多重因素博弈

碳酸锂产业链供需格局改善

本报记者 曹 琦

电池级碳酸锂价格在经历了8月份的反弹后，近期再度显现震荡格局，这背后是市场多重因素复杂博弈的结果。

9月16日至17日，2025江西锂产业大会暨第三届碳酸锂供需策略会在江西南昌举行。多位专家在大会期间接受《证券日报》记者采访时表示，今年6月份以来，“反内卷”背景下，碳酸锂盘面价格大幅上涨，企业利润逐步修复，近期碳酸锂市场呈现供需两旺、结构优化的特点，“金九银十”旺季特征已经显现且好于预期。

提升资源利用率

当前，锂行业正加速走向“成本管控为王”的时代。对于锂企来说，原料自给率低和锂矿综合利用率低一直是悬在头上的一把“达摩克利斯之剑”。

江西宜春是中国重要的碳酸锂生产基地，具备完善的碳酸锂产业链，2025年上半年其碳酸锂产量在全国占比达38.8%，地位举足轻重。宜春地区以锂云母矿为主。据了解，锂云母的特征是氟钙共存、成分复杂、结构稳定，当前碳酸锂企业普遍采用硫酸盐法等提锂，存在锂回收率低、渣量大，副产品利用率低等问题。

“现有的提锂技术难以处理低品位锂云母矿，低品位锂云母矿除了产生大量尾矿和锂渣外，锂矿的回收利用率与资源的利用率也很低，从而造成生产成本很高。”中南大学冶金与环境学院博士后席昭表示。

“好的锂云母矿要120吨出一吨碳酸锂，差的要300吨才能提取出一吨电池级碳酸锂。”有业内人士告诉《证券日报》记者。因此，如何推动锂云母矿的高效利用，一直是业界关注的焦点。

同样的，盐湖提锂由于水耗高、能耗高，在成本方面也有很大降低空间。据了解，为了提升锂的收率，中国科学院过程所和上海意定新材料科技有限公司创新性地提出了新型水反萃技术体系，该技术体系主要优势在于无酸碱消耗、无反渗透、电渗析和MVR浓缩，氯根梯度驱动提锂（熵增原理提锂），符合第一性原理，是盐湖提锂的巨大创新。

“目前该技术已经成功应用于多个项目。例如，2021年成功改造了青海柴达木兴华锂盐有限公司万吨提锂产线，也助力赣锋锂业阿根廷5000吨产线通过环评。”上海意定新材料科技有限公司总经理林道勇表示。

近日，多家上市公司披露公告称，提锂技术实现重大突破，例如，6月18日，大中矿业股份有限公司（以下简称“大中矿业”）发布锂渣无害化综合提锂技术，实现三大突破：锂综合回收率超90%，刷新行业水平；综合成本媲美锂辉石和盐湖提锂成本；锂渣产生量减半且无害化达一类固废标准。

库存去化加速

“近期碳酸锂市场呈现供需两旺、结构优化的特点。首先是供应端展现出强劲韧性，在江西宜春个别矿山停产的背景下，锂辉石提锂放量、四川新增产能爬坡及盐湖提锂稳定运行有效弥补供给缺口，9月份产量预计继续攀升，且供应结构持续优化，低成本产能占比提升，高成本产能加速出清。”上海钢联电子商务股份有限公司总裁助理卢庆表示。

在需求端，“金九银十”旺季特征显现，磷酸铁锂排产创新高，储能订单保持强劲，下游采购意愿增强。与此同时，库存去化加速，市场呈现紧平衡或小幅去库态势，表明当前需求增速已快于供应增速。

中基宁波集团股份有限公司金属中心新能源事业部研究员卢逍琪预测，2025年1月份至9月份，中国碳酸锂耗用量预计为80.7万吨，同比增长44%。

她认为，今年欧洲新能源汽车发展增速超预期。数据表明，2025年1月份至8月份，欧洲9国新能源汽车销量共174.6万辆，同比增长25.9%。值得注意的是，在成本管控驱动下，欧洲车企也在逐步向磷酸铁锂电池转型，例如大众汽车宣布将于2026年开始全面采用成本更低的磷酸铁锂电池。

