

兖矿能源产业结构持续优化 2022年净利润同比增89.27% 拟分红212.8亿元

■本报记者 王 僖

3月24日晚，兖矿能源披露2022年年报。报告期内，受益于煤炭行业的高景气，公司实现营业收入2008.3亿元，同比增长32.13%，实现归属于上市公司股东的净利润307.7亿元，同比增长89.27%。

同时，兖矿能源确定了大手笔的分红预案：拟每10股送红股5股并派发现金股利43元，分红总额达到212.8亿元，占净利润约70%。

信达证券分析认为，作为国内龙头能源化工公司，兖矿能源仍处于持续价值创造、持续盈利成长的进程之中，随着控股股东优质资产注入，兖矿能源有望朝向“世界一流的清洁能源供应商”持续成长。

经营业绩再创历史新高

2022年，受全球能源形势变化等因素影响，煤炭供需格局呈偏紧态势，产品价格保持高位。在此背景下，兖矿能源经营业绩大幅增加，公司规模当量、盈利能力显著提升，经营业绩创出历史新高，稳居行业第一方阵。

年报数据显示，报告期内公司实现商品煤产量9953万吨，销量10375万吨，其中自产商品煤销量为9117万吨。

卓创资讯分析师任慧云对《证券日报》记者表示，2022年煤炭需求韧性较强，煤价保持在相对偏高水平，煤炭行业盈利规模延续增长态势。

兖矿能源方面对记者表示，2022年公司煤炭业务上有一批拓量增效的项目稳步落地。其中，金鸡滩矿井产能核增至1700万吨/年；营盘煤矿通过竣工验收，由建设型矿井正式成为生产矿井；转龙湾煤矿建成超长智能化综采工作面，具备未来10年单面年产千万吨水平。兖煤澳洲盈利能力大幅增长，净利润、经营现金流等关键指标创历史最好水平，充分释放了境内境外两个市场、两地资源的协同效应。

对于煤炭行业2023年的前景，兖



矿能源董事长李伟在公司年报中表示，受全球能源供应紧张、先进产能陆续释放、下游需求增长等影响，预计2023年煤炭行业将呈现供需双增趋势，煤炭价格在中高位波动。

全联并购公会信用管理委员会安光勇对《证券日报》记者表示，总体来看，煤炭行业未来仍将面临严峻的环保压力和转型升级挑战。但随着国家能源转型政策的推进和新技术的不断应用，煤炭行业也将迎来新的发展机遇。

兖矿能源年报预计，2023年，公司计划销售自产煤1.03亿吨，销售煤化工产品618万吨。

战略转型成效显著

2022年度是兖矿能源提出全新《战略发展纲要》后的首个完整财年。据公司方面介绍，2022年以来，兖矿能源加快战略转型升级步伐，推动优势资源要素向“五大产业”集中，确保产业结构持续优化、竞争实力显

著增强。

在强化基础矿业业务布局的同时，公司高端化工新材料产业持续“延链增值”。其中，鲁南化工高品质醋酐、尼龙6项目建成投产，全球首套醋酸甲酯法制丙烯酸中试装置一次开车成功。2023年公司将继续推进鲁南化工己内酰胺产业链节能减碳、6万吨/年聚甲基醚等项目建设，加快形成高端化工产业集群。

高端装备制造产业“提档升级”。报告期内，公司自主研发投用世界首台50000KN液压支架试验台，填补国内超10米大型液压支架加载试验空白。高标准建设鲁西智慧制造园区，成功引入6家智能洗选设备、智能输送机的高端装备制造头部企业，技术、资源优势加速聚集。该智慧制造园区将力争在2023年上半年投入运营。

新能源产业上，公司首批十余个自有分布式光伏、储能项目落地实施。接下来，将在山东省内争取一批集中式光伏资源，山东省外推进“风

光荷储”“源网荷储一体化”等项目，力争建设新能源装机运营规模达到60万千瓦。

智慧物流产业正在加速整合发展，培育形成新的效益利润增长源。“我们将加快铁路、港航、园区等存量整合、增量建设，强化煤炭储配、多式联运功能，实现产业延伸、规模壮大、协同增效，逐步形成3亿吨/年的发运能力，成为国家5A级大型物流企业。”李伟表示。

信达证券表示，兖矿能源全新战略规划所涉及的产业发展目标并非孤立的，而是在现有的资产基础之上，立足煤炭主责主业，通过协同、延伸、聚合的方式，延展产业链条，增强盈利增长的确定性和稳定性，最终铸就公司价值创造型的成长与转型之路。

