



中国锂矿产业从资源突围迈向生态构建

本报记者 舒娅璐

全球锂供应链再生变数。2月25日,全球第四大锂矿生产国津巴布韦宣布,即日起全面暂停锂精矿及原矿出口。此举无疑将加速全球锂资源格局重构,也让“白色石油”的战略博弈迈入新阶段。

近10年来,锂价虽历经数次“过山车”行情,但全球对锂资源的竞争与布局从未停歇。资源国政策收紧、供需阶段性失衡、技术迭代提速,共同构成锂产业的复杂格局。

中国作为全球最大锂电生产与消费国,已建成完整产业链,培育出具备全球竞争力的龙头企业。面对外部供给扰动与内部转型需求,中国锂矿产业正从资源突围转向生态构建,以技术创新提升供给弹性,以全球布局增强供应链韧性。这场关乎能源安全与产业未来的跃迁,正在深刻改写全球新能源版图。

提升锂资源自主保障能力

根据海关数据统计,2025年,我国进口锂精矿约775.1万吨,同比增长约39.4%。主要来源为澳大利亚、津巴布韦、巴西等国;净进口碳酸锂23.7万吨,同比增长约2.8%。

万创投行研究院院长段志强在接受《证券日报》记者采访时表示:“全球的锂资源分布非常不平衡,其中南美‘锂三角’、澳大利亚、非洲等地具有锂资源优势。我国新能源汽车、锂电产业蓬勃发展,带动了关键的资源勘探、开发开采技术持续提升,但自身资源供应量远远满足不了国内需求总量。”

锂资源的战略价值已得到世界主要国家的广泛认可。智利、玻利维亚、墨西哥等国家纷纷将锂资源列为国家战略资源,对资源开发利用的管控日趋严苛,这进一步加剧了全球锂资源供应的不确定性。

天齐锂业股份有限公司(以下简称“天齐锂业”)董事长蒋卫平曾向《证券日报》记者表示:“我国已是全球最大的基础锂电材料生产国和锂电消费国,相较于强大的锂盐生产能力,国内锂原料供应明显不足。加快推进锂资源绿色高效开发是保障锂电产业供应链安全的必然选择,具有重要的战略意义。”

在此背景下,我国锂矿勘探领域传来重磅利好。2025年9月份,自然资源部官方公布的勘探成果显示,我国新发现横跨四川、青海、西藏、新疆四省区的“亚洲锂腰带”,这条长达2800公里的稀有金属成矿带已探明多个大型和超大型矿床。这一重大发现直接推动我国锂资源储量全球占比大幅提升,排名从全球第六位跃升至第二位,实现资源储备的历史性跨越。

作为我国“十四五”时期找矿突破战略行动的标志性成就,“亚洲锂腰带”的发现不仅夯实了资源家底,其开发利用也将从根本上改变我国锂资源供应格局。

中国有色金属工业协会会长葛红林预计,2026年中国锂辉石矿开采量将超过千万吨,锂精矿产量有望达到200万吨,锂资源自主保障能力将得到实质性提升,为锂电产业发展筑牢资源根基。

从单一开采到全链协同

资源自主只是第一步,中国锂矿产业的真正跃迁在于全产业链的生态构建。过去,国内锂矿产业链处于价值链低端,仅承担矿石开采和初级加工;如今,产业已形成“资源勘探—采矿—选矿—冶炼—加工—回收”的完整闭环,从单纯的“资源博弈”迈入“产业变革”新阶段。

上海钢联新能源事业部锂业分析师郑晓强向《证券日报》记者表示:“我国锂资源分布相对均衡,国内提锂技术相对海外较为先进,目前各项目大多在正常推进过程中。”从行业上游来看,以青海为核心的盐湖提锂产能规模快速扩张,江西宜春、湖南鸡脚山等地的锂云母资源有序开发,新疆、川西地区的锂辉石资源开发已全面启动,形成盐湖、锂辉石、锂云母三大资源开发并举的新格局。

