

公司零距离·新经济新动能

宁水集团：“智”启水务产业新时代

■本报记者 郭雯雯

水表是家家户户都在使用的计量用具，在浙江宁波有这么一家深耕水表行业的“单项冠军”企业——宁波水表(集团)股份有限公司(以下简称“宁水集团”)。

经过六十五年的探索发展，如今宁水集团已成为水计量行业龙头，也是水表全球贸易竞争的主要参与者和国际水表标准制定者的重要参与者。近日，《证券日报》记者走进宁水集团总部，探寻小水表中藏着的大智慧。

“宁水集团取得今天的成绩的秘诀，是坚守品质和勇于创新。”宁水集团董事长张琳告诉记者，“每当看到‘宁波’这两个字印在公司产品上，我就知道，无论如何都要把公司做好，因为这不仅关系到自身企业的发展，更代表着宁波制造的金字招牌。”

让每一滴水创造价值

步入宁水集团总部大楼一层的企业展厅，迎面所见即是LED大屏前的水滴雕塑，象征着企业“让每一滴水创造价值”的使命。在展厅内陈列着宁水集团不同阶段的产品，从早期的机械水表到现在的智能水表，都真实记录了公司的发展历程。

从1958年宁波综合仪表厂(宁水集团前身)成立至今，宁水集团已经走过了六十五年的光阴，公司也从单一生产机械水表产品的企业发展成为集水计量产品、水务工业物联网技术应用研发与制造于一身的综合性企业。

“每年有近千万台水表从宁水集团运往世界80余个国家和地区。”展厅工作人员如是说。

据了解，目前宁水集团产品涵盖1000多种型号，包括全系列民用、工业用冷、热机械水表、智能水表及多参数水表等，服务国内超过2300家水务公司。今年前三季度，公司实现营业收入12.59亿元，较上年同期增长20.10%；归

母净利润8180.02万元，较上年同期增长26.79%。

近年来，由于传统的机械水表存在人工抄收成本高、数据准确性较差、入户难等问题，智能水表受到青睐。国家重视智能水表在农业、工业与服务行业方面发挥的节水作用，先后出台《国家节水行动方案》、《中国水表行业“十四五”发展规划纲要》等，助推水表行业发展。

宁水集团与时俱进，率先在业内提出智能水表1.0、2.0及3.0产品的概念，同时加速公司智能水表业务发展。2015年至2021年，公司智能水表销售量由88.4万台增长至410.9万台，复合年均增长率为29.2%。

宁水集团副总裁陈伟告诉记者：“现阶段，智能水表1.0产品已经获得市场普遍认可，其不仅能实现自动抄表，还能协助定位管网漏水位置，智能化已发展到较高水平。目前公司下游很多水务公司的智能水表普及率已达30%至40%，市场尚有较大的拓展空间。”

技术升级铸就智慧水表

在宁水集团的生产车间里，记者看到，智能数字面板上清晰地记录了每条生产线的产量、能耗、工作时长等关键信息，生产井然有序。特别是全自动无人车间，凭借着先进的生产系统，实现了全天候、高效率的生产。

在宁水集团下水表研究院的中心实验室内，记者还见到了各种类型的水表检定装置，用来检测水表的准确度、量程比及耐久度等性能，为公司各类水表产品“保驾护航”。

陈伟表示：“数字化的工程，精细化的生产，可以更好地控制公司产品品质，有效降低产品成本。此外，凭借着良好的自主创新能力和不断改进与优化产品性能，公司在激烈的市场竞争中保持了相对稳定的市场份额和



图①宁水集团企业展厅中的智能水表3.0和相关水务传感器 图②宁水集团生产车间

图③宁水集团总部园区 图④宁水集团装配车间

公司供图

盈利能力。”

水表虽小，却关乎民生。通过对水表的技术升级，可以有效降低计量误差和供水管网的计量漏损，助力国家供水行业高质量发展。在看得见的精准计量背后，是企业看不见的投入与打磨。

记者了解到，针对智慧水表1.0、2.0产品，宁水集团持续推进迭代升级与技术突破。一方面紧扣市场需求，针对小口径超声波水、电磁水表等特定产品成立专题进行快速优化研发；另一方面不断优化产品设计，并降低成本为公司盈利能力争取空间。

陈伟称：“不能因为公司目前是行业龙头，就躺在功劳簿上，我们要不断地创新，不仅仅是水计量设备的创新，还有智慧水务技术的创新。只有这样公司才能不断成长，不断进步。”

财报显示，今年上半年，宁水集团研发投入合计6027.66万元，

共申请发明专利、实用新型、外观设计等各类专利67件，申请软件著作权5件，获型式评价报告及证书17份，发表科技论文14篇。同时，公司负责起草及参与制定了多项国家、行业标准。

