

兖矿能源上半年增产降本显经营韧性

■本报记者 王 倩

8月13日晚，兖矿能源集团股份有限公司(以下简称“兖矿能源”)发布2025年半年度业绩预减公告，预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润约46.5亿元，同比下降约38%。兖矿能源董秘黄霄龙对《证券日报》记者表示，今年上半年，由于煤炭供需总体宽松，煤价较去年同期出现大幅下降，影响了公司业绩表现，不过业绩下滑幅度基本符合市场预期。随着煤炭行业供需格局改善、煤价修复性回升及内部资源整合推进，公司下半年业绩会呈现明确的环比改善趋势。

持续推进增产降本

行业统计数据显示，上半年，国内外煤炭市场价格大幅下行：国内市场，秦皇岛港5500大卡动力煤均价为678元/吨，同比下降23%；山东气精煤均价为984元/吨，同比降幅达29%；内蒙古鄂尔多斯5500大卡电煤均价为476元/吨，同比下降28%；海外市场上，澳大利亚API5指数均价为72美元/吨，同比下降21%。国家统计局发布数据显示，2025年1月份至6月份，煤炭开采和洗选业营业收入和利润总额分别为1.24万亿元、1491.6亿元，同比下降21%、53%。

兖矿能源董秘黄霄龙表示，由于销售结构中中协占比相对较低，公司虽能在煤价上行周期充分享受弹性收益，但在下行周期也难免面临业绩波动放大的挑战。

尽管面临多重压力，兖矿能源持续推进增产降本，使得公司核心竞争力凸显。上半年，公司商品煤产量同比增长6.54%至7360万吨，创历史新高，核心产能释放能力持续显现。成本管控方面，兖矿能源深化全流程管理。一季度，公司自产煤销售成本为318元/吨，同比下降13.8%，降幅显著超出市场预期。公司煤炭业务毛利率虽同比下降，但仍保持较高水平。

兖矿能源煤化工板块逆势增长，产业协同效应显现。其中，上半年，公司甲醇产量同比增长6.71%至212.71万吨；尿素产量同比增长18.6%至125万吨，销量为123万吨，同比增幅达21.3%。同时，甲醇、醋酸等产品通过灵活调整销售策略，第二季度销量环比提升9.2%，有效缓冲了煤炭主业的短期波动。

黄霄龙表示，下半年以来，公司主要化工产品价格保持稳定，煤化一体协同优势进一步发挥，板块将持续良好发展势头，为整体业绩提供有力保障。

中国科协新质生产力委员会秘书长吴高斌对《证券日报》记者表示：“兖矿能源通过精益管理、成本优化和多元化布局应对行业波动成效显著，对于煤炭企业来说，在行业下行周期中，做好技术创新、管理优化和资源整合是优化成本管控、提高自身竞争力的关键因素。”

下半年业绩改善路径清晰

展望下半年，多重积极因素有望推动公司业绩稳步向好。从行业



端来看，下半年煤炭价格触底回升动能已显现，有望带动公司业绩环比向好。

进入第三季度以来，煤炭价格止跌企稳回升。截至8月12日，秦皇岛5500大卡动力煤价格已回升至约690元/吨。广发证券研报认为，当前煤价已处于底部区间，下半年随着季节性需求提升，产量增长放缓及进口煤持续负增长，预计煤价有望筑底回升，中长期煤炭仍具有需求韧性。

从企业端来看，兖矿能源上半年业绩其实尚未纳入新收购的山东能源集团西北矿业有限公司(以下简称“西北矿业”)盈利数据。公告显示，公司已于7月份将西北矿业财务报表纳入合并范围，并入西北矿

业以前各年度及2025年1月份以来财务数据。据了解，西北矿业拥有优质煤炭资产，拥有10座生产矿井，合计产能3605万吨/年，其业绩并入后将直接扩大公司整体盈利规模，显著增厚兖矿能源业绩。

