

走民企 说创新

中超控股：创新是穿越周期的底气

■本报记者 李亚男

在江苏中超航宇精铸科技有限公司(以下简称“江苏精铸”,即江苏中超控股股份有限公司控股孙公司)的厂房里,直径超过一米,壁厚仅以毫米计的涡轮机匣整齐排布。这些高温合金大型复杂薄壁铸件被称作航空发动机与燃气轮机的“骨骼”,是江苏中超控股股份有限公司(以下简称“中超控股”)耗费近十年时间“铸”出来的新主业核心产品。

从电线电缆到高温合金精密铸件,中超控股十年间走出了两条路:一条是把实验室成果批量送上产线的技术转化路,一条是守住电线电缆基本盘、培育“硬科技”新主业的协同创新路。近日,《证券日报》记者走进江苏精铸位于宜兴市徐舍镇工业集中区的生产基地,探寻中超控股的创新密码。

技术突破

“应用于航空发动机和燃气轮机中的高温合金精密铸件,需要做得又大又薄。”中超控股副董事长兼总经理、江苏精铸董事长兼总经理刘广忠告诉记者,目前,江苏精铸已具备直径约1.8米、最小壁厚2毫米的大型复杂薄壁铸件的研制及生产能力。

要把这样一件“巨无霸”一次整体铸成并非易事,件越大,型壳的稳定性越难把控。在江苏精铸的车间里,《证券日报》记者看到,从压蜡、组树、制壳,再到脱蜡、型壳焙烧,环环相扣。型壳完成后进入真空浇注环节,合金锭经真空熔炼浇入陶瓷型壳,历经清壳、切割、打磨、精整、热处理及检测,才能被制作成合格的高温合金精密铸件。在这个过程中,还可能出现冶金缺陷以及尺寸超差等问题。

如何在做得大的同时保证做得薄、做得准?这是行业公认难啃的“硬骨头”。

“首先要解决的是做得大的成型保障难题。”江苏精铸副总经理樊国福告诉《证券日报》记者,“我们通过增强型壳材料,发明新制备工艺,打造出了既撑得住,又会‘呼吸’的陶瓷型壳。”

其次,樊国福表示,公司开发冶金缺陷定量预测、评价与控制技术,解决内在冶金质量难题;通过全流程数字化精密成型,解决尺寸精度难题。

这些技术突破的背后,是深厚的产学研合作根基。江苏精铸由中超控股联合上海交通大学产学研合作设立,高校实验室输出技术与人才,企业负责成果转化与产业化落地。

当前,公司正在推动定增事项,其中约1.5亿元募资拟用于先进高温合金精密成型智能制造技术研发项目,旨



图①公司制壳车间
图②熔炼车间50kg真空熔炼炉
图③中超控股募投项目中正在建设的新厂房
图④操作人员对蜡模进行精细修整作业 公司供图

在通过引进人才,深化与院校、科研机构、国家实验室合作等方式补强研发实力。同时,制定股权激励等措施,深度绑定核心技术人员,进一步巩固和提升公司技术优势。

产能破局

如何让实验室里的创新成果变成可复制、可量产的产品?为此,中超控股高温合金精密铸件技术团队摸索出了“边试制、边迭代”的方法。刘广忠告诉记者:“在研发环节,技术团队先共同论证三到四套工艺方案,择优定型;方案定型后先逐件试制,相关工艺全程跟进优化,确认达到量产条件后再大规模投入。”

从工艺方案设计到满足量产条件,迭代周期因产品而异。当前,中超控股一般的高温合金精密铸件产品迭代周期为3个月至6个月。其中,燃气轮机相关产品迭代周期为3个月至4个月,质量门槛更高的民用航空发动机相关产品通常需要6个月左右。

实现量产之后,中超控股又耗费近八年时间才进入相关客户供应链体系。刘广忠坦言,“一款产品从初次对接到批量供货,要历经技术交流、试制、客户验收、鉴定等一整套流程。部分配套产品还要从预研件做起,客户图纸随型号研制调整,企业需跟着反复打样。”

