

中国移动拟派发中期股息544.26亿元

■本报记者 李乔宇

8月13日晚间,中国移动有限公司(以下简称“中国移动”)披露2026年半年度报告。公告显示,2026年上半年,中国移动实现营业收入5380亿元,同比下降1.1%,同口径(指剔除增值税目政策调整影响)实现正增长。同期,中国移动实现归属于母公司股东的净利润为789亿元,同比下降6.3%,同口径实现正增长。

同日,中国移动亦披露2026年中期利润分配方案。公告显示,中国移动决定2026年中期派息每股2.51元人民币(含税),同比增长0.3%,合计将派发中期股息544.26亿元人民币(含税)。

在当日举办的2026年度中期业绩说明会上,中国移动相关负责人在互动交流环节中表示,截至2025年末,中国移动累计现金分红约1.49万亿港元。谈及全年每股派息金额是否还能正增长、2027年是否派发上市30周年特别息,该负责人表示,届时中国移动将综合考虑各方面因素,充分保障股东权益。

收入结构持续优化

公告显示,今年上半年,中国移动实现主营业务收入4527亿元,同比下降3.1%;其他业务收入为854亿元,同比增长11.2%。其中算力服务、智能服务收入占主营业务收入比重达到22.6%,同比提升2.2个百分点。上半年,中国移动经营现金净流入为1149亿元,同比增长37.0%。

上半年,中国移动通信服务阶段承压,通信服务收入为3504亿元,同比下降5.7%。同期,中国移动移动客户达到10.11亿户,净

增588万户;5G网络客户达到6.87亿户,净增4474万户。上半年,中国移动手机上网流量同比增长16.0%。同期,中国移动宽带联网客户达到3.37亿户,净增770万户;物联网卡连接数达到15.11亿户,净增2958万户。

同期,中国移动算力服务增势强劲,上半年算力服务收入达到529亿元,同比增长14.0%;数据中心收入190亿元,同比增长13.2%,其中AIDC收入同比增长486.1%。上半年,中国移动智算服务收入53亿元、增速130.1%,贡献算力服务收入增量的46.1%。

此外,中国移动智能服务收入493亿元,同比增长0.9%。上半年,中国移动数据算法收入增长6.9%;数智文化收入同比增长12.5%。

上半年,中国移动加快推进词元运营,取得阶段性进展,完成多档位词元资费设计,并已在多省试点;打造规模、效率双领先的词元工厂;打造统一的移动模型服务平台(MoMA);积极接入头部企业模型和AI应用,持续丰富词元使用场景。

“面向公众市场和政企市场,中国移动将推出全国统一的词元套餐资费,持续扩大词元使用规模。”中国移动相关负责人透露,中国移动要持续创新商业模式,以MoMA聚合平台为枢纽,依托Agent、新型AI终端等入口,向用户提供一站式智能服务,驱动词元、流量、应用持续增长。

上述负责人表示,今年年初,中国移动提出将迎来Byte(字节)和Token(词元)双高速增长新阶段。上半年,移动流量增幅达16%,较此前增速实现翻倍,AI正在成为移动网络流量增长的重要新来源。同时,上半年中国移动



算力服务收入增幅14%，其中AIDC收入同比增长超4倍，智算服务收入实现了倍数级增长，大型项目签约规模在倍速提升。“这些积极变化，将支撑公司达成全年业绩目标。”

算力网投入大幅提升

上半年,中国移动资本开支610亿元,同比增加26亿元,进度快于去年。中国移动相关负责人表示,主要是加大了算力领域投资力度。具体来看,中国移动资源投入出现分化,算力网完成资本开支156亿元,同比增加65亿元;通信网资本开支同比压减41亿元;智能网资本开支同比增加

