

完善钨产业链布局

中钨高新剑指世界第一阵营

日前，中钨高新公告，公司拟在9月19日下午召开股东大会审议公司购买湖南柿竹园有色金属有限责任公司（简称“柿竹园公司”）100%股权、募集配套资金等相关议案。公司完善钨产业链布局的第一步即将收尾。

多位业内人士表示，此次中钨高新的收购行动，将进一步强化公司“中国第一、世界一流”的地位，同时将增强公司的盈利能力和在行业中的议价能力。

● 本报记者 熊永红 董添



柿竹园公司东波选矿厂

公司供图

完善产业布局

根据中钨高新相关公告，公司拟通过发行股份及支付现金方式，购买五矿钨业集团有限公司和湖南沃溪矿业投资有限公司合计持有的柿竹园公司100%股权。

对于此次收购，中钨高新董事长李仲泽在接受中国证券报记者专访时表示：“收购柿竹园公司是完善公司钨产业链、增厚资源储备、提升盈利能力的重要举措。完成收购柿竹园公司之后，我们将启动五矿集团旗下其他钨矿山的注入进程。”

据介绍，五矿集团2016年承诺，完善中钨高新的钨产业布局，在符合条件的情况下将旗下钨产业注入上市公司。此次收购是五矿集团积极履行承诺的重要行动。

目前，除此次拟收购的柿竹园公司外，五矿集团旗下还有四家矿山由中钨高新托管，分别为湖南有色新田岭钨业、江西修水香炉山钨业、衡阳远景钨业、湖南瑶岗仙矿业。

柿竹园公司以及上述四家矿山共保有钨资源量123万吨，年产钨精矿约2.5万吨。“考虑到避免同业竞争，五矿集团旗下其他钨矿资源将陆续注入上市公司。”李仲泽介绍。

中国钨业协会副会长毛宇挺表示：“钨是国家战略金属，也是少数的不允许外资参与采选与冶炼的矿种之一。随着中钨高新在资源端的进一步行动，其可持续发展必将增加新的动能，为钨业强国做出更大的贡献。”

标的资产优质

公开资料显示，柿竹园公司矿产资源丰富，矿物品种多达百余种，在资源储量和品位方面具有巨大优势，位列我国前十大钨矿企业，保有资源储量1.9亿吨，钨资源金属量56万吨，占全国钨资源储量的比例超30%，工业可开采储量全球第一。

目前，柿竹园公司年产钨精矿超7000吨，是全国最大的钨精矿生产基地之一，钨精矿产量约占国内钨总产量的6%，占世界钨总产量的4%以上；年产萤石超30万吨，萤石产量位居国内行业前列。

2022年、2023年、2024年一季度，柿竹园公司的营业收入分别为27.05亿元、

25.51亿元、7.74亿元，净利润分别为2.61亿元、3.61亿元、1.43亿元，盈利能力稳步增长。

中国企业资本联盟中国区首席经济学家柏文喜表示，柿竹园公司拥有较强的盈利能力，是全球最大的钨精矿生产企业之一，且拥有丰富的钨资源储量和冶炼能力。

“收购柿竹园公司有助于中钨高新整合资源，形成钨矿、钨冶炼、硬质合金及深加工的完整钨产业链，将增强公司在钨行业的竞争力，提高钨资源经营效率，促进公司产业转型升级，提升公司未来盈利能力。同时，也有助于减少关联交易、消除同业竞争，提高上市公司质量。”柏文喜说。

盈利能力增强

相关公告显示，柿竹园公司整体作价为51.9亿元，其中，本次交易的现金对价为4.0亿元，股份对价为47.9亿元，发行价格为每股6.92元，预计将发行692,850,302股，占交易后总股本的33.15%。

中国移动：新型信息服务体系不断优化

● 本报记者 杨洁

深耕政企场景 融入实体经济

日前，中国证券报记者在大湾区多个城市实地调研发现，在5G-A、AI等新兴技术助力之下，无论是跨境往来，还是海洋经济，以及特大城市治理等场景，都有了更好的解决方案。这些案例背后，体现了包括中国移动在内的厂商所搭建的新型信息基础设施的不断完善，新型信息服务体系的不断优化。

