一线调研白银市场：

投资银条货源充足 回收定价参差不齐

近期，国际银价巨震。Wind数据显示，10月COMEX白银期价累计跌幅达18.87%。进入11月，该价格出现反弹，截至北京时间11月6日20时30分，COMEX白银期价月内累计涨幅超过5.7%。

银价巨震下，中国证券报记者实地走访了有“北京水贝”之称的天雅珠宝城。记者在调研中发现，目前投资银条货源充足，且价格回落，但购买的人并不多。白银回收方面，记者从多个黄金珠宝回收点了解到，不少渠道白银回收价降至个位数。部分主营银饰的品牌商称，925银回收价仅为4元/克。

多位受访人士告诉记者，白银兼具金融与工业双重属性，未来表现将取决于工业需求和金银比等因素。对于投资者而言，白银回收市场定价参差不齐，需要有较强的风险意识。

● 本报记者 董添



天雅珠宝城投资银条货源充足 本报记者 董添 摄

银价巨震影响较大

“今年银价波动特别大，银价高的时候，银条根本没有现货，一拿来货就都被抢光了。现在价格相比高点回落了很多，银条比较充足，大小克重都有，价格跟大盘走，在11.9元/克上下。”记者11月6日走访天雅珠宝城白银专区时，销售人员告诉中国证券报记者，“之前最贵的时候曾经卖到过40元/克，当时因为货源紧俏，部分产品会有溢价。”

此外，着急出手白银的人并不少。“当时在高点买了很多银条、银饰，现在明知道是低点，但最近着急用钱，所以出一部分。如果是标准银条，比大盘价要低几毛钱到1块钱，每家店定价不一样，回收都会有折扣。如果是925银，那就更便宜了。”现场有出手白银银条的投资者告诉记者。

有专门从事白银回收的商家告诉记者，回收来的物品一部分会以零售的方式转手卖出。“如果是饰品或者器具，会在当前的银价基础上加10%到20%出售。因为银价低，很多消费者对于这类银饰比较能接受。”

此外，记者还走访了多家主营银饰的品牌商，这类商家对回收银的定价参差不齐。“如果是以旧换新，需要新买的产品比原来的产品多15克以上。如果是纯回收，925银只能算4元/克。”有银饰品牌商告诉记者。

“白银回收价比挂牌价要低5元/克，目前回收价不到7元/克，行情不好时回收折扣很低。”某商业银行理财经理说。

卓创资讯贵金属分析师黄加奇告诉记者，经历了10月大幅回调后，最近几日，贵金属迎来反弹，黄金、白银同步走强。本轮反弹上涨的核心驱动，一是市场对美联储加码加息的预期降温，压制黄金的宏观约束边际减弱。二是以黄金、白银为代表的贵金属进入超卖区间，空头获利了结、低位买盘集中进场，带动黄金、白银价格修复。“展望后市，若美联储加息预期再度抬升，金银价格或承压震荡，建议消费者审慎投资。”

板块业绩整体向好

受益于银价中枢抬升，白银板块上市公司前三季度整体盈利向好。

矿产银标的中，龙头股盛达资源2026年前三季度实现营业收入约20.17亿元，同比增长22.04%；实现归母净利润约6.85亿元，同比增长112.2%。其中，第三季度公司实现营业收入约8.65亿元，同比增长15.91%；实现归母净利润约2.95亿元，同比增长16.64%。

兴业银锡2026年前三季度实现营业收入约54.38亿元，同比增长32.66%；实现归属于上市公司股东的净利润约25.29亿元，同比增长85.38%。

“今年前三季度，白银价格位于高位，矿山端给企业带来比较大收益，对公司业绩做了很大的贡献。”一位业务涉及白银矿山的上市公司高管告诉记者。

冶炼银标的中，部分公司业绩表现同样不俗。例如，豫光金铅2026年前三季度实现营业收入约523.07亿元，同比增长50.07%；实现归属于上市公司股东的净利润约8.21亿元，同比增长32.33%。其中，第三季度实现营业收入约180.34亿元，同比增长45.27%；实现归属于上市公司股东的净利润约2.76亿元，同比增长103.19%。

作为业务涵盖矿产加冶炼的上市公司，湖南白银2026年前三季度实现营业收入约133.77亿元，同比增长55.66%；实现归属于上市公司股东的净利润约3.2亿元，同比增长102.02%。

企业积极应对

在调研中，记者发现，企业多措并举应对银价波动。“对于加工企业来说，其主要是买银矿等原材料做冶炼。在上行周期，赚取的是差价和加工费。但如果进入震荡市或下行周期，会更重视套期保值和风险对冲。银价受多重因素影响，企业一般判断不了走势，因此在做套期保值时也会根据市场情况调整仓位。”有白银加工企业高管告诉记者。