80%至37亿元。

公告显示,通信网方面,中国移动累计开通5G基站294万个,千兆网络覆盖住户达到5.6亿户;算力网方面,系统构建“4+N+31+X”算力基础设施,智算总规模达112700 PFLOPS(FP16),在网资源使用率超90%,算间平均时延降至12ms以下,同比下降5.5%,三级算力时延圈进一步强化;智能网方面,汇聚高质量数据量超4000 TB,MoMA平台词元调用水平显著提升。

当前,国家正统筹推进“六张网”布局,其中新一代通信网、一体化算力网建设为公司主责主业。中国移动相关负责人表示,在通信网方面,中国移动将坚持

精准投入、精准建设,保障5G、5G-A、千兆家宽等业务发展需求;在算力网方面,将加大从AIDC到超大规模智算集群的投入力度,适应快速增长的AI训练和推理需求。

近年来,算力需求持续爆发式增长,公司部分枢纽节点、热点区域已提前预售,呈现供不应求态势。“为此,我们将以需定投,确保把每一分钱都花在刀刃上。”该负责人透露,中国移动将增强对通信、算力、智能领域前沿技术的预见能力,前瞻布局、精准卡位,以科学合理的投资结构与节奏,一体推进通信网、算力网、智能网协同发展,为长期增长蓄势聚能。

手机头部厂商积极探索“去手机化”

■本报记者 贾丽

在智能手机行业创新步入瓶颈期,硬件同质化日益严重的当下,荣耀终端股份有限公司(以下简称“荣耀”)近日正式发布了其首款机器人手机 Robot Phone。这一举措引发了业界的广泛关注与热议。

据了解,这款融合了人形机器人交互理念与智能手机核心功能的创新产品,不仅挑战了用户对传统手机的认知,更被视作荣耀在探索未来智能终端形态上的一次大胆尝试。

“荣耀机器人手机的发布,在其自身发展上具有里程碑意义,也更深刻折射出整个智能手机行业在AI(人工智能)驱动下寻求突破的新方向。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时表示。

据了解,荣耀机器人手机最直观的颠覆性,在于它第一次让手机的摄像头拥有了独立的物理行动力。传统手机的防抖与对焦依赖算法裁切与电子计算,而荣耀选择将机器人团队积累的“具身智能”技术反向回流手机。这款机器人手机搭载的钛合金灵巧云台,内置了100余个精密零件。

“此次发布是荣耀品牌自身技术积累与创新能力的一次集中展现。它让手机不再仅仅是一部通讯工具,更像是一个具备一定自主感知和交互能力的‘智能伙伴’。”肖旭认为。

荣耀此款终端的机器人属性主要体现在独特的形态设计、更先进的环境感知能力以及基于AI大模型的智能决策与交互系统上。

荣耀高层人士表示:“我们希望通过这款产品,打破智能手机固有的形态藩篱,探索一种更智能、更便捷、更具情感连接的人机交互方式。这不仅是荣耀技术创新的里程碑,更是我们为用户构建未来全场景智慧生活的重要一步。”

荣耀机器人手机的出现,无疑为当前略显沉闷的智能手机行业注入了一剂强心针。它反映出在AI技术飞速发展的今天,手机正经历着从“功能机”到“智能机”之后,又一次深刻的形态与功能变革。

国泰海通科技资深分析师李轩对《证券日报》记者表示,如今手机企业单纯依靠硬件参数堆叠的竞争模式已难以以为继,AI与终端的深度融合以及由此催生的新形态、新体验,将成为未来行业竞争的焦点。

他认为:“荣耀推出机器人手机,具有重要的行业风向标意义。这表明头部厂商已经开始积极探索手机形态的‘去手机化’或‘泛手机化’,试图在人形机器人、AR/VR等新兴领域寻找增长点。这背后是AI大模型赋予终端设备更强交互能力和决策能力的必然结果。未来,我们可能会看到更多‘手机+X’的跨界融合产品,手机的核心功能可能会被集成到更多样化的终端形态中。”