2024年上半年，在作为基本盘的移动通信运营业务之外，中国移动开辟的“第二曲线”数字化转型收入达到1471亿元，同比增长11%，占主营业务收入比例达到31.7%，较上年同期提升2.4个百分点。中国移动积极部署算力网络、低空经济、卫星互联网等新型信息基础设施，持续挖潜并升级相应的新型信息服务体系。这在助力其自身业务取得高质量发展的同时，也让“数智”技术赋能实体经济的成效再上新台阶。

提升产品力 实现价值经营

中国移动有关负责人坦言，移动通信运营业务目前处于“新旧动能转换”的新发展阶段。2024年上半年中国移动的移动电话客户数突破10亿户，5G网络客户数上半年增长约4900万户，移动业务ARPU（平均每个用户贡献的收入）为51元/月，比2023年上半年52.4元/月的ARPU值出现小幅下降。

该负责人分析原因称，目前国内移动电话普及率已经达到125部/百人，规模增长动力不足，客户上网时长进入平稳期，能够进一步激发流量的应用和业务还在培育发展中。

位于广州的中移互联网有限公司（简称“中移互联”），是中国移动的专业子公司，着力推动中国移动传统运营业务“号卡消息云通话”服务全面升级。中移互联用户规模已破亿。

如今一键授权手机号码自动登录注册APP的功能，已经被广大用户习以为常，这背后正是中移互联基于运营商网关鉴权能力的登录方式，不仅极大地提升了用户使用的便捷性，也能有效保障信息安全。“移动认证产品还推出了中国香港版的号码认证服务，将为中国香港用户提供基于手机号码的一键登录服务。

“以铜为例，这两年TFM和KFM（公司位于非洲的自有矿山）均在积极开展外圈找矿、深部地质勘探等工作。基于两个矿山的资源禀赋，公司规划在2028年达到80万吨-100万吨的铜年产能。”洛阳铝业董事会秘书徐辉称。

“这种秒级认证、无需繁琐输入的登录方式，不仅极大地提升了用户使用的便捷性，也能有效保障信息安全。”移动认证产品经理向记者介绍，移动认证服务还推出了中国香港版的号码认证服务，将为中国香港用户提供基于手机号码的一键登录服务。

“这种秒级认证、无需繁琐输入的登录方式，不仅极大地提升了用户使用的便捷性，也能有效保障信息安全。”移动认证产品经理向记者介绍，移动认证服务还推出了中国香港版的号码认证服务，将为中国香港用户提供基于手机号码的一键登录服务。

“预计今年底，中国移动中国香港用户在本埠只需3秒就能登录MyLink APP，轻松选择各类通信业务套餐和服务，也不用担心密码遗忘或泄露的问题。”此外，中移互联还推出具有上传下载不限速、移动用户免流量等性能优势的个人移动云盘服务，用户规模已超1.4亿；推出在通话中叠加AI算力和AI算法的5G新通话服务，“算力随身”的云手机体验，用户规模突破2200万。中国移动2024年半年报显示，上半年，中国移动个人移动云盘收入达到48亿元，同比增长47.7%；5G新通话高清视频使用客户达到1.29亿户，其中智能应用订购客户数达到1182万户。

在公众市场“存量”时代，中国移动表示，将通过增量思维不断寻找增长新空间、新引擎和新路径。公司将进一步打造激发流量的创新产品，如云电脑、云手机、裸眼3D、大视频等。

中国移动2024年半年报显示，上半年，中国移动大力开拓商客板块的价值高地，政企市场保持良好增长，上半年，政企市场收入达到1120亿元，同比增长7.3%；政企客户数达到3038万家，新增201万家。中国移动成功打造30个面向细分领域的“标准化、产品化、平台化”解决方案，拓展项目超500个。在公开招标市场中中标份额达到18.4%，全行业领先。累计签约5G行业商用案例超4万个，拉动5G专网收入达到39亿元，同比增长53.7%。

