

小金属相关上市公司上半年业绩普遍向好

■本报记者 丁 蓉

年初至今,钨、钴、稀土价格纷纷上涨。Wind数据显示,截至7月29日,钴报价263000元/吨,相比2024年末的170000元/吨,涨幅为54.71%;钨精矿报价192500元/吨,相比2024年末的142500元/吨,涨幅为35.09%。截至7月29日,中国稀土行业协会公布的稀土价格指数报202.70,相比2024年末的163.80,涨幅为23.75%。

在市场回暖背景下,小金属行业相关上市公司业绩显著提升。截至目前,中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司(以下简称“北方稀土”)、广晟有色金属股份有限公司(以下简称“广晟有色”)、浙江华友钴业股份有限公司(以下简称“华友钴业”)、广东翔鹭钨业股份有限公司(以下简称“翔鹭钨业”)等上市公司上半年“成绩单”均颇为亮眼。

供需错配推动价格上涨

小金属价格上涨与供需两端共振密切相关。苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“供给方面,小金属普遍存在资源储量有限、开采难度大等特点,短期内难以快速扩大产能;需求方面,新能源车、风电、半导体等新兴产业快速发展,带动了对钨、钴、稀土等关键材料的需求激增,这种供需错配导致价格持续上涨。此外,受政策与地缘政治因素影响,国内对部分小金属实施出口管制,这也在一定程度上推升了小金属的涨价。”

陕西巨丰投资资讯有限责任公司投资总监郭一鸣告诉《证券日报》记者:“小金属价格上涨呈现明显的底部反弹特征。以钴为例,前期因新能源产业链去库存、需求疲软导致超跌,当前价格回升属于阶段性

▶▶▶ 在市场回暖背景下,小金属行业相关上市公司业绩显著提升。

截至目前,北方稀土、广晟有色、华友钴业、翔鹭钨业等上市公司上半年“成绩单”均颇为亮眼



补库驱动的修复。”

中邮证券有限责任公司研报显示,供需失衡催化小金属牛市,钨、钴、稀土价格有望继续上涨。钴价方面,金九银十旺季备货将带动存量库存去库,继续看好钴价下半年上涨行情。钨价方面,钨价稳步上涨,短期有望突破20万元/吨。稀土方面,目前轻稀土呈现供需边际改善状态,叠加远期人形机器人需求带动,突破前期高点可期。

“展望下半年,预计小金属牛市有望延续。一方面,新能源、军工、人形机器人等终端需求保持强劲增长,预计钨、钴、稀土价格仍有上涨空间;另一方面,供给端受政策影响,资源品供给收紧预期升温。这些因素都会给以上品类小金属价格提供有力支撑。”付一夫表示。

上半年“成绩单”亮眼

在披露半年度业绩预告的上市公

司之中,北方稀土业绩增速“一马当先”。公司预计上半年实现归属于母公司所有者的净利润9亿元到9.6亿元,同比增加8.55亿元到9.15亿元,同比增长1882.54%到2014.71%。

广晟有色2025年半年度业绩预告显示,公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润7000万元至8500万元,同比增加37158.82万元到38658.82万元。公司方面表示:“2025年上半年稀土市场行情整体上涨,公司紧跟市场脉搏抓住市场机会,加大生产规模;同时强化市场研判,统筹企业管理加强上下游营销业务协同,并创新市场营销模式,稀土冶炼分离及稀土永磁材料产销量均实现不同程度增长,实现预期利润。”

华友钴业预计上半年归属于母公司所有者的净利润为26亿元到28亿元,同比增长55.62%到67.59%。公司方面表示,2025年上半年盈利大幅增长,主要受益于公司产业一

体化经营优势的持续释放、钴价的回升、公司管理变革、降本增效的深入推进。

翔鹭钨业预计上半年归属于上市公司股东的净利润为1500万元至2200万元,同比扭亏为盈。公司方面表示:“公司硬质合金销售订单增加,新产品光伏用钨丝产能逐步释放,同时公司加强成本控制,提高盈利水平,营业利润同比增加。”

“全球小金属资源集中度较高,我国在部分品种上占据重要地位,如钨、锑、稀土的储量全球占比高,在供给中起主导作用。近年来,我国小金属行业格局持续优化。政策层面通过环保限产、矿山整合等推动行业集中度提升,淘汰落后产能,促进资源向优势企业集中;企业层面加大研发投入,在稀土永磁、高性能钨合金等领域实现技术突破,推动产品向高端化发展,产业竞争力不断增强。”郭一鸣表示。

金杯电工披露半年报 电磁线业务成利润“主力”