此外，储能板块也将为锂行业注入强劲动力。随着全球能源版图的重构，2025年储能产业迎来了前所未有的发展机遇，今年上半年，中国储能累计装机规模达101.3GW，同比增长翻倍。中国企业在海外新增储能订单规模高达163GWh，同比激增246%。

对于锂价表现，中国国际金融股份有限公司研究部有色金属组新能源金属分析师张家铭表示：“全球锂资源产能仍需要较长时间消化，2025年锂价延续震荡习性的‘磨底期’。”

展望未来，锂产业的发展之路既蕴藏着新能源革命带来的巨大机遇，也面临着成本管控、技术迭代、资源安全、价格波动等诸多挑战。碳酸锂价格在成本线附近的反复博弈，预示着行业正经历产能出清的阵痛期，后续将步入绿色发展的新阶段。

钴价持续上行 年内涨幅已超60%

本报记者 冯雨瑶 马宇薇

今年以来，金属钴的价格一路飙升，引发市场广泛关注。据生意社数据，2025年初钴价为16.9万元/吨，此后一路上扬。截至9月16日，钴价已突破27万元/吨，报价27.25万元/吨，相较年初上涨61.25%。

“钴价今年确实有上涨，公司已经在第一季度提前进行了备货，从经营层面看，金属钴价格的上涨，会进一步提升公司的盈利空间。”9月17日，某A股上市公司的工作人员对《证券日报》记者表示。

今年以来，全球钴市场供需格局显著改善，钴价触底回升。深圳市前海排排网基金销售有限责任公司研究员隋东对《证券日报》记者表示：“2025年国内钴价显著上涨，主要源于全球最大钴供应国刚果（金）自2月份起实施钴产品临时出口禁令并多次延期，导致全球钴供应明显收紧。与此同时，新能源汽车、消费电子等行业对钴的需求持续上升，进一步推动钴价走高。”

根据USGS数据，2024年全球钴矿产量29.0万吨。其中，刚果（金）产量22.0万吨，占比76%，为全球第一大钴矿供应国。自2025年2月份起，刚果（金）实施为期4个月的钴出口禁令，并于6月份再次延长至9月22日。

隋东认为，展望后市，若刚果（金）解除禁令后转为实施出口配额管理，钴价在短期内或延续强势。中长期来看，伴随着新能源、电子等领域需求稳步增长，钴价仍有上行空间。

业内普遍认为，随着新能源汽车和消费电子领域的持续发展，5G、6G、AI、物联网、卫星通信等各类新技术的持续商业化应用，钴的市场需求有望进一步打开。

上述A股上市公司工作人员表示：“公司会进一步挖掘下游市场的需求，增强与下游客户的协同性，在新兴领域加速布局，进一步挖掘增量。”

对于钴是否会步入新一轮量价齐升周期，该工作人员称，短期内要看下游市场是否会进一步打开，目前来看，钴的下游需求会呈现缓慢增长态势。

华泰证券发布的研报显示，钴价在2025年至2027年有望迎来上行周期，2026至2027年钴价中枢有望达到35万元/吨以上。

今年上半年，钴价的上涨已让不少手握钴资源，且具备全产业链布局的钴生产商尝到“甜头”。例如，洛阳栾川钼业集团股份有限公司作为全球最大的钴生产商之一，2025年上半年，该公司净利润达到86.71亿元，同比增长60.07%。

中伟新材料股份有限公司相关负责人表示：“依托四氧化三钴全球领先市占率与上下游稳定协同效应，公司有望在这一轮行业景气周期中持续领跑，推动钴酸锂产业链实现更高质量的协同增长。”

上海钢联新能源事业部钴分析师倪畅对《证券日报》记者表示，钴价上涨，上游资源端利润增加、话语权增强，市场逐渐转变为卖方主导；而中下游冶炼企业成本压力巨大，导致企业显著分化。

