

盐湖股份实控人拟变更为中国五矿 中国盐湖集团“呼之欲出”

本报记者 李立平

9月8日晚间,盐湖股份发布公告称,为加快共建世界级盐湖产业基地,打造世界级盐湖产业集团,公司实际控制人青海省国资委、控股股东青海国投与中国五矿拟共同组建中国盐湖集团。

根据公告,青海省国资委、青海国投与中国五矿及其下属企业签署了《关于组建中国盐湖集团合作框架协议》。青海国投与中国五矿拟以现金方式购买青海国投及其一致行动人芜湖信泽青合计持有的6.81亿股盐湖股份股票。该转让若实施完成,盐湖股份控股股东将由青海国投变更为青海盐湖集团,实际控制人将由青海省国资委变更为青海盐湖集团。此次控制权转让的交易金额高达135.58亿元。

实际上,组建中国盐湖集团一事早已提上了日程。

盐湖股份今年5月份发布的公告显示,青海国投拟与中国五矿在合力共建世界级盐湖产业基地、打造世界级盐湖产业集团等方面开展战略合作。

早在2021年12月份,青海省人民政府出台的《青海建设世界级盐湖产业基地行动方案

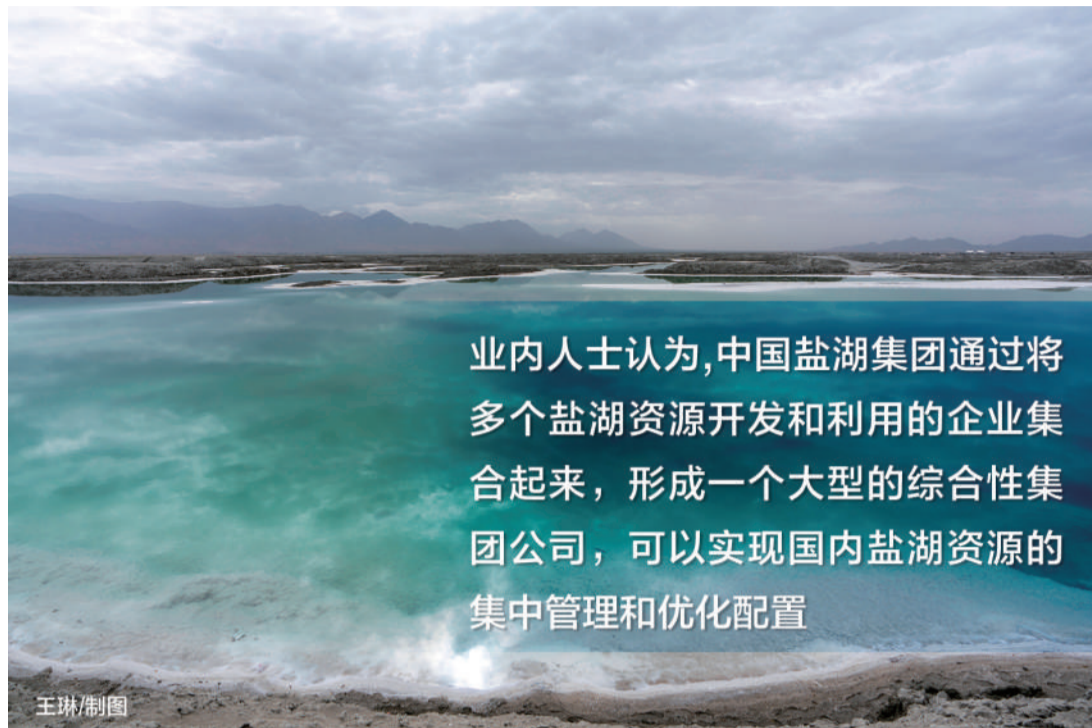
(2021—2035)》提出,到2025年,世界级盐湖产业基地建设初见成效。到2030年,培育销售收入超百亿龙头企业2至3家,盐湖产业产值达到700亿元,世界级盐湖产业基地建设初具规模。到2035年,盐湖产业产值达到1200亿元,世界级盐湖产业基地基本建成。

