2024年8月13日 星期二
本版主编：于 南 责 编：张 博 制 作：刘 雄
证券日报

公司零距离·新经济 新动能

西部矿业：加快智能建设 端牢“工业粮食”饭碗

本报记者 张 敏 李立平

井下矿产开采、运输车辆有序往来，选矿通过现代化的流程设计、由自动化设备完成，电解铜车间工业机械臂敏捷高效地完成产品打包入库……这是《证券日报》记者在西部矿业不同厂区看到的工作场景。

西部矿业是西部最大的有色金属矿业公司之一，铜精矿及铅锌精矿产量位居国内前五，同时也是国内少数几个可以在海拔3000米以上开展作业的矿业企业。

矿产资源是“工业粮食”。当下，国家新一轮找矿突破战略行动深入推进，西部矿业如何保障矿产资源供应、做好增储上产？有色金属行业是周期性行业，具有较强金融属性。面对市场的高景气度，企业如何在产品价格上涨时进行产能布局，以应对未来产品价格波动可能带来的经营挑战？带着这些问题，记者来到西部矿业一探究竟。

图①青海铜业熔炼车间 图②锡铁山分公司选矿车间 图③玉龙铜矿选矿车间
图④青海湘和锌锭车间工作人员正在作业 公司供图

加快数字化、智能化建设

与印象中的手挖肩挑挖矿不同，我国的矿山建设加速向数字化、智能化迈进。

锡铁山铅锌矿是西部矿业的核心矿山之一。在锡铁山铅锌矿，斜坡道是矿井下矿石运输至地面的主通道，长约10公里，其最深处与地面的垂直距离约为1000米。

《证券日报》记者跟随工作人员乘坐无轨胶轮车进入斜坡道看到，整个锡铁山铅锌矿井下宛如巨大的地下迷宫。斜坡道好比一棵大树的主干，会在不同中段位延伸出巷道，通向多个作业面。目前，锡铁山铅锌矿累计延伸的井下巷道公里数达到400公里。

然而，斜坡道的宽度仅够一辆车单向行驶。伴随巷道延伸及车辆大规模使用，西部矿业如何解决运输范围、运输环节大量增加带来的“交通压力”？“智慧矿山建设是我们在经过不断探索和实践后所给出的答案！”西部矿业锡铁山分公司副总经理李正明介绍，为保证车辆运行安全，提高效率，锡铁山铅锌矿通过信息化手段打造出斜坡道智能交通管控系统，对井下运输车辆进行监测和调度控制。

记者看到，斜坡道上相隔百米就会出现的红绿灯，会根据车辆在斜坡道上的行进进展，“智能指挥”会车时车辆是走还是停，以防止运输高峰时堵车情况的发生。

拥有百年开采历史的锡铁山铅锌矿曾一度陷入资源危机，如今在智能化、数字化等技术加持下“重焕青春”，成为我国高原智慧矿山样板工程。而这只是西部矿业智能矿山建设的一个缩影。

于2023年5月份开工建设，今年4月份正式上线运行的智慧管控中心，是西部矿业智慧运营、智慧管控、应急调度的“最强大脑”，其从运营、生产调度和应急指挥三方面赋能公司发展，将运营模式由“计划调度”向“实时调度”转变、管理手段由“线上化”向“智能化”迈进。

记者在西部矿业智慧管控中心看到，硕大的电子屏幕实时呈现各个子公司的现场状况，生产运行关键指标、趋势对比分析、产品的产销存情况一目了然；各具特色、主题鲜明的决策分析模型，可为经营管理提供科学便捷精准的数据支撑，实现风险提前预警，实时指导生产经营及决策分析。

西部矿业智慧管控中心工作人员以西部矿业的两家核心子公司玉龙铜业、锡铁山分公司为例介绍：“通过对两个公司所属两座矿山的数字孪生模拟展示，我们可以直观了解智慧矿山建设情况和工艺流程，同时系统通过数字座舱的形式，对生产数据和智能平台有效融合，实现生产辅助决策的流程化、信息化。”

在智慧管控中心，值班的工作人员还可直观看到公司20个重大危险源的安全运行情况，确保重大危险源处于安全可控状态。“一旦遇到紧急情况，我们可以在很短的时间内发现、调度、解决。”工作人员说。

