

高管访谈

“生态账是最大的账” 岱海电厂打赢转型升级战

■本报记者 彭春来 向炎涛

为了一方洁净,改造一座电厂。三年前,京能电力旗下的岱海电厂拉开了了一场史无前例的水冷改空冷序幕;三年后,改造完成,岱海电厂涅槃重生,迎来了新的发展局面,当地的生态环境也得到了大大改善。

“短期阵痛换来的是企业长远的发展,保护环境的价值是无法用金钱计量的。在综合治理之下,我们有理由相信岱海这颗‘塞外明珠’一定会重新焕发光彩!”近日,《证券日报》记者走进位于内蒙古乌兰察布市的岱海电厂,岱海发电党委书记、董事长范昕在接受《证券日报》记者采访时表示,岱海电厂作为国有企业,以“壮士断腕”的勇气,用真金白银和实际行动践行了“绿水青山就是金山银山”的理念。

一场史无前例的改造

北京西约400公里的内蒙古乌兰察布市的岱海湖南岸,一座电厂拔地而起。这是由京能电力股份有限公司和内蒙古蒙电华能热电股份有限公司分别按51%、49%的比例合资建设的岱海电厂,是国家实施“西部大开发”和“西电东送”战略的重点工程之一。该电厂也是点对网直供北京的电源项目,全年发电量约占北京全社会年度用电量的十分之一。

《证券日报》记者走在厂区看到,四台总装机容量为252万千瓦的空冷燃煤发电机组不间断的工作,汽轮机轴上的风机快速运转,而整个园区光洁如新,一改大家对火力发电“尘土飞扬”的印象。而这



岱海发电党委书记、董事长范昕接受《证券日报》记者专访。 王焱辉/摄

整洁有序的背后,其实经历了一场全力以赴的大改造。

2017年,国家出台“史上最严”煤电节能减排升级与改造行动计划,要求到2020年,全国现役机组平均供电煤耗低于310克/千瓦时。与此同时,按照习总书记对保护内蒙古“一湖两海”的重要指示批示精神,当地对岱海湖的生态综合治理也已全面拉开。

为了更进一步节约生产用水,实现国家节能减排指标,同时满足岱海湖的生态治理需求,岱海电厂提出一个史无前例的改造方向:实行水冷改空冷节能减排综合升级改造,并永远停止向岱海湖取水!

主管技术的岱海发电副总经理张劲松告诉记者,过去,岱海电厂一期发电机组汽轮机冷端的冷却方式是用循环水冷却,冷却水源来自岱海湖水。改造之后,汽轮发电机组排汽的冷却介质变成空气。

水冷改空冷,对于岱海电厂来说,不仅不需要再从岱海湖取水,也实现了国家要求的节能减排指标,可以说是双赢。

然而,水冷改空冷是整个改造过程中的亮点,但也是难点,因为会随之带来一连串的技术难题。在此之前,国内水冷改空冷的技术尚属空白。“我们一开始就面临很多困难:机组改造周期长、规模大,涉及锅炉、汽机、热控、环保等多个系统,改造工作范围之大、工序工艺之复杂,工程难度不亚于新建一座电厂,对于已经进入生产经营期,基建工程管理经验欠缺的团队,这是一个莫大的挑战。”张劲松说道。

此外,改造工作还面临多个国内第一次:是国内第一个水冷改空冷工程,也是国内第一次将600MW亚临界机组“跨代”升级改造为超高温亚临界机组,还是全国第一次将亚临界西屋机型汽轮机改造为超超

临界西门子机型。诸多的“第一次”,意味着没有任何先例可循,没有任何经验可鉴,遇到问题只能“摸着石头过河”,时间成本、试错成本都非常之高。

“调试过程中,整台机组大大小小的改动有几千处,但我们有一群‘着了魔’的人,为了摸清所有数据,我们试运了大小系统86个,阀门传动1160余次,逻辑传动近5000处,光打印的两票、传动单、联系单堆积起来就有两米多高。功夫不负有心人,所有调试67天全部完成。”回忆起改造过程中的艰辛,张劲松历历在目。

岱海电厂涅槃重生

停机改造的三年,对于岱海电厂人来说,是一场生死攸关的“转型”升级战。岱海电厂四台机组整个改造工作历时三年多,四台机组累计停机时间长达1400多天,机组长时间退出运行,造成公司产能大幅下降。