“钴价上涨对产业链上下游产生分化影响，同时推动龙头企业主导下的协同发展。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司投资顾问总监郭一鸣告诉《证券日报》记者，这种局面倒逼产业链深化协同：一方面，企业需加速布局“纵向一体化”，比如电池厂入股矿企，矿企也向材料生产领域延伸，同时，可签订长期供货协议，进一步抵御风险；另一方面，钴价上涨也加速无钴电池技术研发导入，长远来看或重塑行业需求格局。

专访星图维天信高级副总裁马志学：

技术升级+场景创新 中国气象服务“出海”正当时

本报记者 贺王娟

得益于气象卫星、地面雷达等先进探测设备和人工智能大模型的深度融合，气象技术正经历革命性突破。如今的天气预报不仅能实现从小时级到分钟级的精准预测，覆盖精度也从中小尺度细化到街道级别。气象预报的要素变得更加丰富，除了传统的温度、降水、湿度和风向等常规气象数据，还能预测日出、霞光、极光等观赏性气象现象，甚至推出了关注健康需求的过敏原气象数据预报，气象服务正持续进化，以更智能、更精准的姿态赋能各行各业。

从能用到好用，再到走向世界，中国气象服务正以崭新的姿态书写着“出海”新篇章。中科星图维天信科技股份有限公司（以下简称“星图维天信”）作为国内领先的商业气象企业，于今年正式开启了国际化之路。近日，星图维天信高级副总裁马志学在接受《证券日报》记者专访时表示：“依托多年国内气象服务的经验积累，星图维天信基于雷达和地面观测资料等多源数据，综合深度学习大模型质控等多种智能算法，已具备全球服务能力的气象产品，全球化技术能力的支撑叠加海外气象服务需求旺盛，中国气象服务‘出海’正当其时。”

多重能力支撑“出海”

在2025年服贸会上，星图维天信发布了国际化战略及气象服务产品矩阵，包括全球天气实况等基础气象服务产品，全球分钟级降水、高精度智能网格天气预报等核心服务产品以及特色的全球朝晚霞、极光预测等具备观赏性的专题服务产品，且可以支持80多种语言使用。

在马志学看来，气象企业要做全球化的服务，就必须要有全球化的能力，比如全球的气象数据、能支持全球天气预报的大模型计算能力以及多语言的定位等。

“首先在语言上，不同的国家及地区使用的天气语言不同，如何应用逆地理编码的能力精准定位再精准预报，背后其实需要大量的坐标定位及数据计算能力；此外，在数据传输效率上，如何快速将准确的预报及回传数据送达，对于气象服务企业来讲是不小的挑战。”马志学表示。从全球来看，目前具备全球化天气数据的企业主要集中在欧美日等国家，但人工智能技术的出现，给了中国气象企业弯道超车的机会。

据介绍，在气象技术能力方面，目前星图维天信基于母公司中科星图股份有限公司的卫星数据资源优势，依托星云实验室与卫星星座，已可以实现大范围的地球数据采集，融合全球多源气象数据，支撑全球天气服务体系建设。基于自研的气象大模型技术，星图维天信可以实现短时间内大范围的高精度天气预报，提升全球恶劣天气预警与决策能力。此外，为提升数据运输效率，星图维天信在全球已部署了多个海外数据中心。

与此同时，中国风云气象卫星的“出海”，也为中国气象企业带来了便利和机遇。马志学表示，星图维天信可依托这些开放共享的卫星数据，全面提升预报产品的监测精度和灾害响应能力，为当地用户提供定制化的气象解决方案。

应用场景不断拓展

调研数据显示，目前全球气象服务市场增长潜力巨大，预计到2031年全球气象服务市场规模将攀升至72亿美元，这一增长主要由农业、航空、能源和灾害管理等领域对精准气象数据的需求驱动，其中商业应用占比高达55%。

从具体产品来看，星图维天信推出了Rain-Pulse降水临近预报、Storm-Pulse强对流临近预报、Super-Grider高精度智能天气网格系统等国际化核心服务产品，可实现全球范围内分钟级的预报能力，大幅提升了星图维天信通过技术输出抢占海外监测网络、短临预报等气象服务市场的机会。同时，星图维天信也将打造自己的终端国际化产品，如看天App国际版、看天全球H5等。