智慧水务赋能产业发展

在万物互联时代，作为水表制造商，通过数字化、信息化、智能化将新技术全面应用于水表制造，为供水企业提供更优质的智慧水务解决方案，显得尤为重要。

“公司不仅要水表本身成为智能化产品，还要增加一系列服务，结合大数据软件平台，为客户提供更加多样化、个性化的增值服务。”张琳说。

具体来看，宁水集团在生产制造传统水流量计量产品的基础上，以智慧计量与运营为切入点，从事一系列以智能水表为核心产

品的智慧水务终端设备、智慧水务大数据服务系统与平台的研发、生产与销售。截至今年6月份，公司综合抄表云平台拥有600余万台在线水表，覆盖水务公司客户1100余家以及物业等其他客户近500家。

此外，宁水集团还于2021年设立子公司宁水科技，用于开拓城市地下供水管网的精细化运营与运维市场，如今已在实现提供从管道检测诊断、监测预警发现问题再到修复和加固的全链闭环整体解决方案上初有成效。

陈伟表示：“目前公司新业务主要聚焦自来水公司城市供水管网的精细化运维管理，通过不停带压检测、核心管道的在线监测与预警、管网分区计量与漏控、管网非开挖修复四个方面对管道核心问题进行全方位赋能。下一步业务拓展的方向是城市排水管网的精细化运维管理。”

广汽集团联手格林美 共建新能源全生命周期价值链

■本报记者 李雯珊

11月30日晚间，广汽集团在其官方公众号发布消息，广汽集团与格林美签署战略合作框架协议。根据协议，双方将整合优势资源，在全球范围内共同构建新能源全生命周期价值链，实现对报废新能源汽车、废旧动力电池及其废料的绿色回收、资源化、再制造的全生命周期管理，进而探索全球新能源产业绿色发展全生命周期的典范模式，推行全球范围的电池护照实现电池溯源。

“广汽集团近年来加速新能源转型，加强新能源汽车上下游产业链的整合。新能源行业市场空间巨大，双方合作前景广阔，希望双方实现优势互补，以此次合作为契机，未来共同开拓更多合作空间，实现双赢。”广汽集团董事长曾庆洪对外表示。

格林美董事长许开华表示：“公司将锚定‘新能源原料从原矿开采到城市矿产循环利用’的发展趋势，做好动力电池全生命周期价值链业务，积极融入广汽集团‘朋友圈’，携手寻找循环和绿色未来，共同应对全球新能源产业内卷态势。”

2022年以来，广汽集团布局能源生态动作频频，先是耗资近50亿元拟构建换能生态圈，投资21.6亿元实现电驱自产，而后投资逾百亿元设立自主动力电池项目，总投资36.9亿元建设动力电池生产基地项目等，并积极布局上游矿产资源。

广汽集团总经理冯兴亚曾向《证券日报》记者表示，“汽车行业竞争正从单一的产能竞争，转变为‘产品+生态’竞争，新能源汽车下一步的竞争一定是能源生态的竞争。”

通过充分整合、利用各方现有资源、技术、产业优势，广汽集团将加快“锂矿+基础锂电池原材料生产+电池生产+储能及充换电服务+电池租赁+电池回收和梯次利用”纵向一体化新能源产业链的构建。

“广汽集团与格林美共同构建新能源全生命周期价值链，这既是对资源的最大化利用，也是对环境的有力保护。通过电池护照实现电池溯源，可以确保每一块电池的安全和质量，同时为消费者提供更加透明和可靠的信息。”国研新经济研究院创始院长朱克力在接受记者采访时表示。

Co-Found 智库研究负责人张新原则认为，随着新能源汽车市场的快速发展，废旧动力电池等废弃物的处理和再利用需求将持续增长，双方合作有望在市场中占据先机，形成一定的竞争优势。

山石网科拟持有安胜华信6.47%股权 持续深耕网络安全赛道

■本报记者 陈红

12月1日，山石网科发布公告称，公司拟参与三江信达与北京安胜华信科技有限公司(以下简称“安胜华信”)重组计划。本次重组完成后，山石网科将不再持有三江信达股权，而将持有安胜华信6.47%股权。

国内咨询机构Co-Found 智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示：“本次重组对于山石网科具有一定的战略意义。首先，有助于公司更加专注于核心业务，提升整体运营效率；其次，通过重组，山石网科可以借助安胜华信的优势，进一步拓展业务领域，提升市场竞争力。”

公告显示，近期，三江信达拟与安胜华信进行重组，并将签署重组框架协议，山石网科将参与其中。

本次交易前，山石网科持有三江信达8.09%股权，公司董事长兼总经理罗东平担任三江信达董事。本次交易完成后，公司不再持有三江信达股权，而将持有安胜华信6.47%股权。同时，根据相关协议安排，罗东平拟担任安胜华信董事。

山石网科证券部工作人员向《证券日报》记者表示：“本次重组计划若成功实施，公司将持有安胜华信股权，因股权比例较低，不会对公司发展产生重大影响。”

天眼查APP显示，安胜华信成立于2016年6月16日，是一家金融定制化网络安全服务商。截至2023年9月底，安胜华信总资产1898.54万元。2022年及2023年前三季度，安胜华信分别实现净利润-513.11万元、526.04万元。

经各方协商谈判，确定本次重组后安胜华信的估值约为2亿元。

山石网科方面称：“公司作为三江信达现有股东之一，为满足其经营发展需要，拟支持其通过与安胜华信重组进一步提升业务竞争力。”