范昕告诉记者,这场综合改造一共投入31亿元,使得岱海电厂的资产负债率大幅提升,财务成本也大幅增加,对公司的经营利润带来很大影响,2017年、2018年两年,岱海电厂由原来的利润大户变成了亏损企业。

“停机改造对企业经营利润带来的影响是巨大的,工作量也是巨大的,相当于把电厂‘推倒重建’,但我们责无旁贷。”范昕对记者讲述道,据测算,水冷改空冷、节能减排改造使得岱海电厂年总耗水量从1200多万立方米减少至约1800万立方米,相当于一座中型水库的库容

量。改造后,岱海电厂的生产用水采用凉城县鸿茅镇污水处理厂中水作为主要水源,永兴水库作为辅助水源,岱海电厂则永久停止从岱海取水及排水,岱海湖得以休养生息。

今年6月15日,岱海电厂最后一台机组(四号机组)完成改造并网发电,岱海电厂打赢了这场生死攸关的转型升级战。三年来,岱海湖的生态环境也得到大大改善。而对于岱海电厂来说,这场改造无异于重生一般。经过改造,岱海电厂的机组节能环保指标方面在全国同类型机组中处于领先地位,公司两台机组先后获得2018、2019年度全国600MW级亚临界空冷机组供电煤耗最优奖;大气污染物排放指标优于国家标准,达到标准值的一半。

“生态账是最大的账。我们主动谋求企业转型升级,深化节能减排,为的是岱海湖和岱海电厂都有更美好的明天!”范昕对记者表示,经过十几年的建设和发展,岱海电厂已经全面实现废水零排放,固体废物全部回填,烟尘、氮氧化物、二氧化硫、厂界噪声等指标均优于国家有关标准要求,在创造经济效益的同时发挥了更加显著的社会效益,受到社会各界的广泛认同和肯定。

如今,岱海发电已成为国家级高新技术企业,岱海发电生产技术研发中心获得授权各类型专利59项。范昕告诉记者,岱海电厂正积极探索多能互补协同发展的综合能源服务体的道路,风火打捆送出、烟机提水项目正稳步推进,向凉城县供热等项目也已拉开帷帘。岱海电厂的明天,值得期待。

神州数码发布鲲鹏系列产品 做自有品牌

■本报记者 许洁

“从3月份厦门生产基地动工建设,到5月份落成投产,再到9月份的系列产品发布,短短6个月时间,神州数码已完成基于鲲鹏架构从0到1的突破。”神州数码集团副总裁、神州信创集团总裁韩智敏近日在神州数码自有品牌神州鲲鹏系列产品发布会上暨神州数码与华为深化战略合作签约仪式上如是表示。

早在2019年7月,华为与厦门市达成合作,宣布鲲鹏生态基地与超算中心落户厦门,并与合作伙伴共同打造鲲鹏产业生态。2019年11月,神州数码与厦门市政府签署战略合作协议合作框架协议,宣布携手推进基于鲲鹏基础软硬件体系的建设与合作,合力打造鲲鹏系列产品生产基地及超算中心等重点项目。

作为鲲鹏产业生态的重要探索者和推动者,神州数码不断整合产业链上下游生态合作伙伴资源,打磨、完善自身的产品和技术,拓展并

繁荣鲲鹏计算的生态。

“鲲鹏生态”成熟度超乎想象

目前,神州数码已与麒麟软件、统信软件等15家合作伙伴分别签署合作协议,在数据库、操作系统、存储等多个领域展开深度合作。随着神州鲲鹏服务器的量产,神州数码已与上百家企业进行了软硬件适配等相关工作。

韩智敏对《证券日报》记者表示:“鲲鹏生态的成熟度超乎我们的想象。拿我们自己举例,产品从5月份下线到现在,我们跟数据库公司、中间件公司、操作系统公司、行业应用公司,超过百家都已经做了适配和互相认证、测试、性能调优。如果按华为鲲鹏的生态来看,这个工作量更大,可能是几千家公司。”

崔勇是神州信创集团产品中心总经理,他对记者表示:“硬件方面,我们更在意各种器件的兼容性,然后

是适配、测试。我们对这块工作投入了很多资源,对人的要求也非常高。软件这块,我们惊喜地发现,在软件生态开源技术或是其他技术上,整个软件生态对ARM的好程度度比较高。以前我们做IT行业,大部分都在做X86的事情;现在看到了我们自己的测试能力和开发能力,这同时得益于华为对我们的赋能,让我们在非常快的时间内通过迁移、移植、开发、调优这样一个完整过程,加上完整的测试过程,把产品推到了市场上。”