从行业中游来看,我国已确立全球锂盐供应市场的核心地位。据中国有色金属工业协会锂业分会副会长张江峰介绍,中国主导全球锂盐产能,产能规模与产量连续多年位居世界第一,两大基础锂盐产品(碳酸锂、氢氧化锂)总量占全球约70%的份额。

不仅如此,越来越多的企业开始跳出单一争夺资源的思维定式,



图①图③均为天齐锂业安居基地
图②赣锋锂业的锂行业项目

公司供图
公司供图

转向全产业链的协同发展生态构建。例如,天齐锂业确定了“夯实上游、做强中游、渗透下游”的长期发展战略,除积极推进锂矿、锂盐业务外,近年来先后投资北京卫蓝、厦钨新能源、smar等企业,加强自身在中下游市场的布局。

江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)则构建了固态电池上下游一体化布局,通过开发退役电池综合回收利用新工艺、新技术,以及扩充退役锂电池回收业务产能,目前已建成多处拆解及再生基地。这种“资源开采—产品生产—回收再生”的闭环模式,实现了资源循环利用与业务增长的有机结合,为行业可持续发展提供了宝贵经验。

除了拓展上下游边界,企业的多元化布局也在为产业生态注入新活力。多家锂行业上市公司纷纷跨界布局固态电池、氢能存储、新材料等前沿领域,通过产业链延伸与技术协同抵御市场风险,推动锂资源在更广泛的领域实现应用。

有行业人士表示,凭借盐湖提锂、云母提锂等核心工艺,以及全球最大的动力电池和新能源汽车市场,中国已成为全球动力电池企

业核心供应来源,逐步掌握全球锂资源供应链的定价、技术与需求牵引权,并推动供应链格局从“资源端单向主导”转向“中国产业枢纽双向联动”。

产业加速深度融合

过去10年,中国锂矿产业从资源争夺、产能扩张的竞争阶段,逐步迈向以协同、创新、共享为特征的深度融合阶段。这一转变不仅改变了产业运行逻辑,也在重塑全球锂资源供应链格局。

赣锋锂业、紫金矿业集团股份有限公司、盛新锂能集团股份有限公司等多家A股上市公司相继披露在海外布局锂资源项目的新计划,投资区域覆盖马里、阿根廷等国家,以及川藏等国内区域,其中不乏中外产能共建等合作发展模式。

“对于布局全球锂资源的企业来说,通过采取‘技术+资本’等更灵活的投资方式,将实现多方共赢。”段志强表示。

目前,我国在技术创新方面走在前列。今年1月份,中国科学院青海盐湖研究所的科研团队宣布

在盐湖锂资源分离领域取得重大技术突破,成功攻克沉锂母液中锂、钠、钾离子的高效分离技术瓶颈;青海省同期建成全球首条、盐湖沉锂母液萃取提锂万吨级电池级碳酸锂产业化示范线。从企业端来看,天齐锂业、赣锋锂业、西藏矿业发展股份有限公司、盐湖股份等龙头企业在锂矿/硬岩提锂的低品位、共生资源高效利用,以及盐湖提锂、锂资源回收与循环技术等方面不断实现新突破。

四川省综合地质调查研究所教授级高级工程师付小方将供需再平衡推动价格中枢回升、技术创新驱动应用空间拓展、绿色可持续发展列为锂产业未来的三大发展主线。她表示:“产业的未来取决于如何平衡资源安全、技术创新和可持续发展的三大目标。在全球能源转型的历史进程中,锂将继续扮演关键角色,引领人类迈向清洁能源时代。”

未来,随着资源自主保障能力提升、供需格局平衡、产业生态持续优化,中国锂矿产业将在全球能源转型过程中书写更加精彩的篇章,为实现“双碳”目标、构建清洁低碳的能源体系提供坚实支撑。

前沿生物董事长、总经理谢东:

守好管线“方寸地” 亮出中国创新药“新底气”

