

宝钢股份上半年实现净利45.45亿元 拟中期分红23.69亿元

■本报记者 张文潮

8月27日晚间，宝钢股份发布2024年半年度报告。今年上半年，宝钢股份实现营业收入1632.51亿元，同比下滑3.89%；归属于上市公司股东的净利润为45.45亿元，同比下滑0.17%；扣非净利润为42.35亿元，同比增长12.84%。

宝钢股份还公布了公司2024年中期利润分配方案，拟派发现金股利0.11元/股（含税），预计分红23.69亿元（含税），占合并报表上半年归属于母公司股东的净利润的52.13%。

资料显示，宝钢股份是特大型钢铁联合企业，也是国际领先的世界级钢铁联合企业，公司专注于钢铁业，同时从事与钢铁主业相关的加工配送、化工、信息科技、金融以及电子商务等业务。

当前，国内钢铁市场面临一定的下行压力。国家统计局数据显示，2024年上半年，我国粗钢产量5.3亿吨，同比下降1.1%，同期粗钢表观消费量预计为4.73亿吨，同比下降4.37%，供大于求的现象仍较为明显。

在钢铁市场下行、购销差价收窄等压力和挑战下，宝钢股份业绩保持稳定。公司表示，今年上半年，公司经营业绩保持国内行业第一，并深化产销研一体化、购销体系变革，优化产品结构。与此同时，宝钢股份全力推进对标找差与成本削减工作，公司上半年实现利润总额62.3亿元，其中第二季度实现利润总额34.4亿元，环比增长23.5%。

钢铁行业的后续走势也受到行业人士的广泛关注。兰格钢铁研究中心主任王国清在接受《证券日报》记者采访时表示，2024年下半年中国经济继续回升向好，投资增速将延续增长态势，在粗钢产量调控背景下，国内钢铁市场供需关系有望阶段性改善，与2024年上半年相比，预计今年下半年钢材均价变化幅度有限，全年均价与2023年相比依然有小幅回落。

王国清预计，钢铁市场在9月份有反弹机会，钢铁产量将有所回落，随着“金九”到来，下游需求有望回升，市场供需关系有所改善。

“今年全年国内粗钢消费总量预计较去年微降。今年钢厂利润有望迎来小幅修复，但利润绝对水平或仍偏低。在国内经济结构转型的背景下，国内钢铁行业结构调整将继续深入推进。预计下半年钢价中枢环比下移。”上海



钢铁钢材事业群研究员张凯东在接受《证券日报》记者采访时表示。

另外，钢铁企业“出海”成为近期市场关注的焦点，而宝钢股份也在积极拓展海外市场，公司上半年

出口接单共计303.5万吨，创历史新高。截至2024年6月30日，公司下属境外子公司资产总计158.15亿元，净资产为75.43亿元；今年上半年，公司境外子公司合计实现净利润3.93亿元，净资产收益

率为5.22%。

兰格钢铁研究中心研究员高翔对《证券日报》记者表示，2024年我国钢材直接出口或将再次迈上亿吨大关。长远来看，中国钢铁“出海”势在必行。

加速向智能新能源方向转型 江淮汽车上半年净利润同比增长93.84%

■本报记者 徐一鸣

8月27日晚间，江淮汽车发布2024年半年度报告。报告期内，公司实现归属于母公司所有者的净利润为3.01亿元，同比增长93.84%。

根据此前公司发布的产销快报，今年上半年，江淮汽车销量为20.62万辆。其中，新能源乘用车销量同比增长15.28%。

公司半年报显示，2024年上半年，江淮汽车不断加大智能电动化方面的资金投入，总投入金额同比增长59.75%，研发投入金额占营业收入比重达7.74%。

在持续进行研发投入的背景下，江淮汽车全面加速向智能新能源方向转型，着力打造智能新能源专属平台，瑞风RF8、钇为3挚爱版等智能新能源产品陆续上市，产品布局正在不断完善。

在智能驾驶方面，公司已实现L2+级智能驾驶功能产品的量产、L3级智能驾驶功能开发完成，并于今年5月份正式获得合肥市的测试牌照。此外，L4级自动驾驶实现特定场景下的常态化示范运营。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，随着科技的不断进步和消

费者需求的升级，智能化已经成为汽车行业的核心竞争力之一。车企通过智能化发展，可以提高产品的智能化水平，提升用户体验和满意度，进而增强品牌竞争力。

在坚持自主发展的同时，江淮汽车持续在新领域、新业态方面开放合作。

2023年12月份，江淮汽车与华为终端签署《智能新能源汽车合作协议》，双方将基于华为智能汽车解决方案，在产品开发、生产制造、销售、服务等多个领域全面合作，着力打造豪华智能网联电动汽车。