拥有全球领先的智能制造技术和柔性产线,神州数码可以根据客户需求的差异,匹配行业特性,进行敏捷、高效的柔性化生产,最大化地释放鲲鹏架构的强大算力。

坚持做自有品牌 实现“有枝可依”

《证券日报》记者获悉,神州数码近期在厦门落地了一家研究院,将聚焦服务器、PC以及私有云数据

中心相关软件平台、网络、存储、云桌面、智能边缘计算等领域,面向全国各行业市场,推进技术落地和产品方案研发,持续输出满足客户需求的相应产品及方案。

对此,神州信创集团CTO向阳朝对《证券日报》记者表示:“我们专门在厦门成立了信创研究院,主要工作就是解决生态问题,包括生态适配、生态测试等。”

9月24日,神州数码同时发布了多款云计算及软件定义存储服务器,可以帮助客户快速准确地打造量身定做场景的解决方案,并提供专业支持,有效保证落地效果。

向阳朝对记者表示:“存储、网络是我们120年前就启动的业务,属于基础设施非常重要的一块,我们对这两块业务在加大投入。”

“做基于鲲鹏主板的OEM或ODM厂商,这不是我们的理想。从我们发布的产品上可以看到,我们的志向是很远的,与其他友商不同,我们更注重在软件能力、行业能

力、解决方案能力的整合上。”韩智敏表示。

“ARM架构,特别是华为鲲鹏生态,是在华为的努力下建设起来的,如果仅靠我们一家之力,是非常困难的。所以,我们要做自有品牌。”韩智敏对于神州数码为何一定要坚持做自有品牌时是这样解释的。

韩智敏对《证券日报》记者表示:“我们以客户为中心,以解决方案为抓手,产品研发、硬件平台只是承载到达客户价值的载体。未来,神州信创集团将借助科技升级和技术发展,多元架构(ARM)的升级,以及国家的政策,去做咨询服务、解决方案交付、服务运营,做云、算力、网络、存储。我们要换个赛道,利用技术升级、生态升级,实现神州数码整个自有品牌的焕新,利用神州数码在行业20年的积累,将对行业应用的理解,对客户的要求,对解决方案的理解,整合应用到数字化ARM神州鲲鹏平台上,并通过这个平台释放神州数码20年来在行业积累的能量。”

中新集团“撒豆”参投超亿元规模产业基金 打造“一体两翼”协同发展格局

■本报记者 陈红

近日,中新集团发布公告称,公司拟作为有限合伙人,以自有资金不超过5000万元参与投资联想之星四期人民币基金,认缴出资占比不超过该基金最终认缴总额的10%。

据介绍,该基金募资规模不低于6亿元、不超过8亿元,重点投资人工智能、TMT、医疗健康等领域的早期、成长期企业。由于基金主要投资方式为股权投资,具有投资周期长、流动性低等特点,在投资过程中将受宏观经济、行业周期、交易方案及投资标的经营管理情况等多重因素影响,可能存在投资收益不及预期的风险。

中新集团表示,将密切关注联想之星四期人民币基金的经营管理状况及投资项目的实施过程,以降低投资风险。目前,基金相关协议尚未签署,合同内容和具体操作方式以最终各方签署的正式合同文本为准,实施过程存在不确定性。

近8个月 7只产业基金成投资目标

《证券日报》记者了解到,2019

年12月20日登陆A股市场的新中集团,确立了以园区开发运营为主体

板块,以产业载体配套和绿色公用为两翼支撑板块,通过板块联动、资源集聚,实现高水平产城融合的“一体两翼”协同发展格局。截至2020年6月底,公司总资产达241.66亿元,归属于上市公司股东的净资产105.71亿元。

财务数据显示,2016年度至2020年上半年,中新集团归属于母公司股东净利润分别为6.04亿元、8.23亿元、9.78亿元、10.84亿元和8.02亿元,业绩保持逐年增长态势。

《证券日报》记者注意到,中新集团自上市以来不断强化产业基金投资力度。今年2月至9月,公司先后拟投资智能叁号、医疗叁号基金、方广三期基金、金融科技基金、同创苏州科技基金、元生创投三期人民币基金及联想之星四期人民币基金。这些基金主要投向5G、半导体、物联网、新材料、人工智能、生物医药等重点领域。其中,基金目标规模最低的不低于1亿元,最高的不超过25亿元。

