

横跨境内外 覆盖金铜锂 贯通产业链

“紫金系”资本版图再扩容

3月23日早间，紫金矿业发布公告，宣布斥资182.58亿元入主赤峰黄金。至此，紫金矿业控股的上市公司增至4家，同时战略参股多家行业龙头企业，形成横跨境内外、覆盖金铜锂、贯通产业链的资本与产业矩阵。从资本平台搭建、全球矿产资源扩充到业务生态完善，紫金矿业以持续且精准的扩张动作，勾勒出一条清晰的全球化矿业巨头成长路径。

● 本报记者 任明杰 董添



视觉中国图片

资本版图扩容 A+H双轮驱动

此次入主赤峰黄金，是紫金矿业近年资本运作的又一标志性动作。随着赤峰黄金纳入并表范围，“紫金系”已形成“1主4辅”格局：以A+H两地上市的紫金矿业为旗舰，控股H股紫金黄金国际，A股藏格矿业，A+H股赤峰黄金、A股龙净环保。从各上市公司具体业务来看，紫金黄金国际专注境外黄金资产运营，藏格矿业聚焦盐湖提锂，赤峰黄金聚焦黄金主业，龙净环保实行环保与新能源双轮驱动。在3月23日举行的业绩说明会上，紫金矿业总裁林泓富表示，“紫金矿业不会成为单纯的投资平台，核心资产肯定还是在公司的手上。”

在控股之外，紫金矿业以战略参股方式链接全球优质资源与产业链伙伴，包括持股约20%的招金矿业，联合开发国内最大单体海域金矿；持股11.61%的艾芬豪矿业，共同运营全球顶级卡莫阿-卡库拉铜矿；以及赛恩斯、江南化工、龙高股份、万国黄金集团、盾安环境、嘉友国际、四川黄金等，覆盖矿山环保、民爆服务、跨境物流、贵金属贸易等关键环节，形成“控股+参股”的双层资本生态。

“紫金系”的资本布局也获得不错的投资收益。据紫金矿业年报显示，截至2025年底，2025年4月底收购的藏格矿业、2025年9月底上市的紫金黄金国际，市值均实现大幅增长，紫金矿业持股仅数月增值就超1700亿元；紫金矿业战略参股13

家上市公司，累计实现账面浮盈及分红收益361亿元，整体投资收益率高达267%。业内人士表示，不同于单纯财务投资，紫金矿业的资本布局始终围绕产业协同展开，通过派驻董事、输出管理、联合开发等方式深度绑定，既分散投资风险，又强化全链条话语权，为全球扩张提供稳定资本支撑。

矿产全球扫货 资源壁垒加固

在3月23日举行的2025年度业绩说明会上，紫金矿业总裁林泓富回应称，收购赤峰黄金，一是符合公司“资源优先”的战略安排；二是赤峰黄金旗下几座矿山都具有良好的找矿前景和产能提升潜力；三是从中长期看，黄金维持高价位或进一步上涨的逻辑没有变化。

近年来，紫金矿业在全球范围内密集收购优质矿产：2025年以10亿美元收购加纳Akyem金矿、12亿美元拿下哈萨克斯坦Raygorodok金矿；2026年初抛出55亿元收购加拿大联合黄金；同时布局南美、西非、中亚等核心矿产带，形成多点支撑的资源格局。

铜作为另一核心增长曲线，紫金矿业依托刚果（金）、塞尔维亚、中国西藏的三大核心产铜基地发力，产量稳步提升。锂资源布局同样提速，“两湖两矿”四大锂矿项目已于2025年顺利投产三座，剩余一座将于今年6月实现投产，控股藏格矿业后，锂板块协同效应持续深化释放。

从“增量开发”转向“存量博弈” 矿企并购重组持续升温

● 本报记者 董添

近期，矿业上市公司并购重组持续活跃。从并购重组标的看，金矿类资产受到广泛追捧。业内人士表示，并购重组的活跃将推动行业集中度进一步提升。中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示，当资源获取从“增量开发”转向“存量博弈”，资本运作能力与技术赋能水平将成为矿企的核心竞争力。矿业“大整合时代”，或许才刚刚拉开序幕。

并购重组热度不减

五矿发展3月13日晚间公告称，公司拟通过资产置换、发行股份及支付现金方式购买控股股东中国五矿股份有限公司持有的五矿矿业控股有限公司100%股权、鲁中矿业有限公司100%股权，并募集配套资金。公司拟置出资产为原有业务相关的主要资产及负债。

