

2025年洛阳钼业净利润预增逾四成

本报记者 肖艳青

1月15日晚间,洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)发布业绩预报,预计2025年实现归属于上市公司股东的净利润为200亿元至208亿元,同比增47.8%至53.71%;扣非净利润为204亿元至212亿元,同比增长55.5%至61.6%。

对于2025年业绩大幅增长,洛阳钼业相关负责人对《证券日报》记者表示,这主要得益于公司主营产品金属铜在2025年实现产量和价格齐升,同时公司不断提高经营管理水平,运营成本得到有效管控。

据介绍,2025年,洛阳钼业以组织升级为主线,在“专业化、国际化、年轻化”的新管理团队带领下,加强精细化管理、打造平台型组织、大力推动降本增效,效果逐步体现。2025年,公司产铜量达74.11万吨,较2024年多9万余吨。按产量指引中值计算,完成度为118%,且全年铜产量呈逐渐走高之势,第四季度产铜近20万吨。其他产品也全部超计划预期。

结合全球经济研判、供求关系变化,洛阳钼业2026年产量指引为:产铜金属76万吨至82万吨;钴金属10万吨至12万吨;黄金6吨至8吨。如达到指引上限,2026年洛阳钼业将提前实现产铜80万吨目标。

据透露,洛阳钼业目前正积极推



王琳/制图

洛阳钼业2026年产量指引为:
产铜金属76万吨至82万吨
钴金属10万吨至12万吨
黄金6吨至8吨

的并购战略,在黄金资源布局上连续取得重大突破。2025年6月份,该公司完成厄瓜多尔奥丁矿业的收购,该项目正在前期规划中;12月份,洛阳钼业又宣布以10.15亿美元并购巴西3个黄金资产,预计2026年第一季度完成交割。因此公司首次将黄金纳入产品序

列,明确全年6吨至8吨黄金的产量目标。

洛阳钼业相关负责人表示,2026年,洛阳钼业将围绕“铜+黄金”战略,继续挖掘现有矿山潜力,用精细化运营提效管理,并继续择机进行全球资源布局。

楚天科技预计2025年扭亏为盈

本报记者 何文英

1月15日,楚天科技股份有限公司(以下简称“楚天科技”)发布2025年度业绩预告,预计全年归属于上市公司股东的净利润为2.35亿元至3亿元,将实现扭亏为盈;扣除非经常性损益后的净利润预计为1.35亿元至2亿元。

楚天科技董秘黄玉婷在接受《证券日报》记者采访时表示,2025年业绩增长的核心动力来自国际市场突破

与经营质量提升的“双轮驱动”。2025年,公司持续加大海外拓展力度,东南亚、美洲等区域取得突破性进展,国际

业务收入占比显著提升,成为利润增长的主要引擎。

楚天科技2025年全年业绩大幅扭亏有迹可循。2025年前三季度,公司海外业务收入同比快速增长,带动整体毛利率从2024年的25.94%提升至31.17%。该公司管理层在与投资者互动中也明确表示,国际业务正面

临“蓬勃发展的历史机遇”,未来将进一步提升其在整体营收中的比重。

在国内市场,楚天科技主动优化订单结构,战略性收缩低毛利项目,聚焦高价值客户与高附加值产品。2025年前三季度,公司综合毛利率维持在31%以上,单季净利润在第三季度达

9676.81万元,实现单季扭亏。与此同时,公司通过研发端优化方案、供应链降本、制造端提效等系统性措施,实现期间费用总额同比下降,运营效率显著提升。2025年前三季度,经营活动产生的现金流量净额达1.48亿元,同比增142.84%,反映出盈利质量与现金流健康度同步改善。

在产品与技术层面,该公司持续深化“AI for Science”(AI赋能科技)战略,其自主研发的TKAG大模型已成功应用于灯检设备,独创AI粒子轨迹跟踪算法可精准识别微小异物,成为制药智能化的标杆应用。此外,楚天科技生物制药耗材业务加速突破,

一次性反应袋、配液袋等产品已落地数千万元订单,楚天微球产品通过多家国际客户供应商审计,实验室及小试需求逐步放量,有望成长为新的亿元级增长点。楚天科技子公司德国ROMACO集团经营状况也持续改善,核心业务指标稳步回升,协同效应逐步释放。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示,楚天科技2025年业绩的全面回暖,印证了其“产品技术+制造技术双优先”战略的成效,也标志着该公司正从传统设备供应商,加速向全球制药智能工厂整体解决方案提供商转型。

千问App全面接入阿里生态业务

本报记者 梁傲男

1月15日,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里”)旗下千问App全面接入淘宝、支付宝、淘宝闪购等阿里生态业务,实现点外卖、买东西、订机票等AI购物功能,并向所有用户开放测试。此次升级,上线超400项AI办事功能,让千问App成为能完成真实生活复杂任务的AI助手,引领AI行业从“聊天对话”迈入“办事时代”。

