

中国移动一季度实现营收2637亿元 收入结构有望持续改善

■本报记者 李乔宇

4月22日晚间,中国移动披露2024年第一季度报告显示,公司报告期内实现营业收入2637亿元,同比增长5.2%;实现归属于母公司股东的净利润296亿元,同比增长5.5%,实现归属于母公司股东的净利润率11.2%。

具体来看,报告期内,中国移动实现主营业务收入2193亿元,同比增长4.5%;其他业务收入为444亿元,同比增长8.6%。

“其他业务收入增速高于主营业务

收入增速,意味着中国移动数据中心、云计算、大数据、物联网等新兴业务保持着高增速的发展状态,预计中国移动收入结构将持续得到改善。”有不愿具名的业内人士告诉《证券日报》记者。

报告显示,截至报告期末,中国移动的移动客户总数为9.96亿户,其中5G套餐客户数达到7.99亿户,5G网络客户数达到4.88亿户;报告期内,公司的手机上网流量同比增长3.3%,手机上网DOU(每户每月上网流量)达到14.9GB;移动ARPU(每用户平均收入)为47.9元。

家庭市场方面,截至报告期末,中国

移动有线宽带客户总数达到3.05亿户,季度净增683万户,其中,家庭宽带客户达到2.69亿户,季度净增528万户;报告期内,家庭客户综合ARPU为39.9元,同比增长1.8%。

政企市场方面,中国移动一体推进“网+云+DICT”规模拓展,加大商客市场拓展力度,推进政企解决方案标准化、产品化、平台化,深耕行业数字化服务。报告期内,公司DICT业务收入保持良好增长。

谈及公司发展状态,中国移动表示,2024年第一季度,公司坚持稳中求

进、守正创新,锚定“世界一流信息服务科技创新公司”发展定位,深化落实“一二二五”战略实施思路,全面推进数字化转型、高质量发展,“BASIC6”科创计划加快推进,经营发展呈现良好态势。

对于未来的发展方向,中国移动方面表示,将坚持稳中求进、守正创新,着力增强核心功能、提高核心竞争力,加快培育壮大战略性新兴产业,加快形成新质生产力,高水平建设世界一流信息服务科技创新公司,为广大股东、客户持续创造更大价值。

恒力石化一季度业绩“开门红” 有望迎来沙特阿美为重要股东

■本报记者 李勇

恒力石化4月22日晚间披露2024年第一季度报告显示,公司报告期净利润同比、环比均实现较大幅度增长。

同日,恒力石化还披露了一份有关控股股东恒力集团有限公司(以下简称“恒力集团”)的相关合作公告,恒力集团已与Saudi Arabian Oil Company(以下简称“沙特阿美”)签署了《谅解备忘录》,拟引入沙特阿美达作为恒力石化的战略投资者。

一季度业绩大幅增长

恒力石化盈利能力延续快速修复势头。报告显示,公司一季度实现营业收入约583.9亿元,同比增长4%;实现归属于上市公司股东的净利润约21.39亿元,同比增长109.8%,环比增长77.68%。

“上游原油、煤炭等价格中枢下行,下游终端市场需求不断恢复,石化行业产品价差不断改善,企业盈利能力持续增强。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,恒力石化具有的“油炼化深度融合”的成本与结构优势,也让公司更具业绩弹性,从而实现更快的业绩修复。

针对一季度业绩增长,恒力石化在一季报中表示,公司主导产品芳烃链PX、纯苯等维持较高景气周期,醋酸、己二酸及液氨等煤化工产品盈利情况较好,下游聚酯化纤、功能性薄膜等需求伴随居民消费与工业需求回暖,价差进一步恢复,加上煤炭成本价格进一步下行,原油成本价格维持相对稳定,项目投产节奏加快,公司“油炼化”融合的综合成本与产品结构优势进一步凸显,公司盈利能力加快修复并实现同比增长。

作为行业内率先打通上下游全产业链条的民营石化企业,恒力石化近年也依托上游大化工平台,不断补链强链,切入以新能源、新消费、新材料等终端需求为代表的化工新材料领域。公开信息显示,今年仍是恒力石化新材料产能投放“大年”,公司在建的160万吨/年高性能树脂、16亿平

方米锂电隔膜项目、80万吨/年功能性薄膜项目等重点项目将于今年陆续投产。对此,有不愿具名的市场人士认为,新材料项目的陆续投产进一步完善恒力石化产业布局的同时,也将为公司带来业绩增量,有望进一步提升公司的盈利能力。

或将迎来沙特阿美参股

恒力石化4月22日同步披露的另一份公告显示,公司当日收到控股股东恒力集团通知,恒力集团已与沙特阿美签署了《谅解备忘录》。备忘录内容主要包括两方面,一是双方正在讨论沙特阿美(或其控制的关联方)拟收购恒力集团所持有的占恒力石化已发行股本10%额外再加1股的股份,二是恒力集团将支持和促使上市公司与沙特阿美在原油供应、原料供应、产品承购、技术许可等方面进行战略合作。