此外，鉴于第二季度市场煤价较大幅度下滑，公司及时调整销售策略减少销售，自产煤销量同比减少约140万吨。前期销量后销量回补叠加价格弹性，也将为公司下半年业绩改善再添动力。

从中长期看，兖矿能源煤炭产量成长性明确。公司近年来聚焦“3亿吨煤炭产能”规划目标，不断内增外拓提升煤炭产能，使得公司煤炭产量增量空间充足，为持续增长奠

定基础。

分红方面，兖矿能源上市以来累计分红总额高达850亿元。公司承诺2024年至2026年现金分红比例不低于60%，且每股现金股利不低于0.5元。目前公司现金流储备充足，为延续高分红政策提供坚实保障。

黄霄龙表示，公司上半年业绩波动是煤炭价格阶段性波动调整的结果，符合上游资源企业的生产经营特征。随着下半年煤价回升，资产报表及滞后销量释放，公司业绩环比改善趋势明确。中长期来看，通过聚焦煤炭主业、内生外延增长、成本管控深化、股东回报与利润挂钩，公司将持续为股东创造价值。

赣锋锂业整合海外三块锂盐湖项目

■本报记者 曹 琦

锂矿巨头江西赣锋锂业集团股份有限公司(以下简称“赣锋锂业”)又有新动作。

8月12日，赣锋锂业发布公告称，全资子公司赣锋国际与Lithium Argentina AG(以下简称“LAR”)计划通过整合合资公司Millennial Lithium Corp(以下简称“Millennial”)，向其注入PPG锂盐湖、PG锂盐湖及Puna锂盐湖三块锂盐湖资产，共同开发阿根廷Pozuelos-Pastos Grandes盐湖盆地。

整合后，赣锋国际将持有Millennial 67%的股权，LAR持有33%的股权。作为交易的一部分，公司将向LAR提供不超过1.3亿美元的财务资助，主要用于支持其资金需求及项目建设开发。

提升原料自给率

公告显示，赣锋锂业全资子公司赣锋国际与LAR共同开发阿根廷Pozuelos-Pastos Grandes盐湖盆地，通过整合Millennial，赣锋锂业将公司全资持有的PPG锂盐湖项目、双方共同持有的PG锂盐湖项目(赣锋锂业持有14.89%股权，LAR持有85.11%股权)及Puna锂盐湖项目(赣锋锂业持有35%股权，LAR持有65%股权)整合至Millennial旗下(三个锂盐湖项目整合后统称“PPGS锂盐湖项目”)。

整合完成后，赣锋国际和LAR将分别持有Millennial 67%和33%的股权，并按份额共同持有PPGS锂盐湖项目。根据项目规划，PPGS锂盐湖项目整合完成后，Millennial将规划采用先进的直接提锂法技术工艺路线，分三期开发建设合计年产15万吨LCE锂产品的产线，有望成为全球规模最大的盐湖提锂项目之一。

赣锋锂业表示，通过整合PPGS锂盐湖项目，将优质资产纳入统一开发体系，旨在打造全球化、规模化、高效且可持续的锂产品生产供应链，有利于释放项目潜力和价值，提高资源利用率，加速项目落地和提升资本效率，有利于保障公司锂资源的需求，提高核心竞争力，符合公司上下游一体化发展战略。

据了解，盐湖提锂更具成本优势。“有些盐湖提锂的成本可以做到每吨2万元至3万元，当然资本开支也会高一些。”一位不愿具名的业内人士透露。

近年来，面对锂盐价格持续低位运行，赣锋锂业大力布局低成本锂矿。截至今年6月份，公司完成了非洲马里Goulamina股权收购并接管运营，目前Goulamina项目已经开始稳定生产爬坡。在阿根廷，赣锋锂业的Cauchari-Olaroz盐湖项目进展顺利，2024年产量达到2.54万吨LCE，成为锂企业在阿根廷产量最大的项目。