记者在大湾区多个城市看到，5G+AI已经融入多个生产生活场景，助力实体经济提质增效。

在东莞，南方中集物流工厂的一套全自动集装箱视觉检测设备引人注目，凭借高清高频的“火眼金睛”对每一件产品实施自动拍照，结合中国移动5G与AI边缘计算，不到一分钟即可完成对大型板材的质量检查，检测精度达95%以上。

在佛山，基于中国移动5G技术与多项数字化转型应用，箭牌家居三水基地单月的产能从转型前的几千套提升至四万六千多套。全订单周期从转型前的30天左右，缩短至15-18天。良品率达到98%，产能提升了89%。

在深圳，特大城市的垃圾分类管理面临不小挑战，全市有21000多个垃圾投放点，每天需要处理的生活垃圾高达3万多吨。深圳市城市管理和综合执法局联手广东移动构建了全国首个5G-A RedCap+AI垃圾分类处理全流程监管新模式，显著提升了生活垃圾分类处理管理水平。

例如，在垃圾的收运调度场景，车辆和转运站等设施安装5G RedCap AI摄像头，结合5G+北斗定位，可实现远程监督，实时联动清扫车辆和人员，及时处理市容环境问题；同时在投放点，还可以对垃圾满溢的情况进行及时预警，按需调度车辆，确保生活垃圾日产日清，100%无害化处理。

不断完善新型信息基础设施

中国移动不断夯实数智底座，公司上半年资本开支为640亿元，其中5G网络投资共计314亿元。截至上半年末，中国移动累计开通5G基站超229万个，其中700MHz 5G基站70.5万个。公司有关负责人表示，5G的投资高峰期已经过去，后续一定幅度的投资主要是补缺配套、解决容量的问题，公司会维持必要的投资强度，主要面向5G、5G-A、光纤宽带等网络基础设施，以及算力网络、云业务等新型基础设施等方面。

向6G网络技术演进已经提上日程，中国移动2024年上半年率先启动5G-A规模部署，聚焦RedCap、三载波聚合、通感一体化等能力提升，目前已在超280个城市推进5G-A商用部署，年内将扩展至超300个城市。与此同时，公司正加快网络基础设施向空天地一体化演进，促进航空互联网、卫星互联网与地面网络深度融合。

在珠海万山海上测试场这一全球最大、亚洲首个无人船海上测试场，多种新型信息基础设施在这里立体式应用，为海洋数字化应用规模化提供可靠通信支撑。

广东移动有关负责人介绍，该项目由广东移动联合南方海洋实验室联合打造，建成了全国首个海上智能装备测试场5G专网，实现万山岛测试场周边42公里海域5G网络广域覆盖，满足了测试场内相关设备通信需求，确保海上测试现场与陆基科研实验室之间高带宽、低延时的可靠信息传输。

6家沪市公司亮相行业集体路演

共话有色金属行业转型升级

● 本报记者 黄一灵

9月13日，上交所举办2024年有色金属行业专场集体路演，紫金矿业、洛阳钼业、山东黄金、西部矿业、驰宏锌锗、金徽股份6家公司参加。上述公司相关负责人分别介绍了公司上半年经营情况、业务布局与规划、行业发展现状与趋势等，并与投资者进行了互动。

业绩总体向好

受美联储货币政策、下游需求逐步复苏等因素影响，今年上半年有色金属行业业绩实现增长。以沪市为例，沪市59家有色金属上市公司合计实现营业收入11589.07亿元，同比小幅增长2.56%，净利润529.64亿元，同比增长43.16%；超六成

公司营业收入实现增长，约九成公司实现盈利，近六成公司实现盈利增长。

例如，紫金矿业上半年业绩指标再创历史新高，实现归母净利润150.84亿元，同比增长46.42%。洛阳钼业上半年营收达到1028.18亿元，同比增长18.56%；实现归母净利润54.17亿元，同比增长670.43%。金徽股份上半年实现营业收入7.16亿元，同比增长30.60%；实现归母净利润2.14亿元，同比增长40.86%。

实现转型升级

在全球实现“双碳”目标的大背景下，能源绿色转型及发展新能是大势所趋，沪市有色金属行业企业在节能降碳改造、数字化智能化升级等方面协同推进，实现转型升级。西部矿业董事长钟永生表示，公