本报记者 曹卫新

全球医药创新浪潮奔涌,技术迭代与格局重塑加速演进,中国创新药正打破“跟跑”惯性,在“并跑”中向“局部领跑”奋力迈进。

今年2月份,前沿生物药业(南京)股份有限公司(以下简称“前沿生物”)与全球生物制药企业葛兰素史克(GSK)就公司两款处于早期研发阶段的小核酸(siRNA)管线产品达成全球独家授权合作,以“首付款+里程碑付款+分级特许权使用费”的模式,斩获超10亿美元潜在收益,成为中国小核酸创新药“出海”的重要突破。

此次合作背后有着怎样的技术底气?又将为中国创新药全球化带来哪些启示?日前,前沿生物董事长、总经理谢东接受了《证券日报》记者专访,就合作细节、技术布局及行业发展等核心问题展开深入交流。

战略同频

在小核酸赛道群雄逐鹿的当下,前沿生物能在产品早期阶段就获得GSK的青睐,核心在于产品的差异化“硬实力”与双方高度契合的战略眼光。这并非偶然的合作,而是双方基于各自优势与发展需求的双向选择。

谢东在专访中坦言,跨国药企在挑选合作伙伴时,有着清晰的“考量标尺”,核心聚焦于三个维度:一是战略协同性,即合作资产能否对其现有管线进行有效补充;

二是资产本身的竞争力,扎实的研究数据、鲜明的差异化特色,以及领先的研发节奏都是不可或缺的分项;三是合作方的综合实力,研发能力与团队专业度是长期合作的基础。

“GSK拥有一支高度专业的研发团队,其不仅在生物医学研究上实力雄厚,在全球临床开发、商业化布局,以及资源整合方面均具备无可比拟的优势。”谢东表示,双方的合作是优势互补、双向成就的选择。

GSK呼吸、免疫与炎症研发高级副总裁兼全球负责人通过公开渠道表示,与前沿生物的合作,进一步强化了公司的免疫学管线,新增了两款具有潜在全球首创价值的寡核苷酸(小核酸)疗法,为改善多种肾病患者预后带来重要机遇。这些资产与公司聚焦平台技术和炎症驱动疾病的战略高度契合。

在谢东看来,GSK的公开表态,既是对前沿生物创新能力、研发质量体系、团队专业度及知识产权布局的高度认可,也是对中国小核酸创新药研发实力的充分肯定。

深耕技术

这份来自国际巨头的认可,背后是前沿生物长期深耕技术、布局管线的深厚积淀,公司梯次推进的小核酸管线矩阵为合作成果落地提供了核心支撑。

早在数年前,前沿生物就精准洞察小核酸赛道的发展潜力,凭借

清晰的立项逻辑与扎实的技术积累,一步步搭建起多靶点、多适应症的管线矩阵,覆盖肾病、心血管疾病、代谢性肝炎等多个重大疾病领域。

谈及前沿生物在小核酸领域的核心竞争力,谢东给出的答案是“全链条布局+差异化研发”。

不同于单纯的研发型Biotech企业,前沿生物凭借艾可宁的研发与商业化,早已构建起覆盖研发、临床、生产、商业化的全产业链体系,就像为管线发展搭建了“一站式保障平台”,让产品从立项到落地的每一步都走得更稳、更快。

“我们在靶点选择上,会深入拆解疾病的发病机制,重点布局具备协同作用的双靶点及高差异化产品,用清晰的研发逻辑筑牢长期竞争的‘护城河’。”谢东表示。

谢东称,公司管线立项始终围绕两大核心:一是坚守临床价值,聚焦差异化、精准评估产品在疗效、安全性上的优势,贴合市场未满足的需求;二是依托自身优势,将20余年在多肽药物研发中积累的长时递送技术成功复用于小核酸研发,同时借助艾可宁商业化过程中打造的全流程研发体系为管线高效推进保驾护航。