此外，公司阿根廷Mariana项目已于2025年2月份正式投产。今年下半年将逐步稳定供应氯化锂产品。上游锂资源项目的投产会显著增加赣锋锂业的自给率，有效保障公司原材料的稳定供应。

“随着自有矿山开启成本自然就降下来了，公司海外的矿山还是比较有成本优势的。”赣锋锂业相关负责人表示，“随着赣锋锂业Goulamina锂辉石项目、Cauchari-Olaroz盐湖项目、Mariana盐湖项目的产能逐步释放，赣锋锂业的自给率将不断提升，预计2025年自给率将超过50%。”

加码一体化布局

随着宁德时代宜春锂矿停产，多家宜春企业锂矿被叫停，锂价有了明显回暖。截至2025年8月12日，上海钢联(SMM)数据显示，电池级碳酸锂价格为7.95万元/吨，工业级碳酸锂价格为7.25万元/吨。

“实际上，宜春多个锂矿停产对行业的影响是比较大的。从需求来说，通常三季度到四季度是旺季，所以这个行情目前看有一定的可持续性，至于能不能持续到明年要看‘反内卷’的力度和宜春复产的情况。”多位业内人士一致表示。

8月12日，中国有色金属工业协会锂业分会向锂产业链相关企业发出倡议，呼吁以实际行动抵制“内卷式”恶性竞争，共同营造公平公正、平稳有序的市场环境，预计今年“反内卷”的力度将进一步加大。

面对行业内卷，赣锋锂业积极推动技术创新，一方面，通过技术创新提高资源利用率和产品附加值，例如，改善脱硫酸工艺进一步提高产品品质；另一方面，通过自动化改造降本增效，电池级氯化锂工艺优化效果显著。

对于锂矿企业来说，布局下游动力电池板块无疑将大大提升公司的抗周期能力。目前，赣锋锂业已形成固态电池全链路布局，公司在硫化物电解质及原材料、氧化物电解质、金属锂负极、电芯、电池系统等固态电池关键环节具备了研发、生产能力，已申请了多项固态电池相关专利，涵盖电解质材料、电极界面优化、电池制造工艺等核心技术。

在固态电池方面，赣锋锂业同步推进硅基与锂金属负极双路线，硅基体系实现320Wh/kg至450Wh/kg产品梯度布局。其中，320Wh/kg电芯循环寿命突破1000次，400Wh/kg电芯循环寿命突破800次并完成工程验证，目前公司首款500Wh/kg级10Ah产品已实现小批量量产。

赣锋锂业表示，未来，公司将充分发挥上下游产业一体化协同优势，持续加大研发力度，推动固态电池商业化进程，促进能源转型与产业升级。

腾讯全生态加速融入AI

■本报记者 李豪悦

8月13日，腾讯控股有限公司(以下简称“腾讯”)公布2025年第二季度财报。第二季度，腾讯总收入为1845亿元，同比增长15%；毛利为1050亿元，同比增长22%；按非国际财务报告准则经营盈利为692亿元，同比增长18%。值得一提的是，腾讯持续加码AI战略投入。二季度研发投入同比增长17%至202.5亿元，资本开支同比增长119%至191.1亿元。自去年四季度战略加速以来，腾讯累计资本开支达831.6亿元，当期自由现金流仍保持430亿元的充裕水平。第二季度腾讯已将AI深度融入游戏、广告及社

交生态，显著驱动核心业务：增值服务和营销服务保持高速增长，金融科技及企业服务明显改善，AI技术及应用正加速转化为业绩动能。

具体来看，包含游戏业务在内的增值服务收入同比增长16%至913.7亿元。游戏业务在长青战略深化实践及AI能力驱动下，收入同比增长22%，连续三季度保持20%以上增速。其中，本土市场游戏收入为人民币404亿元，同比增长17%；国际市场游戏收入增长35%至188亿元，连续四个季度刷新历史新高。