当下,产能仍是中超控股高温合金精密铸件业务最现实的制约。

《证券日报》记者了解到,江苏精铸部分生产环节的关键设备仅有单台,且已服役多年,一旦发生故障,后续工序环节基本停滞。据刘广忠介绍,目前,高温合金精密铸件设计年产能仅为100吨,因此中超控股决定推进定增募投,扩建千吨级产线。

今年7月,中超控股定增申请已获得中国证监会同意注册批复。公司拟定向增发募资不超过9.92亿元,其中,7亿元拟投向航空航天发动机及燃气轮机高端零部件制造项目,建设高温合金精密铸件数字化车间及智能工厂。若实施完成,江苏精铸将形成年产1000吨高温合金精密铸件的批量生产能力,交付能力有望阶梯式提升。

创新升级

成立三十年来,电线电缆业务一直是中超控股经营的基本盘。今年上半年,公司电线电缆业务实现营业收入26.57亿元,占营业收入的98.93%;毛利率为9.21%,同比下降1.46个百分点。

“长期以来,电线电缆业务作为基本盘支撑着高温合金精密铸件业务的持续发展。”中超控股实际控制人杨飞告诉记者,“电线电缆行业毛利不高。上市公司一边加速电线电缆主业的创新升级,寻求高毛利产品;一边主动孵化硬科技板块,这既能增厚公司利润,也能提升竞争力。”

面对传统电线电缆业务毛利率偏低的事实,一方面,中超控股引进专业

团队推进生产环节“节材”,系统推进降本增效、精细管理;另一方面,加速电缆业务创新升级,重点布局风电等新能源电缆与特种电缆。

“创新是穿越周期的底气。”对于新主业的发展节奏,杨飞给出了清晰路径:短期内,AI数据中心与算力建设带动分布式能源需求,燃气轮机市场快速升温,高温合金精密铸件板块将主攻燃气轮机相关业务;远期则瞄准航空发动机高温合金精密铸件配套业务。

当前,中超控股高温合金精密铸件业务在手订单多来自航空发动机及燃气轮机领域。近期,江苏精铸与公司燃气轮机最大客户青岛中科国晟动力科技有限公司(以下简称“青岛国晟”)签署《战略采购合作框架协议》,约定自新厂房正式投产之日起,将不低于新厂房设计年产能30%的产能作为青岛国晟专项预留产能。

“除青岛国晟外,公司目前仍有多家客户在洽谈之中。但受现有产能限制,尚未达成大批量订单。未来随着国产大飞机产能持续提升,相关订单有望进一步释放。”刘广忠透露,高温合金精密铸件板块上半年已实现盈利,按当前订单趋势,有望今年开始贡献利润。截至上半年末,江苏精铸在手订单金额为6018.97万元。

“对企业而言,创新不是选择题,而是生存题。”杨飞坦言,敢闯敢试的机制,叠加十年如一日的研发定力,共同构成了公司最核心的创新基因。

保障施工周期与工程质量。后续公司将持续优化成本管控,把握下游客户扩产机遇,稳步维持盈利水平。”

展望未来,朱启华称,公司将持续秉持“多客户、多产业、多区域、多工种”发展战略,紧抓下游客户海外扩产机遇,重点拓展东南亚及其他海外市场;重点积累人工智能上下游、半导体全产业链、数据中心、高校产学研基地实验室等领域客户资源。在国内市场,将巩固华东、华南现有优势,完善分支机构建设,依托落地项目口碑延伸营销渠道,扩大业务覆盖;同时强化高端洁净室工程领域竞争实力,挖掘行业增量需求,提升市场份额。

进一步夯实。

回报股东方面,丽臣实业长期保持稳定分红政策。2025年度利润分配方案为每10股派发现金红利5.60元(含税),合计派发现金股利7289.98万元。同时,公司于2026年7月以12.16元/股的价格,向86名激励对象授予408万股限制性股票,将核心团队利益与公司中长期发展深度绑定,传递对未来成长的信心。