云南铜业3月10日晚间公告称，公司通过向云铜集团发行股份的方式购买其持有的凉山矿业股份有限公司40%股份，同时向中铝集团、中国铜业发行股份募集配套资金。中铝集团为公司最终控股股东，中国铜业为公司间接控股股东，中铝集团、中国铜业与公司构成关联关系，其参与认购本次发行构成与公司的关联交易。本次发行新增股份的发行为9.07元/股，募集资金净额约为14.93

亿元。本次发行新增股份数量约为1.65亿股，发行完成后上市公司总股本增加至24.25亿股。

工信部信息通信经济专家委员会委员林对中国证券报记者表示，矿业上市公司并购的直接目的是充实自身的矿产储备，从被并购企业的角度来看，当前大宗商品价格处在高位，能在并购中卖个好价格，所以双方一拍即合。但也要看到，近期大宗商品价格大幅波动，这可能对当前部分企业的并购造成一定冲击。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜对中国证券报记者表示，过去几年，中资矿企的并购重心主要在海外。从近期上市公司公告看，国内整合的数量也在不断增多。当资源获取从“增量开发”转向“存量博弈”，资本运作能力与技术赋能水平将成为矿企的核心竞争力。对于行业而言，这种市场化整合有助于提升中国矿企的全球话语权与抗风险能力。矿业“大整合时代”，或许才刚刚拉开序幕。

金矿资产受追捧

从并购重组标的看，金矿类资产受到广泛追捧。洛阳钼业今年1月25日晚间公告称，公司于2025年12月15日披露《洛阳栾川钼业集团股份有限公司关于收购金矿项目的公告》。公司通过控股子公司收购加

业内人士表示，从收购逻辑看，紫金矿业优先选择高品位、在产、可通过技术改造降本增效的矿山，避开高风险勘探项目，以期现金流支撑持续扩张。同时通过全球分散布局，降低地缘政治、国别政策风险，构建起资源壁垒。

值得注意的是，对于通过控股上市公司间接掌握矿产的模式，紫金矿业在收购赤峰黄金控制权的公告中表示，这样可以用更低的并购成本辐射更多项目资源，有效分散投资风险，提升资产证券化水平。同时，依托公司“矿石流五环归一”的自主技术与管理体系，能够对被投资企业进行深度赋能，充分释放其资源潜力，重塑其市场估值水平，获取良好的投资效益。

供需关系持续改善 金铜锂价格长期向好

在展望未来金铜锂三大矿产的产量时，紫金矿业副总裁兼财务总监吴红辉在业绩说明会上介绍说，紫金矿业的黄金产量目标为：2026年105吨，2028年130-140吨；铜产量的目标为：2026年120万吨，2028年150万-160万吨；锂产量的目标为：2026年12万吨，2028年27万-32万吨。

紫金矿业依旧看好金铜锂价格的未来走势。以铜为例，紫金矿业副总裁、董事会秘书高文龙分析说，铜市运行主线将围绕“宏观博弈”与“结构性短缺”展开。其中，从宏观层面来看，在复杂外部环境下，铜的金融属性及战略资产价值持续凸显。随着宏观环

从“增量开发”转向“存量博弈” 矿企并购重组持续升温

加拿大上市公司Equinox Gold Corp.旗下Aurizona金矿、RDM金矿、Bahia综合矿区100%权益。本次交易涉及的金矿资产合计包含黄金资源量501.3万盎司，平均品位为1.88g/t；黄金储量387.3万盎司，平均品位为1.45g/t。2026年黄金预计年化产量6-8吨，将为公司实现黄金产量规划目标发挥积极贡献，进一步增厚公司资源储备。

江西铜业3月5日公告称，公司于2025年12月25日披露了《江西铜业股份有限公司关于全资子公司正式要约收购SolGold plc全部股份的公告》，公司于2025年12月24日通过全资子公司江西铜业（香港）投资有限公司，以每股28便士现金就收购SolGold plc全部已发行及将发行股本（不包括公司现已持有的股份）发出正式要约。公司分别于2026年2月24日、3月3日披露了本次正式要约收购的进展情况。英国法院2026年3月2日作出的裁决已于2026年3月4日递交至英国公司注册处，本次收购方案已于递交当日正式生效。

江西铜业在公告中提到，目标公司核心资产Cascabel项目的Alpala矿床目前已完成预研，拥有探明、控制及推断资源量：铜1220万吨、金3050万盎司、银1亿盎司，其中证实和概略储量：铜320万吨、金940万盎司、银2800万盎司。本次交易完成后预计将显著提升公司资源储量规模与资源保障能力，助力公司海外战略，支撑公司资源全球布局。