在日常的使用场景中，星图维天信推出的Weather Hunter灾害捕手已接入全球107个国家的官方预警信息，可提供长达15天的潜在气象灾害预报；Allergy Care过敏卫士为易敏人群提供气象健康防护指导；Sunset Pro霞光预报、Aurora Chaser极光追踪、Meteo Earth气象星球等产品，也将为海外用户带来全新的气象服务体验，邂逅绚丽多彩的自然景观。

“目前公司的气象服务产品正跟随着中国手机厂商、车企一同走向海外市场。”马志学表示，通过与智能终端手机厂商合作，预装气象服务（如分钟级降水预报），可快速覆盖非洲、东南亚新兴市场用户；与地图导航、商旅出行等App合作，接入气象服务API支撑天气场景下的商业运营。

在海外市场拓展方面，据马志学介绍，星图维天信通过在东南亚、中东等高潜力区域进行业务布局，一方面可孕育国际化业务，成为公司业绩增长的新引擎，采用周期性订阅与API调用方式形成稳定增长的业务收入，再通过输出定制化解决方案打开高附加值业务空间，实现收入来源多元化；另一方面，海外拓展有助于品牌国际化，通过参与共建“一带一路”的气象合作项目，增强公司在全球产业链中的话语权，助力公司成为全球领先的气象海洋信息和服务提供商。

“未来我们还将进一步探索在海外能源、交通、农业、生态环保等行业的创新应用。”马志学表示，“目前国内企业‘出海’风头正劲，场景应用向海外迁移；气象服务‘出海’也坚持‘两条腿’走路的方式，一是跟随‘中国企业搭配中国方案’一同出海。通过战略合作绑定行业头部客户，加速推动公司气象服务能力向全球商业化运营模式的拓展；二是通过终端产品主动‘出海’。目前公司已在海外建立数据中心，未来也将逐步建立国际化运营中心，提升本地化服务能力。”

在马志学看来，从全球市场环境变化与技术竞争格局综合来看，当前中国气象卫星星座的数据资源与AI大模型的算力优势在全球范围内已逐渐形成协同效应，具备AI技术领先优势的中国气象企业正在通过持续的技术输出加速全球市场布局，未来发展前景广阔。星图维天信将持续深化国际化战略布局，不断提升全球气象服务能力，打造中国气象服务“出海”新范式。

万科再获深铁集团20.64亿元借款

本报记者 李昱丞

9月17日，万科企业股份有限公司（以下简称“万科”）发布公告称，第一大股东深圳市地铁集团有限公司（以下简称“深铁集团”）向公司提供不超过20.64亿元借款，用于偿还公司在公开市场发行的债券本金与利息，借款利率为LPR减66个基点，目前为2.34%，借款期限不超过3年。

这是深铁集团年内第9次向万科提供股东借款。据万科公告，加上本次借款，深铁集团向万科提供的借款累计达到259.41亿元。

来自深铁集团的借款有望帮助万科缓解在公开市场的债务压力。根据Wind数据，万科在公开市场的境内债务金额为279亿元。其中，2025年9月份到期债券本息合计为20.64亿元，和本次万科向深铁集团借款金额相同。未来12个月内，兑付高峰发生在2025年12月份，万科将有本息合计58.71亿元的债券到期。

“万科通过股东借款偿还到期债务，能够有效缓解公司的财务压力，避免因债务违约而引发的一系列负面影响。”中国民协新质生产力委员会秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示。

中国人工智能产业发展联盟工作组专家高泽龙在接受《证券日报》记者采访时表示，大股东的借款支持有助于提升投资者和市场对万科的信心。

根据万科2025年半年报，截至上半年末，万科短期借款为231.46亿元，一年内到期的非流动负债为1347.13亿元。除了股东借款以外，万科目前正通过新增融资、大宗交易、推进存量盘活及回款等多种方式获得流动性支持。

