

聚焦·三季度

华友钴业前三季度营收净利均创历史新高

■本报记者 冯思婕

10月17日晚间,浙江华友钴业股份有限公司(以下简称“华友钴业”)发布了2025年第三季度报告。今年前三季度,公司实现营业收入589.41亿元,同比增长29.57%;实现归母净利润42.16亿元,同比增长39.59%,均创公司同期历史新高。

受全球最大钴供应国刚果(金)解除钴出口禁令,转为实行出口配额制影响,近段时间以来,钴价涨势明显。生意社数据显示,2025年年初钴的价格为16.9万元/吨,此后价格呈现一路上扬态势。截至10月17日,国内金属钴报价36.7万元/吨至39万元/吨,钴市总体供给短缺。

上海钢联新能源事业部钴业分析师白琼向《证券日报》记者表示,虽然钴价上涨导致下游成本增加,但由于消费领域的需求尚在,且供应缩量过大,市场转向短缺格局。这种情况下,具备原料优势的企业将更具竞争力。

华友钴业相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,刚果(金)的出口配额制度对公司的原料及产品供应稳定性影响有限,“公司今年长协订单按照正常节奏完成出货。除了刚果(金)这一钴供应来源外,公司在

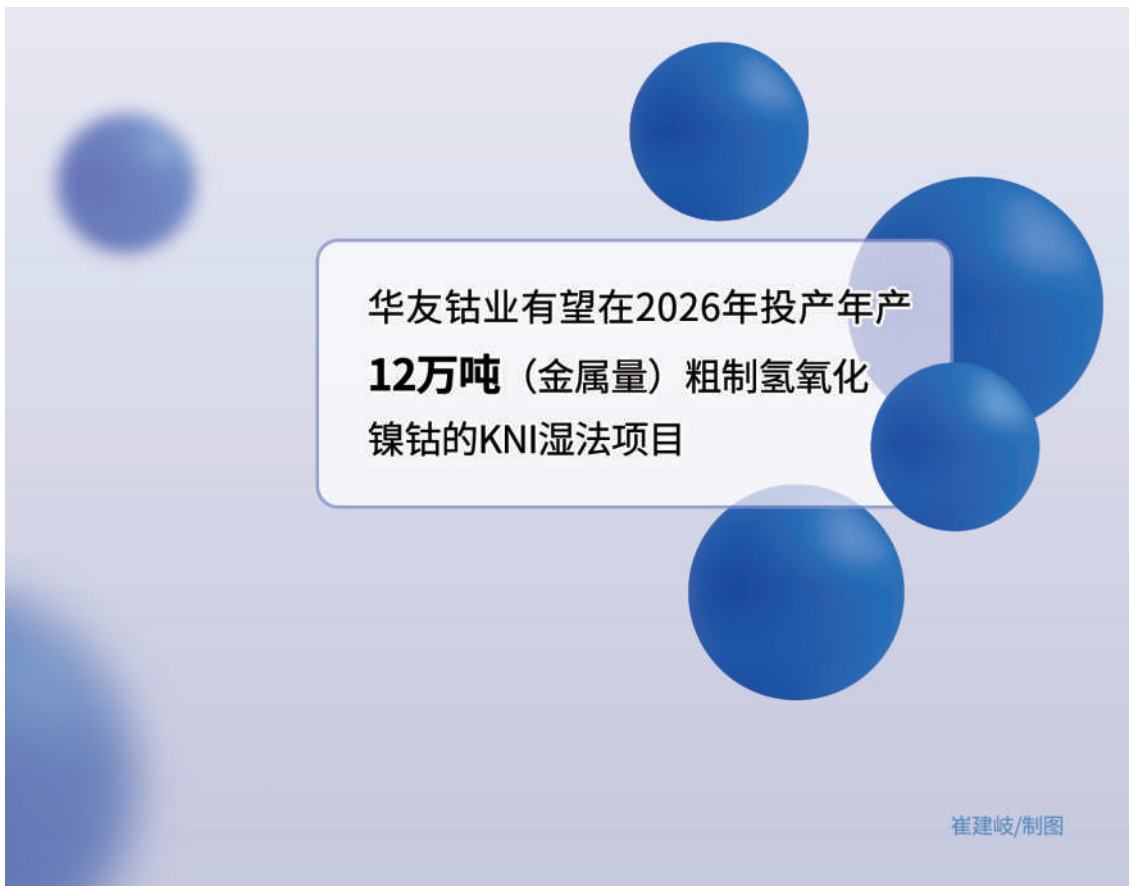
印尼的镍湿法冶炼项目也会伴生钴副产品。”