在肖旭看来,这一趋势反映了手机行业正朝着“更智能、更主动、更生态化”的方向发展。AI不再是一个附加功能,而是驱动终端形态创新和用户体验升级的核心引擎。虽然荣耀的尝试在市场上的接受度仍有待检验,但其无疑为行业提供了一个极具价值的探索样本。

大连热电上半年净利润超5000万元

■本报记者 李勇

8月13日晚间,大连热电披露2026年半年度报告。报告期内,该公司实现营业收入3.80亿元,同比微增0.17%;实现归母净利润5013.50万元,实现扣非归母净利润4483.69万元,两项指标均同比实现扭亏。

大连热电主营业务为热电联产和集中供热,公司的主要产品有电力和热力两大类。作为大连市主城区集中供热的主要企业,大连热电区域市场地位稳固。

不过,受内外部多重因素影响,大连热电近年经营压力一直较大。截至2025年末,大连热电扣非归母净利润已经连续五年出现亏损。

2022年和2023年,大连热电曾两度筹划重大资产重组,谋求主业转型,但均未能成功。在前期披露的2025年年度报告中,大连热电表示,公司将立足热电联产核心优势,延伸拓展能源服务模式,因地制宜发展余热利用、储能调峰等集成技术。面向工业园区、商业综合体、公共设施等用户群体,在现有供热、供电业务基础上,拓展蒸汽、冷气等多元化能源服务,探索由传统供热业务向综合能源服务商转型的发展路径。2026年,也被大连热电确认为推动可持续高质量发展的关键之年。

半年报显示,上半年,大连热电扎实推进精细化管理,多项指标持续改善。公司积极进行能耗管控与设备自主检修,热源综合热效率同比提升,煤耗指标持续优化;销售费用、管理费用分别同比下降54.73%、14.52%;供热业务稳步拓展,期末收费面积同比增加15.8万平方米。报告期内,大连热电实现利润总额5006万元,同比增加9082万元。利润总额大幅增长的主要原因为东海水厂拆迁补偿款对应的坏账准备变动影响6994万元。扣除该影响因素后,上半年,大连热电合并利润总额亏损1988万元,虽仍未盈利,但较去年同期减亏51.22%。

“主业经营质量如何,是衡量上市公司持续经营能力与盈利质量的核心标尺。”有市场分析人士在接受《证券日报》记者采访时表示,大连热电上半年的扭亏,是公司在主业成本管控、运营效率优化方面取得切实成效。同时,搬迁补偿款的到账,也是重要影响因素。

在河南泽楷律师事务所主任任建看来,拆迁补偿款并不具备长期可持续性。虽然回款可有效改善应收结构、降低公司资产负债率,但无法从根本上解决热电主业经营承压的痛点。大连热电应借此扭亏契机,尽快实现主营业务的进一步改善。

“拆迁补偿款的到账及上半年的顺利扭亏,为大连热电争取到了宝贵的战略缓冲窗口。”前述分析人士向记者表示,“补偿款的到账有利于降低公司的财务费用负担,改善资产负债结构,缓解供暖季煤炭采购、设备运维等刚性支出带来的现金流压力。同时,能为后续的技术升级、新业务布局提供资金支持,避免公司因为资金短缺错过行业转型的关键机遇。更重要的是,盈利状态的恢复能够重塑市场和合作方的信心,可为公司后续的业务拓展、融资安排创造更友好的外部环境。”

可再生能源制氢产业链协同加速商业化落地

■本报记者 殷高峰

国家能源局日前正式对外发布的《中国氢能发展报告(2026)》(以下简称《报告》)显示,截至2025年末,全国建成、在建可再生能源制氢总产能突破100万吨/年,其中建成投运规模超25万吨/年,较2024年末实现翻倍增长,电解水制氢稳居行业主流技术路线。发布当天同步披露的全国氢能信息平台数据显示,截至2026年6月份,全国建成、在建可再生能源制氢产能规模已攀升至140万吨/年。