动逐步消化，市场交易主线将回归供需基本面。

同时，从供求关系来看，在供给端，矿端约束仍是价格支撑的核心。受上年大型矿山事故影响，2026年全球铜矿供应持续紧张，铜精矿加工费已跌至历史低位；供应瓶颈正加速由矿端向精炼端传导。需求端，新能源、电气化及AI基础设施建设带来的结构性增量路径清晰，有效对冲了传统领域的周期性波动。中长期看，在全球矿业资本开支长期不足与保护主义抬头的背景下，铜供应刚性约束日益凸显，长期激励价格有望成为坚实的价格底座。

再以锂价为例，林泓富提到，锂产业正从纸面过剩向紧平衡态势演变。需求侧，全球能源转型大趋势不改，新能源汽车产业正从高速扩张的黄金期向高质量发展新阶段迈进，储能政策及经济性驱动下成为无可争议的核心增长引擎；供给侧呈现增长与风险并存格局。一方面，澳洲、非洲及南美等地的大型项目投产爬坡增长，成为核心供应增量来源；另一方面，地缘政治动荡造成的运营风险、资源国政策变化及环保与监管政策收紧等因素将对实际供应形成潜在扰动与不确定性。

“长期来看，新能源汽车与储能双轮驱动格局稳固，固态电池商业化进程进入关键提速期，AI数据中心等新场景成为超级需求引擎，预计到2030年锂需求将超过300万吨，保障锂资源供应安全成为全球主要经济体和产业链企业的核心议题。”林泓富认为。

从“增量开发”转向“存量博弈” 矿企并购重组持续升温

密集披露并购策略

值得一提的是，不少矿类上市公司近期对外披露未来并购策略，引发市场关注。

关于公司项目并购策略，招金黄金在最新披露的投资者关系活动记录表中提到，境内方面，重点关注招金集团现有矿山所涉区域以外的省市。境外方面，重点关注非洲、中亚，并考虑南美洲等地。在标的类型上，优先考虑处于在产阶段或即将投产的项目，因其具有较强吸引力且便于融资安排。融资渠道主要考虑自有资金、金融机构融资与资本市场融资等多种方式。

山金国际在最新披露的投资者关系活动记录表中表示，公司立足发展战略目标，坚持“增储并购”双轮驱动，一方面，加大勘探投资，加快已有矿山探矿权转采矿权进度；另一方面，积极实施国内外并购，为公司可持续发展增加矿产资源储备。国内的资源并购方面，公司现有矿山周边的资源以公司为主并购，山东黄金周边的资源以山东黄金为主并购；国外的资源并购方面，根据公司和山东黄金各自的特点来并购。

对于公司未来发展，中色股份在最新披露的投资者关系活动记录表中提到，2026年，公司将聚焦“稳增长”和“促高质量发展”系统谋划和布局，务实编制“十五五”规划，坚定不移推进“增储上产”，着力抓好秘鲁Raura项目交割与平稳过渡。未来，公司将更加注重提升综合竞争实力，持续增强盈利能力。

数字化赋能铁路冷链 中铁特货跑出增效曲线

● 本报记者 李媛媛

老挝的榴莲、越南的火龙果、海南的芒果等鲜货，通过跨境、跨区域的冷链运输，走上了国内各地消费者的餐桌。不同果蔬对于温度和湿度有着截然不同的要求，铁路冷链运输中有哪些黑科技为“鲜度”保驾护航？日前，中国证券报记者实地探访了有着铁路特货冷链物流“智慧大脑”之称的中铁特货广州机械保温车辆段运用车间冷链装备远程监控中心，探寻一箱鲜货背后的智慧之旅。

“陆地海员”转身

走进中铁特货冷链装备远程监控中心，电脑屏幕上温度、湿度、电压、位置等信息实时跳动，每一趟在途冷链运输列车的运行状态一目了然，值班人员正盯着电脑屏幕上各类预警信息，进行在线处理。

“过去可没有这样方便。”中铁特货广州机械保温车辆段党委书记梁军明说，“以前用于冷链运输的铁路机械保温车，相当于一套移动的‘发电机’与‘大冰箱’，必须配备两名随车人员，负责操作仪器和维护发电、制冷、温控设备，吃住都在车上，一跑就是一个多月，人称‘陆地海员’。”

