

碳酸锂价格回升 产业链进入盈利修复周期

■本报记者 李婷

5月13日,上海有色网最新数据显示,国内电池级碳酸锂现货价格区间为19.8万元/吨至20.3万元/吨,市场均价达20.05万元/吨,重回20万元/吨关口;工业级碳酸锂报价19.4万元/吨至19.8万元/吨,同样逼近20万元/吨大关。事实上,碳酸锂价格自2025年触底企稳后便走出持续反弹行情,2026年以来价格节节攀升,扭转了行业长期低迷的状态。业内人士认为,受价格快速回升影响,短期内锂电上下游产业链利润结构将迎来重塑。同时,在碳酸锂价格上涨向终端传导的过程中,锂电行业正迎来新一轮供需与利润的深度调整。

需求超预期回暖推高锂价

在需求端,作为锂电核心下游,新能源汽车市场保持稳健增长,4月份国内新能源汽车产销量双双突破130万辆,产销均实现同比增长,新车市场持续渗透,车辆平均带电量持续提升;储能行业更是成为锂价走强的核心增量,国内外储能订单饱满,头部企业持续满产运行,锂电池出口数据大幅增长,在刚需层面为锂价上涨提供强劲支撑。受下游订单拉动,今年5月份锂电池企业电芯排产环比明显提升,一改往年淡季低迷态势,需求超预期回暖直接拉动了锂价走高。

与此同时,碳酸锂供给端出现扰动,短期原料供应持续偏紧。海外市场方面,津巴布韦此前出合锂精矿出口管控政策,澳大利亚锂精矿产量下调,导致全球锂资源供给趋紧;国内方面,江西宜春多座锂矿进入采矿权换证停产阶段,区域锂原料产出收缩,市场对短期供应不足的担忧持续升温。叠加此前碳酸锂行业长期低价去库存,市场现货流通量偏少,进一步助推



数据显示

5月13日国内电池级碳酸锂现货市场均价达20.05万元/吨 重回20万元/吨关口

图片素材来源:视觉中国

锂价上涨。真锂研究首席分析师墨柯向《证券日报》记者表示,行业普遍预计今年碳酸锂供给总量约为205万吨至206万吨,有效供给则在196万吨至198万吨。在今年碳酸锂供给整体维持平衡格局下,5月份锂电行业排产超预期,锂价有望继续上行。

产业链景气度持续修复

碳酸锂价格回升至20万元/吨附近,锂电产业链景气度持续修复。上游资源端,青海盐湖工业股份有限公司在业绩说明会上公开表示,公司经营与碳酸锂价格走势关联度较高。本轮锂价回暖,对该公司锂盐板块营收、利润修复形成支撑,钾肥主业运营平稳,为公司整体经营筑牢基本盘。

紫金矿业集团股份有限公司则表示,公司近年持续布局锂电产业链,通过海内外盐湖、硬岩锂矿项目落地,稳步扩充碳酸锂产能,完善新能源资源版图。根据自身矿业开发运营经验,碳酸锂价格回归合理区间,有利于锂业务板块稳步释放经营效益。

在中游材料环节,深圳市德方纳米科技股份有限公司近期在业绩说明会上表示,该公司主营业务——磷酸铁锂正极材料,其生产对碳酸锂原料价格敏感度高。锂价上行短期带来原料成本抬升压力,伴随动力电池、储能市场需求回暖,产品价格随行就市调整,行业供需改善,企业盈利存在逐步修复基础。

下游电池领域,宁德时代新能源科技股份有限公司表示,上游碳酸锂涨价对电池制造形成成本传导压力,

一定程度上抬升生产经营成本。公司凭借行业规模优势、长单合作及供应链整合能力,多渠道对冲原料价格波动,行业低产产能加速出清,头部企业竞争格局进一步稳固。

整体来看,碳酸锂价格回升带动锂电产业链进入盈利修复周期。上游资源企业受益最为直接,中游材料企业随市场需求逐步修复盈利,下游龙头电池企业依托综合实力平滑成本波动,行业整体运行逐步企稳向好。