公开信息显示,沙特阿美是一家全球一体化能源和化学品公司,主要从事石油勘探、开发、生产、炼制、运输和销售,业务足迹遍及沙特和全球各地。同时,沙特阿美也是恒力石化重要的原油等原料供应商。而拥有2000万吨/年炼化一体化项目、500万吨/年现代煤化工装置、全球单体最大的150万吨/年乙烯项目和合计总产能1660万吨/年PTA装置的恒力石化,也是行业内首家实现“原油—芳烃、烯烃—PTA、乙二醇—聚酯新材料”全产业链一体化的化工新材料上市公司。

对于控股股东的此次合作,恒力石化在公告中表示,若双方最终就前述股份转让及商业合作事宜签署正式协议并顺利实施,沙特阿美(或其控制的关联方)可能成为公司持股5%以上的股东,有利于优化和完善公司股本结构,提升公司治理能力,同时亦将深化双方在石化领域内的合作内容,预计在未来长期中将对公司的发展产生积极影响。

恒力石化同时提示称,备忘录不涉及具体金额,仅为双方基于合作意愿而达成的战略性、框架性约定,在正式协议未签署前,对公司2024年度的财务状况和经营业绩不会构成重大影响。

ST中嘉： 公司目前不涉及触发退市风险警示情形

■本报记者 张晓玉

近日,ST中嘉股价连续几天出现下跌,引发了市场的广泛关注。对此,ST中嘉方面表示,公司不属于中小盘股退市范畴,将积极应对市场变化,持续推动业务发展和优化公司治理结构。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,新“国九条”政策的出台,标志着我国资本市场进入了一个新的发展阶段。政策明确提出,要严把发行上市准入关,严格上市公司持续监管,加大退市监管力度,以推动资本市场的高质量发展。在这一背景下,上市公司面临着更加严格的监管要求和市场考验。

ST中嘉表示,近年来,公司严格按照相关法律法规和监管要求,完善内部决策机制和信息披露制度,提高公司治理水平。同时,公司还加强了对子公司的管理和监督,确保公司整体运营的规范性和稳健性。公司将积极响应新“国九条”政策要求,不断加强公司治理结构优化和内部控制体系建设。

目前,由于ST中嘉在2021年度被出具了否定意见的内部控制审计报告,深圳证券交易所已对公司股票交易实施“其他风险警示”。

公司方面表示,将积极采取措施完善公司内部控制,争取撤销其他风险警示。2022年度公司内部控制报告已被出具了带强调事项段的无保留意见,且公司认为在编制公司2022年及以后的财务报表时,原导致公司2021年度内部控制报告被出具否定意见的事项已消除。与此同时,公司董事会将积极争取撤销其他风险警

示,如满足撤销其他风险警示条件,公司将及时向交易所提出申请。

而关于公司被实施其他风险警示后,是否会退市的问题,ST中嘉表示,上市公司被实施其他风险警示,并不必然会导致退市。事实上,各交易所之所以以“ST”和“*ST”来区分其他风险警示和退市风险警示,本意在于强调其他风险的出现,而这有别于退市风险。因此,有许多公司被冠以“ST”长时间后也未必触及退市指标。经自查,公司目前不涉及触发退市风险警示的情形。

针对近期股价下跌的情况,ST中嘉方面表示,这主要是受到市场环境 and 投资者情绪等多种因素的影响。公司将密切关注市场动态,加强与投资者的沟通与交流,积极回应市场关切。同时,公司还将继续加大研发投入和市场拓展力度,推动业务创新和转型升级,以进一步提升公司的核心竞争力和市场地位。

展望未来,ST中嘉表示,公司将继续坚持创新驱动、质量为本的发展理念,以市场需求为导向,以技术创新为动力,不断提升公司的综合竞争力和市场地位。公司将继续深化主营业务领域的拓展,加大在通信网络维护、信息智能传输等领域的投入力度,同时积极开拓新的业务领域和增长点,为公司的可持续发展注入新的动力。

同时,ST中嘉还将加强内部管理和风险控制,优化资源配置和成本结构,提升公司的运营效率和盈利能力。公司将进一步完善治理结构,加强内部控制体系建设,确保公司的规范运作和稳健发展。此外,公司还将加强与合作伙伴的战略合作,共同推动行业的创新与发展,实现共赢局面。