“兖矿能源的多元产业战略转型发展符合当前经济发展和产业结构升级的大势。”安光勇说，此举不仅可以带来经济效益和社会效益的双重收获，还能提高企业的可持续发展能力。

紫金矿业2022年净利同比增长27.88% 计划2030年锂产量进入全球前十

■本报记者 李 婷 曹 琦

3月24日晚间，紫金矿业发布2022年年报。年报显示，紫金矿业去年营收2703.29亿元，同比增长20.09%；归母净利润200.42亿元，同比增长27.88%。公司拟每10股派发现金红利2元（含税）。

作为有色金属矿业巨头，紫金矿业在行业内有着举足轻重的地位。根据中国有色金属工业协会及中国黄金协会数据，2022年，全国矿产铜产量187.4万吨，紫金矿业矿产铜87.7万吨，相当于国内总量的47%；全国矿产金产量295.4吨，公司矿产金56.4吨，相当于国内总量的19%；全国矿产锌产量310.3万吨，公司矿产锌40.2万吨，相当于国内总量的13%。

近年来，公司面向全球配置资

产，成功并购了一批全球优质矿山，大幅提升世界级矿产资源拥有量。

尤其是2022年，公司拥抱能源结构转型升级机遇，巩固黄金资产，加快锂等新能源矿产布局，完成阿根廷3Q锂盐湖交割，先后投资并购了拉果错盐湖、道县湘源锂多金属矿两宗优质锂矿项目，南美洲最大在产露天金矿苏里南罗斯贝尔金矿、中国最大单体金矿海域金矿30%权益及招金矿业20%权益等重磅金矿资产以及蒙古哈马戈泰铜金矿45.7%权益。

这些项目预计为公司新增权益资源储量碳酸锂1215万吨、金682吨、铜134万吨。

公司铜、锂等“绿色金属”矿产资源和产能因此显著增强，截至2022年底，公司拥有黄金资源量3100吨、铜资源量超过7300万吨、碳酸锂资源量

超过1200万吨。

在业务构成上，公司矿产金营收占比最高为38.41%，其次是白银、铁矿等占比为32.27%，接下来是矿产铜和锌/铅，占比分别为24.77%、4.55%。

报告期内，公司新增矿产铜29万吨，增量贡献约占全球当年净增量的40%，成为全球主要铜企矿产铜增长最多的公司，全年矿产铜达到87.7万吨，进入全球一流铜矿企业行列。

黄金业务也是公司重要营收和利润贡献点。报告期内，公司黄金业务步入增长快车道，一批黄金项目成功投资并购，黄金资源量及现实产能显著提升，其中新增资源量约682吨，约占公司黄金总资源的22%。

清晖智库创始人宋清辉向《证券日报》记者表示，内生增长和积极外延并购有利于紫金矿业持续

扩大资源禀赋，迈向全球超一流金属矿业公司。

对于未来公司发展，紫金矿业董事长表示，全球新能源转型加速，中国正采取一系列强力措施确保经济稳定增长，支持金、铜、锌、锂等主营金属价格在一定时期内保持相对高位，公司拥有雄厚的矿产资源和不断增长的产能，将持续提升主要产品产量和效益。到2025年，紫金矿业主要经济指标努力接近全球一流金属矿业公司水平。其中，矿产铜117万吨、矿产金90万吨、矿产锌铅48万吨、碳酸锂12万吨；到2030年公司控制的资源储量、主要产品产量、销售收入、资产规模、利润等综合指标排名进入全球一流矿业行列，主要经济指标和铜、金矿产品产量进入全球前3位至5位，锂产量进入全球前10位。

国内外厂商争相发布Wi-Fi7路由器新品 多家A股公司投身其中

■本报记者 李乔宇
见习记者 彭衍松

3月25日，TP-LINK将举行春季新品发布会，预计将会发布下一代Wi-Fi7路由器。去年11月份，TP-LINK曾发布多款Wi-Fi7路由器，包括旗舰Archer系列、家庭网状Deco系列。

围绕Wi-Fi7路由器，国内外厂商争相发布新品。3月23日，一加中国区总裁李杰宣布，一加11在最新的版本更新中，加入了对Wi-Fi7协议的支持。在不久前刚结束的巴塞罗那MWC展会上，中兴、小米、OPPO等科技厂商都发布了Wi-Fi7路由器产品。

Wi-Fi7技术意味着更高的速度、更低的延迟、更好的网络容量和更高的安全性能，能为用户带来更好的网络使用体验。同时，“Wi-Fi7技术还能能为工业互联网方面提供比较多的高性能通信方案，尤其是围绕光模块、光网，通信能够实现低延时、大接入量和更快的通信速率要求。”浙江大学国际联合商学院数字经济与金融创新研究中心联席主任盘和林对《证券日报》记者表示。