专家表示，白银兼具金融与工业双重属性。短期来看，银价仍将受制于强势美元，工业需求的利好难以对冲宏观紧缩预期。展望中长期，需重点跟踪美国CPI、就业数据以及美联储表态等因素，若美国通胀回落、宽松预期重新升温，银价才有望迎来修复。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对记者表示，白银价格未来看两方面：一是工业需求，主导力量是光伏银浆，如果光伏业崛起，白银需求会上升；二是金银比，如果金价进入新一轮上涨周期，白银作为贵金属会跟涨。白银目前逐渐升级为AI算力核心金属，高速光模块、AI服务器、高端电子封装、算力基站等硬件均依赖白银优异的高导电性能，算力产业链打开了白银的全新需求增长曲线，中长期有望带动全球白银工业总需求持续上行。

白银冶炼、银材加工、光伏电池全产业链企业均建立配套机制，通过定价模式、金融工具、技术转型三重路径抵御原料价格风险。其中，上游冶炼企业以多元计价、系统化风控体系对冲波动。中游银基材料制造企业依靠合理定价模式、白银租赁、衍生品对冲锁定加工利润。下游光伏终端企业将少银化技术布局作为长期风险对冲手段。

例如，帝科股份在最新披露的投资者关系活动记录表中提到，公司银包铜浆料、铜浆等少银无银化浆料产品推广与应用进展顺利，客户端反馈良好，其中银包铜浆料量产出货增长显著，铜浆产品在多家客户小批量出货、产品性能与验证规模行业领先。未来，公司将进一步加强技术创新、优化产品结构，着力提升银包铜浆料、BC浆料等高盈利产品在产品结构中的占比。公司在少银无银化方面布局了面向LED/IC芯片的银包铜导电胶、功率半导体封装的烧结铜、AMB陶瓷基板用的少银和无银钎焊浆料。

山东重工董事长王志坚：

锻造体系化“攻城梯” 构筑穿越周期硬核实力

● 本报记者 张鹏飞

近日，在山东重工集团2026年投资者开放日现场，面对在场机构投资者、行业分析师的提问，山东重工集团党委书记、董事长王志坚结合前三季度经营实绩，围绕企业穿越周期的核心能力、新旧业务协同路径、股东回报以及企业愿景展开深度阐述。

在宏观环境复杂、行业周期波动的背景之下，王志坚以“攻城梯”的全新比喻，传递出装备制造企业主动进取的发展姿态，勾勒出山东重工集团未来五年的发展图景。

构建穿越周期核心竞争力

装备制造属于典型强周期行业，在国内传统基建红利消退、行业产能过剩的现实之下，如何跨越行业起伏，是本次投资者交流会上市场最为关切的话题。王志坚并不认同单纯防守意义上的“护城河”概念。他在现场表示：“我想把‘护城河’这个词改成‘攻城梯’，‘护城河’带有一定防守心态，我们内部总是鼓励团队进攻是最好的防守。”

“我们一直致力于构建穿越周期、行稳致远的核心竞争力。”在王志坚看来，山东重工赖以行稳致远的，并非单一产品或者某项技术，而是一套难以被复制的体系化综合能力。这种核心竞争力首先根植于全产业链一体协同的产业根基。经过多轮资源整合，山东重工集团形成了“同心多元”发展模式，完成产业链深度垂直整合，搭建起以动力系统为核心引擎、整车整机为龙头牵引的高端装备产业集群，具备成套解决方案供给能力。

自主可控的科技创新能力是第二大支柱。王志坚强调，山东重工不只是装备制造企业，更是一家科技企业。近两年，集团每年研发投入均超140亿元，布局一大批国家级创新平台与海外研发中心。“一系列硬核技术成果，成为集团参与全球竞争的底气。”

全面的全球化布局构成第三重优势。王志坚介绍，完备的国际化布局持续放大品牌效应，为企业对冲单一市场周期波动提供坚实保障。

数据印证企业发展成色。2026年前三季度，山东重工保持高质量发展良好态势，实现营业收入4936亿元，同比增长12.3%，利润增幅跑赢收入增幅，运营质效持续提升。出口收入940亿元、同比增长29.3%，国内新能源业务收入392亿元、同比增长61.4%，电力能源业务收入141.5亿元、同比增长35.3%，后市场业务收入129.3亿元、同比增长16.5%。王志坚表示，集团全年有信心超额完成既定预算目标。

新旧业务统筹并进

面对新能源渗透率快速攀升的行业变局，市场十分关注传统动力业务的生存空间，以及新旧业务如何平衡发展。王志坚在交流中客观研判全球市场差异，国内新能源产业高速发展依托于完善的基础设施，但放眼全球，多数国家能源配套建设尚存在差距，传统动力业务在海外依旧具备较长生命周期。