据记者了解，上述合作项目打

造了全新平台和领先的智电架构，也将打造中国品牌百万元级的高端豪华智能电动车，填补我国超高端智能新能源汽车市场空白。首款产品计划在今年年底下线并于明年上半年上市。

“为保障合作车型的高质量量产，江淮汽车打造了集数字化研发、绿色低碳智造、品牌体验服务等功能于一体的世界级标杆智慧工厂。”江淮汽车相关负责人表示，对《证券日报》记者表示，目前，工厂建设已基本完成，规划年产20万辆，未来将支持生产更多合作车型。

值得一提的是，在去年12月份

合作的基础上，今年4月份，江淮汽车与华为数字能源在北京签署全面战略合作协议。双方将围绕智能新能源汽车的“车、机、充”三位一体展开全面深入的合作。

除华为外，江淮汽车还与宁德时代签署战略合作协议，将宁德时代电池技术导入新能源商用车、新能源重卡、乘用车和客车等多款产品中，持续提升产品竞争力。

展望未来，江淮汽车表示，将继续坚持自主发展与开放合作的发展路径，聚焦新能源、智能化、数字化进行创新突破，推动公司高质量发展再上新台阶。

装机容量发电量双升 华能水电上半年净利同比增长22.47%

■本报记者 李如是

8月27日晚间，华能水电发布2024年半年度报告，公司上半年实现营业收入118.80亿元，同比增长13.10%；归属于上市公司股东的净利润41.69亿元，同比增长22.47%。

对于业绩的增长，华能水电表示，上半年，公司完成发电量466.95亿千瓦时，同比增加12.15%。新能源装机规模同比大幅提升，新能源发电量同比大幅增加。同时，上半年澜沧江流域来水同比偏丰约三

成，其中乌弄龙、小湾和糯扎渡断面来水同比分别偏丰30%、31%和29%，公司积极协调电网加快汛前水位消落，水电发电量同比增加。

截至2024年6月底，华能水电装机容量2920.32万千瓦，在云南省装机规模位列第一，相较2023年末增长167.53万千瓦。

上半年，华能水电完成发电量466.95亿千瓦时，同比增加12.15%。公司充分发挥在来水预测和梯级联合调度方面的技术和管理优势，利用主力水库的蓄丰补

枯和洪水资源化利用等手段，在确保系统电力安全稳定供应的同时实现了公司发电量同比大幅增长。

华能水电新能源装机规模也在快速提升，叠加风光光伏发电形势较好的影响，公司新能源发电量也实现快速增长。2024年上半年报显示，华能水电光伏发电业务营收为4.52亿元，同比增长321.62%。

华能水电相关负责人对《证券日报》记者表示：“2024年公司拟续建、新开工新能源项目共84个，拟投资139.91亿元，计划年内投产

309万千瓦，项目主要分布在云南大理、西双版纳、普洱、临沧、怒江、保山、昆明以及四川各区域。”

华能水电表示，公司将充分发挥澜沧江流域风光一体化开发核心优势，持续推动水电与新能源并重发展，打造澜沧江多能互补清洁能源基地，持续提高核心竞争力。

上述华能水电相关负责人表示：“目前，公司正加快澜沧江风光一体化清洁能源基地开发建设，全力打造国家新型电力系统标杆示范区，服务新型能源体系建设。”

在澜沧江流域风光多能互补一体化清洁能源基地，大风车、光伏板绵延连接巍峨水坝。“我们借助跨流域梯级电站调度控制系统，确保50多台水电机组多发满发，同时加快建设风电和光伏项目。”华能水电介绍。

湘财证券分析师孙非表示，澜沧江上游流域拥有丰富的太阳能资源，华能水电坚持水电与新能源并重，“十四五”期间拟在澜沧江规划建设“双千万千瓦”清洁能源基地，公司长期成长空间充足。

重磅会议点题银发经济扩容提质 上市公司多措并举“掘金”产业新蓝海

■本报记者 刘萌田 鹏

8月26日下午，国务院以“实施积极应对人口老龄化国家战略，推动养老事业和养老产业协同发展”为主题，进行第九次专题学习。会议提出，要大力推动银发经济扩容提质，加强老年用品研发和推广，不断丰富养老服务场景，强化质量监管，更好满足老年人需求。