传输速度是上一代的三倍

公开资料显示，Wi-Fi7速度可高达30Gbps，是Wi-Fi6最高9.6Gbps速率的三倍之多；另据信通院报告，Wi-Fi6芯片普遍采用16nm工艺，Wi-Fi7的芯片已达6nm工艺。

巨沙投顾高级投资顾问于晓明向《证券日报》记者介绍，若实现Wi-Fi7技术，用户可以享受到更高的速度（320MHz，最多可支持16条数据流）、更低的延迟和更好的网络容量（新增6GHz频段可与2.4GHz、5GHz频段同时工作），提供更加稳定和快速的网络连接体验。例如，用户可以更快地进行高清视频流媒体、在线游戏、远程办公等网络应用，同时也可以更方便地连接更多的设备。

“Wi-Fi7相当于上一代三倍的传输速度，是终端受众非常期待的。目前用户对于视频传输、在线游戏、VR等网

新希望服务去年收入超11亿元 欲将民生服务培育成新增长极

■本报记者 王丽新

“物业服务是我们的基本面，民生服务是我们的底色。”3月23日下午，在新希望服务2022年业绩说明会上，新希望服务CEO陈静向《证券日报》记者表示，“未来公司将深耕物业服务领域，民生服务要聚焦到团餐零售赛道，把食品和快消品的供应能力做出差异化、做成护城河，培育成新的增长极。”

年报显示，2022年，新希望服务实现收入11.39亿元（人民币，下同），同比增长23.1%；实现股东应占净利2.03亿元，同比增长8.8%，归母净利润率为17.8%；截至报告期末，公司持有经营性现金流1.79亿元，实现连续三年为正。

对于新希望服务这份成绩单，资本市场给予了一定肯定。截至3月24日收盘，公司股价报收1.57港元/股，市值达12.78亿港元。

管理规模扩张

从收入结构来看，新希望服务的物业服务和生活服务已成为驱动业绩增长的两个核心。

2022年，新希望服务实现来自物业管理服务的收入4.88亿元，约占总收入的42.9%；生活服务收入占比为26.6%，对应收入约3.03亿元，这其中的线上线下零售服务及餐饮服务收入同比增长110.3%至1.06亿元；此外，商业运营服务占比为10.4%，非业主增值服务占比为20.1%。

“去年团餐零售细分赛道毛利率约23.5%，体现了从0至1再到N的增长势能。”陈静表示，预计2023年，在不包含收购的前提下，团餐零售业务可以实现超过40%的增长。

在业内看来，新希望服务物业服务和生活服务两项业务收入增速的提升，一方面源于报告期第三方面积的快速增长，另一方面也来自同期新希望地产项目交付后带来的管理面积输入，叠加2022年完成对明宇环球51%股权收购且在当期并表。

截至去年底，新希望服务项目分布于全国33个城市，在管项目191个，在管面积2882.6万平方米，较上年同期增长77.8%；合约项目235个，合约面积

需要存在较高的需求，该技术可以带来更好的用户体验。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅告诉《证券日报》记者。

业内人士表示，Wi-Fi7路由器作为升级产品能带来更极致的体验，适合对网速和连接质量有更高要求的用户。

盘和林表示，Wi-Fi7和5G有一些交叉，工业互联网也可以考虑Wi-Fi7方案，目前光网、光模块应用更为普遍，比如PON、5G微基站等方案。

上市公司拥抱Wi-Fi7时代

市场期待将Wi-Fi7技术带来更好的网络连接体验，“蓝海”市场正在展开。而针对即将来临的Wi-Fi7时代，一些上市公司正悄然行动。

创维数字3月2日在投资者互动平台表示，公司已预研出XGS-PON、FT-TR、Wi-Fi7等产品；共进股份也在投资者互动平台上透露，公司Wi-Fi7路由器已有部分项目小批量出货；富满微在回复Wi-Fi7项目进展的相关提问时也表示，公司高度关注前沿领域技术进展，并有相应研发布局；此前的2022年6月份，卓胜微表示，公司正研究满足Wi-Fi7连接标准的新产品。

围绕着Wi-Fi7可能引发的产业变革，多家上市公司亦积极布局。天邑股份在3月3日接受机构调研时表示，公司正在就针对对客户和应用场景需求的Wi-Fi6/7无线路由器等产品进行持续研发或者优化；2月份，信维通信表示，Wi-Fi7是Wi-Fi6技术的迭代，公司会密切关注并拥抱其变革和市场变化，根据客户的需求提供解决方案。

