

公司零距离·新经济新动能

# 资源为盾、技术为矛、产业为基 洛阳钼业欲“大跨越”谋发展

■本报记者 肖艳青

位于河南西部的洛阳市栾川县矿产资源丰富,主要有钼、钨、金、铁、铅、锌等50余种。其中,钼、钨金属储量尤为突出,享有“中国钼都”之称。依托得天独厚的资源禀赋,这里孕育了矿业巨头——洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)。

从栾川县起家,凭借“全球资源配置+技术驱动降本+绿色发展”的三维战略,洛阳钼业实现了从单一资源掌控向全链条协同创新,这是矿业企业的核心竞争力所在,也是中国有色金属产业迈向全球价值链高端的关键路径。

如何在风云变幻的大宗商品市场中把握机遇?如何通过信息化、智能化手段实现降本增效?如何打造绿色矿山、与自然和谐相处?如何通过新一轮并购开启跨越式增长?近日,《证券日报》记者走进洛阳钼业,实地探寻公司快速发展背后的奥秘,了解其未来发展规划。

## 双轮驱动: “矿山+贸易”协同发展

洛阳钼业的发展并非一蹴而就,公司曾一度濒临破产。自2004年起,洛阳钼业历经三次所有制改革,2007年和2012年,公司先后在港交所和上交所上市,并逐步向全球化企业迈进。

应对金属价格的大幅波动,是矿企可持续发展的“必修课”。洛阳钼业董事会秘书徐辉称,从逻辑上看,重要资源都是短缺的;从长期来看,资源价格的整体趋势是向上的。矿业公司面对价格波动最核心的手段就是做好成本控制,可以从资源禀赋、业务布局、内生提质、技术创新等方面把成本做到最优。

2013年到2019年,洛阳钼业凭借对矿业周期的把握,在行业底部成功抄底世界级矿山。公司先后并购澳大利亚铜金矿、巴西钨钼矿、刚果(金)的铜钴矿以及全球第三大金属贸易平台埃珂森贸易公司,打造出“矿山+贸易”双轮驱动的发展模式,形成了从资源开采到物流销售全链条发展优势。

在矿山开采环节,洛阳钼业是全球领先的钼、铜、钴、钨生产商。徐辉表示,矿业竞争的本质是成本与价格的竞争,决定性因素是资源禀赋。虽然目前公司海外矿山数量不多,但每个都是世界级的资源,具备露天开采、储量大、品位高的特点,具有很强的竞争力。

在贸易环节,埃珂森贸易公司业务覆盖80多个国家,构建了全球金属贸易网络,在金属供应链的每一个环节均起到关键作用。

“我们与其他矿业公司的区别就在于我们是‘矿业+贸易’模式,两者能发挥较好的协同效应,实现较高的综合价值。”徐辉坦言,一方面,公司的金属产品通过贸易公司销往全球,卖到较好的价格;另一方面,公司通过埃珂森贸易公司了解全球资源分布和具体运营情况等及时有效的信息,有利于公司掌握行业的最新动态,为公司的战略发展、矿山运营提供数据支持。

这种模式也构筑起公司在大宗商品价格波动中的发展韧性。随着资源禀赋转化为产能和效益优势,公司经营业绩实现快速增长。数据显示,2020年至2024年,公司营收从1129.81亿元增长至2130.29亿元,归属于上市公司股东的净利润从23.29



图①洛阳钼业栾川矿区绿色矿山一角  
图②三道庄钼钨矿区

图③洛阳钼业KFM矿区俯视图  
图④公司工作人员正在操作无人矿山运营系统

亿元增长至135.32亿元。

## 智造升级: 数智赋能降本增效

实现规模扩张后,如何实现内生式增长,是摆在洛阳钼业面前的重要课题。通过数智化改造传统矿业,提升成本优势,成为公司实现全球化发展的关键一步。

海拔1510米的三道庄钼钨矿区,是中国首座5G智慧矿山,见证着洛阳钼业从传统开采向智能开采的蜕变。记者在矿区看到,多架无人机在露天矿区内上空巡航,地面数台无人挖掘机在挖矿,无人矿卡在矿道上来回穿梭。

据了解,三道庄钼钨矿区先后经历了地下开采、地下露天联合开采和如今的露天开采三个阶段,地下开采之后形成许多采空区,给露天开采带来诸多安全隐患,这促使洛阳钼业开始寻找解决之法。