银发经济发展势头正劲

星图金融研究院高级研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示，当前，我国老龄化程度不断加剧，老年人逐步成为消费的主力军之一。在此背景下，把握银发群体消费行为的种种特点，并有的放矢地加以布局显得极为必要，不仅是相关产业端的机遇，更是国民经济

扩内需、促消费的一个关键抓手。

今年以来，多项银发经济相关政策陆续出台。

例如，为积极应对人口老龄化，促进事业产业协同，加快银发经济规模化、标准化、集群化、品牌化发展，培育高精尖产品和高品质服务模式，1月份，国务院办公厅印发《关于发展银发经济增进老年人福祉的意见》，提出了4个方面26项举措；8月份，国务院发布的《关于促进服务消费高质量发展的意见》提出，“增开银发旅游专列，对车厢进行适老化、舒适化改造，丰富旅游线路和服务供给”。

与此同时，各地区也因地制宜，陆续出台相关政策措施，加速推动各项任务落实落地。据《证券日报》记者不完全统计，截至目前，已有广州、常州、大连、丽水、抚州、南京、淮安等地先后出台有关政策举措。

得益于政策的有力推动，银发

经济正展现出蓬勃的发展态势，进而带动相关行业加速迈向标准化、多元化和智能化的发展轨道。

以养老服务为例，58到家北京百子湾店经理陈虹在接受《证券日报》记者采访时表示，养老护理是公司主要服务品类之一，公司正借助专业技能培训等措施提升服务人员从业质量，推动形成全行业的服务标准。

在付一夫看来，“银发经济”涉及领域广泛，包括营养保健品、家用医疗保健器械等门类的产品需求，以及休闲旅游、养老等服务领域的需求。随着政策持续引导行业高质量发展，相关需求将进一步被激发，银发产业市场规模有望不断提升。我国银发产业正迎来重要机遇期。

上市公司积极布局

上市公司已成为推动养老事

业和养老产业协同发展的重要力量。

据Wind资讯数据统计，截至目前，A股市场共有50家银发经济相关概念上市公司（以银发经济指数成分股为统计标准），流通市值合计达6.03万亿元，覆盖医药生物、社会服务、非银金融和食品饮料等多个领域（以申万一级行业为分类标准）。

相关公司积极参与产业发展，或通过科技创新不断升级消费需求；或通过并购、合作等方式整合优质养老资源；或利用自身的品牌影响力，和市场渠道优势引领银发经济的发展潮流。

例如，在服务创新方面，鱼跃医疗针对老年人视力、听力衰退，在产品设计上加大显示屏幕、增强亮度，如鱼跃臂式血压计YE680CR配备4英寸背光大屏，并辅以全程语音播

报功能。在整合资源方面，同仁堂集团旗下的北京同仁堂医养产业投资有限公司，主营医疗养老大健康领域。近年来，公司通过收购、投资等多种方式迅速扩张，在医疗领域已托管、收购多家医院，包括专科中医院和社区医院等。

在引领发展潮流方面，华升股份于2024年初成立全资子公司湖南华升纯麻时代科技有限公司，全力打造专注于中老年人群的高端家居服品牌“山海游”。

越来越多相关公司积极“掘金”银发经济新蓝海，为银发经济带来新活力。中国消费经济学会副理事长、北京工商大学商业经济研究所所长洪涛对《证券日报》记者表示，未来，上市公司需要通过优质的产品或服务，赢得老年人及其家属的信任和认可，打造具有竞争力的品牌。

开渔季到来 上市公司鼎力相助海洋渔业

■本报记者 肖伟

沿海多地陆续开海，丰富而新鲜的海产品进入市场。《证券日报》记者采访了解到，多家上市公司为确保丰收，在保障燃油供应、交付海事船只、提供卫星通信、开通冷链运输、深耕海洋牧场等方面各尽其能，鼎力相助海洋渔业健康发展。

船用燃油是渔船作业的必需品，也是保障丰收的关键。中国石油、中国石化提前科学调度资源，加大油品储备力度，并开通绿色通道，确保渔港周边加能站的油品供应充足稳定。同时，中国石油、中国石化旗下加油站经理们也积极主动走访各码头，统计渔民们的用油需求，并提供“来电配送”“到港加油”“协助搬运”等服务，不仅将油品直接送至渔船，还组织人手帮助搬运渔具和渔产，为开渔季提供了有力的保障。