Dell'Oro Group研究报告显示，全球服务提供商(SP)路由器和交换机市场在2022年超过了140亿美元。于晓明预测，到2026年，全球Wi-Fi7市场规模将达到70亿美元。上述业内人士告诉记者，用户期待Wi-Fi7能够提供更快的网速、更稳定的连接和更广阔的覆盖范围，同时也能够支持更多的设备连接；而从商业角度来看，市场期待Wi-Fi7能够带来更多的商机和创新，推动智能家居、智能办公等产业的发展。

3614.9万平方米，较上年同期增长37.0%。其中，公司于一线、新一线及二线城市的在管面积占总管面积的90%以上。

对于2023年业绩指引目标，新希望服务新任联席主席武敏表示，2023年，新希望地产将有300万平方米至400万平方米的在管面积输入，在收并购方面会继续寻求合适标的。

更加理性看待并购标的

事实上，在过去一年，新希望服务通过收并购、招投标、战略合作及合资等多种渠道，市场化拓展能力不断精进，独立性进一步提升。

截至2022年底，公司独立第三方在管面积为1340.8万平方米，占总管面积的46.5%，较上年同期增长188.5%，从2020年三季度开始，两年实现外拓面积近10倍增长。

对于今后的收并购安排，陈静表示，虽然在2022年对募集资金中用于收并购的额度做了一些下调，但我们依然会持续关注收并购市场，寻找在管理模式、企业文化等维度更契合的标的，以此确保未来的业务融合度，降低收购风险。

“我们也会客观看待市场目前的收并购情况，尊重市场价格和增长逻辑，目前一级市场估值应该还是在8倍至15倍左右的区间。”陈静补充道。

“2022年，物管行业一共发生了31宗收并购，总金额在106亿元左右，较2021年下滑了约70%，这个数字背后是物管行业公司对收并购的谨慎。”武敏向《证券日报》记者表示，受整体经济环境、风险评估以及地产母公司交付量放缓等方面影响，收并购市场会回归理性。

2022年房地产行业下行，对物管市场造成一定冲击。在业内看来，这将对接下来物管行业的发展和竞争格局造成影响。

对此，武敏直言，从地产行业稳定交付方面来讲，今年之后应该会呈现一个增速放缓曲线。那么，在拓展以及服务领域，竞争格局会加剧。但在下行过程中，差异化会逐渐凸显，对新希望服务来讲，在差异化方面的优势会提升。

保利发展拟募资125亿元投向14个项目等 上交所发出审核问询函要求说明融资必要性

■本报记者 李昱丞
见习记者 丁 蓉

自2022年11月份被业界称为“第三支箭”的房地产股权融资政策落地后，保利发展于去年12月底抛出定增预案，拟募资不超125亿元，用于广州、西安等地14个项目建设及补充流动资金。2023年3月24日，保利发展发布公告称，公司收到上交所就定增事项发出的审核问询函。

上交所审核问询函围绕认购对象、募投项目等9个方面问题，要求保利发展说明保利集团用于本次认购的资金来源、募资投向14个房地产项目

的主要考虑以及本次融资的必要性和合理性等问题。

保利发展证券部相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，“公司正根据要求进行回复，相关工作正在推进中，后续可关注公司公告。”

根据申报材料，保利发展实际控制人保利集团参与定增认购，金额不低于人民币1亿元，不超过10亿元，在发行完成后18个月内不得转让。上交所审核问询函要求公司说明保利集团用于本次认购的资金是否为自有资金。

对此，IPG中国区首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表

示，“交易所需要了解清楚资金来源，背后的考虑或在于防止一些企业以借贷或者融资方式来认购定增份额，可能放大财务风险。”

截至2022年9月30日，保利发展合并报表范围内的在建房地产项目为505个。此次募集资金拟投入“广州保利领秀海项目”“西安保利天汇项目”“大连保利城项目”等14个房地产开发项目和补充流动资金。上交所审核问询函要求公司说明募集资金的具体使用安排，是否属于“保交楼、保民生”相关的房地产项目或经济适用房、棚户区改造、旧城改造拆迁安置住房建设，以及本次募集资

金投向前述14个房地产项目的主要考虑。

根据保利发展2022年三季报，报告期末，保利发展货币资金为1303.47亿元，流动资产合计12881.65亿元，资产总计14480.60亿元；公司短期借款12.69亿元，流动负债合计8247亿元，负债合计11282.38亿元。

易居研究院研究总监严跃进对《证券日报》记者表示，“自‘第三支箭’落地以来，市场各方对房地产企业融资情况颇为关注。在政策的大力支持之下，房地产企业融资环境转好，交易所的问询能起到规范相关融资的作用。”