据悉,与市面上大多模型仅停留在“提建议”“查攻略”的层面不同,阿里的核心逻辑在于彻底打通自身庞大的App生态,让AI能直接“动手办事”。

记者测试发现,只需对千问App说“帮我点两杯拿铁”,它便能迅速调用淘宝闪购完成下单,无需跳转其他App,在端内即可通过“AI付”完成支付。在更复杂的春节出游场景中,千问App可以调用飞猪预订机票酒店,调用高德规划行程、预订年夜饭,甚至能直接帮用户打电话订餐厅。

一位接近阿里的相关人士对《证券日报》记者表示,这一能力源自千问App与阿里生态内淘宝闪购、高德、飞猪、支付宝等核心服务的系统级深度打通。基于此,一个用户指令才能被无缝解析,并瞬间调度支付、物流、本地生活等全链路服务资源,最终完成从指令到履约的闭环。

千问C端事业群总裁吴嘉表示:“AI在拥有超强大脑之后,开始长出了能够触达真实世界的‘手和脚’。我们的独特优势在于‘Qwen模型’与‘阿里丰富生态’的结合。AI办事时代才刚刚开始,一些能力还在探索,我们将一步步迈进,将千问App打造为最强大的人

类AI助手,真正让AI帮助到每一个人。”

商务部研究院研究员洪勇对《证券日报》记者表示,与以往仅能进行简单问答的AI不同,新一代AI助手具备了类人化的理解意图,多步骤规划与执行任务能力,真正长出了能触达真实世界的“手和脚”。这种从“提供信息”到“解决问题”的质变,有望将AI从一个辅助

工具升级为用户生活中的全能助理,让人们提前感受AI生活的全新交互方式。吴嘉表示,对于消费场景,互联网上的营销信息繁杂、噪音巨大,如何训练模型的理解分辨能力很关键。千问App不仅仅依靠世界知识,更能利用阿里独特的交易和服务数据来增强模型,从而保障AI购物功能保持客观和准确。

事实上,不论是千问App还是夸克AI眼镜,都是阿里在AI to C领域的重

要落子。

2025年9月份,阿里方面做出决定:全力推动“千问App”这一C端AI项目,并将“千问App”视为“AI时代未来之战”。大模型的能力已经进入到“辅助人”的Agentic AI时代,正是阿里打造C端AI入口的绝佳时机,而阿里已经发布和即将发布的AI C端产品,也将围绕“千问App”以及背后的“通义千问”大模型展开。

2025年11月份,千问App正式上线,阿里全力进军AI to C市场,对标ChatGPT,加入全球AI应用的顶级竞赛。据了解,公测

仅一周,千问App下载量便突破1000万次。

随着千问App的快速推进,行业竞争格局正发生变化。中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,对于现有应用生态而言,头部企业将加速整合自有生态,打造专属AI中枢,从而形成竞争壁垒;中小应用则面临两种选择,要么接入头部AI中枢获取流量,要么聚焦垂直场景做深内嵌AI,避免被边缘化。

同时,生态竞争的逻辑也在发生转变。郭涛认为,竞争正从单一功能比拼转向“AI+服务”的闭环能力较量,用户体验的连贯性和服务覆盖广度将成为核心竞争力,这将倒逼行业加速跨场景数据与功能的打通。

在业内人士看来,依托集团战略倾力投入的千问App,已打响了“AI时代超级入口”争夺战的第一枪。然而,将内部业务集成至千问仅仅是序幕。对千问App来说,如何持续深化生活场景的模型能力、拓展生态边界,将是一项长期考验。

顺丰控股与极兔速递达成相互持股协议

本报记者 王镜茹

1月15日,顺丰控股股份有限公司(以下简称“顺丰控股”)与极兔速递环球有限公司(以下简称“极兔速递”)联合发布公告称,双方宣布达成一项战略性的相互持股协议,将互为对方增发新股,投资交易金额近83亿港元。

根据协议,顺丰控股将向极兔速递增发2.26亿股H股股份,发行价为每股36.74港元;极兔速递将向顺丰控股增发8.22亿股B类股份,发行价为每股

10.10港元。交易完成后,顺丰控股将持有极兔速递10%的股份,极兔速递将持有顺丰控股4.29%的股份。

此次相互持股,有利于充分发挥双方高度互补的战略协同效应。

顺丰控股表示,在国际业务方面,公司凭借在跨境电商与干线段的核心资源优势和成熟运营体系,结合极兔速递在全球13个国家的末端网络与本地化运营优势,共同增强端到端跨境物流解决方案,其背后核心原因在于双方业务的强互补性,顺丰控股在高品质物流、供应链及国际网络方面具有优势,

产品结构和差异化上具备较大互补协同空间,有助于共同拓展服务边界。

值得关注的是,这并非两家企业首次牵手。早在2023年,极兔速递就以11.83亿元收购了顺丰控股旗下的经济型快递业务丰网速运。

添翼数字经济智库高级专家吴婉莹对《证券日报》记者表示:“顺丰控股与极兔速递的联手是快递行业一次重要的战略整合,其背后核心原因在于双方业务的强互补性,顺丰控股在高品质物流生态,极大缩短中国物流品牌在全球市场尤其是新兴市场的落地效率。”