对此,中新集团表示,上述投资符合公司的战略发展规划,有助于补充园区开发运营业务链条,强化

园区开发运营主业,提升公司产业园区开发运营的核心竞争力。

值得一提的是,近年来,中新集团主业园区开发运营板块积极融入国家战略,围绕“长江经济带”和“长三角一体化”,布局了中新苏通、中新苏滁、中新嘉善等产城融合园区。其中,中新苏滁、中新嘉善纳入国家《长江三角洲区域一体化发展规划纲要》。公司还围绕“一带一路”倡议,在国内布局了苏银产业园;围绕“新型城镇化”战略,实施了海虞、凤凰、宿迁等项目。

展望未来,中新集团表示:“将进一步集聚资源,聚焦园区开发运营主业以及产业载体配套和绿色公用两翼业务,通过‘一体两翼’板块联动,实现高水平产城融合的协同发展。”

经济开发区 已成重要多功能平台

改革开放四十多年来,我国各经济开发区特别是国家级开发区在区域经济发展、吸引外资及先进管理经验、产业培育、科技进步、城市建设等诸多方面都取得了显著成绩,成为中国经济最有活力、最具潜力

的经济增长点。

以国家级经济技术开发区为例,截至2020年6月底,全国共有国家级经济技术开发区219家。其中包括东部地区107家、中部地区63家、西部地区49家。中、西部地区国家级经开区数量和比重显著增加,全国国家级经开区区域分布日趋平衡。

商务部统计数据显示,2019年1月至9月,全国219个国家级经济技术开发区实现规模以上工业总产值16万亿元,固定资产投资(不含农户)2.9万亿元,财政收入1.6万亿元,税收收入1.4万亿元,进出口总额4.4万亿元,实际使用外资和外商投资企业再投资金额413亿美元,同比分别增长8.5%、5.8%、7.9%、5.4%、6.7%、10.3%。

谈及未来中国经济开发区的发展前景,中新集团表示:“中国经济开发区是中国改革开放的功绩实践,对促进经济体制改革、改善投资环境、引导产业集聚、发展开放型经济发挥了不可替代的作用,开发区已成为推动中国工业化、城镇化快速发展和对外开放的重要平台。未来开发区应进一步加快转型升级,促进开发区体制机制创新,完善开

发区管理制度和政策体系,进一步

增强开发区的功能优势。”

产业发展研究专家史一哲在接受《证券日报》记者采访时表示:“从发展绩效上看,经济开发区对经济增长、劳动就业、外商直接投资、产业转型升级、生产效率等诸多方面都发挥了积极作用。”

“开发区未来的发展方向,首先应该是不断扩编,实现地理空间的扩展,将更多区域、更多企业纳入进来。其次,应该加大政策探索的力度,在促进投资和融资便利化、减税让利、促进就业、鼓励技术创新和商业模式创新方面不断减少政策限制,在现行法律允许范围内减少‘不许’和‘禁止’的内容,鼓励企业探索和创新。”史一哲对《证券日报》记者表示。

超500万人买蚂蚁战配基金 在线理财平台正在崛起

■本报记者 李乔宇 吴文婧

2分钟就卖出10亿元,1小时卖出102亿元!9月25日,5只创新未来18个月封闭运作混合型证券投资基金(以下简称“创新未来基金”)的认购点燃了整个资本市场。截至9月27日上午10时,支付宝页面显示,蚂蚁战略配售基金(以下简称“战配基金”)总计已有超500万人购买,其中有2只基金已售罄。

“一是5只基金产品均战略配售蚂蚁集团股票;二是蚂蚁等互联网平台发挥出低门槛、普惠性和便利优势。”对于上述基金销售火爆的原因,北京一基金分析师对《证券日报》记者分析称。

蚂蚁集团财富事业群总经理王珺对记者表示,支付宝致力于通过降低门槛培养和服务长尾的理财用户,并通过各类投教形式,帮助用户建立正确的理财观念、培养健康的理财习惯、助力理财能力进阶。

5只创新未来基金强势来袭

据《证券日报》记者了解,9月22日,易方达、华夏、汇添富、鹏华、中欧共5家基金公司分别发布旗下新品“创新未来18个月混合基金”的相关公告。据份额发售公告和招募说明书显示,5只基金同步于9月25日起售,计划募资规模为120亿元,采取“末日比例确认”方式。费用方面,不收取认购费,但有0.4%的销售服务费,管理费和托管费分别为1.5%和0.2%。