司通过持续开展技术研发和攻关、加大科研投入、改造升级矿山、冶炼工艺技术装备水平、矿山资源综合利用、冶炼综合能耗等指标迈入先进行列。同时随着公司智能制造的发展，公司数控化率由2015年的19.8%提升至如今的53.6%。

驰宏锌锗董事会秘书喻梦表示，公司也在矿山推广实施智能化场景开发应用，无人驾驶电机车、远端控制铲运机、悬臂式掘进机等智能设备相继投运；冶炼智能行车、无人检斤等智能系统成功运用。

全球化布局进一步提速

在全球经济一体化的大背景下，我国有色金属企业积极拓展海外市场，参与国际竞争。海外业务的拓展不仅为企业带来了新的收入来源，也有助于提升

企业的国际影响力和竞争力。上半年，沪市有色金属行业公司海外收入合计1742.17亿元，同比增长39.36%，海外收入占比为15.03%，较上年同期提升近4个百分点。

本次集体路演上，相关企业纷纷表示，将继续加大海外布局力度，积极寻找优质矿产资源，提升企业的资源保障能力。通过与海外企业的合作，引进先进的技术和管理经验，提高企业的生产效率 and 竞争力。同时，加强对海外市场的研究和开拓，优化产品结构，满足不同市场的需求。

“以铜为例，这两年TFM和KFM（公司位于非洲的自有矿山）均在积极开展外圈找矿、深部地质勘探等工作。基于两个矿山的资源禀赋，公司规划在2028年达到80万吨-100万吨的铜年产能。”洛阳铝业董事会秘书徐辉称。

抢抓消费复苏机遇 深市公司“组团”分享成长秘籍

● 本报记者 黄一灵

9月13日，深交所举办消费行业上市公司集中路演活动，海信家电、TCL智家、盐津铺子、洽洽食品、三只松鼠等公司高管现场参会。

上半年，深市公司积极抢抓消费复苏机遇，通过深耕线上及线下渠道、优化供应链管理、出海寻求增长空间等方式，大力推动公司做优做强。多家参会公司表示，展望未来，以旧换新、促进消费行业高质量发展等相关政策持续落地，将为消费复苏注入新增长动能，助力公司实现业绩稳健增长。

业绩表现不俗

今年以来，随着一系列促消费政策落地显效，居民消费需求持续释放，消费市场潜能不断被激发。这也给相关上

市公司带来业绩支撑，上半年深市消费行业242家公司合计实现净利润1079.51亿元，同比增长34.92%。

其中，盐津铺子上半年实现营业收入约24.59亿元，同比增长29.84%；归母净利润约3.19亿元，同比增长30%。对于业绩增长“秘诀”，盐津铺子董秘张杨坦言，公司近年连续抓住了零食量贩渠道、社交电商等渠道红利，同时打造了休闲魔芋、蛋类零食等高速增长的大单品，助力公司实现业绩高速增长。

同属食品消费行业的三只松鼠，上半年业绩也表现不俗。公司上半年实现营业收入50.75亿元，同比增长75.39%；归母净利润约2.90亿元，同比增长88.57%。

“业绩增长源自公司对‘业务、供应链和组织’的三大结构性变革。”三只松鼠董秘潘道伟说，在业务方面，三只松鼠夯实“D+N”全渠道协同打法，

针对线下分销及门店业务，全面展开组织与产品适配重塑，储备中长期增长动能，率先聚焦区域经销日销品打造，重点发力炒货及零食品类。

拥抱出海新机遇

此次有两家家电企业参与集体业绩说明会，家电企业出海现状及规划，行业利好政策影响等问题引发众多投资者关注。

TCL智家总经理兼财务总监王浩介绍，TCL智家致力于成为全球领先的智慧家电企业，坚定实施全球化战略，加强海外市场开拓。今年上半年，公司出口业务收入66.5亿元，同比增长38%，其中自有品牌出口业务收入增速达54%，远超行业平均增速，进一步巩固了公司连续15年中国冰箱出口第一的市场地位。