极兔速递则在电商件快递市场快速扩张。此次相互持股将帮助顺丰控股获取极兔速递的电商流量与下沉市场渗透力,同时极兔速递可借助顺丰控股的运营体系与品牌信誉优化服务能力。”

中国金融智库特邀研究员余丰慧对记者表示:“从国际市场来看,此次双方交叉持股,可将顺丰控股的航空干线与极兔速递遍布全球13个国家的末端网络彻底打通,形成‘干线+末端’的全球智慧物流生态,极大缩短中国物流品牌在全球市场尤其是新兴市场的落地效率。”

固态电池产业化进程有望加速

本报记者 邬雯霞

产业进程加速推进的同时,市场空间也同步迎来扩容。根据招商证券测算数据,到2030年,全固态电池设备市场空间预计达592.16亿元,2024年至2030年间,产业年均复合增长率达103%。

上市公司深化布局

在政策利好与市场机遇的双重驱动下,固态电池产业链上市公司积极行动,深化产业布局。

生产工艺突破成为企业布局核心方向。2025年12月22日,东风汽车集团有限公司研发总院宣布已成功开发出半固态电池,并正攻关计划于2027年量产的全固态电池技术。目前,东风汽车已建成0.2GWh固态电池中试线,预计2026年9月份实现350Wh/kg电池量产上车,支持整车续航达1000公里。

在产品性能升级方面,多家企业成果显著。例如,阜新德尔汽车部件股份有限公司研发的固态电池产品安全性较高,目前已通过第三方检测机构的针刺、加热和过充等安全试验,并取得了锂电池国际航运和陆运所需的UN38.3认证。此外,为深入开发固态电池在狭小空间和场景下的应用,该公司还重点提升固态电池耐高温性能,产品可通过自然散热,在较高温度条件下连续正常工作。

关键材料领域的布局同样多点开花。1月14日,潍柴动力股份有限公司公告称,公司已完成行业领先的硫化物全固态电池实验室研究,正在进行产业化落地研发工作。北京当升材料科技股份有限公司则开发出氯碘复合的新型硫化物电解质,有效解决固固界面接触难题,产品已在头部客户进入批量化验证阶段。

“产业链上市公司加速推进固态电池技术突破与项目落地,有助于整合行业优质资源,充分激发创新活力,推动技术迭代升级,提升产业整体发展效率,加速技术成果从实验室向量产转化。”卢克林表示,建议相关企业聚焦关键材料、工艺设备等核心环节深耕自主研发,构建核心技术竞争壁垒;同时依托中试数据动态调整产能规划,灵活优化技术路径,实现业务稳健发展。

上市公司加码布局量子科技

本报记者 张晓玉

近日,量子科技概念股备受市场关注。工业和信息化部副部长李乐成日前表示,“十五五”时期将聚焦量子科技、人形机器人等领域,加强技术攻关、产品开发、企业培育、生态建设。

远东资信研究院副院长张林对《证券日报》记者表示,从顶层设计来看,“十五五”时期,量子科技赛道将获政策重点扶持。

地方政府层面,多地加大对量子科技的支持力度。比如,1月8日发布的《中共合肥市委关于制定合肥市国民经济和社会发展第十四个五年规划的建议》提出,推进量子通信、量子计算、量子精密测量等领域创新突破和场景应用,加快关键材料器件设备研发和产业化,拓展政务、金融、能源、气象等领域“量子+”示范项目。

合肥的布局并非个例。此前,北京、上海、深圳等地已出台专项政策,通过设立产业基金、建设创新平台、培育应用场景等举措加码布局量子科技。

“从中央到地方的政策密集落地,标志着量子科技已从科研攻坚阶段正式迈入产业化培育的关键期。”中国企业联合会特约研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示,量子科技被视为新一轮工业革命和产业变革的引领力量之一,对经济社会的发展影响巨大。

政策利好背后,是量子科技巨大的市场前景。据中研普华研究院预测,2025年全球量子科技市场规模将突破61亿美元,中国市场规模有望达到115.6亿元。

国泰海通证券研报显示,量子计算已成为最具颠覆性的前沿技术之一。根据IBM和中国信通院报告,量子计算目前还处于早期技术攻关阶段,预计未来5年到10年有可能出现实质性进展。量子安全在应用领域还处于起步阶段,但未来的发展空间很大。中国在QKD(量子密钥分发)量子安全领域处于领先地位,已经形成了以QKD技术为核心的较

“随着技术渗透率提高,预计未来10年量子科技产业规模将达数千亿元。不过,量子科技产业目前仍处于发展早期,其技术路径尚未形成统一范式,这在一定程度上制约了其商业化进程与规模化应用。”胡麒牧表示,投资者在关注量子科技概念股时,需要理性看待短期波动,关注企业的技术实力、商业化进展和长期成长性。