展望后续碳酸锂价格变化趋势,万联证券高端装备行业分析师冯永棋在接受《证券日报》记者采访时表示,在供给偏紧、下游需求高速增长趋势下,预计锂价短期将维持高位震荡偏强格局,不过随着下半年海外锂矿产能释放与国内矿山复产,预计锂矿供需紧张局面将逐步缓解,价格或高位回落。

抖音集团豪掷超15亿元支持真人短剧

■本报记者 李豪悦

5月12日,抖音集团短剧版权中心在湖南长沙举办首届短剧产业大会。抖音集团在大会上公布了该公司的真人短剧扶持计划。从超15亿元投入到千部现实题材投资计划,平台正用“真金白银”鼓励真人创作。

面对AI(人工智能)生成内容对真人短剧行业的冲击,抖音对真人短剧赛道的布局态度不是收缩,而是增加投资,用行动证明真人短剧仍具备投资价值。

四大方向扶持真人短剧

抖音集团短剧版权中心内容合作负责人华越昇在大会上公布了该公司针对真人短剧的四大扶持方向。具体来看,在分成机制上,平台全面调高真人短剧在自然流量场景下的内容分成比例,制作公司分账预估增加15%,同时精选八大重点品类,在原分账基础上叠加10%至20%的额外激励。

在扶持标杆型产品方面,抖音集团将针对头部爆款真人短剧,设立追加激励措施,单部最高可达150万元。对此,华越昇介绍了头部作品的重要性,她表示,头部作品不仅自身收益高,还能带动整个赛道的用户活跃度提升。

北京柠内文化传媒有限公司CEO李雪冬认为,头部产品最终的衡量标准

除了“数据+热度”外,应该还有内容、创新、视觉、剧情节奏等评估。这说明平台对真人短剧的要求趋严,也是行业向上发展必须要走的一步。

此外,抖音集团针对当下真人短剧IP系列化的发展特征也给出扶持。续作分账最高上浮20%且不设上限,覆盖季播剧、衍生剧、单元剧三种形态。华越昇公布的数据显示,如果一部IP的首作达到小爆款级别,那么其续作的再爆率高达71%。如果首作是现象级爆款,续作再爆率将达100%。

最后,真人短剧的题材也将变得更加多元。平台鼓励现实主义、悬疑、公路、都市群像等稀缺方向,创新题材将获得2亿元专项投入。

除此之外,平台正在开放海量优质IP资源。据华越昇介绍,番茄原创小说已成为短剧改编最重要的内容来源之一,抖音集团今年将继续扩大开放范围,并已与豆瓣阅读、七猫小说及多家影视公司、出版机构达成IP合作。创作者可通过短剧创作者中心的IP库,找到适合自己的故事创意。

据红果短剧总编辑卢力透露,4月份以来,抖音集团持续推出多项扶持措施,叠加最新公布的超15亿元专项投入,平台对真人短剧的资金支持已形成多层次保障格局。此外,平台还推出了“现实题材”千部计划,将与各地方机构结合推进。

抖音集团近期发布的一系列措施,目的非常明确,就是降低创作风险,引

导真人短剧行业走向精品化。

卢力坦言:“平台的核心目标始终是‘让好内容被看见’。近期抖音集团短剧版权中心已完成创作者后合升级,推动分账透明化。希望有更多短剧从业者,各行业喜爱短剧的用户,能参与短剧创作,用短剧讲出更多属于普通人的故事。”

精品化路线是大势所趋

抖音集团之所以在AI冲击下仍重金布局真人短剧赛道,根本原因在于真人内容具备难以替代的价值。

大会现场公布的数据显示,真人短剧的市场底盘依然坚实。2025年,真人短剧日均消费时长一年内增长近三倍,优质供给增长超40%,每月有约500部优质内容持续上新。全网播放量突破10亿的真人短剧已达1100部,突破20亿的超过250部。30岁以上人群贡献了超过80%的消费时长。

值得一提的是,真人短剧的爆款早已不再局限于“爽剧”题材。家庭温情剧、现实题材剧等类型都可以出现“爆款”。云网影业合伙人谢嘉伟在大会现场用《北往》做案例,证明现实主义题材的破圈能力,这部聚焦春运返乡的作品,靠真实和真诚打破了市场对短剧的刻板印象。