“今年我们也在不断拓展产品，以发动机为例，2-17L几乎每半升一个产品。原因就在于充分分析道路和非道路、固定动力和工业动力等各个市场后，来匹配所有场景下的客户需求。”王志坚介绍，集团同时布局大功率、高端化、高附加值发动机，布局替代燃料发动机，“替代燃料产品虽然销量还不大，但我们也做好了各种技术路线准备，有力支撑潍柴动力未来传统业务良好发展。”

与此同时，山东重工集中资源向绿色智能新赛道倾斜，研发资源、人才配置重点投向新能源、智能装备、电力能源、SOFC等战略方向。“今年我们开了新的新能源项目，投资建设智能化产线、两个PACK线，SOFC也做了小批量投资。电力能源市场爆发式增长，订单已排到2028年，也在不断策划产能投入。”王志坚表示，在保持传统业务稳健经营、并拥有成长空间的基础上，集团打造了动能强劲的第二增长曲线。

在国资考核与权属企业管理方面，王志坚介绍，国资考核早已跳出简单的利润规模指标，科技创新考核权重显著提升。“集团对下属上市公司、非上市公司不搞一刀切，会结合每家企业所处发展阶段、业务特征设置差异化考核指标，实现考核导向和企业实际发展情况相互适配。”

坚守股东共赢理念

“能多分就多分，能早分就早分。”谈及资本市场高度关注的股东分红政策，王志坚在现场亮出鲜明态度。山东重工集团高度重视市值管理与股东诉求，持续推动旗下上市公司分红水平上行。

在他看来，高分红建立在高质量经营基础之上，前提是企业具备充足盈利能力与健康现金流。未来，山东重工集团将坚持“有效益的增长”，追求利润增幅高于收入增幅，夯实各权属企业经营质量，在平衡资本开支与长远发展的前提下，保持持续、稳定、优化的分红政策，让投资者切实分享企业成长红利。

站在“十五五”新起点，王志坚用“科技、绿色、智慧、责任”四个关键词描绘山东重工面向全球的企业形象。他提出，公司的定位并非传统装备厂商，而是一家科技型制造企业，依托全球大量研发人员持续推动技术迭代，把技术创新构筑成产品竞争力的根基，支撑产品性能、质量、成本优化，保障客户价值回报。公司坚持对标全球行业顶尖标杆，对已经形成领先优势的技术方向持续深耕，巩固先发优势。

王志坚认为，绿色低碳是全球产业发展大势，也是能源装备企业必须直面的课题。行业技术路线丰富多元，仅商用车赛道就衍生多条技术路径，公司不押注单一路线，围绕细分市场需求统筹布局多条绿色技术线路，将绿色低碳纳入长期经营目标。

在智能化方向上，AI正在深度重塑装备产业形态，公司工程机械经人工智能赋能，将成为适配复杂工况、具备协同作业能力的作业机器人，无人装备、智能工程机械、复杂作业能力的研发落地有序推进。他表示：“AI既是面向客户打造高效智能场景解决方案的核心路径，也将贯穿公司研发、制造、服务全链条，为企业数字化转型持续赋能。”

一体建强通信网、算力网、智能网

中国移动明年采购投资总额将超5000亿元

● 本报记者 杨洁

11月5日至7日，2026移动网络大会在广州举行。11月6日上午，中国移动董事长陈忠岳在主题演讲中表示，每一种经济形态，都有与之相适应的基础设施。新的智能经济，需要有新的基础设施。作为承载智能经济的坚实底座，通信网贯通流量路由，连接平台与终端，让字节高效传递；算力网贯通模型路由，连接算力与数据，让词元高效流动；智能网贯通任务路由，连接模型与场景，让意图高效执行。

陈忠岳表示，中国移动将坚持智为先、算为要、通为本，一体建强通信网、算力网、智能网，助力智能经济繁荣发展。展望2027年，中国移动计划进一步提升采购总量，预计总金额在5000亿元以上，算力投资1000亿元以上，终端采销1000亿元以上，投放渠道资源100亿元以上，加速万店焕新。

全力打造新一代通信网

陈忠岳表示，当前，人工智能技术日新月异，智能应用加速融入生产生活。从中国移动网络数据看，人工智能驱动移动网络流量快速增长，今年以来手机上网流量增长18%，增速为去年的两倍，AI生成内容带来流量增长5倍；同时，人工智能引发数据传送结构显著变化，全网平均上下行流量比为1:9，而AI应用流量上下行比已达1:6，未来部分应用可能达到1:1甚至更高；人工智能呼唤网络与算力融合协同。他指出，目前，移动网络侧的时延只有35毫秒，云端平台侧的时延则是665毫秒，占总时延的95%，是端到端时延的主要瓶颈。