DataEye研究院研究总监刘尊对《证券日报》记者表示：“国内AI在游戏行业渗透率持续提升。以腾讯为

代表的大厂方面，在游戏内的玩法、地图绘制、匹配机制、角色拟真等方面都有应用，特别是一些大DAU游戏的提升比较明显(比如王者荣耀里的AI虚拟队友)。而游戏外，广告素材、广告投放等方面，AI的布局也较为普遍，典型如虚拟人讲解游戏玩法。”

腾讯还通过对混元大模型的开源吸引更多海内外游戏开发者。谈及腾讯海外市场的增长，刘尊表示，腾讯早期通过对外投资收购等资本运作方式，布局了一线游戏公司及工作室，典型如Supercell。旗下游戏通过合理的运营策略以及改革，带来了流水的高增长。

第二季度营销服务同样表现强

劲，当季收入达357.6亿元，同比增速达20%，超出行业平均水平，并实现连续十一季保持两位数同比增长。

财报显示，该增长主要受益于AI驱动的广告平台改进及微信交易生态的提升。

一方面，腾讯广告基于大模型技术的持续升级，构建起覆盖全链条的AI产品矩阵，实现了从广告创作、投放、推荐到效果分析全链条的优化，有效提升了广告点击率、转化率和平台的收入，为广告主创造实实在在的业绩增长。

另一方面，微信生态的AI能力建设也在强化。微信AI搜索功能已覆盖对话框上方搜索主入口、公众号和视

频号等内容生态全场景，并依托小程序实现从信息查询到服务交易的闭环体验。此外，微信小店智能客服功能、元宝AI视频号解读功能的上线，进一步提升了商家效率和用户体验。

腾讯金融科技及企业服务业务本季度明显改善，收入同比增长10%至555.4亿元。金融科技服务收入的增长受益于消费贷款服务、商业支付活动及理财服务的收入增长。

整体来看，AI在本季发挥了重大作用。广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示：“腾讯AI工具已从实验阶段进入规模化商用，其核心价值在于降低广告主门槛、提升ROI、激活生态流量。”

国盾量子上半年量子计算业务收入同比增超283%

■本报记者 徐一鸣

8月13日，科大国盾量子技术股份有限公司(以下简称“国盾量子”)发布2025年半年度报告。报告期内，公司实现营业收入1.21亿元，同比增长74.54%；研发投入为5517.08万元，同比增长33.77%，占营业收入比例为45.46%。

今年上半年，国盾量子的量子计算业务板块表现亮眼，实现营业收入5596.05万元，同比增长283.92%。

“作为全球少数可提供超导量子计算整机解决方案的企业，国盾量子计算相关业务国际推广实现突破，公

司将向海外交付一台25比特超导量子计算机整机。”国盾量子相关负责人对《证券日报》记者表示，公司为合肥先进计算中心“巢湖明月”提供了200比特超导量子计算机、超量融合系统以及配套软硬件设施等，并已完成建设和试运行，正在推动项目验收。

此外，公司为中电信量子信息科技有限公司(以下简称“中电信量子集团”)提供了一体化整机搭建服务，国内单台比特数最多的超导量子计算机“天河-504”已完成验收，助力其成为国内“规模最大”的880比特超导量子计算集群并“上云”对外提供服务。

结合往期数据看，国盾量子2015年在营业范围中新增“量子计算”业务，2020年正式产生营业收入。2020年至2021年，国盾量子量子计算业务收入由508.13万元增加到4117.72万元；2022年量子计算业务收入为3418.92万元；2023年以及2024年量子计算业务收入分别为4478.25万元和5658.87万元。

截至今年上半年，国盾量子量子计算业务收入累计突破2.3亿元，销售规模在量子计算领域居于前列。

量子通信方面，报告期内，国盾量子相关业务收入为5173.77万元，同比增长28.10%。

半年报显示，国盾量子参与了多项能源、金融等关键行业应用建设，包括国家电网有限公司、中国南方电网有限责任公司量子通信技术示范项目以及交通银行股份有限公司“两地三中心”量子保密通信项目等。