诚然,AI的出现给真人短剧行业带来了一定冲击。但是,技术无法替代真人天然具备的情感价值。听花岛总

制片人赵优秀表示:“技术可以解决效率和成本问题,但它无法复制人类对情感的洞察、对文化的理解和对艺术的追求。”

赵优秀用爆款短剧《家里家外》举例:“无论时代如何变迁,不变的永远是家人和爱”这类情感内核,是目前AI很难替代的。”

当前背景下,精品化已是真人短剧对抗技术冲击的重要手段。

李雪冬向记者表示:“这次在大会现场和很多从业者交流后,更加坚定了做精品内容的决心。也许大家都会遇到一些发展困境,导致被迫加入‘流水线大军’,但是长期主义是企业良性发展的核心。”

大会现场披露的数据显示,真人剧精品化的趋势已经显现。系列剧消费时长占比从6%提升到15%,有11个短剧系列化内容累计播放量突破50亿。观众不再仅为单次桥段买单,而是为内容、为口碑、为持续的情感连接付费。

上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉在接受《证券日报》记者采访时表示,抖音集团此次重金加码真人短剧,稳定了行业预期,为真人创作者提供了明确的生存空间和发展信心。同时,扶持措施明确向创新题材、系列化IP、现实主义倾斜,有助于推动行业从“流量投机”转向“内容深耕”。最终,资金与流量向精品集中,缺乏核心能力的团队将被边缘化,行业集中度与内容质量有望双升。

共同奠定中国在全球消费级3D打印市场的主导地位。

奕丰基金投资经理李净在接受《证券日报》记者采访时表示,中国3D打印产业已连续多年保持高速增长,产业发展彻底摆脱实验室试验阶段,国内已形成京津冀、长三角、珠三角等特色鲜明的产业集群。

但也应看到,当前国内3D打印产业发展仍存在一些挑战。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,目前国内3D打印中游设备整体已具备国际竞争力,不过上游部分核心零部件、专用高端材料仍较为依赖进口,这不仅推高了企业生产成本,也对供应链整体稳定性产生了一定影响。

科创板生物制品企业 寻求差异化突破

■本报记者 张敏 见习记者 李亚男

5月13日,上海证券交易所“十五·科创惠民”——科创板企业成果转化与民生赋能之2025年度生物制品行业集体业绩说明会召开。华熙生物科技股份有限公司(以下简称“华熙生物”)、上海南方模式生物科技股份有限公司(以下简称“南模生物”)、南京诺唯赞生物科技股份有限公司(以下简称“诺唯赞”)、苏州赛分科技股份有限公司(以下简称“赛分科技”)等18家科创板上市公司在会上集中展示了自身经营成果。

生物制品行业是全球医药创新竞争中技术门槛最高、增长动能最强的细分领域之一,在本次集体业绩说明会上,研发创新成了投资者与企业交流内容中的高频词。

聚焦研发创新

Wind数据显示,本次参加集体业绩说明会的18家科创板生物制品行业上市公司,2025年研发费用合计52.21亿元。其中,11家上市公司研发费用实现同比增长。从金额来看,包括华熙生物、康希诺生物股份有限公司(以下简称“康希诺”)、诺唯赞在内的10家上市公司研发费用均超过1亿元。

研发费用占营业收入的比例是衡量生物制品企业创新能力的核心指标之一。上述18家上市公司中,14家上市公司研发费用占营业收入比例超过10%。这14家公司中,包括康希诺、苏州纳微科技股份有限公司(以下简称“纳微科技”)等在内的6家上市公司研发费用占营业收入比例超过20%。

在会上,研发成果的落地是投资者与上市公司交流的核心关注点。

华熙生物自2019年上市以来累计研发投入已超过22亿元。2025年,该公司研发投入为4.72亿元,较2024年的4.66亿元同比增长1.26%;研发投入占营业收入的比例提升至11.24%,较2024年的8.68%增加2.56个百分点。该公司董事长兼总经理赵燕在回复《证券日报》记者提问时表示:“华熙生物2025年新授权知识产权624项(发明专利72项)。公