新增融资方面，万科发布的2025年半年报显示，上半年合并报表范围内新增融资和再融资249亿元。

大宗交易方面，上半年万科通过开展大宗交易，完成13个项目交易，涵盖办公、商业、公寓、教育等业态，签约金额64.3亿元。万科在大宗交易方面开拓了多样化的资产交易渠道，除了传统交易模式，公司也通过广泛链接境内外机构投资者、政府国资资源等，实现交易模式创新。

进入下半年，万科持续推进大宗交易，出售旗下冰雪业务。根据中国旅游集团有限公司官网近日消息，香港中旅国际投资有限公司牵头收购万科集团旗下吉林省松花湖国际度假区开发有限公司及北京万冰雪体育有限公司。

推进存量盘活及回款方面，今年上半年，万科通过推进存量盘活，实现回款57.5亿元，近三年累计盘活项目64个，涉及可售货值约785亿元。

截至8月23日，万科年内已如期完成243.9亿元公开债偿还，2027年之前已无境外公开债到期。

万科方面人士称，公司将会充分利用现有政策，统筹各类资源，全力以赴，改善管理，增收节支，降本增效，加强应收款项清收，尽力减亏，化解风险，重新回到健康发展轨道。

物业上市公司高管密集变动

本报记者 陈 潇

近期，物业行业人事调整消息频出。多家物业上市公司宣布管理层调整，涉及总裁、董事长等核心岗位。

中指研究院物业事业部研究副总监彭雨对《证券日报》记者表示，在存量竞争阶段，物业管理层换帅不仅是人员的更替，更是企业战略意图变更的强烈信号和重塑能力的开端。新管理层有望打破原有路径依赖，以全新思路重新审视公司的业务模式、组织架构和资源分配，从而推动战略变革，确保企业方向与市场新环境相匹配。人事变动不仅是企业治理结构优化的需要，也折射出物业行业在深度调整期的求变心态。

具体来看，9月1日，永升服务集团有限公司（以下简称“永升服务”）发布公告称，原执行董事兼总裁周洪斌先生自2025年9月1日起升任永升服务董事会副主席；原非执行董事林祝波先生接任总裁兼执行董事。此次调整主要基于永升服务坚持“长期主义”战略发展，为应对深度调整期的行业与市场变化，进一步优化公司治理结构，加强组织能力建设，聚焦长远战略规划。

对于获任永升服务总裁，林祝波表示：“随着地产行业的深度调整，物业行业正逐步进入存量时代，竞争愈发激烈。我将与团队大力推动服务标准与品质的提升、市场拓展的提质与聚焦、增值服务的优化与提效，保持永升（服务）的增长动能，保持团队的奋斗激情，全力推动永升（服务）二五战略目标的达成。”

此外，朗诗绿色生活服务有限公司（以下简称“朗诗绿色生活”）也迎来了董事长层面的调整。9月12日，朗诗绿色生活宣布，田明先生因个人事务辞任董事长及执行董事，自9月12日起生效；同时，非执行董事刘守伟先生接任董事长。资料显示，刘守伟具有丰富的地产以及风控经验。

9月15日，合景悠活集团控股有限公司公告称，王中琦已辞任公司首席执行官，以投放更多时间于其个人事务，自2025年9月15日起生效。公司总经理胡楠先生将负责整体管理和业务发展工作。

近期密集的物业人事调整背后，是行业共性的挑战与变革。从继任者履历来看，普遍具有财务或地产背景。

“尽管物企独立性在增加，但关联房企仍是重要资源方，地产背景的高管能更有效地维护和深化物业与地产板块的关系，在项目承接、社区资源开发（如养老、租赁）、非业主增值服务等方面挖掘更深价值。”彭雨表示。

与此同时，换帅也有望组建更具独立市场开拓能力、能带领企业探索第三方外拓、增值服务等新增长曲线的管理团队。

上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示，物业行业已进入存量竞争阶段，企业比拼的不再是规模扩张，而是服务能力、盈利能力和运营效率。在这一过程中，企业管理层的背景与能力匹配度将直接影响战略落地。此轮高层变动折射出物业企业在逆周期中的主动应变。未来，随着行业走向分化，拥有清晰战略路径、能够快速调整治理结构和运营模式的企业，或将在新一轮竞争中占据优势。