华友钴业提供的数据显示,公司有望在2026年年内投产的年产12万吨(金属量)粗制氢氧化镍钴的KNI湿法项目,将在现有基础上为公司带来新增钴原料产能。届时,公司自建的粗制氢氧化镍钴项目含钴年产能或将超过3万吨。

资料显示,华友钴业主要从事新能源锂电材料和钴新材料产品的研发、制造和销售业务,拥有从镍钴锂资源开发到锂电材料制造的一体化产能。近年来,公司持续强化海外资源、国际制造、全球市场的经营格局,进一步放大产业一体化、经营国际化、发展生态化优势。

值得一提的是,近期华友钴业还签署了重大销售合同。公司于9月29日披露公告称,子公司华友新能源科技(衢州)有限公司(以下简称“衢州新能源”)与LG Energy Solution,Ltd(以下简称“LGES”)签订了《三元前驱体供应协议》,约定2026年至2030年期间,衢州新能源预计向LGES及其指定采购商供应三元前驱体产品合计约7.6万吨。

同时,华友钴业子公司成都巴莫科技有限责任公司(BAMO TECHNOLOGYHUNGARYKFT,以下简称“匈牙利巴莫”)与LGES及其



子公司LG Energy Solution Wrocław Sp.z.o.o.(以下简称“LGES波兰工厂”)签订了三元正极材料《基本采购合同》(以下简称“合同”)。

合同约定,2026年至2030年期间,匈牙利巴莫预计向LGES及其子公司LGES波兰工厂销售电池三元正极材料合计约8.8万吨。

华友钴业在公告中提到,本次与LGES及其子公司签订长期供货合同,有利于进一步深化双方战略合作关系。

寒武纪持续拓展市场积极助力人工智能应用落地

■本报记者 李乔宇

10月17日晚间,中科寒武纪科技股份有限公司(以下简称“寒武纪”)披露了2025年第三季度报告。

公告显示,今年前三季度,寒武纪实现营业收入46.07亿元,同比增长2386.38%,实现归属于上市公司股东的净利润16.05亿元。其中,第三季度实现营业收入17.27

亿元,同比增长1332.52%,实现归属于上市公司股东的净利润为5.67亿元。

公告显示,今年前三季度,寒武纪持续拓展市场,积极助力人工智能应用落地,使得今年前三季度及第三季度收入较上年同期大幅增长。

10月15日,《证券日报》记者从商汤集团股份有限公司方面获悉,

该公司与寒武纪签署了面向新发展阶段的战略合作协议,重点推进软硬件的联合优化,并共同构建开放共赢的产业生态。在芯片适配方面,双方将积极推进最新型号的软硬件产品适配,联合打造面向算力市场的服务方案。在一体机解决方案上,双方将聚焦企业服务等垂直行业场景,紧密结合各自软硬件能力,打造面向垂直领域的一体

机解决方案。

前海开源基金首席经济学家杨德龙在接受《证券日报》记者采访时表示,当前A股上市公司进入三季度密集披露期,部分企业营收与利润实现同比大幅增长,这与两方面因素有关。一方面,部分新兴产业领域公司受益于前期持续的资金投入与市场需求扩张,业绩基本面得到显著优化;另一方面,

去年同期部分上市公司业绩基数较低,客观上助推了今年同期业绩增速提升。

股价方面,今年以来截至10月17日收盘,寒武纪股价累计上涨89.62%。对此,杨德龙认为,科技创新赛道整体发展势头持续向好,今年以来科技板块交易活跃度持续提升,其市场表现与相关上市公司业绩增长的基本面形成呼应。

藏格矿业：三季度实现净利同比大增 藏格锂业已正式复产

■本报记者 李立平

10月17日,藏格矿业股份有限公司(以下简称“藏格矿业”)披露了2025年三季度业绩报告。数据显示,该公司前三季度实现营业收入24亿元,实现归属于上市公司股东的净利润27.5亿元,同比增长47.26%。其中,第三季度实现营业收入7.23亿元,同比增长28.71%,实现归属于上市公司股东的净利润9.5亿元,同比增长66.49%。