梁军明表示，传统的机械保温车组载重可达上百吨，这类模式在当前小批量、多批次的市场需求下适应性较弱，正逐渐退出市场。相比之下，具备精准控温功能的智能冷藏集装箱受到市场欢迎，随着技术的升级，过去需随车操作的工作，已由远程监控系统替代。

中铁特货广州机械保温车辆段运用车间主任黄志明对记者表示，中铁特货冷链装备远程监控中心依托物联网技术与全域传感器网络，实时捕捉数千个冷链单元的温度、湿度、电量等关键参数，既能“智能预警”，也能“远程处置”，实现对运输货物24小时不间断盯控。

“远程监控系统具备智能巡检功能，一旦冷链装备温度异常、停机或偏离设定值，就会自动报警。”中铁特货广州机械保温车辆段运用车间副主任陈行员调出一组报警记录向记者展示，“除了系统自动巡检，监控人员每2小时对承运货物的冷链装备进行巡视，每4小时检查无人发电箱的情况，在人工巡检与智能巡检的双重保障下，进一步提升了冷链装备运行的安全性和稳定性。”

从“人随车走”到“远程值守”，“陆地海员”退出的背后，意味着铁路冷链运输加速拥抱数字化、智能化。这一变化带来了人力成本的大幅降低和运输质量的显著提高。同时，货主可实时掌握货物位置与温度，实现对运输过程的可视化管控。

技术赋能冷链运输

“根据冷藏集装箱号就可以实时查询货物运输状态。”陈行员指着电脑屏幕上的一行数据告诉记者，这班搭载生鲜货物的跨境运输列车正在中老铁路上运行，配有8个背包式冷藏集装箱，装载新鲜的榴莲，两天前从老挝万象南站发车，预计两天后到达昆明王家营西站，抵达后将通过公路或铁路分发至国内各大果蔬批发市场。

不同水果对温度、湿度的要求截然不同，榴莲运输需要13℃的恒温，山竹需要11℃，哈密瓜则要5℃……实现这些精确温控的奥秘，不仅在于远程调控，更在于一系列“隐形”的保鲜技术。

在中铁特货广州机械保温车辆段的检修基地，一排白色的40英尺冷藏集装箱整齐地排列。打开箱门，可以看到不同区域均装有传感器，为货物运输监控提供感知能力，可实时采集货物状态数据并上传至监控终端，实现货物精准保鲜与高效监控。

在保温方面，中铁特货的新型冷链装备采用整体发泡技术与特殊纳米隔热材料，通过极低的传热系数隔绝外界热量。陈行员介绍，在车内外温差20℃的情况下，箱内温度每天变化小于0.4℃。这意味着即使途中发生短暂断电，货物在两三天内仍能维持稳定状态。

最关键的技术突破，在于实现对恒温的控制。陈行员表示，40英尺外供电式冷藏集装箱的“黑科技”在于它聪明的用电方式，采用了变频涡旋压缩机和智能控制系统，会根据箱内实际温度和设定温度，自动调节压缩机的运行频率。

拓宽冷链业务

记者调研获悉，近年来，中铁特货在冷链物流领域实现了规模扩张与质量提升的双重突破。

中铁特货冷链物流部副主任李进表示，“十四五”期间，公司冷链运量大幅增长，成为国家“四横四纵”冷链物流骨干通道的重要支撑，累计开行冷链班列超万列，高效衔接农产品产区与消费市场。

在国际业务方面，公司积极服务高水平对外开放，打造中老铁路、中越通道等国际冷链“黄金线路”。其中，在中老铁路冷链班列创新采用“一箱到底”背包式冷藏箱，实现东南亚市场的榴莲等水果高效入境。目前，该线路日均开行3列，冷藏箱规模较2023年增长近3倍。

同时，在国内冷链物流方面，公司持续巩固并扩大基础货源，稳定冷链物流基本盘，做好返程货源组织，降低车辆空载率。

面向国际联运，公司不断加大冷链装备投入，扩大市场竞争优势，推进中老铁路向内地延伸运输，开拓了至郑州和成渝的运输线路，同时，积极探索开发中欧冷链业务。

为进一步提升冷链经营效益，满足高质量发展和运输增量需求，中铁特货加快推进装备升级。陆续推动上线了BH1隔热保温车、40英尺隔热保温箱、BH10型单节冷藏车等新装备。

中铁特货装备部主任宋志刚表示：“未来公司将坚持创新驱动，培育新质生产力，进一步完善区域物流智能监测体系，积极推动冷链装备运维监控指挥平台建设，全面提升全链条管控质量。”