一直以来,盐湖股份碳酸锂产销稳定。根据半年报,公司上半年碳酸锂产量1.9万吨,同比增长34%,销量2万吨,同比增长35%。上半年平均售价为9.4万/吨,毛利率60.2%;公司现有碳酸锂产能3万吨,计划2024年生产碳酸锂4万吨。

尽管碳酸锂价格处于低位,但盐湖股份低成本优势明显。

公开资料显示,中国五矿旗下五矿盐湖有限公司成立于2009年9月份,生产厂位于柴达木盆地中部的一里坪盐湖。目前,已建成投运1万吨/年碳酸锂项目和30万吨/年氯化钾项目,主要产品有电池级碳酸锂、氯化钾、磷酸锂等,其中,碳酸锂产量规模位列国内盐湖第二,氯化钾产量规模达到国内第二梯队。

浙商证券研报表示,中国五矿业务布局包括矿业开采、金属冶炼、新能源材料等,雄厚的矿业



王琳/制图

业内人士认为,中国盐湖集团通过多个盐湖资源开发和利用的企业集合起来,形成一个大型的综合集团公司,可以实现国内盐湖资源的集中管理和优化配置

资源背景与实力有望为盐湖股份赋能,携手打造世界级盐湖基地,有望打开公司成长天花板。

有不愿具名的券商分析师向《证券日报》记者表示,中国盐湖集团通过将多个盐湖资源开发和利用的企业集合起来,形成一个大型的综合集团公司,可以实现国内盐湖资源的集中管理和优

化配置。这不仅能够提高资源开发效率,还能够减少资源浪费,确保资源的可持续利用。

上述分析师还表示,盐湖企业之间共同研发和应用新的盐湖开发技术,有助于突破关键技术瓶颈,构建完善的现代盐湖产业技术体系,推动盐湖产业向新材料、新能源等领域拓展。同时,通

过产业升级,可以提升中国在全球盐湖资源开发利用领域的创新能力与核心竞争力。

巨丰投顾高级投资顾问于晓明向《证券日报》记者表示,在碳酸锂价格下跌的背景下,锂资源开发应关注供需管理以避免产能过剩,控制成本并采用环保技术以减少对生态的影响。

腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生:

AI时代下腾讯的优势和战略“锚点”是什么?

本报记者 李豪悦

2024年,全球科技巨头在AI领域的竞赛升级。腾讯作为互联网巨头,在AI市场的一举一动备受关注。近期,在“腾讯全球数字生态大会”现场,腾讯集团高级执行副总裁、云与智慧产业事业群CEO汤道生接受了包括《证券日报》记者在内的媒体采访,分享了腾讯在AI浪潮下的思考。

采访中,汤道生提到了几个关键点:Chat GPT爆发后,腾讯做得最好的决策是大力投入;腾讯做得最好的是聚焦场景;一款国家级AI应用最快可能出现在C端的搜索领域。同时,他并不赞同外界预判AI领域涌现的创业公司结局是并人大厂的观点。

“百模大战”下,汤道生认为,AI不仅仅是大模型或语言大模型,只有做大模型才是做AI等观点是狭隘的。“人工智能领域的很多其他技术路线也值得关注,如图片生成、视频生成、3D模型生成等生成类;人脸识别、掌纹识别、身份认证、安全识别等识别类,都已经有

很多应用场景。”

那么,AI时代到来之际,腾讯成果如何?AI领域距离成熟商业化还有多远?

场景是腾讯的优势

从去年至今,不少投资人在接受记者采访时均感叹:钱都涌向了AI行业。

根据Forge Global数据,AI在所有募资中的占比从2023年的12%上升到了2024年的27%。另外,AI公司的单轮融资金额比去年增长了140%,而非AI公司的融资增长仅为10%。

比如,腾讯除了投资MiniMax、月之暗面等AI头部初创公司外,自身研发费用也在上涨。腾讯2024年第二季度财报显示,当季腾讯研发投入达到了172.77亿元,自2018年至今六年多研发投入超过3026亿元。

“长期的技术投入,研发是我们的基因。”汤道生说,腾讯重视投入,但也重视可持续发展。“我看损益表看得很紧,每个业务都算清楚成本,合理定价,避免靠别人的利

润补贴自己的亏损。”

