

兴业银锡发行2亿美元高级无抵押可持续发展债券

■本报记者 马宇薇

2月11日晚间,内蒙古兴业银锡矿业有限公司(以下简称“兴业银锡”)发布公告称,该公司通过全资子公司兴业黄金(香港)矿业有限公司发行的3年期、2亿美元高级无抵押可持续发展债券已成功定价。

兴业银锡相关负责人向《证券日报》记者表示:“本次债券的募集资金将用于符合国家发展和改革委员会及公司《可持续金融框架》相关要求的境内外项目建设,以及补充营运资金,这体现了我公司实现高质量可持续发展的信心与实践。后续,公司会坚定不移地将ESG理念贯彻到公司的战略升级、治理优化与经营管理全流程,推进公司治理体系和治理能力现代化,致力于成为矿业行业可持续发展的领先企业。”

融资成本的显著优化,是本次发行的一大突出亮点。本次发行的初始价格指引为7.70%。交易于2月10日宣布并完成定价,全球投资者认购踊跃,峰值认购金额达7.68亿美元,账簿超额认购倍数达到3.84倍,参与投资人近50家,覆盖银行、基金、保险、券商等多类机构。最终价格指引为7.40%,较初始价格大幅收窄30

个基点。

据上述兴业银锡相关负责人介绍,本次最终发行规模创内蒙古自治区近5年来最大规模的美元债券发行纪录。本次债券也是中国采矿类民企全国首笔境外高级无抵押债券,开创了市场先河。在保障发行规模的同时,实现了显著的融资成本压缩,投资人账簿呈现多元化特点。

“近期境外债券一级市场整体波动较大。但兴业银锡在专业机构的协助下,制定了完备的发行计划,并开展了实地海外投资人交流,向市场投资人展示了该公司在战略发展、业务运营、财务指标等方面的诸多亮点。同时,该公司充分研究市场情况,精准把握发行窗口,此次发行成功吸引了众多海内外投资者参与。”一位接近兴业银锡的相关人士对记者表示。

此次境外债的成功发行,不仅是兴业银锡融资渠道的重大突破,更是该公司国际化战略的重要举措。今年1月6日,兴业银锡正式公告筹划发行H股并在香港联交所上市,明确要打造“A+H”两地上市平台,强化全球资源配置能力。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星表示,港股市场作为全球重要的资本市



场,聚集了大量国际机构投资者,融资功能完善、市场化程度高。兴业银锡若能成功登陆港股市场,将进一步拓宽融资渠道,提升公司国际知名度与影响力,为该公司全球资源布局、产

业延伸提供充足的资金支持。同时,两地上市也将进一步完善公司治理结构,提升规范化运营水平,推动公司实现更高质量的发展。

上述兴业银锡相关负责人表

示,未来,该公司将继续坚持“根植内蒙,专注资源主业;面向全球,布局产业延伸”的战略方向,争取成为主业领先、储备丰富、科技一流、国际知名的综合矿业企业,为股东创造更大的价值。

依依股份董事长高福忠:

持续关注宠物用品行业并购整合机会

■本报记者 桂小笋

2月11日,天津市依依卫生用品股份有限公司(以下简称“依依股份”)发布公告,宣布终止筹划发行股份及支付现金购买杭州高爷家有好多猫宠物食品有限责任公司(以下简称“高爷家”)100%股权事项。公告显示,终止原因系“标的公司在双十一活动中对猫砂的销售模式进行了调整,以及2025年下半年猫粮新品的前期投入,导致标的公司2025年经营情况与本次交易筹划期初的预期发生了一定变化,从而导致公司与交易对方未能就本次交易估

值等核心商业条款达成一致意见”,为切实维护上市公司和广大投资者长期利益,经交易各方友好协商及审慎研究后作出终止决定。同时,该公司表示,目前生产经营情况一切正常,本次交易终止不会对公司的生产经营及财务状况造成重大不利影响。

在2月11日召开的说明会中,相关方对投资者关注的终止并购的细节、未来业务发展等诸多事项进行了交流。依依股份在和投资者交流时提及,停止本次收购事项不会影响公司的整体战略部署。该公司将继续推进“海外+国内”双循环、“ODM/OEM+自