藏格矿业表示,报告期内实现净利润同比增长的原因,系公司营业总成本下降、投资收益增长较大。

投资收益同比大增

公开资料显示,藏格矿业主营业务为氯化钾和碳酸锂的生产和销售,产品广泛应用于农业、新能源汽车、储能以及消费电子等多个行业。此外,公司还持有西藏巨龙铜业有限公司(以下简称“巨龙铜业”)30.78%的股份,其主要产品为

矿产铜。

具体来看,2025年前三季度,藏格矿业已分别完成全年氯化钾产量和销量目标的70.16%、82.51%,平均售价(含税)同比增长26.88%,平均销售成本同比下降19.12%,毛利率同比增加20.78个百分点;碳酸锂平均售价(含税)同比下降24.59%,平均销售成本同比增长2.98%,毛利率同比下降18.42个百分点;参股公司巨龙铜业实现矿产铜产量14.25万吨、销量14.24万吨,实现营业收入118.21亿元、净利润64.21亿元,公司取得投资收益19.50亿元、占公司年初至报告期末归属于上市公司股东的净利润的70.89%、巨龙铜业投资收益同比增加5.87亿元,同比增长43.09%。

据藏格矿业披露,2025年第三季度,巨龙铜矿二期改扩建工程迎来重大进展。第二选矿厂精选系统已成功试车,为后续清水联动试车奠定了良好基础,有力保障了项目如期投产。同时,德庆普尾矿库主排洪隧洞下游段也已安全精准贯通,进一步为二期项目的顺利建

成提供了坚实支撑。巨龙铜矿二期项目建成达产后,巨龙铜业年矿产铜将达到30万吨至35万吨,为未来业绩增长奠定良好的资源储备与产能基础。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明向《证券日报》记者表示,铜价走势取决于矿山生产、新矿开发、下游需求及美联储货币政策。预计随着AI数据中心建设等拉动需求增长,叠加美联储降息预期下美元走弱等因素影响,未来铜价有继续增长空间。

多个项目迎来新进展

值得关注的是,进入第四季度,藏格矿业有多个项目迎来新进展,进一步为公司发展提供了支撑。

一方面,藏格矿业于10月14日披露公告称,公司全资子公司格尔木藏格钾肥有限公司(以下简称“藏格钾肥”)收到了中华人民共和国自然资源部颁发的《不动产权证书(采矿权)》与《采矿许可证》。

据了解,此次藏格钾肥取得《不动产权证书(采矿权)》与《采矿许可证》,在延续主矿种钾盐的基础上,新增了矿盐、镁盐、锂矿、硼矿共生伴生矿种。

对此,藏格矿业表示,这有利于保障钾盐长期开发,稳定氯化钾供应,助力国家粮食安全;明晰公司开发锂资源的用益物权基础,为盐湖提锂业务提供法定支撑,助力新能源产业发展;推动伴生矿综合利用,最大化资源价值,增强公司核心竞争力。

另一方面,藏格矿业原有的锂资源开采项目迎来复产。

今年7月16日,藏格矿业全资子公司格尔木藏格钾肥有限公司(以下简称“藏格钾肥”)收到海西州自然资源局、海西州盐湖管理局下发的《关于责令立即停止锂资源开发利用活动的通知》,按照要求,公司全资子公司格尔木藏格锂业有限公司(以下简称“藏格锂业”)停产。

10月14日,藏格矿业披露公告称,藏格钾肥近日收到《关于同意

恢复锂资源开发利用活动的批复》,明确同意藏格钾肥恢复锂资源开发利用活动。根据要求,藏格锂业已于2025年10月11日正式复产。

据了解,藏格锂业2025年计划实现碳酸锂产量11000吨、销量11000吨,2025年上半年已实现碳酸锂产量5170吨、销量4470吨。本次临时停产累计时长87天。藏格矿业表示,公司将结合2025年剩余额有效生产时间,精准测算藏格锂业复产后可实现产量,并适时调整全年产销计划。经初步估计,本次藏格锂业临时停产预计对公司2025年度经营业绩影响较小。

藏格矿业董秘李瑞雪向《证券日报》记者表示,在生产端,公司将通过强化设备维护、提升运行稳定性来夯实生产基础,同时精准规划复产节奏,在有限时间内实现最优生产效能。在销售端,公司会动态跟踪客户需求,灵活调整销售策略以匹配市场变化。此外,公司将持续推进降本增效工作,通过降低单位生产成本进一步拓展利润空间。