目前,前沿生物已布局FB7013、FB7011、FB7023、FB7033等多款小核酸管线,形成了“多点开花、梯次推进”的良好格局。

临床数据;FB7023、FB7033则是基于创新双靶点机制设计,2026年将读出关键临床前数据,2027年完成IND申报。

递送技术是小核酸药物研发的核心壁垒,亦是前沿生物持续攻坚的关键方向。

“我们已针对一款自研递送系统完成专利申请并公开,同时还在肝外靶点递送领域积极探索。”谢东表示,未来公司管线立项将更聚焦临床差异化,深耕“First-in-Class”或“Best-in-Class”产品,避免在拥挤赛道进行“Me-too类”重复研发;同时充分发挥双靶点、递送技术的核心优势,构建属于自己的技术“护城河”。

模式创新

谢东表示,与GSK的合作,不仅为前沿生物带来了可观的潜在收益,更像一次“对标国际”的历练。此次前沿生物与GSK达成两款小核酸管线的全球独家授权合作,其中一款产品已进入IND申报阶段,一款为临床前候选药物。

根据合作协议,前沿生物将获得4000万美元首付款、1300万美元近期里程碑付款,以及最高9.5亿美元的开发、监管及商业化里程碑付款,两款产品上市后公司还将享有全球净销售额的分级特许权使用费。

合作分工方面,基于产品当前研发阶段及各自优势,前沿生物将负责其中一款产品的中国I期临床试验推进,以及另一款产品的

IND申报支持性研究,GSK负责后续全球范围内的开发、注册及商业化工作。

在谢东看来,公司主导中国I期临床,有着双重重要意义。一方面,依托公司在国内成熟的临床研究经验,能高效推进项目进度,同时国内临床相较海外具备成本优势,有助于产品快速达成后续里程碑;另一方面,通过开展符合国际标准的早期临床研究,公司能进一步积累小核酸药物开发经验,完善内部临床运营体系,同时在项目关键科学决策中保持相应的参与度与影响力,为后续全球化发展积累经验。

针对市场关注的“是否转型早期研发授权模式”,谢东态度明确,前沿生物不会成为单一的授权型企业,此次合作只是管线价值实现的一种方式。目前,公司拥有上市创新药、即将上市的高端仿制药,能为研发提供持续稳定的现金流支撑,这也是公司灵活布局的底气所在。

“在BD合作方面,前沿生物始终保持开放包容的态度。未来在小核酸领域,我们会采取灵活的商业模式:适合全球化合作的产品就积极携手国际药企,实现价值最大化;对于与核心战略强关联、公司具备独特优势的管线,我们会牢牢掌握主导权,自主推进研发和开发工作。”谢东表示。

2026年全国电影票房已超95亿元 电影市场消费特征出现新变化

本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至2月27日(20时45分),2026年电影市场票房已达95.2亿元,总出票量突破2.14亿张,放映场次为2527.2万次。其中,1月份电影票房为19.64亿元,2月份票房为75.56亿元。

目前,春节档余热仍在。2月24日至27日的票房收入均保持在1亿元以上,分别为4亿元、3.3亿元、2.6亿元及2.3亿元。业内人士认为,2月份总票房或有机会突破77亿元。

记者注意到,已有多家上市公司披露了春节档收益情况。例如,2月24日,北京光线传媒股份有限公司(以下简称“光线传媒”)发布公告,披露了公司参与的《飞驰人生3》《惊蛰无声》两部电影的票房收入。公告显示,截至2月23日,公司来源于《飞驰人生3》的营业收入区间约为4300万元至5300万元(最终结算数据可能存在误差);来源于《惊蛰无声》的营业收入区间约为520万元至660万元(最终结算数据可能存在误差)。

此外,幸福蓝海影视文化集团股份有限公司(以下简称“幸福蓝海”)披露的公告显示,截至2月23日,公司参与出品的《飞驰人生3》《熊出没·年年有熊》两部影片合计营业收入约为79万元至102万元(最终结算数据可能存在误差)。

今年春节档,电影市场的消费特征出现了新变化,也有望成为市场向上发展的新机遇。

一是电影依然表现出强社交属性。大麦娱乐旗下灯塔研究院发布的《2026年春节档电影市场洞察报告》显示,2026年春节档双人观影占比48.5%,多人观影占比22.2%,双人和多人观影合计占比再次突破70%,社交需求仍是春节档观影的稳定基石。