算力、家电需求助推铜消费 铜价上涨或将持续

■本报记者 李如是

同花顺数据显示,截至4月22日12时55分,上海电解铜现货价格已达到80240元/吨,突破8万元吨大关。

需求上升叠加供应下降,成为推动铜价上涨的主要因素。上海铜联铜分析师肖传康对《证券日报》记者表示:“铜价当前依然处于较强上涨趋势之中,在沪铜主力合约价格达到近18年的新高之后,市场对于铜投资的青睐度也在提升;且在供应短缺的当下,铜价上涨势头可能还会持续。”

云南铜业相关负责人对《证券日报》记者表示:“随着全球经济逐步恢复,基础设施建设和制造业的复苏将带动铜需求的增长。特别是在新能源、电动汽车等领域,铜材料的应用将进一步增加。公司将密切关注相关政策对行业及市场的影响,快速准确地把握政策机遇,确保公司生产经营实现稳中求进。”

也有上市公司表示,铜是兼具工业属性与金融属性的基本金属,国内经济复苏与全球新能源产业快速发展带动铜消费增长,公司看好铜的长期需求。

根据上海有色网(SMM)数据,2023年中国精炼铜消费量为1522万吨,同比增长4.5%;其中,电力、家电、机械电子领域的精铜消费量占比已经分别达到了46.3%、13.9%、8.3%。在电力领域,AI数据中心算力的增长已经成为新的“耗电大户”,在一定程度上助推铜消费增长。

AI赛道铜需求成亮点

近期,AI方面的铜需求成为促进铜消费的新亮点。3月19日,英伟达在GTC大会上发布了GB200芯片架构,以及以GB200为核心的NVL72全新网络架构,架构使用约5000根铜缆(共计2英里)进行交换机和GPU之间的连接。高速铜缆正逐渐为更多元化的高速传输场景提供更多更优的解决方案,也牵动了资本市场的“神经”。

3月份至4月份,A股市场中,包括



中航光电、立讯精密、沃尔核材、道氏技术、北方铜业、楚江新材等在内的多家铜产业链上下游企业,纷纷受到投资者关注。

其中,沃尔核材被问询,公司铜缆高速交接能否用于人工智能服务器。立讯精密则借机介绍公司自主研发的Optamux™超低损耗、抗折弯高速裸线技术,公司表示,这项技术保证了铜缆在AI算力中心复杂布线的环境下,高速传输时信号的稳定性和清晰度,提升了数据中心的数据传输的可靠性与可维护性。

AI的“尽头”不仅是电力资源的比拼,还包含着重要的导电材料铜金属。在AI数据中心,铜主要用于电力分配设备以及接地与互联。其中,铜金属重点应用在电力传输(如电缆、连接器、母线)、热交换器和水槽、接地与互联,以及管道和暖通空调系统等细分领域。

光大证券研报显示,预计到2026年,数据中心(含AI数据中心)用铜量将达到约71万吨,较2023年增长51%(中性假设)。据戴德梁行(Cushman&Wakefield)数据显示,2023年全球数据中心新增装机规模为7.1GW,而

1MW数据中心用铜量约65.8吨(施耐德电气估算),据此推算2023年全球数据中心用铜量约为46.7万吨,占2023年全球铜消费量的1.7%,预计这一数据还将快速增长。

铜需求潜力较大

另一方面,家电销售量的增加也促进了铜消费增长。据光大证券估算,预计国内2024年家电用铜需求上升为244.2万吨,同比增加8.6%,较原先预期增加28.6万吨。

受旺季高温预期刺激,第二季度空调企业排产明显增长;同时,以旧换新备货影响下,冰箱企业4月份排产维持较高水平。根据产业在线数据,2024年4月份、5月份、6月份,家用空调内销排产分别同比增加20.9%、16.3%、13.5%,家用空调出口排产分别同比增加28.3%、16.7%、3.1%。2024年4月份冰箱内销和出口排产分别为368万台和452万台,同比增加10.9%和19.9%,维持较高增长水平。

长期来看,铜需求潜力较大,而在供给端,肖传康表示:“国内铜冶炼企业

正处于检修高峰期,导致后续国内电解铜产出情况存在一定的担忧;同时,近期海外矿山再度出现了一些扰动,进一步扩大了供应端短缺话题的影响力。”

上海铜联铜分析师孟文文也对《证券日报》记者表示:“近期,包括矿山事故、罢工堵路、风浪天气等,致使海外铜矿部分矿山产量略有降低,对铜矿供应产生影响。”

国内铜企已提前布局拓展资源增量。云南铜业相关负责人表示:“2023年,公司积极拓展自有矿山的开发,开展多项矿产勘查活动,新增推升级以上铜资源金属量9.72万吨,实现年度增储大于消耗。同时,公司在经营好现有铜矿山的的基础上,也会积极关注优质铜资源项目。”