“当前,光伏等绿电正遭遇消纳瓶颈,而可再生能源制氢正成为破解这一瓶颈的关键路径之一。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山在接受《证券日报》记者采访时表示,随着可再生能源制氢产能迈上新台阶,其在交通、化工、储能等场景的商业化落地图景也日益清晰。

行业经济性拐点将至

可再生能源制的氢,也被称为绿氢。

“绿氢产业能够实现跨越式扩张,底层支撑来自国产电解水制氢成套装备的持续突破。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,目前国内企业已完成材料、电极、极板、整机系统全链条自主研发,规模化量产持续摊薄设备成本,行业经济性拐点逐步显现。

在新疆库车,全球规模最大的光伏制绿氢项目正在改写能源转化的成本逻辑。今年7月,中国石化宣布该项目全部52台碱性电解槽实现100%满负荷连续运行,达到设计产能。2万吨的年产氢量直接通过管道输送至塔河炼化,替代原有的天然气制氢装置,每年可减少近50万吨的二氧化碳排放量。

据了解,项目所用大型圆形碱性电解槽全部由国内企业提供,国产化率达到100%,使电解槽单位造价从两年前的15000元/kW降至目前的7000元/kW。结合当地优异的光照条件,项目光伏侧度电成本已降至0.15元/度,折算

绿氢完全生产成本约18元/公斤,已初步具备与化石能源制氢竞争的经济性。

这仅仅是我国绿氢加速发展的一个缩影。《报告》显示,产业开发模式已彻底告别单一制氢装置孤立建设的旧思路,风光氢储一体化综合开发成为行业主流。西北、华北风光大基地集中落地多套万吨级绿氢示范工程,依托区域低成本的光伏、风电度电成本,叠加国产电解装备降价红利,部分标杆项目绿氢完全生产成本持续向传统化石制氢靠拢。

“绿氢会在未来能源体系中扮演不可或缺的角色。”一家氢能企业的相关负责人对《证券日报》记者表示,随着示范项目逐步解决成本与技术难点,绿氢成本有望在“十五五”末期逐步接近平价,在碳定价机制等政策助力下,于2030年至2035年间真正具备市场竞争力。

应用场景加速破圈

“绿氢的规模化应用,需要全产业链协同来加速商业化落地,尤

其是应用端的突破。”屈放称。

在湖北汉宜高速上,一支氢能重卡车队已经跑了两年多。作为全国首条常态化氢能示范线,汉宜高速氢能示范线上的这支车队安全行驶累计超300万公里,消耗氢气300余吨,完成运输订单2.6万单。更具价值的是运营数据对技术的反向赋能:新一代重卡百公里氢耗从12公斤降至8公斤,燃料成本下降超30%,按年行驶10万公里计算,单车燃料费用直降14万元。

屈放表示,此前受制于成本,氢能汽车规模化落地进程较慢,但近两年在政策推动、技术突破等多重因素加持下,商用进程正在加速。

绿氢更大的想象空间在于对绿电消纳的系统性贡献。例如,6月10日,国家能源集团江苏如东“光氢储一体化”项目全面建成,集40万千瓦光伏电站、60兆瓦/120兆瓦时储能站、1500标方/小时绿电制氢装置于一体,形成“绿电生产—存储—转化”完整闭环。光伏电站年发电量4.68亿千瓦时,制氢装置年产高纯绿氢482吨,所产绿

氢定向供应长三角区域。

在咸阳高新区陕西氢能质量技术创新基地,陕西首个氢能综合利用一体化测试项目于今年5月完成全流程调试,正式具备投用条件。该项目白天依托分布式光伏制氢并储存高压氢气,夜间通过氢燃料电池发电,所发绿电全面满足基地自用需求,有效形成小型零碳园区示范。