■本报记者 何文英

7月29日晚间,金杯电工股份有限公司(以下简称“金杯电工”)发布2025年半年报。上半年公司实现营业收入93.35亿元,同比增长17.50%;实现归属于上市公司股东的净利润2.96亿元,同比增长7.46%。截至6月底,公司在手订单33.78亿元,为后续持续增长奠定了坚实的基础。

“行业竞争确实趋近白热化。”金杯电工营销负责人坦言,“在这种市场环境下还能实现双增长,核心在于公司提前布局的业务结构调整开始显现成效。清洁能源、智能电网、智能装备三大新兴应用领域用高双位数增长带来的增量,有效弥补了房地产等部分传统领域的减量,成为公司业务韧性的多元化来源之一。”

从半年报数据剖析金杯电工的营

收构成,呈现出清晰的业务结构变化趋势:智能电网应用产品份额提升至28%、清洁能源应用产品份额提升至13%、智能装备应用产品份额提升至9%,这三大新应用领域合计份额占比达到了50%。

近年来,在金杯电工的版图中,电磁线业务是最耀眼的板块。2025年上半年,电磁线产业中心实现营收37.46亿元,同比增长28%,贡献净利润近2亿元,规模效应带来的成本优势和利润弹性正在强劲释放。

“爆发性增长主要来自两大板块——特高压和新能源汽车。上半年,特高压变压器用扁线销量同比增长241%。公司深度参与了国家‘西电东送’战略的关键项目,近期大同一天津1000kV、陕北一安徽±800kV、甘肃一浙江±800kV、白

鹤滩江苏±400kV等重大交流、直流特高压工程,都有金杯电工扁线的核心支撑。”电磁线产业中心负责人说。

在新能源汽车赛道,金杯电工同样高歌猛进。电磁线营销经理表示:“上半年,公司新增了11个车型的定点,15个车型进入量产阶段,新能源汽车用扁电磁线销量同比增长68%。”

在竞争尤为激烈的电缆板块,金杯电工同样展现出高韧性。电缆产业中心上半年营收55.42亿元,同比增长12%,其中中标金额同比激增110%。

“中标金额翻倍增长绝非偶然。”电缆产业中心负责人分享了破局之道,“首先是精准卡位国家电网大市场,上半年公司在国网中标33个包,覆盖了从35KV/10KV电缆到低压电缆、控制电缆、架空绝缘线、钢芯铝绞线等多品

类产品,中标金额创下新高。其次,就是公司增加大客户开发力度。上半年,仅大客户发货额就超过15亿元,同比增长35%。公司投入大量资源深耕电力、能源、工业制造等领域的头部企业,建立长期战略合作,这种以增补减的策略,有效对冲了房地产等建筑市场需求波动的风险。”

国际化是金杯电工构建长期韧性的另一关键落子。上半年公司直接出口营收同比增长38%,电磁线出口延续良好势头,电缆直接出口更是实现了从0到1的实质性突破。

公司海外业务负责人表示,欧洲捷克项目境外投资通道已完全打通,目前正全力以赴推进各项筹备工作,目标是年底实现试生产,这将为公司打开广阔的欧洲市场,获取全球增长新动能。

托普云农拟设立人工智能子公司 深耕智慧农业领域

■本报记者 冯思婕

7月29日,浙江托普云农科技股份有限公司(以下简称“托普云农”)发布公告,根据业务发展规划及完善公司战略布局,公司拟使用自有资金2000万元对外投资设立全资子公司浙江稷元人工智能科技有限公司(暂定名,以市场监督管理部门的最终登记为准),经营范围包括人工智能应用软件开发、人工智能理论与算法软件开发、人工智能公

共数据平台、数字技术服务等。

新设全资子公司是托普云农围绕主营业务丰富核心技术和产品、持续提升技术实力的重要举措,有助于提升整体竞争力,符合公司业务发展规划。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,托普云农通过设立子公司可集中资源突破算法开发、数据平台建设等关键技术瓶颈,加速AI技术与农业场景深度融合。

“此外,独立运营体系能更灵活地对接科研机构与客户需求,形成‘技术研发—场景验证—商业化落地’的创新闭环,强化公司在智慧农业领域的先发优势。”郭涛表示。

资料显示,托普云农专注于智慧农业领域,公司运用物联网、人工智能、大数据等新一代信息技术,通过智能硬件设备、农业物联网、信息化软件平台,为农业领域的政府部门、企事业单位、科研院所提供数据采集、分析决策、精准施肥类和唑诺酮类形成稳定收入支柱;动保业务成为利润增长新引擎;同时,该公司加速产业链延伸,植保项目试产成功开辟农化赛道,七方杯系列产品切入食药同源领域,多方布局显著增强了公司综合竞争力。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示:“国邦医药上半年经营活动现金流净额同比大幅转正至1.03亿元,直观反映了公司经营质量的跃升,充裕的现金流状况不仅保障了公司运营的稳定性,也为持续研发投入、新产品管线推进、扩大产能布局等提供了有力资金支持。”