在采访中,汤道生反复提及场景的重要性。他举例称,在通讯服务方面,部分产品是从腾讯会议里面孵化出的,用到了很多AI的能力,像新一代实时语音编码行业标准AVS3P10,就有很多提升效率缩减成本的优势;此外,腾讯作为内容平台企业,有海量的广告业务,做这些业务需要精准的内容推荐,是生成式AI非常常见的应用场景,在此基础上能为客户提供更好的算法,实现更好的推荐服务,提升广告触达和销售转化率等;在腾讯的重点业务板块游戏领域,运用了许多图片生成的能力。

但是,包含大模型在内的AI领域距离“杀手级”应用的出现仍很遥远,不过也已表现出具有含金量的发展方向。

汤道生认为,一款国家级应用会最快在To C领域诞生,最靠近的领域是信息搜索,它甚至可以包含情感陪伴等功能。“比如腾讯的元宝,以及在微信的场景里面推出的‘AI问书’等功能。除了努力探索给用户更方便的、更便捷的获取

信息的交互方式,行业里面也有其他玩家,从不同的角度去切入这个To C应用,比如情感层面,或者角色扮演。”

AI发展难在哪?

值得一提的是,如果给AI市场的发展情况打分,满分100的情况下,汤道生认为目前只有50分到60分。

他认为AI当前的发展存在三大挑战。一是在大模型发展方向上,存在数据的挑战。当前,高质量的数据以及很多公共数据相对稀缺,这会对模型的训练产生一定的影响,也会给大家带来一定的焦虑。二是AI的落地涉及到场景选择,结果准确、数据保密以及落地成本、内容安全等一系列问题。三是当各行各业都拥抱AI之后,原有的业务模式是否会被颠覆。

对此,汤道生分享了腾讯的经验并建议:“数据方面,很多企业的自有数据或专业的行业数据还没有被利用起来,如果是针对某个场景,只需要有针对性的行业数据或者跟企业相关的那些数据就足够,

大家都在持续探索;在落地方面,腾讯提出了构建‘离产业最近的AI’。在国内‘百模大战’与开源大模型的普及下,今天大模型的调用成本已经降得很低了,如果再加上企业独有的专业文档与行业数据,搭建智能应用或智能助手,很多企业就能在客服、营销与内容创作等场景中,提高员工工作效率,提升服务体验。”

汤道生也提醒,如果企业需要通过亏损来保持市场份额的话,这绝对不是健康的状态。

谈及行业发展的未来,汤道生表示,每一次技术变革,既会给创业公司新的机会,也会让原来平台性的企业与其合作,擦出更多火花,通过不同服务的连接,给客户带来新的价值。“我相信AIGC这次的浪潮也会是这样。今天,因为资本驱动,还是有些企业在追概念,需要经过一个周期,浮躁的企业会被淘汰,坚持用户价值的玩家会慢慢走出来。”



AI智能体生态愈发繁荣 头部厂商抢先布局

本报记者 袁传玺

在人工智能技术浪潮的推动下,AI智能体(AI Agent)正以前所未有的速度繁荣发展。近日,荣耀首次向外界透露荣耀AI智能体相关创新成果,并面向全球发布行业首个跨应用开放生态智能体。

荣耀方面表示,开放生态、以人为本、隐私安全是移动AI时代的关键词,能够最大化实现用户价值呈现的智能体,必须具备“自然语义理解和计算机视觉”“用户行为习惯学习和场景环境感知”“意图识别及决策能力”“应用内及跨应用操作”四大核心能力。

头部厂商布局智能体生态

“AI技术的发展和运用是一个不断循环迭代的过程,智能体作为生成式人工智能的一种产品形态,是当下大模型应用的核心方向,具备自主感知环境、智能决策并执行任务的能力,能让大模型长出‘手和脚’。”蚂蚁集团总裁韩

歆毅表示。

事实上,智能体成为大模型应用落地的关键产品已成为行业共识,中信证券研报提出,2024年初随着各大模型在文本输入能力上实现大幅提升,从基础能力上对AI Agent的支持成为可能。