司全年上市13种生物活性物原料新产品及创新解决方案;取得透明质酸水杨酸酯钠等4个化妆品新原料备案。在医疗终端领域,公司共有两款三类医疗器械获批。”

赛分科技研发投入主要集中在色谱分离材料制备的核心技术领域,依托持续高强度的研发投入,该公司2025年在色谱填料核心领域实现了一系列技术突破并推出多个产品。该公司董事长、总经理黄学英告诉《证券日报》记者:“多个产品成功应用于客户项目,实现了技术优势向市场份额的转化。”

巩固技术优势

在持续投入研发费用提升技术优势的同时,生物制品企业也在着力构建差异化发展路线,进一步拓宽技术“护城河”。

国内分子试剂领域龙头企业诺唯赞坚持从源头创新,持续攻克行业难题,实现了灵敏度提升、背景酸去除、高GC兼容性、第四代热启动技术、一管式全预混、冻干试剂解决方案等多项关键技术突破。对于差异化优势的构建,该公司董事长、总经理曹林在回复《证券日报》记者提问时表示:“依托自主可控的上游核心技术平台,公司通过高端/独家技术突破,产品差异化布局,市场全球化等举措构建差异化优势。”

也有企业在巩固原有优势的同时,寻求潜在市场的差异化突破。南模生物董事长费俊告诉《证券日报》记者:“南模生物将以基因编辑核心技术为底座,持续夯实科研客户基本盘,做强工业客户核心业务,同时以‘模型资源+CRO技术服务+数据服务’一体化能力构建覆盖‘科学研究—新药研发—数据挖掘’的全链条服务体系,加快境内外市场拓展步伐,并通过上下游产业链投资打造第二增长曲线。”

纳微科技董事长江必旺在回复《证券日报》记者提问时表示:“公司具有完备的产品矩阵与大小分子应用均衡发展核心竞争优势,在持续深耕多肽/GLP-1和抗体这两大主流应用领域的基础上,更积极把握小核酸药物爆发式增长及胰岛素制剂国产替代两大机遇,同时深入拓展血液制品、疫苗、重组白蛋白等潜力市场。”

东软集团: 持续加大以AI为核心的研发投入

■本报记者 李勇

5月13日,东软集团股份有限公司(以下简称“东软集团”)召开2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会。该公司董事长兼首席执行官荣新节在与投资者交流时表示,2024年以来,该公司启动重大战略变革并实施解决方案智能化战略,为此进行了业务及组织架构的调整及重组。该公司将持续推动战略变革和智能化战略实施,以公司高质量发展与盈利能力提升为目标,努力提升市值,为广大投资者带来更多的回报。

资料显示,东软集团始终坚持探索软件技术的创新与应用,赋能客户产业信息化、数字化、智能化发展,主营业务包含医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市、企业互联及其他四大板块。

数据表明,东软集团近年来业绩有所波动。2024年,该公司归母净利润同比下降14.70%;2025年进一步由盈转亏,全年亏损3.58亿元;2026年一季度,该公司归母净利润亏损1.48亿元。

说明会上,荣新节在回复《证券日报》记者相关提问时表示:“公司把握市场需求并依托新战略导向,主动加大了对AI、数据价值化等领域的研发投入力度,同时深入推进组织变革,这些举措使得相关成本费用阶段性增加,对短期利润表现构成一定影响。”

据荣新节介绍,自2024年以来,东软集团持续加大以AI为核心的研发投入。2024年研发投入9.21亿元;2025年研发投入进一步提升至12.35亿元。

“这是公司面向未来进行的主动性举措,主要为抢抓人工智能、数据要素发展的历史性机遇。”对于近年研发投入的增长,荣新节表示,相关举措能为东软集团积蓄中长期发展动能,为未来的高质量发展奠定

坚实基础。

相关数据也印证了东软集团取得的阶段性成效。据荣新节介绍,2025年,东软集团新签垂直领域AI应用合同10.73亿元,同比增长约58%,其中AI+医疗领域的AI应用合同金额6.91亿元,同比增长约42%。新签数据价值化相关业务合同同比增长约45%。

