油化工行业景气度较上年同期回升,海外成品油市场行情向好,公司动态优化产销策略,主要产品加工价差明显修复。公司依托全球特大型炼化一体化装置,持续推进技术改造与工艺优化,提升装置运行效率和弹性生产能力,全产业链优势进一步凸显。

煤化工板块同样表现亮眼。广汇能源股份有限公司披露,前三季度国内能源行业持续回暖,供需格局稳步改善。公司完成煤化工装置年度大修后产能充分释放,8月、9月主要产品产量持续走

高,叠加主营产品销售价格中枢抬升,吨产品净利逐步修复,盈利空间持续拓宽。

下游需求变化受关注

行业景气回升带动部分化工品价格走强,但下游承接能力与需求变化制约后续上涨空间。

隆众资讯PTA分析师周象新对《证券日报》记者表示,今年以来,PTA现货市场价格重心持续走强,从年初的4960元/吨最高上涨至7688元/吨的年内最高点,涨幅高达55%。

“面对不断上涨的原料价格,价格传导并不理想,终端纺织订单情况及不及预期,下游聚酯端的负荷持续下降。在‘金九银十’的传统旺季下,聚酯负荷只有72%左右,为近年来的低点。”周象新表示,目前来看,原料PX(对二甲苯)供应依然偏紧,成本端支撑仍在。然而,PTA平衡表进入累库通道,下游聚酯端表现并不理想,采购积极性受限。短期PTA上涨的驱动格局显不足。

“2026年以来,国内染料市场在中间体供给刚性收缩驱动下经历强劲涨价周期。”卓创资讯染料分析师顾述静对《证券日报》记者表示,“如分散黑ECT 300%(分散染料品种)持续站稳30元/千克高位,较6月涨超40%。活性黑WNN 200%(活性染料品种)达43.5元/千克,涨50%;其上涨的根源在于上游还原料物从2.5万飙升至18万元/吨,涨幅超600%。H酸(萘系中间体)涨至15万元/吨,涨275%。”

在顾述静看来,中间体格局高度集中且环保受限,染料价格底部已显著抬升,下游印染端能否顺利承接成本压力,成为后续行情持续性的关键。

聚酯产业链价格则呈成本与供给双轮驱动特征。截至10月20日,PTA年均价6179元/吨,同比上涨29.84%;涤纶长丝年均价8443元/吨,同比上涨24.24%。PTA年均加工费从2025年273元/吨修复至450元/吨,涤纶长丝年均利润从72元/吨修复至310元/吨。

卓创资讯聚酯分析师张晓楠对《证券日报》记者表示,PTA与涤纶长丝行业集中度提高,龙头企业具备较强定价主导权,成本传导相对顺畅。但四季度弱需求与成本支撑转弱共同施压,市场价格或进入下行通道。2027年,随着地缘风险溢价消退、原油成本中枢下移以及新增产能投放,PTA与涤纶长丝年均价可能同比较下移。

业内人士认为,化工板块前三季度业绩高增主要受益于景气修复和龙头一体化优势。展望后市,成本支撑与需求约束并存,行业盈利修复的持续性仍需观察终端需求承接和产能投放节奏。