有品牌”双轮驱动战略。

依依股份董事会秘书、财务总监丽娜告诉投资者,本次终止收购高爷家事项,不会影响公司国内市场自主品牌的布局进度。公司作为高爷家的股东之一,将与高爷家保持交流。“未来我公司将继续聚焦主业优势,同时挖掘在宠物智能用品、宠物医疗等细分赛道的品牌孵化。未来我们将继续保持严谨、务实的战略宗旨,重点关注与公司现有产品、渠道、供应链或技术形成优势互补、战略协同的优质标的,如具备创新产品技术、成熟品牌或细分渠道优势的企业,确保战略协同与风险可控。”

依依股份主营业务为一次性卫生护理用品及无纺布的研发、生产和销售,核心聚焦于宠物卫生护理用品,产品矩阵涵盖宠物垫、宠物尿裤、宠物清洁袋、宠物湿巾等。公司旗下拥有“乐事宠(HUSHPET)”和“一坪花房”等自主品牌,产品远销全球近40个国家和地区。

依依股份董事长高福忠表示,未来该公司将持续巩固在客户资源、规模化生产、产品研发设计、产品质量以及精细化管理等方面的优势,巩固和扩大原有客户资源所对应的市场份额,同时积极开发新的国际市场及客户资

源,通过在海外建设生产基地进一步提升服务能力,坚持国外市场和国内市场的双驱动策略,重点发力自主品牌,实现国内外业务收入的持续提升。

对于依依股份未来的发展,高福忠告诉《证券日报》记者,公司将继续通过产业基金或直接投资等方式对宠物赛道、养老赛道进行战略布局,目前已涉足宠物医疗、猫砂、宠物智能用品等多维度宠物关爱领域。同时,公司还将持续、积极地关注宠物用品行业并购整合机会,储备和培育新的战略发展项目,携手业内优质企业共同打造国内宠物用品行业生态。

通宝能源推出估值提升计划

■本报记者 刘钊

2月11日晚间,山西通宝能源股份有限公司(以下简称“通宝能源”)发布估值提升计划公告称,公司股票在2025年1月1日至2025年12月31日期间,连续12个月内每个交易日收盘价均低于其最近一个会计年度经审计的每股归属公司普通股股东的净资产,触发相关监管要求,公司制定并披露估值提升计划。

根据估值提升计划,在经营层面,通宝能源明确将“提质增效”作为核心抓手。火电业务方面,将通过燃料精细化管理、机组运行优化和设备治理等方式持续降低成本,同时更加精准参与电力市场交易,并积极拓展供热、供汽等综合能源服务,提升存量资

产盈利能力。新能源业务方面,将围绕电量、电价等关键因素,加快优质风电、光伏项目建设,并通过智慧运维平台提升运行效率和全周期收益水平。电网业务方面,将持续深化服务创新和智能化升级,拓展能效管理、分布式能源等业务形态,增强配售电板块综合竞争力。

围绕产业布局和绿色转型,该公司提出坚持“煤电与新能源一体化”发展方向,通过“购建并举”方式扩大清洁能源规模。目前,公司已累计获取三批、合计117.05万千瓦清洁能源建设指标,相关项目已完成地方政府核准或备案。下一步,该公司将有序推进项目并网,同时积极关注符合战略方向的并购重组与再融资机会,持续优化资产结构,提升整体

发展质量。

在市场高度关注的股东回报方面,通宝能源在计划中明确,将在保障正常生产经营、偿债和重点项目建设资金需求的前提下,通过现金分红、股份回购等方式积极回馈投资者。该公司提出,最近三年以现金方式累计分配的利润原则上不少于最近三年实现的年均可分配利润的30%,并将提升分红的稳定性和可预期性,增强长期投资吸引力。

同时,该公司将估值管理与投资者关系管理深度结合,计划通过业绩说明会、机构调研、“走进上市公司”等多种形式,持续向市场传递公司战略和经营进展;并进一步用好上证E互动、投资者热线和邮箱等沟通渠道,提高信息反馈的及时性和有效性。在信息披露方面,

该公司表示将在合规披露基础上,探索可视化年报、视频化业绩解读、可持续发展报告等方式,增强透明度,提升市场对公司长期价值的认知。

在稳定市场预期方面,该公司还将加强与控股股东及一致行动人的沟通,积极配合其在条件成熟时实施股份增持计划,或通过承诺不减持股份等方式提振市场信心。同时,该公司将持续完善治理结构,落实新公司法 and 监管要求,发挥董事会及专门委员会、独立董事在重大事项决策、风险管控和内部监督中的作用,夯实规范运作基础。