半年度报告显示,国邦医药产品覆盖全球六大洲117个国家及地区,供销

合作伙伴超5000家,公司全球化战略持续加速落地。今年上半年以来,国邦医药积极参加API、CPHI等在内的18个国内外医药、动保等相关展会,进一步拓展全球化市场渠道。同时,通过国际认证的产品占比持续提升,目前国邦医药获批18个产品CEP证书,通过FDA认证产品7个。

袁帅表示,展会是直接对接全球客户、展示技术与产品、提升品牌影响力的核心渠道,国邦医药通过高频次、高规格的展会互动深化全球市场渠道布局,将挖掘到更多合作机会。公司在全球化布局已取得阶段性成果的基础上,不断加大研发与生产管理投入,有望进一步扩大CEP、FDA等国际认证产品覆盖范围。

核心业务发力 国邦医药上半年净利润同比增长12.6%

■本报记者 吴文婧

7月29日晚,国邦医药集团股份有限公司(以下简称“国邦医药”)发布2025年半年度报告。上半年,国邦医药实现营业收入30.26亿元,同比增长4.63%;归属于上市公司股东的净利润达4.56亿元,同比增长12.60%。

作为全球小分子生命健康活性化合物的平台型领军企业,国邦医药产品在医药、动保、植保等领域长期保持领先地位,近20个产品市占率名列前茅,公司依托既有优势不断进行横向多品种复制和纵向产业链延伸。

公告显示,国邦医药上半年在医药、动保、植保、食药同源等领域均取得

显著成果。其中,医药原料药的强势地位继续巩固;动保业务因规模优势带动边际成本明显下降,上半年氟苯尼考出货量突破2000吨,市占率持续提升,盐酸多西环素获批欧洲药典适应性证书(CEP),销售国家突破50个,客户超200家;围绕产业链延伸的植保项目成功试产,项目稳步推进;七方杯饮品用食药同源诠释健康生活,七得乐系列健康饮品投向市场。

相关机构人士对《证券日报》记者表示:“国邦医药2025年上半年的业绩增长是核心业务深耕、研发投入持续加码、产业链升级协同发力带来的结果。依托医药原料药领域的核心优势,产品通过国际权威认证后占比提升,大环内

山金国际拟赴港上市 持续推进全球化布局

■本报记者 马宇薇

7月29日,山金国际黄金股份有限公司(以下简称“山金国际”)发布公告称,公司董事会已审议通过赴港上市相关议案。公司拟发行H股股票并申请在香港联合交易所有限公司(以下简称“香港联交所”)主板挂牌上市。

山金国际主要业务为贵金属和有色金属矿采选及金属贸易。今年6月19日,山金国际宣布赴港上市计划。

山金国际相关负责人对《证券日报》记者表示:“为进一步开拓公司全球化战略版图,推动海外业务加速落地,同时更好地借力国际资本市场优势,优化资本结构与股东结构、构建多元化融资路径,持续提升公司治理能力与核心竞争力,公司筹划赴港上市。”

截至目前,山金国际正积极与相关中介机构就本次发行上市的相关工作进行商讨。

沙利文大中华区执行总监周明子在接受《证券日报》记者采访时表示:“港股市场中的机构投资者在国际投资领域拥有丰富的经验和资源,能够为公司的国际化发展提供支持和帮助。港股市场与国际金融市场紧密相连,从企业融资需求及经营布局考虑,港股市场能满足企业产能扩张、跨境资金流动等需求。”

“公司坚定推进国际化战略,成功完成Osino100%股权收购,迈出了国际化发展的坚实步伐,实现了海外并购项目零的突破。该项目的收购为公司新增127.2吨黄金资源量,预

计投产后将带来每年5吨的黄金产能,显著地提升了公司资产规模和盈利潜力。”上述山金国际相关负责人表示。

据介绍,Osino在纳米比亚拥有丰富的采矿开发和勘查项目,旗下核心资产Twin Hills项目建成投产后,有望成为纳米比亚最大的单体金矿山。目前,纳米比亚项目的建设正在稳步推进中,已完成EPCM总承包管理团队选择和尾矿库承包商招标,正开展相关设计工作。根据规划,预计2027年上半年投产。

近年来,山金国际牢牢把握国际、国内两大市场、两个资源,进一步深化战略布局,经营质效稳步攀升。

得益于上半年黄金市场价格上涨的有利行情,山金国际通过强化安全生产管理、优化成本管控体系,有效提升了整体运营效率,从而推动业绩实现显著增长。

今年上半年,山金国际预计实现归属于上市公司股东的净利润15.4亿元至16.4亿元,同比增长43.24%至52.55%;预计实现扣除非经常性损益后的净利润15.7亿元至16.7亿元,同比增长39.36%至48.23%。