而头部厂商已在加速布局智能体生态。作为最早布局智能体的互联网企业,百度的文心智能体平台已聚集了60万开发者和10万多家合作企业。百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏表示,智能体在百度生态的分发量大幅增加,7月份日均分发次数超800万次,为5月份的近两倍。

9月5日,腾讯元宝品牌智能体专区正式上线,首批邀请11家合作伙伴入驻,打造AI智能体应用生态,涵盖工作提效和休闲娱乐多个场景;支付宝也在近期的外滩大会上面向行业正式启动智能体生态开放计划,并推出智能体开发平台“百宝箱”。

李彦宏表示,智能体的能力正在逐步完善,门槛也足够低,随着

基础大模型能力增强,可以做出更有价值的智能体应用。

香港科技大学校长廖正兴也认为,未来超级应用方向就是AI Agent,ChatGPT用不起,很强大,但与Agent不一样。AI Agent时代的到来,不会是一个神奇而强大的模型突然代替了所有的工作流。它涉及技术、工程与市场的不断磨合,最终以超预期的服务呈现给用户。

一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,智能体是AI生成式人工智能未来的核心,不仅限于对话,更拥有自我反思与规划能力,能自我纠错并规划实现目标所需工具。未来,智能体将通过协作处理复杂任务,模拟多领域专家合作模式。各行业将依据自身需求定制智能体,推动其广泛应用,最终实现智能体普及化。

逐步赋能千行百业

值得关注的是,智能体目前已在教育、金融、医疗等多个行业实

现落地。

在教育方面,开学季以来,文心智能体平台已上线2000多个教育类智能体,开学季相关关键词搜索量累计超过19亿次。

新开普在投资者互动平台上表示,新开普推出的智慧校园智能体服务AI产品“小美同学”,融合了数字人、语音识别、语义理解和大语言模型等技术,通过集成大模型、RAG/Agent等能力,在校园迎新、学生事务管理、教务工作、就业指导等多元场景提供个性化的AI学习路径推荐、业务咨询答疑、一句话办事等智能体服务。

在金融方面,金财互联在投资者平台上表示,“欣智悦财税大模型”采用开放式架构设计,结合公司财税产品和开放平台,构建财税AI Agent智能体,为企业提供智能咨询、风险检测、智能开票、智能算账、智能经营分析和财税资讯推送等服务;上海银行创新探索数字Agent智能体方式建设“数字员工”,打造陪伴式的金融服务。“智能体通过其强大的数据处

华为三折叠屏手机开启预订 带动产业链发展

本报记者 贾丽

9月7日,华为三折叠手机Mate XT非凡大师已开启线上线下预订。同时,三折叠手机的外观细节也正式揭晓,部分门店甚至已有展示样机。尽管尚未公布价格,但这似乎没能影响消费者的热情。截至记者发稿,华为商城显示该产品预约人数已超230万。

“预订火爆程度超出预期,生产端目前已经在紧急排产,后期还有可能加单。”一位接近华为的人士透露。

迎来“预定热”

据悉,三折叠手机新品将于9月10日的华为发布会上正式推出,价格也将揭晓,并将于9月20日正式开售。

记者了解到,目前华为三折叠手机处于预售阶段,部分门店仅有几台样机,北京门店暂未全面分货。由于价格等细节暂未公布,消费者只能进行“盲订”。

一位华为授权体验店负责人告诉记者,三折叠手机刚刚上市,货源也特别少,正式开售后仅有部分大店会有少量现货。即便消费者预订成功,具体到货时间也不能确定。

不过,即便如此,此次华为还是迎来了“预定热”。华为全国多地的线下旗舰店出现排队现象。据一位华为供应商透露,截至目前,华为Mate XT非凡大师预订全通道人数已超300万。

华为三折叠手机的上市无疑给规模快速增长的折叠屏手机市场再添了“一把火”。根据IDC数据,2024年第二季度中国折叠屏手机出货量累计达257万台,同比增长104.6%。其中,华为以41.7%的市场份额居第一。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇预计,三折叠手机的出现预示着移动设备形态的进一步创新,或带动产业链升级,同时也将加剧高端智能手机市场的竞争。