“为解决采空区的安全隐患,我们采用智能化手段对挖掘机进行遥控改造,由近及远,从室外移至室内。我们甚至把驾驶室搬到了海外,通过5G网络技术操控无人挖掘机。”三道庄钼钨矿区副经理王洛峰介绍说,“未来要在整个矿区逐步实现无人化作业。目前我们已经进行了牙轮钻机、碎矿站的智能化改造,实现了远程控制。”

数智化已经成为公司降本增效的“利器”。比如,在配矿方面,智能化建设极大地降低了偏差率。三道庄钼钨矿区以前的配矿偏差率在11%至15%,通过数智化建设的配矿系统将配矿偏差率降低至2%至3%,配矿偏差率的降低直接减少了原料浪费,提升选矿回收率指标,极大地提高了经营效益。

今年,洛阳钼业开启了数智化建设2.0时代,即通过信息化工具实现对全球采矿、选矿、冶炼和销售等板块统一集中管控,这将进一步夯实公司的全球化发展根基。

## 绿色为基: 生态优先高质量发展

记者在栾川矿区尾矿库排渣场的观景台看到,漫山遍野长满绿植,向日葵花海在蓝天随风摇曳,还有露营地基地点缀其中,让人很难想到这里曾是裸露的排渣场。

因全球矿产资源分布不均,矿企的全球化发展是大势所趋。矿企只有通过控制和不断获取优质矿产资源,才能形成竞争优势。

然而,海外并购绝非简单的“买矿”。境外矿山运营环境复杂,政治、经济、法律等多方面风险交织,考验着矿企的管理能力和风控能力,矿企必须建立适合国际化发展的管理体制,并不断提升运营管控能力。

绿色可持续发展是矿企在国际化道路上行稳致远的关键,这需要矿企通过“苦练内功”提升自身实力,带着先进的工艺、技术、标准、装备“走出去”,建设绿色智能矿山,推动当地社会工业化

“这里原本到处堆着废石,我们用了两年时间投入将近2亿元,打造了这个国家级绿色工程。这里不仅有景观区,还有农耕试验田,种有向日葵、油菜、玉米、高粱等,产出作物直接供食堂使用。”洛阳钼业富川公司经理贾宝珊表示,对于海外矿山,公司也会根据当地政府要求及自然条件进行生态修复。

矿业的“采、选、冶”等各个生产环节均会产生潜在的环境风险。绿色发展是行业高质量发展的关键,亦是洛阳钼业在国际化道路上不断前行的核心要素。

据介绍,洛阳钼业按照“边开发、边治理、边恢复”的方针和“宜耕则耕、宜林则林、宜景则景”的思路,以防护林带、灌木草、农作物相结合的方式推进植被恢复,实现与自然环境和諧发展。

目前,洛阳钼业研发的尾矿土壤改良技术已通过验证,尾矿改良后将就地用于矿山排土场、选厂尾矿库生态修复示范项目,实现固废高效循环利用。

作为最早引进国际ESG标准和体系的全球矿业公司之一,洛阳钼业MSCI ESG评级已连续两年保持AA级,在行业中处于领先地位。近日,洛阳钼业入围《标普全球可持续发展年鉴(中国版)2025》,这也是公司继2023年和2024年之后,第三次入围。

徐辉表示,洛阳钼业的发展理念是“负责任矿业,让世界更美好”,持续为所有利益相关方创造最大价值,这就要求企业服务好所在国、服务好周边社区,持续践行高标准的ESG理念。这也意味着,企业要在实现经济价值的前提下,保证做到对环境的影响最小化,甚至在某些区域,还可以做到改善提升当地的生态环境。

## 战略并购: 全球布局蓄势跨越

近年来,洛阳钼业经过第一轮并购,逐渐让资源转化为效益,通过数智化和绿色化矿山建设不断强化内生动力,为下一步发展蓄势赋能。

根据洛阳钼业制定的“三步走”发展战略,公司要实现“第一步‘打基础’降本增效”“第二步‘上台阶’产能倍增”“第三步‘大跨越’创世界一流”的发展目标。

随着位于刚果(金)的TFM和KFM两大世界级铜钴矿项目全面达产,深度合作,形成了上下游产业链协同的产业优势,进一步提升了竞争力。

其二,有助于矿企构建全球化的供应链体系,迈向全球矿业价值链高端。当前全球产业链与供应链加速重组,这促使矿企不断优化产业结构、延伸产业链,向高附加值环节延伸,形成“矿山—销售—终端应用”上下游产业链协同发展的优势。