信辰(深圳)资产管理有限公司基金经理郭浩对《证券日报》记者表示,表面活性剂行业龙头聚集,规模效应显著,丽臣实业“量价齐升+产能释放+出口放量”的成长逻辑清晰,未来业绩可期。

中国电信词元日调用量高速增长

■本报记者 李乔宇

10月22日,中国电信股份有限公司(以下简称“中国电信”)发布2026年三季报。公告显示,前三季度,中国电信实现营业收入3801亿元,同比下降3.59%;其中主营收入3593亿元,可比口径保持基本稳定;实现归属于上市公司股东的净利润262亿元,同比下降14.84%,基本每股收益0.29元。

分季度来看,第三季度,中国电信实现营业收入1210.89亿元,同比下降3.01%;实现归属于上市公司股东的净利润66.20亿元,同比下降14.65%。

前三季度,中国电信经营活动产生的现金流量净额为977.17亿元,同比增长11.92%。截至今年第三季度末,中国电信总资产8794.63亿元,较上年末增长1.01%;归属于上市公司股东的所有者权益4638.83亿元,较上年末增长0.66%。

运营数据方面,截至2026年9月30日,中国电信移动用户数达4.45亿户,前三季度净增662万户;5G网络用户数达3.30亿户,前三季度净增2858万户,5G渗透率持续提升。手机上网总流量达8712.58万TB。有线宽带用户数达2.01亿户,前三季度净增37万户。

公告显示,前三季度,中国电

信坚持以词元(Token)经营为主线,加快打造领先的AI(人工智能)服务商,适度超前建设新一代通信网和算力网,持续升级星辰TokenHub平台,词元日调用量高速增长,推动“智云城市”加速落地,发布星辰超级智能体TeleAgent,加快AI应用普及,用户规模持续拓展,不断打造企业转型发展的新增长极。

中国电信将持续向服务型、科技型、安全型企业转型,加速科技成果向现实生产力转化,促进新质生产力规模化发展,持续深化“五位一体”智能云体系建设,着力推动词元经营,以“智改”为核心进一步全面深化改革开放,不断增强核心功能、提升核心竞争力,加快建设世界一流企业,积极回馈广大股东。

中国电信执行副总裁李云庄日前公开表示,中国电信全面拥抱人工智能,发挥云网融合优势,全面实施云改数转智惠战略,持续加强“息壤”第一科技攻关。在天翼云高速发展的同时,中国电信提前布局,推动天翼云向智能云升级。面向AI时代,中国电信提出“除却AI不是云”,深化“算力、平台、数据、模型、应用”五位一体的智能云体系建设,构建“L”型能力布局,为客户提供优质、安全、普惠的一体化智能服务。

宏桥控股盈利能力提升

■本报记者 王 霞

10月22日晚间,山东宏桥铝业控股股份有限公司(以下简称“宏桥控股”)披露2026年三季报。报告显示,该公司前三季度实现营业收入1316.61亿元,同比增长13.67%;实现归母净利润232.94亿元,同比增长69.86%,创历史新高;经营活动产生的现金流量净额263.57亿元,同比增长43.26%。

在电解铝业供需平衡、铝价中枢上移的背景下,宏桥控股凭借全产业链一体化布局与绿色低碳转型,实现盈利质量与规模同步提升。

单季度看,宏桥控股第三季度实现营业收入448.76亿元,同比增长16.54%;归母净利润77.02亿元,同比增长55.60%,营收与利润端均延续稳健增长态势。值得注意的是,公司扣非净利润表现更为突出:前三季度扣非净利润231.09亿元,上年同期追溯调整后为亏损1.78亿元。这一反转主要源于该公司2025年度重大资产重组实施完毕,原山东宏拓实业有限公司少数股东转为上市公司股东,核心电解铝及深加工资产实现全口径并表,上市公司主业盈利能力得以释放。