“数字化、智能化建设有效实现了矿山开采的安全、高效，推动矿山采掘向经济、绿色与可持续发展，有效提升了企业的核心竞争能力和抗风险能力。”西部矿业董事长钟永生向记者表示。

矿山开发比拼技术

“沿着这个作业面，是否会挖出矿产来？”记者指着锡铁山铅锌矿斜坡道2222中段巷道问道。2222中段是锡铁山铅锌矿斜坡道的尽头，三名工作人员正在这里作业。

“不会！这里规划的是车辆行驶轨道，如果挖出了矿产，就是我们工作的重大失误。”李正明介绍，在矿山建设前期，哪些位置有矿产、有哪种类型的矿产、哪里可以开拓巷道，都经过勘探工具以及专家团队论证、提前规划设计，这样后期才能实现精准开采。

钟永生向记者进一步介绍，技术创新正在加速改变和重塑矿山开采的各个环节，也成为国内矿山企业参与国际竞争的关键砝码。

近年来，面对资源供给、安全环保、市场竞争等挑战，西部矿业加强与科研院所合作，持续加大采矿、选矿、冶炼、尾矿处理等方面的技术创新力度，旨在解决矿山开采技术瓶颈，提高资源的开采效率、加工技术和利用水平。

以选矿为例，锡铁山半自磨顽石预先抛废技术采用“智能图像X射线选矿机”，实现了高效精准的矿石分选，提升了矿石处理的效率和精度，确保了超过38%的顽石抛废率，不仅减少了后续工艺的能耗和成本，还提升了磨矿工序处理能力。

此外，绿色发展也要求矿山企业必须在技术工艺及发展模式上持续创新。

记者在西部矿业旗下青海铜业看到，通过工艺技术创新打造出绿色循环发展模式，公司实现了电解铜冶炼过程中产生的废弃物“吃干榨净”。例如，针对熔炼炉渣，青海铜业打造出了铜、铁回收系统，其主要采用“浮选+磁选”工艺，对熔炼炉渣中的铜、铁资源进行回收利用，产出的铜精矿返回熔炼炉二次冶炼、铁精矿外销，尾渣则销往下游水泥生产企业。

技术创新，离不开有效的激励机制。西部矿业证券事务代表张恒介绍，近年来，公司加强制度建设，先后出台《科技成果转化管理办法》等科技激励政策，建立科技工作者在科技成果转化中的效益分享机制，旨在激发公司广大科技工作者的创新动力和活力。

做好战略性矿产资源保供

俗话说，“家里有矿，心中不慌”。我国光伏、风电、动力电池、新能源汽车，以及高端装备、航空航天等产业发展，离不开铜、铝、锂、钼等矿产资源作为支撑。然而，我国部分有色金属仍面临供应压力。

2024年《政府工作报告》提出，加大油气、战略性矿产资源勘探开发力度。《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》提出，完善战略性矿产资源探产供储销统筹和衔接体系。

“当前，新一轮找矿突破战略行动正在全国深入开展。”西部矿业副总裁、董秘马明德向记者表示，针对重要矿产资源增储上产仍是公司战略制定和工作的核心。

据悉，西部矿业所属矿山主要分布在柴达木盆地北缘的成矿带、阴山—天山成矿带、西藏藏东三江成矿带、狼山—渣尔泰山成矿带等，资源禀赋优势明显。为了进一步服务国家战略，西部矿业主要通过自主地质找矿以及并购实现增储上产。

2023年，公司通过深边部找矿新增铅锌矿石资源量268万吨，铅+锌金属量16万吨，铁多金属矿资源量467万吨。此外，西部矿业持续整合优质矿产资源，其中，2023年收购淦鑫矿业100%股权及其持有的格尔木它温查汉铁多金属矿勘探探矿权，为公司增加铁矿石资源储量4560万吨。

“后续，公司将进一步推进西藏、云南、新疆等重点成矿区带矿产资源远景调查与找矿预测，与社会资本开展积极合作加大对风险勘查的投入，提升矿产资源储量。”马明德向记者介绍。