2024年,公司产铜65.02万吨,同比增长55%,首次跻身全球前十大铜生产商,也是去年全球产铜增量最多的公司,顺利完成“打基础”和“上台阶”目标。

2025年是洛阳钼业发展史上的关键一年,公司面临着如何实现第三步目标的挑战。在徐辉看来,“并购仍是矿业公司发展的核心要素之一,洛阳钼业做好了准备。”

一方面,公司具备启动新一轮并购的基础条件。洛阳钼业现金储备充足。数据显示,2024年,公司经营产生的现金流量净额达323.87亿元,同比增长108.38%,创下历史最高纪录。

在并购整合全流程上,洛阳钼业积累了丰富的经验。徐辉坦言:“我们建立了一套交易原则,涉及选择什么交易对手,交易品种,资源品质等多个方面,最重要的要看某一金属在全行业里面的成本分类水平,如果成本超过50%,我们基本不会考虑。”

在人才配置上,洛阳钼业看重不同发展阶段对人才的前瞻性和适配性需求,为实现目标,公司对管理团队进行了升级。根据4月份发布的相关公告,公司聘任了相关行业资深人士担任高管,网罗了常务副总裁兼首席运营官、刘建锋任首席投资官、Kenny Ives任副总裁兼首席商务官、谭啸任副总裁。

另一方面,金属市场出现了新需求,一些优质项目进入公司视野,有利于公司快速实现世界资源公司的大目标。今年4月份,洛阳钼业宣布以5.81亿美元收购加拿大上市公司Lumina黄金全部股权,其多元化资源序列将再添黄金产品,这意味着公司开启了新一轮并购。

徐辉表示,随着新能源革命继续向前推进,全球工业化进程加速,带来一些金属增量需求,有增量需求的金属是公司考量的重点。公司看好新能源金属和各工业金属,未来铜、金是公司主要的投资方向。

面向未来,洛阳钼业将持续遵循全球矿业发展规律,在合适的时机下开展并购,持续优化全球资源版图配置。公司短期目标是基于目前所拥有的矿山,实现产能进一步跃升,计划于2028年实现80万吨至100万吨的铜产量。从长远来看,公司将以资源为盾、技术为矛,产业为基,打造成为具有全球竞争力矿企。

随着位于刚果(金)的TFM和KFM两大世界级铜钴矿项目全面达产,深度合作,形成了上下游产业链协同的产业优势,进一步提升了竞争力。

其三,有助于构建多元供应体系,满足国内市场需求。随着我国经济结构调整,铜、锂、钴、镍等新能源矿产需求呈现增长趋势。矿企“出海”并购资源,构建多元化供应体系,有望为新能源汽车等产业发展提供资源保障,进而推动经济发展。

# 长安汽车董事长朱华荣: 未来的汽车 是“可进化的智能汽车机器人”

■本报记者 冯雨璿

5月27日下午,重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”)2024年度股东大会在重庆召开。长安汽车董事长朱华荣现场介绍了公司2024年的经营情况及未来发展方向。

朱华荣透露:“2024年,公司产品结构持续优化,收入结构更加多元。公司新能收入占比达46.5%;海外收入占比达20.2%。”

年报数据显示,2024年,长安汽车全年实现销量268.4万辆,创近七年来新高,同比增长5.1%,连续五年实现同比正增长。其中,新能源汽车全年销售73.5万辆,同比增长52.8%;海外销量53.6万辆,同比增长49.6%。

效益逐步改善和持续保持高研发投入也是长安汽车去年经营层面呈现的两大特点。朱华荣表示,2024年,公司平均单车成本降低0.67万元,毛利率提升2个百分点。2024年,公司研发投入达101.6亿元(上市公司口径),研发投入占比为6.4%。

据介绍,面对错综复杂的内外环境,长安汽车牢牢把握“第三次创业——创新创业计划”总方向,着力推动企业高质量发展,“三大计划”(即新能源“香格里拉”计划、智能化“北斗天枢”计划、全球化“海纳百川”计划)齐头并进。其中,在推进全球化方面,公司坚持长期化、本地化、体系化,截至目前已建成9个海外工厂,全球销售服务网点达1.4万家。