盈利能力的提升在多项核心指标上均有体现。前三季度,宏桥控股营业成本989.63亿元,同比增长5.94%,低于营业收入13.67%的增幅,带动综合毛利率提升至24.84%,较上年同期提高5.48个百分点。费用管控同样见效,销售费用同比下降20.30%,管理费用同比下降2.01%。

财务结构方面,宏桥控股坚持

稳健审慎的财务管理策略,截至2026年第三季度末,公司资产负债率降至44%,较2025年末下降18.47个百分点。其中长期借款及带息负债规模持续压降,债务结构进一步优化。受有息负债规模下降、利息费用减少及汇兑收益增加等因素影响,前三季度公司财务费用同比减少51.88%至6.62亿元。

产业布局方面,宏桥控股正加快推进绿色低碳转型。今年9月,公司公告拟以现金方式收购云南宏桥新能源有限公司、云南魏桥新创科技产业园发展有限公司100%股权,交易价格合计约20.50亿元,标的公司拥有云南地区合计2527.82兆瓦已并网光伏发电资产。此外,公司此前已披露拟向特定对象发行股票,募集资金总额不超过120亿元,重点投向云南和山东地区风电、光伏清洁能源项目及云南绿电产业基地铝深加工配套建设。

宏桥控股有关负责人对《证券日报》记者表示,上述项目建成后,将与云南水电资源形成多能互补格局,进一步打通“绿电—绿铝—深加工”一体化产业链。

卓创资讯铝行业分析师米延滨对《证券日报》记者表示,电解铝产业正朝高质量产业集群方向发展,头部企业形成规模效应后积极向下游加工乃至终端延伸,围绕铝厂打造的先进铝加工产业集群正加速形成。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,随着国内产业升级和新兴产业发展,铝消费结构将持续优化,高端铝产品需求空间广阔。

恒星科技前三季度营收净利双增长

■本报记者 肖艳青

10月22日晚间,河南恒星科技股份有限公司(以下简称“恒星科技”)发布三季报,前三季度,恒星科技实现营业收入40.46亿元,同比增长5.84%;归属于上市公司股东的净利润4020.49万元,同比增长99.61%。不过,公司第三季度业绩明显承压。

恒星科技相关负责人对《证券日报》记者表示,公司有机硅业务依托区位优势、能源成本等优势形成核心竞争力;前三季度公司有机硅产品价格同比有所增长,不过第三季度价格环比有所回落,公司预计四季度行情有望改善。此外,金属制品板块则保持平稳运行。

公开资料显示,恒星科技成立于1995年,目前形成了包括金属制品和化工制品两大业务板块。其中,金属制品板块主要从事镀锌钢丝及镀锌钢绞线、钢帘线、胶管钢丝、预应力钢绞线、钢绞线等金属制品的生产和销售;化工制品板块主要从事有机硅及其相关产品的生产和销售。

恒星科技有机硅项目位于鄂

尔多斯市达拉特旗达拉特经济开发区,园区内拥有丰富的水、电、蒸汽等生产资料,以及甲醇和盐酸等资源,可就近取材,具有原材料成本优势。公司将持续通过技改升级、加强市场管理、内部挖潜等措施降本增效,提升综合竞争力。

中国商业经济学会副会长宋向清向《证券日报》记者表示,恒星科技依托内蒙古基地能源、原材料就近配套的区位优势,抓住有机硅行业供需改善机遇,产品毛利明显抬升,带动利润大幅增长。公司二期有机硅项目持续推进,未来产能释放将进一步放大成本优势,而金属制品业务覆盖金剛线、预应力钢绞线等品类,能够对冲化工周期波动,双主业布局增强了企业抗风险能力,后续业绩需要持续跟踪有机硅价格走势以及新项目投产进度。

恒星科技正推进有机硅二期项目。今年3月,公司公告全资子公司内蒙古恒星化学有限公司拟投资不超过12亿元建设“恒星化学高性能有机硅聚合物二期提档升级和产业链延伸项目”。据了解,该项目正有序推进。