“从两折叠屏手机到三折叠屏手机,意味着我国在折叠屏技术和产业化方面再次取得突破,厂商在柔性屏、铰链、玻璃材料、软件适配等关键领域有了实质性进展。”中国联合国采购促进会副秘书长宋嘉表示。

多家A股公司参与研发

除华为外,目前多家手机厂商也有意抢占市场先机。如传音控股已经在海外发布了首款三折叠屏概念机,荣耀的三折叠屏手机也于近日曝光。

“虽然两折叠屏已经较为成熟,但三折叠手机由于技术难度较高、零部件与材料稀缺,前期销量会较少。同时,三折叠手机的规模量产,要求终端厂商与供应链有较强的创新协同能力,门槛较高,致使短期内入局者不会很多。而随着产业链逐步成熟,后续成本将进一步降低。”达睿咨询创始人马继华表示。

为推动三折叠屏量产,目前国内多家OLED面板、铰链、材料等领域上市公司均在与手机终端品牌进行联合研发。

在柔性显示屏领域,京东方A、维信诺、深天马A等上市公司均已研发出柔性三折屏或者“N”形折屏显示原型机。其中,京东方还在探索滑卷屏技术的发展。深天马A则透露,公司在折叠手机方面有多方案技术储备,其中三折方案与品牌客户已有预研项目合作。

东方财富证券研报认为,随着未来折叠屏终端渗透率的提升以及市场规模的提升,屏幕、铰链等相关零部件供应商有望打开新的增长空间。

被立案调查后未及时披露 紫天科技再收关注函

本报记者 桂小笋

9月7日,紫天科技发布公告称,收到深交所下发的关注函。关注函提及,紫天科技涉嫌信息披露违法违规,中国证监会依法决定对公司立案调查,并于2024年9月6日向公司下发《调查通知书》和《立案告知书》。但这些信息,紫天科技并未发布公告。

过往,公司曾出现多次信息披露违规。去年11月份,紫天科技发布公告称,因公司涉嫌信息披露违法违规,公司被立案调查;当年12月份,公司收到《行政处罚事先告知书》;今年4月30日,公司因2023年年报显示,报告期出现大额亏损,按照规定应该发布业绩预告,但公司并未披露2023年度业绩预告,收到福建证监局警示函。

根据9月7日公告,关注函提及,上市公司被中国证监会立案调查属于应当立即披露的重大事件。紫天科技应当按照相关法律法规及深交所《创业板股票上市规则》的规定,立即就公司被中国证监会立案调查相关事项履行信息披露义务。

上海明伦律师事务所律师王智斌称,重要信息及时、完整地披露是上市公司的法定义务,也是保障中小投资者合法权益的根本,紫天科技被立案调查属于重要信息,公司应该在收到相关信息的第一时间就及时对外发布公告,保证中小投资者的知情权。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,重要信息被隐瞒的危害性极大,可能误导投资者,导致他们做出错误的投资决策,进而造成经济损失。同时,这种行为也会破坏市场的公平性和透明度,影响市场的健康发展。

事实上,今年以来公司已多次收到关注函,涉及的问题包括高管频繁变动、财报披露、审计机构变动、问询函回复等事项。

结合紫天科技的种种情况,如何保护合法权益,成为紫天科技投资者关注的重要事项。

詹军豪建议,为了保护投资者,应该加强监管力度,确保公司及时、准确、完整地披露所有重要信息,防止信息隐瞒和误导。对于故意隐瞒重要信息的行为,相关部门应该给予严厉惩戒,提高违法成本,保护投资者的合法权益。同时,投资者也需要提高自身的风险意识和信息识别能力,多渠道获取并理性分析信息,避免盲目投资。此外,还应鼓励投资者积极维护自身权益,对隐瞒重要信息的公司进行法律追责。

“及时、准确、完整地披露信息可以减少市场信息不对称对中小投资者的伤害。”王智斌表示,紫天科技未能及时披露这项信息,如果因此给投资者造成损失,应当承担相应责任。