神通科技：业绩增长得益于订单持续放量

■本报记者 吴奕萱

10月17日晚间,神通科技集团股份有限公司(以下简称“神通科技”)发布2025年三季报显示,公司前三季度实现营业收入13.02亿元,同比增长34.65%,实现归属于上市公司股东的净利润1.13亿元,同比增长584.07%。其中,第三季度实现营业收入4.86亿元,同比增长61.66%,实现归属于上市公司股东的净利润4898.82万元,同比增长452.62%。

该公司表示,报告期内实现业绩增长,主要系客户订单(如“主动式油气分离器”)持续放量所致。神通科技相关负责人向《证券

日报》记者表示,2025年以来,公司围绕发展战略和年度经营目标,持续优化内部生产管理、改进工艺技术、提升产品合格率,坚持研发创新和客户拓展,成效显著。同时,公司积极主动开源节流,合理管控成本费用,推进精益改善等一系列活动实现降本增效,业绩增长稳定。

具体来看,在汽车产业“电动化、智能化、网联化”的发展浪潮下,神通科技锚定高技术含量、高附加值、多样化产品组合的战略方向,深度融入汽车智能化发展产业链。

据悉,神通科技围绕行业新趋势,重点开展新产品、新工艺、新材料研发,主动式油气分离器便是公

司核心创新成果之一。该产品创新性地采用PMSM(永磁同步电机)离心式主动分离技术。除核心硬件PCB板(印制电路板)集成电路外,神通科技还自主研发电机控制算法,并深度参与产品与车身CAN(控制器局域网)/LIN(本地互联网络)/交互系统的开发,技术壁垒持续强化。

在推进汽车工业智能化改革,强化巩固竞争优势的同时,神通科技充分发挥注塑工艺优势,横向拓展产品应用场景,成功切入车规级光学镜片领域,重点布局智能座舱和高级辅助驾驶有关的激光雷达、毫米波雷达、抬头显示(HUD)产品,截至目前,公司光学镜片产品

已获取下游客户订单。

上述负责人表示,在现有产品的基础上丰富产品线,能够满足汽车智能化市场随着消费升级带来的高端化需求,有利于落实公司深入参与汽车智能化发展的战略,加速产业转型升级,助力公司优化产品结构,打造全新一轮利润增长点,提高综合竞争力。

此外,神通科技还战略性切入消费电子领域。截至目前,公司已经推出了吉光品牌系列产品(如远光显示智能机、3D护眼学习机、远光光学镜片领域,重点布局智能座舱和高级辅助驾驶有关的激光雷达、毫米波雷达、抬头显示(HUD)产品,截至目前,公司光学镜片产品

据上述负责人介绍,该布局是神通科技探索技术横向应用、培育

创新业务的关键举措,未来公司将结合市场需求动态调整策略,逐步释放消费电子业务的长期价值。

针对神通科技的业绩表现与战略布局,中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,2025年是汽车智能化转型的关键之年,神通科技的业绩增长是技术积累与市场布局共同作用的结果。从产品端来看,主动式油气分离器的自主研发技术,尤其是电机控制算法与交互系统开发能力,使其在细分领域形成差异化竞争优势。车规级光学镜片的突破,精准契合了激光雷达、HUD等智能化零部件的市场需求,未来该公司有望充分分享行业增长红利。

海洋经济驶入发展快车道 相关上市公司频频斩获订单

■本报记者 曹卫新

随着国家海洋强国战略的深入推进与全球海洋资源开发需求的持续升温,我国海洋经济正呈现快速发展态势,相关产业链企业持续收获国内外重大项目订单,展现出强劲的市场竞争力与产业成长性。

10月17日,江苏中天科技股份有限公司(以下简称“中天科技”)发布公告称,近日公司下属子公司中天科技海缆股份有限公司和中天海洋系统有限公司陆续收到项目中标通知书或预中标公示,确认中标或预中标多个海洋系列项目,合计金额约17.88亿元。

在海洋能源领域,中天科技中标浙江海风某项目±500kV直流海陆缆项目(标段一)、渤中26-6油田开发(二期)项目,预中标阳江三山岛五、六海上风电场集中送出工程项目500kV海缆供货及敷设工程Ⅱ标段;在深海科技领域,中天科技中标湖南科技大学深海钻机科研设备项目以及南海项目。