除了原材料属性外，矿产资源还有较强的金融属性，其价格受到国际市场影响。国际市场的波动不仅会影响企业的经济效益，还会影响企业的生产和经营决策。如何在国际市场波动中保持稳定、实现可持续发展，是矿产资源企业需要面对的问题。

“企业需要看到价格上涨时带来的利润增长，也要看到价格下行时带来的经营风险。”钟永生向记者表示，这就要求企业做好现金流管理，合理规划产能布局，通过技术创新提质增效，厚筑护城河，最大程度降低外部因素波动对企业带来的影响，如此才能穿越周期。

海外债利息逾期

富力地产：正与票据持有人商讨友善解决方案

本报记者 李昱丞

8月11日晚间，富力地产披露公告显示，公司附属公司怡略有限公司（以下简称“怡略”）分别发行有“二零二五年票据”“二零二七年票据”“二零二八年票据”（以下统称“怡略票据”），截至目前，分别有10.34亿美元、19.22亿美元和15.71亿美元本金尚未偿还。怡略票据各自以年利率6.5%计息，于每年1月11日及7月11日支付利息，并有30天的宽限期。

富力地产表示，“二零二五年票据”项下的利息3361.03万美元、“二零二七年票据”项下的利息6245.94万美元、“二零二八年票据”项下的利息5106.29万美元已到期并须在2024年7月11日以现金支付。截至8月11日，宽限期已届满，鉴于公司目前面临的现金流压力，上述怡略票据并未在到期前以现金支付利息，从而可能会导致票据持有人要求加快还款。

整体来看，目前怡略票据逾期利息合计约1.47亿美元。

富力地产进一步表示，公司正与怡略票据持有人商讨友善解决方案，将继续密切关注事态发展并考虑所有可能采取的行动，包括但不限于就公司境外债务制定整体负债管理方案。

此前，富力地产已经通过出售项目、加速销售回款等方式改善集团现金压力。公告显示，今年5月份，富力地产完成出售ONE Nine Elms项目及相关同意征求，以及由第三方买家提出的交换要约。透过偿还ONE Nine Elms项目相关的项目贷款，以及注销从买方收到的怡略票据，公司一定程度上降低了债务规模。

不过，上述举措对于负债规模较为庞大的富力地产而言，或许只是杯水车薪。截至2023年末，富力地产负债总额达到人民币2884.76亿元，其中长期借款788.02亿元，短期借款47.59亿元，一年内到期的长期借款为437.43亿元，净负债率高达262%。

另一方面，目前富力地产的销售情况仍然较为低迷，导致公司现金流无法满足偿债需要。公司披露的销售简报显示，今年上半年公司销售额约为人民币56亿元，同比下降58.64%。与销售高峰时期2021年上半年实现的人民币650.8亿元销售额相比，公司今年上半年的销售规模缩水超九成。

“面对海外债务逾期的情况，房企应积极进行债务重组，延长债务期限，以缓解短期偿债压力，优化整体财务结构。同时，通过优化项目开发节奏、加速销售回款、提高资金使用效率等方式，确保企业现金流的稳定与健康。”中国矿业大学（北京）管理学院硕士生企业导师支培元向《证券日报》记者表示，鉴于海外融资渠道受限，房企应积极开拓国内融资渠道，如银行贷款、发行国内债券等，以降低对海外市场的依赖。

文远知行寻求美股上市 自动驾驶公司加快境外上市步伐

本报记者 龚梦泽

日前，国产通用型自动驾驶公司文远知行宣布其正寻求在美国的首次公开募股中获得高达50.2亿美元的估值。招股书显示，该公司计划在IPO中发行645万股美国存托股票，以每股15.5美元至18.5美元的价格区间融资1.194亿美元。值得一提的是，此次文远知行超过91%的增发股份将由Tier 1（一级供应商）巨头博世认购。

事实上，经过了近10年的孵化发展，不少国内自动驾驶领域公司都在谋求IPO。今年以来，小马智行、Momenta、地平线等自动驾驶领域公司均加快了境外上市步伐。

文远知行相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，公司在技术研发、商业化和企业管理等方面都拥有丰富的海内外实践经验，已与多家全球顶级主机厂和一级供应商达成战略合作伙伴关系，包括雷诺日产三菱联盟、宇通集团、广汽集团、博世等。