通信，是中国移动高质量发展的坚实基础。陈忠岳提出，从人人通信到人机交互、从地面覆盖到空天地海、从尽力而为到确定保障，通信网不只是“流量管道”，更应成为“数智底座”。

具体如何升级？他介绍，中国移动将升级基础网络，提升热点区域深度覆盖水平，建优铁路5G专网，加快超级上行技术创新、产业协作和现网部署；深化星地融合，依托天启星座增强近海、岛屿、边疆网络能力，实现无缝覆盖、永远在线；完善国际网络基础设施布局，畅通重点方向的数字通道，增强通达能力和网络韧性；加强共建共享，推动全频段高效协同，提高全谱系网络品质，探索跨行业基础设施能力共建，拓宽网络服务场景；巩固5G优势，推进6G发展，拓展天地一体、通智一体、通感一体的网络边界。

论坛上，中国工程院院士、中国移动总工程师王晓云也表示，6G将成为智能时代的新型网络底座，提供更强的连接服务以及超越连接服务，支撑千亿级智能机器人、AI手机等智能体的泛在普惠应用。王晓云在现场发布“中国移动6G智能应用共创行动”，她强调，6G智能应用培育的关键在于“早”与“共”，当前，6G正加速从愿景走向现实，要确保6G商用伊始就能充分释放价值，需要行业开放共创，共同培育6G智能应用新场景、新产品、新业态。

中国移动表示，将配置十亿级规模的研发合作资金，支持6G关键技术攻关与应用创新，此外，依托百亿规模产业投资基金，加大对专精特新企业的培育支持力度，加快创新成果转化与规模化应用。

加速建设一体化算力网

陈忠岳在论坛上明确，今年中国移动投资的最大增量在算力，中国移动将加速建设一体化算力网。在建成多个万卡智算集群的基础上，中国移动正布局建设多个超大规模智算集群，未来两年智算能力将连续翻番，建成多个吉瓦级智算园区。

“今年我们已开工新建3个吉瓦级智算园区，明年将再建2个，吉瓦级智算园区总数将达到7个，全部采用标准化模块设计、应用高密液冷技术。”陈忠岳称，在宁夏中卫，中国移动3个月建成单体17万平方米的智算枢纽，5个月实现产能交付。

陈忠岳表示，中国移动将与合作伙伴携手，强化算网能力共创。中国移动将推出AIDC全栈解决方案，与合作伙伴共建定制化吉瓦级智算园区；创新应用源网荷储、绿电直连、风液同源等技术，推动算电协同、算水协同；联建算力专网，支撑客户化Token工厂部署；升级“移动云”，建强算网一体、安全可信、敏捷高效的智算云。

与此同时，中国移动将推进连算成网，拓展400G OTN能力，全面贯通国家算力枢纽、各类算力资源，加大空芯光纤应用，加快CDN扩容升级，让入算连接更顺畅、算间互联更高效、边缘分发更敏捷。升级算网大脑，推动算力并网、一体调度，实现算力供需精准对接。

创新构建智能互联网

陈忠岳认为，从模型到智能体、从知识生成到任务执行、从单点智能到规模应用，智能服务不只是“技术能力”，更要看“产业价值”。他表示，智能是中国移动高质量发展的坚定方向，公司致力于打造智能服务的“交换机、路由器”，创新构建智能互联网，实现模型、数据、智能体的安全可信供给和泛在高效互联。

为加快智能网能力建设，中国移动通过全栈创新，打造了覆盖Token生产、分发、应用的全流程核心能力体系。在Token生产方面，打造“芯合”异构超融合平台，屏蔽底层异构硬件差异，实现主流模型在10多款主流国产芯片上跨架构迁移和部署优化；推出国内首个GPU卡间互联开放协议OISA（全向智感互联），推动智算产业加速向超节点演进；创新机间互联协议GSE（全调度以太网），提升智算集群算力效率；升级算网大脑，支持算、网、智一体化调度。

在Token分发方面，中国移动打造MoMA模型服务平台，以及推理算力网络和算力池，使单位算卡Token产出的效能更高、性能更佳；构建智能分发网AIDN、智能体互联IoA等分发互联网络，实现模型、智能体、数据的云边协同和高效互通；增强超级上行无线接入能力，更好地匹配AI流量模型变化。

陈忠岳介绍，中国移动主导和定义的IPv6全栈通用路由协议（G-SRv6），已在国内外300多家运营商网络实现规模部署，促进互联网传送效率提升25%以上，公司将全面应用该技术搭建全新的网络路由，让通信网更好匹配计算流向、算力网更强供给资源调度、智能网更好满足服务需求。



视觉中国图片