公开资料显示,凭借深厚的技术积淀与重大工程经验,中天科技上半年海内外市场“齐开花”,中标南方电网阳江三山岛±500kV直流海缆、中广核阳江帆石二500kV交流海缆,深能汕尾红海湾六500kV交流海缆三大标志性项目,还成功中标和交付了越南110kV交流海缆和巴西138kV交流海缆等多个国际海缆项目。

中天科技相关负责人向《证券日报》记者表示,公司始终紧抓海洋经济发展机遇。截至目前,公司已构建海洋能源与信息传输领域“研发—制造—施工—运维”全产业链核心能力,形成了“技术纵深+全链服务”的差异化竞争优势。未来,公司还将重点聚焦深海油气、深海采矿及深海防灾等新兴应用场景需求,深度参与国家深海重大工程建设。

10月17日,宁波东方电缆股份有限公司发布公告称,公司及全资子公司宁波海缆研究院工程有限公司陆续收到相关中标通知书,中标电力工程与装备线缆、海底电缆与高压电缆、海洋装备与工程运维等多个项目,涉及金额合计约23.74亿元,占该公司2024年度经审计营业收入的26.11%。

此外,今年以来,A股公司江苏亨通光电股份有限公司(以下简称“亨通光电”)在海洋能源领域也频频斩获大单。

2025年半年报显示,截至报告期末,亨通光电拥有海底电缆、海洋工程及陆缆产品等能源互联领域在手订单金额约200亿元;海洋通信业务相关在手订单金额约75亿元;PEACE跨洋海缆通信系统运营项目在手订单超3亿美元。

今年7月份,亨通光电及其控股子公司还中标了多个国内外海洋能源项目,中标总金额为15.09亿元。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌向《证券日报》记者表示,随着全球化和互联网的快速发展,海洋成为全球经贸、能源互联新联结纽带,海洋基础设施投资目前也在不断扩大。产业链公司可从多维度发力,抓住海洋经济发展机遇,为企业带来新的需求增量,构筑新的增长动能。

九部门印发 促进住宿业高质量发展指导意见

■本报记者 梁傲男

据商务部网站消息,商务部等九部门近日联合印发《关于促进住宿业高质量发展的指导意见》(以下简称《指导意见》)。

作为促消费、惠民生、稳就业的重要领域,住宿业在推动商旅文体医融合发展过程中,发挥着不可或缺的连接与支撑作用。然而,当前行业发展仍面临自主品牌建设不足、同质化竞争突出、绿色化水平不高等诸多挑战。

在此背景下,针对当前行业发展存在的短板弱项,《指导意见》以供给侧结构性改革为主线,从行业经营主体品牌建设、设施升级、智慧转型、业态创新、绿色发展、国际合作等多方面综合施策,着力弥补行业发展短板,持续扩大优质住宿服务供给。

事实上,面对行业发展的共性难题,已有部分企业率先展开探索。例如,尚美数智酒店集团推出的新一代无人智慧酒店,依托人工智能、大数据、物联网等技术,为酒店运营提供了全新思路;首旅酒店集团旗下的扉漫酒店—杭州旗舰店,通过全景智能照明管理系统,实现走廊能耗降低八成以上;万达酒店及度假村则在餐饮板块推出“本地时令菜单”,兼顾环保与消费体验升级。

这些实践不仅为企业自身赢得了发展先机,也为政策落地提供了参考。比如,科技赋能正在重塑住宿业的服务体验。从“3分钟自助入住机”到“逗趣送餐机器人”,再到客房智能控制面板,“China Hotel”与“China Travel”一同走红海外社交平台,成为中国服务的一张新名片。

某酒店集团相关负责人表示:“集团正在积极推进数字化转型,通过宾客数据与消费行为分析优化运营。同时,为响应绿色发展要求,集团计划将ESG指标纳入绩效考核,并在未来三年全面推进门店节能改造。”

旅游酒店行业高级经济师赵焕森表示,《指导意见》的出台恰逢其时。建议各地结合区域特色,细化落地举措,推动住宿业与文旅等产业深度融合,进一步释放消费潜力。

商务部服贸司负责人表示,下一步,商务部将会同相关部门指导地方落实落细各项政策举措,总结推广地方有益经验做法,推动住宿业高质量发展,更好满足人民群众高品质住宿服务需求。

在业内人士看来,《指导意见》系统性回应了行业提质增效的迫切需求。随着政策红利持续释放,住宿业将迎来新一轮发展机遇,行业格局有望重塑,具备创新能力和品牌优势的企业有望获得更大发展空间。