在披露2025年上半年业绩的同日，国盾量子还发布了关于通信方面的日常关联交易公告。公司拟与中电信量子科技有限公司签订一份提供服务合同，向其“量子密钥业务”提供专项技术服务，预计金额为1400万元。同时，公司计划与中电信量子集团签订框架协议，为其提供量子密钥分发软硬件设备用于其量子

城域网相关项目建设，框架协议预估金额为7654.18万元。

量子测量业务虽占营收比例相对较小，但也取得了一定进展。今年上半年，国盾量子测量业务收入为856.51万元，同比增长13.75%。其中，冷原子重力仪产品销售了2台，尚有在手未执行订单3台。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示，随着全球对量子技术的投入不断加大，量子产业市场前景广阔。国盾量子凭借其在量子计算、量子通信、量子测量三大板块的技术积累和市场布局，有望实现较好发展。

江苏索普拟定增募资不超15亿元扩产

■本报记者 陈 红

8月13日，江苏索普化工股份有限公司(以下简称“江苏索普”)披露2025年度特定对象发行A股股票预案，计划通过定向增发募集资金不超过15亿元，全部用于醋酸乙烯及EVA(乙烯和醋酸乙烯共聚物)一体化项目(一期工程)，以增加高附加值产品，推动业务结构升级。

聚焦主业延伸

随着近年来醋酸行业格局的深度调整，优化业务布局，向产业链下游延伸成为江苏索普的迫切需求。

根据预案，本次项目总投资约32.26亿元，将建设33万吨/年醋酸乙烯生产装置、80万吨/年硫酸生产装

置及15000Nm³/h(标准立方米每小时)空分装置，年操作时数为8000小时，建设周期为3年。项目建成后，公司可实现主营业务向下游延伸，优化产品结构，提升抗风险能力与市场竞争力。此外，项目将利用公司现有闲置预留地块，有效盘活土地资产，进一步释放经济价值。

技术层面，江苏索普的乙烯法工艺为国内唯一获得美国DuPont(杜邦)授权的技术，具有产能规模大、运行稳定、技术成熟等优势。依托醋酸领域的生产经验、先进工艺及充足产能，公司可为该项目提供低成本、高品质的醋酸原料，形成显著的协同效应与规模效应。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者分析称，醋酸乙烯的应用场

景覆盖光伏、建筑、纺织等多个领域。其中，光伏产业的快速发展推动EVA树脂需求激增，进而拉动上游高品质醋酸乙烯的消费升级。江苏索普此次延伸产业链的布局，既精准匹配了高端材料的市场需求，也彰显了化工行业向绿色化、高端化转型的趋势。

高端化转型前景广阔

从政策环境看，《江苏省“十四五”化工产业高端发展规划》明确提出“将醋酸进一步延伸至醋酸乙烯及相关精细化工产品”“布局发展醋酸下游产业，扩大醋酸产品就地转化比例，承接和延伸镇江醋酸产业优势”。为江苏索普的项目建设提供了有力的政策支持。

市场层面，醋酸乙烯需求呈显著增长态势。据山东隆众信息技术有限公司数据，2024年，我国醋酸乙烯产量约248万吨，表现消费量达257万吨，行业正迎来新一轮产能扩张周期。尤其在光伏等新兴领域，对高品质醋酸乙烯的需求增长强劲，为行业发展注入持续动力。

然而，国内醋酸乙烯供给存在结构性失衡。《证券日报》记者了解到，现有产能中，乙炔法工艺占比偏高，虽能满足部分基础需求，但在污染相对较重、产品纯度有限等问题，难以适配光伏等高端领域对材料性能的严苛要求，导致高端产品仍需部分依赖进口。而乙炔法工艺具有环保性优、产品纯度高、综合成本低等特点，符合行业绿色化、高端化转型方向。江苏索普此次项目采用先进乙