圣晖集成加速拓展海外市场

■本报记者 陈 红

10月22日下午,圣晖系统集成集团股份有限公司(以下简称“圣晖集成”)召开2026年第三季度业绩说明会。公司管理层围绕利润增长原因、订单转化节奏、海内外业务布局及成本管控等问题进行回应。

公告显示,前三季度,圣晖集成实现营业收入18.40亿元,同比下降13.05%;归属于上市公司股东的净利润1.52亿元,同比增长58.61%;经营活动产生的现金流量净额1.56亿元,同比增长29.49%。

针对净利润大幅增长的原因,圣晖集成董事会秘书陈志豪对《证券日报》

记者表示:“业绩提升主要源于两方面因素:一是本期执行的海外项目毛利率较高,二是本期转回商业承兑汇票坏账准备金额较大,共同推动利润总额及净利润显著增长。”

订单方面,截至2026年9月30日,圣晖集成在手订单余额38.22亿元(未含税),同比增长72.64%;其中境内在手订单23.72亿元(未含税),境外在手订单14.50亿元(未含税)。

对此,陈志豪表示:“受工程行业特性影响,投标、中标及收入确认存在时序差异,订单能见度相对有限。公司当前跟进的投标项目较多,但最终能否中标存在不确定性。”

海外业务是圣晖集成重要的增长板块。公司总经理朱启华对《证券日报》记者介绍,公司已在越南、泰国、马来西亚、印尼设立本地化子公司,采用“国内技术输出+属地化执行”模式,跟随PCB(印制电路板)、半导体封装、精密制造等客户“出海”,提供洁净室EPCO(设计+采购+施工+维护一体化)集成服务。

面对原材料、人工成本波动带来的经营压力,圣晖集成财务总监董静霞对《证券日报》记者表示:“公司通过加强项目评审与成本管控提升盈利水平,合理规划施工工序、高效配置施工资源、提高施工效率,在压降综合成本的同时

收入10.37亿元,同比增长72.76%,占总营收比重达20.81%,出口成为重要的新增动力。上述负责人表示,公司将大力开拓海外市场,稳步提升品牌国际知名度。

围绕主业,丽臣实业正加速落实“一体两翼”战略布局。上述负责人表示,表面活性剂板块坚持“以利润为导向、以销量为基石”的经营思路,重点推动多品类、多应用领域发展;洗涤用品板块深挖“马头”老字号品牌价值,直销与分销双轮驱动;线上线下渠道协同拓展;工业清洗板块则打通研发与落地应用环节,持续跟踪技术迭代与市场变化,加速业务布局升级。依托规模优势完善供产销协同体系,公司盈利基本盘

丽臣实业前三季度盈利增速远超营收增速

■本报记者 何文英

10月22日晚间,湖南丽臣实业股份有限公司(以下简称“丽臣实业”)披露2026年三季度报告。报告期内,公司延续量价齐升的向好态势,前三季度实现营业收入47.52亿元,同比增长36.56%;归属于上市公司股东的净利润2.16亿元,同比增长114.57%,盈利增速远超营收增速。

丽臣实业相关负责人对《证券日报》记者表示,公司营业成本同比增长34%,低于营收增速,毛利率进一步改善,规模效应与成本控制红利持续显现。

分季度看,第三季度公司实现营业收入17.60亿元,同比增长38.59%;归母净利润6077.99万元,同比增长33.78%;扣除非经常性损益后的净利润6029.55万元,同比增长40.50%。前三季度扣非净利润2.08亿元,同比增长122.22%,主业含金量明显提升。

上述负责人介绍,目前公司拥有长沙、上海、东莞三大生产基地,表面活性剂年产能超过60万吨。2025年表面活性剂产能利用率达到89%,处于高负荷运行状态;为保障后续增长需求,公司已于2026年一季度起陆续启动新增产线建设。

海外市场方面,公司2025年实现外销