销售渠道上,除基金公司自有的电子交易平台或网上直销系统外,代销机构仅有蚂蚁基金一家,且主要通过支付宝平台进行销售。

《证券日报》记者注意到,9月25日零点刚过,支付宝就在“重磅首发参与蚂蚁上市”页面打出了“今日开售”的字样,相比科创板50万元资产的打新门槛,5只战略配售基金把打新门槛降低到1元,因此吸引了大批普通投资者尝鲜。

截至9月27日上午10时,支付宝页面显示,蚂蚁战配基金总计已有超500万人购买,虽然最新募集数据尚未可知,但投资者参与5只基金认购的热情也可窥一斑,其中有2只基金已经售罄,现仍处募集中的还有中欧创新未来、汇添富创新未来、华夏创新未来等三只基金。

“一直以来银行都是基金代销的主力,但从这次能够看到,互联网平台逐渐受到用户尤其是年轻用户的欢迎。一方面,得益于互联网的低门槛、普惠性和便利性;另一方面,理财科技对于解决基金销售中机构和用户的痛点做了很多探索。”上述分析师表示。

在线理财平台科技优势明显

本次总募资规模达600亿元的5只打新基金并未在银行渠道代销,却出现“热销”现象,令无缘本次盛会的银行略显尴尬。银行历来是公募基金代销的传统渠道,但近年来,东方财富、蚂蚁金服、腾讯理财通、陆金所等互联网平台也加入基金代销阵营,互联网巨头的不断进军让银行感受到了切实的压力。

规模最大的互联网代销平台是蚂蚁金服旗下的支付宝理财平台。据蚂蚁招股书披露,过去的一年,有5亿人在支付宝理财,该平台促成的资产管理规模高达4.1万亿元。

“目前银行仍是基金代销的主力渠道,用户年龄层相对成熟,在私募和高净值人群上的优势仍无法取代,但有些用户痛点仍未解决。以支付宝理财平台为代表的互联网渠道,正在发挥移动互联网、AI的科技能力,开拓基金销售的新赛道,与银行渠道形成互补,两者服务的客群和服务方式并不相同。”上述业内分析师表示,但互联网和银行的基金代销渠道可以差异化发展,毕竟两种渠道购买基金的用户在年龄、购买频率及单笔金额上都有明显差异。同时,竞争提升对基金代销行业的长远发展是好事,不同销售渠道都有提升服务压力和动力。

王珺介绍,支付宝致力于通过降低门槛培养和服务长尾理财用户,并通过各类投教形式,帮助用户建立正确的理财观念、培养健康的理财习惯、助力理财能力的进阶。此前,平台数据显示,支付宝用户平均持有基金天数已超300天。

在此次抢购战配基金过程中,就不少人被“劝退”。有投资者在社交媒体上“吐槽”称,支付宝弹窗提示他超出风险承受能力,建议谨慎购买。有内部人士透露,在此次基金抢购过程中,有超过34万人“被动”。事实上,类似风险测评的强提醒,能帮助用户更理智地进行投资,不会因一时头脑发热而做出误判。

《证券日报》记者了解到,目前支付宝理财平台通过理财直播、金选专区、智能理财AI机器人及智能投顾来服务机构和用户。理财直播方面,支付宝已打通淘宝直播,直播间已成为广大个人投资者直接了解金融机构的窗口。截至目前,包括工行、农行在内的,已有超过70家金融机构把直播间搬上支付宝。金选专区则是支付宝理财平台和金融机构、行业专家一起打造的支付宝理财智库,先后上线了稳健类产品、权益类基金,集合了顶尖机构的绩优产品,让人们更省心地理财。此外,在支付宝平台上还有“支小宝”智能理财AI机器人,很快完成“拟人化”升级的支小宝,能像真人理财顾问一样为用户提供理财建议,1分钟能同时对话千万人,实现毫秒级回复。支付宝还与全球最大公募机构Vanguard合作了智能投顾“帮你投”,不但能为投资者做风险测试,还能给出不同目标收益率的建议,并推荐匹配的基金组合,所有的投资操作都将由“帮你投”背后的VC-MM智能模型和专业团队完成,交易完成后还会持续研判投资风险,自动调仓等。

诺贝尔经济学奖得主罗伯特·席勒曾表示,“未来的理财模式不靠推销产品来获取销售佣金,而是真正了解人们的情况,帮助人们获得好的交易,从销售导向转向用户导向。”而以支付宝理财平台为代表的互联网代销渠道,正在“用户导向”上进行不断深入的探索和创新。