经营数据方面,公告同时披露,该公司2025年第四季度火电板块发电量和上网电量同比有所

下降,但上网电价同比提升;全年火电市场化交易电量占比为100%。风电板块方面,全年发电量和上网电量保持稳定,电价水平相对平稳,市场化交易电量同样实现全覆盖。

通宝能源相关负责人表示,估值提升计划为公司基于当前发展阶段和经营实际作出的行动安排,并不构成对业绩、股价或重大事项的保证。未来,公司将根据宏观经济形势、行业政策及市场环境变化,动态推进相关举措。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星对《证券日报》记者表示,估值提升计划的实施效果,关键在于公司能否在经营改善、清洁能源扩张和稳定股东回报之间形成良性循环,其执行力度和持续性值得市场持续关注。

土地市场有望迎来活跃窗口期

■本报记者 陈 潇

2026年开年,土地市场运行平稳有序,随着一线及重点二线城市陆续公布首批供地清单,优质地块将在节后集中入市,土地市场有望迎来新的活跃窗口期。

从成交表现看,1月份北京、上海等核心城市率先完成开年土拍,整体节奏稳健。上海先后举行两场土拍,共推出5宗地块;北京完成开年首拍,3宗宅地顺利成交。全国范围内,土地市场整体以理性成交为主,企业投资更趋精准。

“近期,不少成交地块多为上一年度收尾批次,市场更多呈现承前启后的过渡特征。伴随新一轮供地计划的发布,优质资源正加快推向市场,企业布局窗口正在打开。”上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示。

事实上,部分核心板块已展现出较高热度。1月30日,杭州一宗宅地吸引十余家房企争夺,经过30轮竞价,由浙江本地民企以8.77亿元竞得,溢价率19.81%;2月10日,成都锦江区攀成钢板块一宗宅地吸引多家房企参与,最终以约23%的溢价率成交。上海土拍中,也有本土企业积极出手,显示出区域深耕型企业投资信心正在增强。

不少地区优质地块热度不减,以成都为例,其商品住宅成交面积连续多年保持全国领先,市场韧性持续显现。“近期成交的地块是2015年之后,攀成钢板块近十年来的首块宅地供应。由于长期未新增住宅用地供应,目前该板块新房市场处于断供状态。板块内绿地锦天府、吉宝凌云峰阁、伊泰天骄等成熟小区均为高端品质项目,板块高端改善属性突出。”中指研究院成都公司总经理黄雪向《证券日报》记者表示。

从拿地企业结构看,近期活跃主体多为深耕本地的国企和民营企业。例如,青岛市北区闫家山板块地块由海信地产竞得,上述成都地块由锦江统建斩获,杭州、上海亦出现本土企业加码土地市场的身影。业内分析认为,在当前阶段,房企更加注重区域聚焦和产品力打造,通过精细化运营提升项目确定性。

与此同时,备受关注的一线城市2026年首批住宅用地清单也陆续出炉,可以看到节后供地节奏明显提速。

2月初,北京发布2026年第一轮拟供应商品住宅用地清单,共涉及5宗地块,涵盖东城、丰台、顺义、昌平等区域,区位条件与配套成熟度均较为突出。

此前,上海公布2026年拟出让住宅用地清单及出让预告,徐汇、嘉定、青浦等区域3宗地块将于2月上旬发布出让公告,3月中旬组织交易,优质板块供地节奏逐步明朗。

总体来看,随着供地结构进一步优化,土地市场正在进入新一轮起点,核心城市优质地块将集中亮相。业内预计,伴随“好房子”建设加速推进,优质板块有望作为今年房企重要发力点,成为稳定市场、激活增量市场的核心抓手。

赣锋锂业固态电池商业化取得突破

■本报记者 曹 琦

2月11日下午,江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)在官微上表示,公司旗下子公司研发的320Wh/kg高比能高功率eVTOL(电动垂直起降飞行器)电池,已正式搭载于四川沃飞长空科技发展有限公司(以下简称“沃飞长空”)AE200-100机型,并于2025年12月份顺利完成第一阶段的载人试飞任务,成功验证了赣锋锂业eVTOL专用电芯在载人eVTOL领域的商业化潜力。

未来,赣锋锂业与沃飞长空将围绕低空飞行动力电池领域展开合作,共建可持续发展的eVTOL电芯供应体系,协同拓展电芯检验、回收等全生命周期业务。

奠定先发优势

赣锋锂业该型号电芯已于2025年7月份通过了制造符合性检查,并收到了批准放行证书。

据了解,制造符合性审查是民用航空适航审定过程中的核心环节。该次审查的顺利通过,意味着赣锋锂业固态电芯在生产和产品的稳定性、一致性、安全性和可靠性等方面达到航空工业水平,航空级动力电池得到了认证,为公司进入eVTOL电芯供应链奠定先发优势。