“依托自主研发与场景化迭代,东软集团已构建起AI智能体核心能力,截至2025年末,已形成100余项产品服务,深度赋能医疗健康、智慧医保、智慧人社、数字政府与公共服务等领域的30余个行业数字化升级,覆盖120余项业务场景。”据荣新节介绍,目前,东软AI Agent相关解决方案落地案例占比超80%,经90余家标杆客户实践验证与持续打磨,已实现业务落地与商业闭环,为各行业提质增效、智能转型提供支撑。

年报显示,智能汽车互联是东软集团收入占比最大的业务板块,约占总营业收入的近四成。2025年,该业务营业收入同比增长14.32%。毛利率为13.62%,是四大业务中最低的。

荣新节表示,在智能汽车互联领域,东软集团持续推进舱内泊一体、车载AR-HUD、车路协同、车载大模型应用规模化落地,提升产品竞争力和毛利率。

今年上半年,东软集团还推出了一份覆盖广泛的员工持股计划。目前,该计划已完成股票购买。

荣新节表示,实施员工持股计划主要是管理层及核心骨干员工对公司价值的认可,以及对公司业务发展前景充满信心,同时也是为了扩大员工持股的范围,让更多有能力的核心人才与公司长期发展战略深度绑定,形成“利益共同体”,在公司发展变革中实现双赢格局。此举也将完善核心人才的新激励机制,使激励机制更加科学有效,从而更好地推动公司的高质量发展。

多家A股公司加码3D打印赛道

■本报记者 张文湘 见习记者 占键宇

近期,随着3D打印(增材制造)产业商业化落地节奏持续加快,产业链相关A股公司动作频频,纷纷披露最新业务推进情况,覆盖材料、设备、配套服务等核心环节。

5月12日,上海永利带业股份有限公司在回答投资者提问时表示,公司正积极布局3D打印相关业务。一方面,公司参股公司深圳德科精密科技有限公司为客户提供3D金属打印服务,可缩短生产周期、降低制造成本;另一方面,公司全资子公司已与国内知名消费级3D打印企业合作,为其配套高精度模具,成功切入消费级3D打印

领域。

同日,有研粉末新材料股份有限公司在投资者互动平台表示,公司明确将3D打印粉体作为加速投入的新产品线,依托公司国家级创新平台技术优势,持续通过产能扩建推动相关业务产业化落地。

汇纳科技股份有限公司近期在投资者互动平台提到,公司已于2025年第四季度与深圳拓竹科技有限公司签订了消费级3D打印设备的采购协议,目前该协议正在履行中。

产业链企业密集加码布局,得益于国内3D打印产业持续向好,市场规模快速扩容的行业态势。工业级市场方面,市场研究与咨询公司IMARC集团发布的《中国工业3D打印市场报告》显

示,2025年中国工业3D打印市场规模达到6.33亿美元,预计到2034年增长至30.66亿美元,2026年至2034年复合年增长率为19.15%。

上述报告提到,在我国“制造强国”战略驱动下,国内制造商已占据全球金属3D打印机一半以上出货量,航空航天、汽车、医疗等领域应用加速落地。AI技术与打印工艺深度融合,大幅面多激光系统的普及,进一步提升了中国工业3D打印市场的全球份额。

在消费级市场方面,智研咨询此前发布报告提到,经过多年培育与发展,中国消费级3D打印产业已建立从核心零部件、整机制造到软件生态、海外渠道的完整产业链体系,并涌现出一批具备全球竞争力的龙头企业与特色企业,

共同奠定中国在全球消费级3D打印市场的主导地位。

奕丰基金投资经理李净在接受《证券日报》记者采访时表示,中国3D打印产业已连续多年保持高速增长,产业发展彻底摆脱实验室试验阶段,国内已形成京津冀、长三角、珠三角等特色鲜明的产业集群。

但也应看到,当前国内3D打印产业发展仍存在一些挑战。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,目前国内3D打印中游设备整体已具备国际竞争力,不过上游部分核心零部件、专用高端材料仍较为依赖进口,这不仅推高了企业生产成本,也对供应链整体稳定性产生了一定影响。