西安地铁15号线细柳车辆段氢赋能零碳智慧能源中心示范项目也已转入试运行,该项目在车辆段顶部铺设7兆瓦分布式光伏,依托国内首创的场段级氢能综合利用站,实现绿氢存储、高效发电一体化运行。

“绿氢正处在从示范验证走向规模化应用的关键节点,它的价值不仅在于为工业脱碳、绿电消纳与零碳园区建设提供了一个可协同发力的支点,更在于为能源系统转型注入灵活调节的新手段。”王铁山表示,随着制氢成本持续下降和应用场景加速拓展,绿氢有望在未来五到十年内成长为我国能源结构转型的重要支撑力量。

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》记者表示:“本次交易整体投入规模有限,不会对宝丽迪日常经营现金流形成明显压力。配套三年业绩承诺机制,能够约束科塑达经营预期,对冲初创企业估值不确定性;但科塑达经营周期较短,盈利稳定性仍有待长期验证。”

张孝荣认为,交易设置权责划分清晰的治理架构,平衡上市公司管控与原有团队运营,降低整合磨合阻力。不过行业受上下游供需、原材料价格变化影响明显,叠加整合、业绩兑现等多重变量,科塑达经营表现仍存在波动可能,或将对上市公司投资收益产生影响。

宝丽迪计划收购科塑达51%股权

■本报记者 陈红

8月13日晚间,苏州宝丽迪材料科技股份有限公司(以下简称“宝丽迪”)发布公告称,公司拟通过现金向上海科塑达高分子材料有限公司(以下简称“科塑达”)增资扩股,叠加现金受让科塑达股东所持的股权的方式,合计取得科塑达51%股权。

交易完成后,科塑达将成为宝丽迪控股子公司,纳入公司合并报表范围。本次增资及股份受让总交易对价3570万元,资金来源为公司自有或自筹资金。

公告显示,本次对外投资不构成关联交易,也达到《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组标准。

根据协议安排,宝丽迪先出资1785万元向科塑达增资;再支付1785万元受让原股东手中25.5%股权,合计持有科塑达51%股权。工商变更、管理层调整等全部手续计划在2026年9月30日前完成,董事会审议通过且协议签署生效后5个工作日内,公司将先行支付500万元收购定金。

科塑达2025年4月8日成立,主营薄膜功能母粒研发、生产与销售,属于高分子薄膜产业链关键材料环节。

财务数据显示,2025年科塑达全年实现营收1146.90万元,净利润亏损13.32万元;2026年上半年营收2178.37万元,净利润增至512.80万元,截至2026年6月末所有者权益1357.83万元。

交易双方设置三年业绩承诺,约定科塑达2026年、2027年、2028年净利润分别不低于400万元、600万元、750万元,三年累计归母净利润为1750万元,以此锁定标的成长预期。

治理层面,交易完成后科塑达设立5人董事会,宝丽迪委派3名董事并推选董事长,财务负责人由宝丽迪派驻;科塑达总经理由原股东委派,法定代表人由总经理担任,兼顾上市公司管控力度与原有经营团队稳定性。

宝丽迪表示,本次投资落地后,双方可在配方开发、客户认证、生产工艺层面实现技术与市场双向协同;一方面,公司可为科塑达提供稳定应用场景与客户渠道,加快其产品导入与产能释放;另一方

面,科塑达定制化功能母粒的研发能力,能够帮助公司优化薄膜产品性能、丰富产品矩阵,提升差异化竞争能力。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“本次收购贴合宝丽迪现有主营赛道,向上游薄膜功能母粒环节延伸布局,两家企业在技术研发、下游客户资源上能够互补,有助于丰富产品线,强化整体产业竞争能力,长期打开业务增长空间。”

宝丽迪同时提示多重风险:科塑达成立时间较短,业务、财务、人员整合存在不确定性;下游薄膜需求、上游化工原料价格波动会直接影响盈利;若技术落地、市场拓展不及预期,本次投资存在资产减值风险。