目前,赣锋锂业正在电芯端全力支持沃飞长空进行下一阶段的试飞工作。“本轮第一阶段试飞装机电芯的能量密度高达320Wh/kg,具备持续2C充5C放的倍率性能,循环次数超过1000次,且满足GB38031的安全标准,高度匹配载人eVTOL在轻量化、高倍率、高安全的综合需求。”赣锋锂业相关负责人介绍。

赣锋锂业表示,随着合作的深化,公司将进一步依托沃飞长空的整机设计和适航审定经验,推动eVTOL电芯从需求端到技术端的高效衔接,持续加速eVTOL及固态电池商业化进程,为低空飞行场景提供更适配的动力解决方案。

加速商业化

固态电池作为下一代电池技术的核心方向,是推动新能源汽车、储能系统及低空交通发展的关键支撑。银河证券研报认为,在政策引导和低空经济、人形机器人等新兴市场需求驱动下,固态电池产业化节奏提速。

据中国民航局分析,2025年低空经济市场规模达1.5万亿元,2035年有望达到3.5万亿元。“这意味着低空经济电池市场规模将持续扩大,而固态电池将占据核心份额,低空飞行器或成固态电池首个应用场景。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪向《证券日报》记者表示。

目前,赣锋锂业已形成完整固态电池上下游一体化布局,在硫化物电解质及原材料、氧化物电解质、金属锂负极、电芯及电池系统等固态电池关键环节具备研发、生产能力,正在加速推进固态电池商业化进程。

据了解,该公司同步推进硅基与锂金属负极双路线突破产业化门槛,一方面,以金属锂负极技术为核心,推动高比能电池量产进程,其中400Wh/kg电池循环寿命已突破800次并完成工程验证,具备规模化应用潜力;全球首款500Wh/kg级10Ah产品实现小批量量产,树立锂金属电池产业化标杆。另一方面,硅基体系实现320Wh/kg-450Wh/kg产品梯度布局,其中320Wh/kg电芯循环寿命突破1000次,450Wh/kg技术储备达行业顶尖水平,满足不同场景对能量密度与循环性能的差异化需求。

科大讯飞发布星火X2大模型

■本报记者 徐一鸣

2月11日,科大讯飞股份有限公司(以下简称“科大讯飞”)发布了基于国产算力训练的星火X2大模型。

上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,星火X2大模型的发布,是科大讯飞长期技术积淀与迭代升级的必然成果,背后是国产大模型产业从“自主研

发”到“实用落地”的加速跨越。

科大讯飞相关负责人对《证券日报》记者表示,星火X2大模型实现了通用能力的全面升级,同时将更加专注于教育、医疗、汽车、智能体等专业化、高体验性场景,致力于在多领域提供领先、可靠的技术方案与支撑。

在医疗健康领域,星火X2大模型在疾病诊断准确率、治疗方案推荐等维度持续优化,助力医疗机构

完成复杂病历解析,减轻医护人员工作负担,推动医疗服务向精准化、高效化转型。

据记者梳理,自2023年星火认知大模型V1.0首次亮相以来,科大讯飞始终保持快速迭代节奏,从V3.0实现中文能力到V4.0综合性能比肩GPT-4 Turbo,再到如今星火X2大模型基于国产算力完成训练,每一次升级都聚焦技术突破与场景适配。

相较于同类产品,星火X2大模

型的核心优势在于“算力自主可控”与“场景深度适配”,实现了技术与需求的精准对接。

“随着星火X2大模型的持续迭代与落地,其不仅将推动科大讯飞自身业务升级,更将引领国产大模型行业向‘自主化、实用化、规模化’方向发展。”王雨婷表示,依托算力底座与丰富的场景资源,星火X2大模型有望在更多领域实现渗透,助力千行百业智能化发展。

值得一提的是,《中国大模型中标项目监测与洞察报告(2025)》显示,2025年,科大讯飞大模型相关项目的中标数量和金额在全行业统计中再次获得双第一。其中,科大讯飞大模型相关项目中标金额达23.16亿元。

展望2026年,王雨婷称,科大讯飞大模型相关项目中标金额或将延续领跑态势,中标总额有望稳步攀升,并进一步强化政企端竞争力。