“公司战略布局基本完成,战略转型初具雏形。”朱华荣表示,未来长安汽车将始终坚持长期主义,尽管当前汽车市场面临众多不确定性,但机遇大于风险。

从行业发展趋势看,朱华荣直言:“AI定义汽车”是行业共识,汽车产业正加速向“电动化上半场”转向“智能化下半场”,未来的汽车是“可进化的智能汽车机器人”。

朱华荣表示,2025年,公司的目标是实现收入3000亿元(全口径合并),总体实现销量300万辆,其中新能源汽车销量100万辆。未来公司将持续完善产品体系,坚定打造全球大单品。此外,公司也将加速核心技术迭代,包括前瞻技术、三电、智能化等方面。朱华荣还透露,公司将打造陆海空立体出行解决方案,包括2025年底完成全新一代飞行汽车试飞,2028年公司将实现人形机器人生产下线。

长安汽车也将加速全球化。按照规划,长安汽车的全球化“海纳百川”计划将在2030年力争实现“四个一”目标,即海外市场投资突破100亿美元、海外市场年销量突破150万辆、海外业务从业人数突破10000人、打造成世界一流的汽车品牌。

此外,在资本运作方面,朱华荣透露,公司将从长安科技融资、研究阿维塔上市、长安凯程上市、海外扩张等多个层面,提升资本运作能力,加强市值管理。

在沟通交流环节,关于阿维塔、深蓝汽车等品牌如何差异化布局,长安汽车与东风汽车重组进展等话题,备受投资者关注。

今年2月份,东风汽车股份有限公司与长安汽车分别发布公告称,双方的间接控股股东中国兵器装备集团有限公司、东风汽车集团有限公司两大央企集团,正在与其他国资央企集团筹划重组事项。

“利用新能源智能化技术来打造世界一流智能新能源科技集团和品牌,对于央企汽车产业来讲是战略性重大举措,是汽车行业的一件大事也是一件好事。”朱华荣表示,不会因为重组改变长安汽车既定的一系列战略和技术发展方向。

谈及长安汽车旗下子品牌深蓝汽车、阿维塔的盈亏平衡点,公司治理层称,盈亏平衡点是一个综合性的概念,会受到固定费用、销量、产品等多个因素的影响。“当深蓝汽车月销量达到3万台时,可以实现盈亏平衡。阿维塔今年还在投入期,达成盈亏平衡的难度大于深蓝汽车,预计阿维塔将在2026年实现盈亏平衡。”

随着全球商业航天市场的快速扩张,广联航空动作频频。2024年4月份,公司宣布投资建设“无人

机总装及零配件制造项目”二期工程,进一步提升无人总装及零配件制造的专业化生产能力和智能化水平;同年10月份,公司发布定增预案,拟募集资金不超过11.34亿元,用于上海民用航空生产基地项目、上海研发中心建设项目及补充流动资金。

此外,广联航空还与哈尔滨工业大学共建航空装备产业技术研究院,围绕航空工业、航空复合材料、航空零部件等方向开展深度合作。

广联航空在业绩说明会上称,公司对大型无人机、eVTOL(电动垂直起降飞行器)等低空经济产品持续投入,锚定国家战略发展目标,紧跟行业发展方向。目前已有相关产品应用于低空经济场景,相关订单主要体现在公司大型复合材料结构研制能力应用于无人机、eVTOL等产品领域。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示:“商业航天市场正处于快速增长阶段,政策支持力度不断加大,市场需求持续释放。广联航空此次收购可以快速进入这一新兴市场,分享市场增长红利,开拓新的利润增长点。同时,借助天津跃峰在商业航天方面的资源和技术,有助于广联航空提升在航天领域的技术水平和创新能力,增强产品竞争力。不过,商业航天领域技术更新换代快,竞争激烈。广联航空需要投入大量资金和人力进行技术研发和市场拓展,以应对竞争压力。”

广联航空在公告中提到,本次交易完成后,面对商业航天制造与加工领域的需求,公司可以充分发挥在薄壁航空机加零件加工尤其是大型零件加工的工艺技术和设备优势,与天津跃峰一同承接航空院所及商业航天订单,利用各自的品牌影响力及行业资源优势,互相促进市场开拓,丰富客户资源,进一步提升公司的市场竞争力,增加产品影响力与抗风险能力。