文远知行已完成多轮融资

资料显示，文远知行成立于2017年，目前已在全球7个国家、30个城市开展自动驾驶研发、测试及运营。根据招股书披露的信息，业务方面，文远知行提供从L2到L4的自动驾驶产品和服务，旗下有Robotaxi（无人驾驶出租车）、Robobus（无人驾驶小巴）、Robovan（无人驾驶货运车）、Robosweeper（无人驾驶环卫车）和ADS（高阶智能驾驶）等五大产品矩阵。

作为国内自动驾驶的头部企业，文远知行已完成多轮融资。仅2021年公司就完成了三轮融资。2021年1月份，公司完成3.1亿美元B轮融资，宇通集团为战略领投方，新进投资方包括CMC资本、国开装备基金、恒健新兴产业基金等。同时，启明创投、创新工场、昆仲资本等原有股东继续跟投；同年5月份，文远知行宣布完成数亿美元C轮融资，本轮投资机构包括IDG资本、和创投资等，老股东CMC资本、启明创投、瓴峰资本等继续参投；12月份，文远知行宣布获得广汽集团战略投资。

2022年5月份，文远知行宣布获得博世的战略投资，双方联合开展智能驾驶软件的开发。最近一轮融资在今年6月份，广汽集团发布公告称，同意全资子公司广汽资本投资文远知行，投资额不超过2000万美元。

记者注意到，文远知行正不断拓展自动驾驶技术的落地场景，以期获得更广泛的业务回报。商业模式上，文远知行的收入主要来源分为两部分：其一是销售产品，包括无人驾驶巴士、无人驾驶出租车、无人驾驶清扫车以及相关传感器套件；其二是提供服务，包括自动驾驶运营、技术支持服务以及高级辅助驾驶系统ADAS研发服务。

现阶段自动驾驶企业普遍亏损是行业特征之一，高额的研发投入是亏损主因。根据招股书，2021年至2023年及2024年上半年，文远知行研发费用分别是4.43亿元、7.59亿元、10.58亿元、5.17亿元，分别是其同期营收的约3倍、1.5倍、2.5倍及3.5倍。

具体来看，文远知行的研发费用主要由与负责设计、开发和测试自动驾驶汽车的工程人员相关的人员费用构成。截至2024年6月30日，文远知行员工2227名，其中约91%是研发人员，包括顶尖的人工智能科学家和自动驾驶工程师。

同业公司多谋求港股上市

近年来，国内自动驾驶领域公司纷纷谋求境外上市。今年1月份，自动驾驶激光雷达解决方案商速腾聚创在港交所主板挂牌上市，实际募资额达8.77亿港元；3月份，ADAS解决方案提供商纵目科技向香港联交所递交招股书；4月份，国内智驾解决方案提供商地平线正式递表港交所，小马智行完成境外发行上市备案；6月份，自动驾驶公司Momenta提交境外发行上市备案材料，拟发行不超过6335.29万股普通股，并在美国纳斯达克证券交易所或纽约证券交易所上市。

值得关注的是，大多自动驾驶领域公司选择谋求港股上市。

“对内地企业来说，港股上市的周期相对较短，也有更高的确定性。”中国自动驾驶产业创新联盟调研员高超认告诉记者，相比港股，自动驾驶公司想要冲刺美股，还需要考虑技术数据跨境流通的审查问题等。

在高超看来，自动驾驶公司普遍没有实现自我“造血”，想通过自身商业模式的可持续性实现闭环和盈利，仍然还有很长的路要走。

发力茶饮市场 瑞幸咖啡欲推动全时段、全场景消费

本报记者 张 敏
见习记者 梁傲男

随着茶饮市场的持续升温，咖啡连锁巨头瑞幸咖啡也加大了对茶饮品类的投入。8月12日，瑞幸咖啡公众号官宣刘亦菲为茶饮首席推荐官，同时开启“上午咖啡下午茶，送你1亿杯9.9元下午茶”活动。