上述山金国际相关负责人表示,公司将继续突出“资源为先”经营理念,坚持资源扩张不动摇,持续增强资源保障能力。一是现有在产矿山以矿找矿“稳定发展”,重点实现现有潜力矿区的探矿突破;二是整合周边矿产资源“规模发展”,以现有矿山周边资源为主,内生外延,放大东北、西南区域的整合并购;三是投资并购“扩张发展”,重点布局海外重要成矿带,实现体量、规模扩张和可持续发展。

三大航司支持航旅纵横 开展机票直销业务

■本报记者 梁傲男

7月28日晚间,中国南方航空集团有限公司、中国国际航空股份有限公司、中国东方航空股份有限公司三大航司同步发布致旅客的公告,将航旅纵横列为和航司官方渠道同等的“直销渠道”。

前不久,中国民航信息集团有限公司旗下航旅纵横正式上线“民航官方直销平台”。据悉,其目前已整合37家国内航空公司的直销机票资源。

航旅纵横方面就此次推出的直销平台作出了“六大承诺”,包括价格透明、无捆绑销售、严格执行航司退改规则、杜绝大数据杀熟、保护用户数据安全和报销凭证真实。

为验证直销平台的实际效果,记者查询7月30日北京至广州的机票,不同航线的页面均显示“民航官方直销”。以当日14时起飞的南方航空CZ3186航线为例,在航旅纵横平台上,单人经济舱的折扣后价格为1610元,与南方航空App、携程App上的价格一致,而飞猪App上的价格为1415元。

“航旅纵横正式上线将分流传统OTA平台的机票销售份额。就消费端而言,价格敏感型用户仍遵循‘价低者得’的购票逻辑,而服务导向型群体则更青睐官方渠道,以期规避第三方平台常见的捆绑销售与信息不

对称问题。”北京闻旅文化传媒有限公司创始人、文化和旅游部全国公共文化发展中心乡村公共文化服务研究院学术委员周海涛对《证券日报》记者表示。

民航专家、广外南国商学院教授郭佳对《证券日报》记者表示,航旅纵横目前尚不具备与12306直接类比的条件。12306是中国铁路面向社会提供互联网票务服务的唯一官方渠道,而航旅纵横仅是独立于航司的央企平台。作为后来者,航旅纵横需为消费者提供选择其平台而非OTA平台的充分理由。

在郭佳看来,在行业竞争加剧的背景下,该平台有望使得市场更加透明,但具体成效仍有待验证。

7月22日,2025年全国民航年中工作电视电话会议召开,中国民用航空局局长宋志勇表示,优化航线网络布局,积极服务扩大内需和对外开放;加快构建民航领域统一大市场,综合整治行业“内卷式”竞争。

据悉,针对航空销售代理的乱象,各航司正积极拓宽直销销量,掌握机票销售主导权。今年,上述三大航司同步在官方渠道推出机票信息查询验证功能,旅客若发现代理平台存在加价、篡改行程、多收退改手续费等行为,可通过验证功能反馈。同时,三大航司在共飞主要航线上开启机票互售,并计划优化官方购票平台,减少中间环节以遏制代理乱象。

中国证券监督管理委员会北京监管局 行政处罚决定书送达公告

赫峨:

因你是国鹏投资管理有限公司违法违规案的责任人员,依据《私募投资基金监督管理暂行办法》(以下简称《私募办法》)第三十八条的规定,我局决定对你给予警告,并处9万元的罚款。依据《私募办法》第三十九条和《证券市场禁入规定》(证监会令115号)第三条第七项、第五条第二项、第四项的规定,我局决定对你采取终身市场禁入措施。

因无法与你取得联系,现依法向你公告送达《行政处罚决定书》(〔2025〕6号)。限你自公告之日起30日内到我局领取《行政处罚决定书》,逾期则视为送达。你应自收

到处罚决定书之日起15日内,将罚款直接汇交国库。具体缴款方式见处罚决定书所附说明。如果你对上述处罚决定不服,可在收到处罚决定书之日起60日内向中国证券监督管理委员会申请行政复议(行政复议申请可以通过邮政快递寄送至中国证券监督管理委员会法制司),也可在收到处罚决定书之日起6个月内直接向有管辖权的人民法院提起行政诉讼。复议和诉讼期间,上述决定不停止执行。

领取《行政处罚决定书》,请与我局联系(电话010-88086157,传真010-88088023)。

中国证券监督管理委员会北京监管局
二零二五年七月三十日