# 广联航空拟控股天津跃峰 抢抓商业航天新机遇

■本报记者 马宇薇

5月26日晚间,广联航空工业股份有限公司(以下简称“广联航空”)发布公告称,近日,公司与天津跃峰科技股份有限公司(以下简称“天津跃峰”)及其股东李鹏程、吴昊签署了《收购意向协议》,公司和/或公司指定的主体拟以支付现金方式购买天津跃峰2550万股股份,占天津跃峰总股份的51%。本次交易完成后,广联航空预计将实现对天津跃峰的控股。

公告中提到,通过本次交易,公司可进一步深化进军航天板块,获取航天领域尤其是近年来新兴的商业航天业务机会。

据了解,广联航空专注于航空高端装备的研发、生产、制造,是国内知名的民营航空航天工业配套产品供应商。产品覆盖军用和民用领域,主要为航空工业、航空航空零部件与无人机产品。天津跃峰是一家专注于航天精密核心零部件加工的高新技术企业,业务主要覆盖运载火箭结构件的金属热处理、表面处理、钣金成形、铣削、焊接精密加工,同时配套有安全阀密封性检测、配气台及高压软管过滤器的设计制造和技术服务。

北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长兼首席投资顾问邢星在接受《证券日报》记者采访时表示:“广联航空与天津跃峰业务互补性较强,本次交易完成后,双方能够整合资源,充分发挥各自优势,在市场开拓上相互促进,从而扩大市场占有率。此外,广联航空通过此次收购,能够快速切入商业航天制造与加工的细分领域,借助天津跃峰在该领域的技术积累和客户资源,提升自身在商业航天市场的竞争力,丰富产品矩阵,增强公司抗风险能力。”

随着全球商业航天市场的快速扩张,广联航空动作频频。2024年4月份,公司宣布投资建设“无人

# 矿企“出海”并购意义大

■肖艳青

今年以来,内蒙古兴业银锡矿业股份有限公司、青海盐湖工业股份有限公司、洛阳栾川钼业集团股份有限公司(以下简称“洛阳钼业”)等矿企纷纷宣布并购海外矿山进行资源储备,开启了矿企新一轮“出海”热潮。

笔者认为,随着全球能源结构转型及地缘政治博弈加剧,中国矿企积极“出海”布局,不仅能重塑自身价值,也有助于重构全球矿业版图,具有多重积极意义。

其一,有助于矿企扩大资源储备,夯实产业根基。

因全球矿产资源分布不均,矿企的全球化发展是大势所趋。矿企只有通过控制和不断获取优质矿产资源,才能形成竞争优势。

然而,海外并购绝非简单的“买矿”。境外矿山运营环境复杂,政治、经济、法律等多方面风险交织,考验着矿企的管理能力和风控能力,矿企必须建立适合国际化发展的管理体制,并不断提升运营管控能力。

绿色可持续发展是矿企在国际化道路上行稳致远的关键,这需要矿企通过“苦练内功”提升自身实力,带着先进的工艺、技术、标准、装备“走出去”,建设绿色智能矿山,推动当地社会工业化

进程,与当地共发展。其二,有助于矿企构建全球化的供应链体系,迈向全球矿业价值链高端。当前全球产业链与供应链加速重组,这促使矿企不断优化产业结构、延伸产业链,向高附加值环节延伸,形成“矿山—销售—终端应用”上下游产业链协同发展的优势。

比如,洛阳钼业2019年收购全球第三大金属贸易平台埃珂森贸易公司后,构建了全球金属贸易网络,业务覆盖80多个国家,形成了从资源开采到物流销售全链条发展优势。2023年,宁德时代新能源科技股份有限公司成为洛阳钼业第二大股东,双方凭借各自优势开展

深度合作,形成了上下游产业链协同的产业优势,进一步提升了竞争力。其三,有助于构建多元供应体系,满足国内市场需求。随着我国经济结构调整,铜、锂、钴、镍等新能源矿产需求呈现增长趋势。矿企“出海”并购资源,构建多元化供应体系,有望为新能源汽车等产业发展提供资源保障,进而推动经济发展。

总之,我国矿企在国际化道路上持续前行意义重大,不仅能增强企业自身实力、提高竞争力,进入矿业全球高端价值链,还能为我国经济发展提供资源保障,为世界工业化进程贡献中国力量。