这一举措，被业内人士视为瑞幸咖啡在茶饮市场再落子。中国数实融合50人论坛智库专家洪勇对《证券日报》记者表示，瑞幸咖啡在茶饮市场的竞争优势体现在品牌影响力、数字化运营能力以及高效的供应链管理上。下午茶系列菜单能激活非高峰时段的消费潜力，不仅能提高门店整体利用率，还拓展了顾客群体，有助于促进全时段、全场景消费。

抢占下午茶市场

8月12日，瑞幸咖啡联合创始人、首席增长官杨飞在社交平台发文表示，瑞幸做下午茶很“靠谱”。首先，能丰富非咖啡高峰期（下午到晚间）的饮品菜单，给消费者更多选择；其次，瑞幸自2020年底就尝试推出国风下午茶概念，获得了市场热烈反响。

记者注意到，瑞幸咖啡推出的下午茶券，明确限定在下午四点后使用，旨在有效激活门店在非高峰时段的消费潜力，成为其全时段、全场景消费战略布局中的关键一环。

值得注意的是，自今年2月底以来，瑞幸咖啡开始逐步调整其营销策略，收窄了以往广受欢迎的9.9元活动范围，意在摆脱“价格战”的束缚，寻求可持续的发展路径。这一转变在财务数据上得到了印证，2024年上半年，瑞幸咖啡总净收入达到146.81亿元，同比增长38.0%，其中第二季度创下单季营收新高。

与此同时，瑞幸咖啡在产品开发上持续发力，尤其在旺季推出了多款高毛利产品。据瑞幸咖啡董事长兼首席执行官郭谨一介绍，第二季度，公司在国内市场上新了25款特色饮品，新品销量占国内总杯量的24%，成为推动业绩增长的重要力量。特别是“轻咖”系列饮品的推出，简化了制作流程，降低了人力等成本，提高了毛利率。

在门店拓展方面，今年7月份，瑞幸咖啡迎来了第20000家门店的开业。和君咨询合伙人文志宏对《证券日报》记者表示，瑞幸咖啡广泛的门店优势是其茶饮业务快速增长的重要支撑，也为消费者提供了更加便捷、多样的购买渠道。

以供应链建设为基础

面对日益激烈的市场竞争，于咖啡行业而言，产品、供应链是企业争得主动权的关键。近年来，瑞幸咖啡不仅加快了门店拓展的步伐，还在供应链建设上投入巨资，与昆山经济技术开发区等合作建立了全自动化生产基地，以提升生产效率和产品质量。

在业内人士看来，瑞幸咖啡的规模优势是其难以被复制的核心竞争力之一。在此基础上，发力茶饮产品、拓展消费新场景对于瑞幸而言是水到渠成的选择。由于茶饮与咖啡在供应链上存在诸多重合之处，瑞幸咖啡可以依托其坚实的供应链基础，快速响应市场需求，推出更多符合新生代消费者喜好的茶饮产品。

洪勇表示，在供应链建设上的投入使瑞幸咖啡能够确保原料的质量和供应稳定，这对于茶饮业务尤其重要，因为茶叶和其他原材料的新鲜程度直接影响到饮品的口感和品质。强大的供应链支持还能够降低成本，提高运营效率，为瑞幸咖啡在茶饮市场的持续发展奠定坚实基础。

展望未来，2024年的茶饮赛道虽然竞争激烈，但市场潜力巨大。中国连锁经营协会报告显示，2023年全国新茶饮市场规模约为1498亿元，到2025年规模有望突破2000亿元。

华安证券研报表示，当前现制茶饮的核心逻辑在于下沉与出海两大增量，内在则是平价茶饮对传统物种瓶装饮料的结构替代与健康升级。过去三年，平价茶饮增速快于中价、高价的茶饮，茶饮品牌10元以下消费占比从7%提至30%，而20元以上占比从33%跌至4%。

广东省食品安全保障促进会副会长朱丹蓬对《证券日报》记者表示，瑞幸咖啡目前在下沉市场以及海外市场都有布局，对于新推茶饮产品的市场渗透具有天然优势。理解和满足新生代消费者的需求将成为未来市场竞争的关键。随着茶饮和咖啡市场的不断创新和发展，更多品牌将涌现出来，以满足不断变化的市场需求和消费者偏好。