一位影院负责人向《证券日报》记者表示:“社交需求能为影院在非票收入上带来更多商机,许多影院已经展开了更多元化的尝试。有的影院采用‘影院分级+场景定制’策略,将单一的观影行为延长为2小时到3小时的综合社交体验。”

二是越来越多观影人群开始追求极致的视觉体验。灯塔专业版数据显示,2026年春节档第一天的院线票房排名前十名中,有9家是含IMAX影院的影院。上述影院负责人表示:“通常情况下,IMAX影院的票价比普通票价溢价30%至50%,IMAX观影需求的增加,证明观众愿意为更极致沉浸的体验支付溢价。”

大麦娱乐灯塔专业版数据分析师陈晋向《证券日报》记者表示,电影早已不是孤立的文化商品,而是串联情绪、场景与实体经济的价值枢纽。

多家创新药企迎盈利拐点

本报记者 许林艳

东方财富Choice数据显示,截至2月27日下午4时,已有24家创新药企发布2025年业绩快报,其中19家归母净利润实现正增长,占比达79.17%。

其中,百济神州有限公司(以下简称“百济神州”)2025年首次实现全年盈利,归母净利润达14.22亿元;深圳微芯生物科技股份有限公司(以下简称“微芯生物”)2025年归母净利润为5107.57万元,实现扭亏为盈。

“国内创新药企业盈利拐点已初步显现,头部企业盈利确定性较强。但行业分化明显,全行业尚未真正摆脱亏损周期,整体仍处于亏损收窄、头部突围、整体向好但基础尚不牢固的恢复期。”巨丰投顾高级投资顾问于晓明对《证券日报》记者表示。

具体来看,百济神州2025年交出了一份高分答卷。2025年公司实现营业总收入382.05亿元,同比增长40.4%;实现归母净利润14.22亿元。报告期内,公司产品收入为377.70亿元,同比增长39.9%。

百济神州方面对《证券日报》记者表示,公司在全球拥有近6000名从事临床开发和生产的员工,这让公司基本无需依赖CRO模式,在保持高质量的前提下,以更快的速度、更低的成本开发药物。公司全球研发“快车道”是推动研发投资带来卓越回报的重要助力。

微芯生物同样取得优异成绩。2025年公司实现营业总收入9.10亿元,同比增长38.24%;归母净利润为5107.57万元,实现扭亏为盈。报告期内,公司产品西格列他钠商业化成效显著,销售收入同比增长122%左右。

上海谊众药业股份有限公司(以下简称“上海谊众”)发布的2025年业绩快报显示,报告期内,公司实现营收3.17亿元,同比增长82.72%;实现归母净利润6413.20万元,同比增长819.42%。上海谊众表示,公司核心产品注射用紫杉醇聚合物胶束于2025年正式纳入《国家医保药品目录》,在市场准入与用药人数上大幅提高,带动了公司全年营收与利润增长。

“政策红利的持续释放,是行业企业业绩增长的重要助推因素。医保目录动态调整机制显著缩短了新药从获批到覆盖的周期,近八成创新药能在两年内进入医保,加速了商业化落地。”无锡匡库软件科技有限公司董事长涂宏钢说。

行业整体向好发展,也不断吸引资本目光。开源证券研报显示,2025年全球医疗健康产业投融资额达638.82亿美元,同比增长10.13%。从国内来看,医疗健康领域一级市场融资回暖更为明显,2025年全年投融资总额达737.77亿元,同比增长39.05%;中国新药申报IND数量2025年达2175个,同比增长8.8%。

“亮眼成绩单虽令人振奋,但创新药企仍需警惕研发不确定性与市场内卷的挑战,持续修炼内功仍是企业长久生存与发展之道。”涂宏钢表示,随着商保目录扩容与AI赋能研发,创新药企有望在2026年及之后持续释放盈利潜力,真正实现从“跟跑”到“领跑”的跨越。