海事船舶只是渔业秩序的维护者，也是保障渔船安全的关键。中国船舶、江龙船艇、亚光科技提前安排人手前往沿海地区，对公务执法船进行检修、维护和保养。亚光科技董事兼财务总监饶冰笑向记者表示：“开渔季期间，公务执法船要承担多种工作，包括掌握渔船数量、安排出港计划、科学错峰调度、防止船只碰撞、现场安全巡查、播发航行警告、实施交通管制等具体工作，是维护渔业秩序的关键所在。公务执法船工况正常、运行稳定、配备齐全，才能保障渔业作业顺利开展。”

卫星通信是渔业生产的“千里眼”“顺风耳”，也是保障安全的利器。盛洋科技、海格通信、华力创通、三维通信等上市公司看好海上卫星通信市场，已提前布局并推出相关产品和服务。三维通信工作人员向记者介绍相关情况：“根据国际通讯市场调研机构Mordor Intelligence发布的数据显示，全球海事卫星通信市场规模到2029年将达到109.1亿美元。我们预计，海事卫星通信行业未来将进入高景气黄金发展期，叠加卫星通信技术与5G通信技术的融合发展，未来海事卫星通信的市场规模和应用范围还将进一步扩大。”

冷链运输是连接渔业和消费市场的重要桥梁，也是实现海产保值增值的必要手段。顺丰控股、京东、天猫等多家企业已经针对时令海产开发冷链到门配送服务，从事海产电商的小微企业和创业者也从中觅得商机。广州浩景水产贸易有限公司是一家从事时令海产贸易的小微企业，该公司在今年开渔季期间利用电商平台收获大量订单，并借助第三方冷链物流服务及时发货，实现了“刚出海就上餐桌”的企业愿景。该公司负责人林长校向记者介绍：“作为一家初创企业，我们得到了快速、便捷、低价的冷链物流服务，现在公司不仅创造利润，也创造就业岗位，类似我们这样的初创型小微企业在广东地区还有很多。今年普遍丰收，正是我们为渔业和市场贡献力量关键时刻。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保向记者表示：“近年来，我国严格执行夏季休渔，有力保障海洋渔业资源的恢复和生长，实现了渔业整体健康有序发展。同时，上市公司牵头提供多种配套设施和服务，形成了‘从海洋到餐桌’的海产供应链。特别是多地海洋牧场快速发展，不仅补充了休渔时期的海产供应缺口，也提升了配套设施的利用率。”

超三十城支持开展 房贷“商转公”业务 未来或有更多城市跟进

■本报记者 彭妍

据中指研究院统计，今年以来，青岛、长春等超30个城市陆续执行、优化“商转公”（商业性住房贷款转住房公积金贷款）政策，未来更多符合条件的城市有望跟进。

东方金诚首席宏观分析师王青对《证券日报》记者表示，“商转公”能够降低房贷利息负担，释放了政策面加大对房地产行业支持力度的信号，有助于改善楼市预期。

“商转公”贷款业务，是指购房者在满足一定条件的前提下，将原有较高利率的商业住房贷款转换为较低利率的公积金贷款。此前在很多城市均支持该业务，但部分城市曾因住房公积金个贷率长期处于高位运行，暂停受理“商转公”贷款业务。

近期，多地优化“商转公”贷款业务，包括支持“顺位抵押”公积金直还、扩展合作银行范围等。

例如，8月23日，长春市住房公积金管理中心发布了一项新通知，决定开展商业性个人住房贷款转“公积金+商贷”组合贷款业务，可选择“顺位抵押转贷”或“先还后贷”方式办理。除长春外，烟台、郑州等多个城市也支持顺位抵押方式进行“商转公”。8月21日，青岛市住房公积金管理中心发布消息称，该中心持续扩大“商转公”贷款与“商转组合”贷款业务合作银行范围。其中，“商转公”贷款合作银行增至17家。

王青表示，与商贷相比，地方政府在公积金政策调整方面拥有较大的自主权。近期房地产行业持续处于调整状态，为了提振本地楼市，一些城市重启“商转公”业务。

不过，申请“商转公”仍有很多限制条件，包括要求“商转公”房屋取得不动产权证书、贷款置换对象限于纯商业贷款等。此外，一些地方的“商转公”政策对住房套数、公积金贷款记录以及住房面积也有明确要求。

在王青看来，未来伴随各地楼市支持力度进一步加大，“商转公”限制条件有望逐步放松。预计年底前会有更多符合条件的城市跟进优化“商转公”政策。