此外,2023年,中国铜企业积极“出海”找矿,铜矿并购项目进展火热。洛阳钼业在其官方微信透露,公司旗下的两大世界级铜钴矿TFM和KFM已全面投入运营,其中TFM年产铜能力达45万吨,KFM年产铜能力超过9万吨。紫金矿业和五矿资源,分别并购了西藏朱诺铜矿以及非洲的Kheomacau铜矿,新增权益资源量142.78万吨、630万吨。

惠的价格吸引客户。

“从新能源车角度看,随着碳酸锂价格下跌、电池成本降低,造车成本也将有所下降,同时随着新能源汽车市场高速发展形成规模效应,产品将拥有更多利润空间。”崔东树表示,目前的车市价格竞争主要为直接突破原有价格的下限,而不是增配不降价的模式。同时,近几个月新能源车的促销力度持续加大,从3月份到目前来看,降价增幅非常明显,目前已达到2021年9月份后的历史高位促销水平。

对于汽车企业而言,2024年如何确保自己留在“牌桌上”,已成为不得不面对的现实。

在麦肯锡全球董事合伙人、麦肯锡中国区汽车咨询业务负责人管鸣宇看来,汽车领军企业应具备核心软硬件的创新能力、极致的成本把控能力、跨生态平台的运营能力、精准把握消费者需求的能力以及高效的体系化组织能力,这些重要能力将帮助车企在新时期实现行业的价值引领。

管鸣宇进一步表示,中国智能新能源汽车行业能够在近些年取得快速发展,与其称之为“内卷”,不如说行业正在快速“进化”。

理想汽车官宣降价 新能源车企促销力度持续加大

■本报记者 龚梦泽

4月22日,理想汽车发布消息称,2024款理想L7、理想L8、理想L9及理想MEGA将采用全新的价格体系,新定购用户及已定购未交付的用户均可享受新价格。

而就在刚刚过去的周末,小鹏汽车宣布推出限时5亿元购车补贴(截至2024年5月5日),覆盖小鹏G9、G6、P7i以及2024款小鹏P5等四款车型;同时,特斯拉中国宣布全系车型降价1.4万元/辆,这已经是特斯拉今年以来的第二次降价,Model 3焕新版年内已累计降价接近3万元/辆。

“2024年第一季度车市降价规模已经超过2023年全年的六成,相当于2022年的降价总规模,影响降价的主要是纯电和插电混等新能源车型。”乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示,从降价节奏来看,2023年的降价总体相对比较均衡,但2024年的降价在2月份和3月份都达到了超强的程度,“相对于历史来看,也是一个惊人的水平”。

纷纷降价促销

《证券日报》记者查阅理想汽车最新

价目表了解到,理想L9全系以及L8、L7的顶配Ultra版本、中配Max版本均已降价2万元/辆;L8、L7的低配Pro版本分别降价1.8万元/辆;旗舰MPV理想MEGA则降价3万元/辆,起售价为52.98万元。

同时,理想汽车方面还表示,将为2024款理想L7、理想L8、理想L9及理想MEGA的已提车车主提供现金回馈。

值得一提的是,目前理想旗下最便宜的车型L6并未参与本次降价,理想汽车商业副总裁刘杰此前表示,L6 Pro版本定价为25.98万元,但最终还是调整为24.98万元进行发布。对此,理想汽车方面补充称,L6已经是降价发布。

销量数据显示,2024年3月份,理想汽车交付新车近2.9万辆,同比增长39.2%;第一季度共计交付8.04万辆,同比增长52.9%。截至2024年3月31日,理想汽车累计交付71.38万辆,成为首家达成累计交付70万辆里程碑的中国新势力车企。

事实上,理想汽车鲜有下调旗下车型的官方指导价。2023年初,特斯拉大幅降价掀起了新能源汽车行业史无前例的“价格战”,彼时理想汽车就并未跟进降价。对此,理想汽车创始人李想表示,

降价只是打击了竞争对手,但未必会带来企业销量的提升。

4月21日,特斯拉中国宣布全系车型降价1.4万元/辆,Model 3起售价跌至23.19万元,Model Y起售价为24.99万元,Model S起售价降至68.49万元,Model X起售价降至72.49万元。

“在10万元至20万元、20万元至30万元、30万元至40万元的三段区间中,销量和市场声量最强的三家车企,比亚迪、特斯拉和理想汽车都先后选择了降价应对。”出行产业经济研究中心主任柴小冬认为,本次降价是各家车企评估了当下巨大的市场竞争压力后,共同选择的市场行为。

行业正快速“进化”

据光大证券研报数据,4月份以来,累计已有近40个汽车品牌共128个车系宣布优惠、补贴或降价。

对此,崔东树认为,2024年是新能源汽车企站稳脚跟的关键年,竞争会非常激烈。从燃油车角度看,新能源车成本下探,“油电同价”给燃油车厂商带来巨大压力,燃油车产品更新换代相对较慢,产品智能化程度不太高,更多依赖于优