网络安全技术专家田际云在接受《证券日报》记者采访时表示：“安胜华信是一家做数字业务安全(包含移动安全、防薅羊毛)的公司，对山石网科的网络安全业务来说，是产品和服务上的补充。”

“当前，网络安全行业的发展呈现出以下特点：首先，网络安全威胁不断演变，攻击手段日益翻新，对企业的网络安全防护能力提出了更高要求；其次，随着新技术的不断涌现，网络安全领域不断拓宽，带来了新的挑战和机遇；此外，我国网络安全产业规模逐年扩大，市场竞争激烈，企业不断创新，行业整体水平不断提升。”张新原表示。

今年以来，山石网科持续深耕网络安全赛道，新增四款中端档位的A系列智能下一代防火墙，进一步拓宽应用场景。同时，结合政府、医疗、教育等行业用户的需求特点，发布了五款2U形态的A系列防火墙。公司还推出基于国产芯片的国产化防火墙产品K1280和K6580，并发布了多款基于国产关键元器件的入侵检测和防御系统等边界安全产品，持续丰富边界安全产品信创布局。

“网络安全产业未来增长确定性高，上下游景气度有所保障，前景广阔。”星图金融研究院高级研究员付一夫向《证券日报》记者表示，“目前，我国网络安全产业依然存在一些问题，包括产业规模偏小、龙头企业带动不强、关键技术亟待突破、产业链条有待完善等，这些都是未来网络安全赛道需要重点发力的方向。”

本版主编 陈炜 责编 吕东 制作 董春云
E-mail: zmxz@zqrb.net 电话 010-83251785

辽宁能源重大资产重组再折戟 公司称将继续寻找新发展机会

■本报记者 李勇

11月30日，辽宁能源披露关于终止重大资产重组的相关公告。这意味着，历时一年多，其所筹划的对辽宁清洁能源集团股份有限公司(以下简称“清能集团”)的收购再度失败。

在12月1日下午召开的线上投资者说明会上，辽宁能源董事长郭洪波在回复《证券日报》记者提问时表示，公司将继续围绕既定发展战略开展各项工作，在坚持做好主业的同时，结合公司实际情况，积极关注市场与各行业形势变化带来的机遇，继续寻找新的发展机会，拓展业务领域，实现公司的持续稳定发展。

收购再度流产

往前追溯，2022年10月28日，辽宁能源发布公告称，拟筹划发行股份购买资产并募集配套资

金，自此揭开了此次重大资产重组的序幕。

据辽宁能源后期披露的细节，此次重组，公司拟以发行股份的方式收购清能集团全部股权，并募集配套资金。

这并不是辽宁能源第一次尝试对清能集团进行收购。早在2021年4月份，辽宁能源就曾筹划过收购清能集团，但并未成功，失败的原因主要系上市公司与标的公司部分股东当时对于交易价格等核心交易条款未能在法定时限内达成一致，且部分交易对手方未能及时履行完内部决策程序，导致无法继续推进。

因为有了前次的失败经历，在此次重新推动对清能集团的收购时，辽宁能源在公告中称，与标的公司股东在相关预案披露前就已经进行了多次沟通、谈判，并签署了相关协议，明确了交易价格等主要条款，本次交易预计不存在实质性障碍。

公开信息显示，在此次重大资产重组启动后，辽宁能源聘请中介机构进场开展了审计、评估、法律核查等相关工作，并组织相关方积极向前推进。期间，公司还曾三次加期审计，并对交易所的相关问询进行了两轮回复。

不过，就在今年9月末因财务数据超期再次申请中止审核后，辽宁能源没有进一步披露重组进展，直到11月30日，公司突然宣布此次重大资产重组终止。辽宁能源在公告中称，终止原因主要系本次交易历时较长，宏观环境和行业环境发生了一定的波动和变化，综合考虑外部市场环境和标的公司经营情况等因素，决定终止本次重组事项。

说明会上，对于有关终止重组详细原因，郭洪波表示，原因包括标的公司天然气板块业务处于前期合作洽谈阶段，尚未开展相关建设投入，在项目实施过程中，需要持续的资金投入，存在一定的资金

压力和不确定性。为切实维护上市公司和广大投资者利益，经审慎研究与交易对方友好协商，同意终止本次重组事项并申请撤回相关申请文件。

巩固主业并寻求更多可能性

公开信息显示，辽宁能源系辽宁省国资委实际控制的上市公司，公司原有主营业务为煤炭开采、洗选加工、销售以及电力、热力的生产和供应等传统能源业务。

辽宁能源近年业绩时亏时盈，盈利指标波动较大。而此次拟收购的清能集团是辽宁省属国企中领先的综合性清洁能源公司，主营业务为清洁能源项目开发、建设、运营，具体包括风电业务、太阳能发电业务及天然气业务。辽宁能源前期在公告中也表示，如果重组最终完成，辽宁能源将置入行业前景良好、竞争优势

突出、盈利能力较强的新能源发电业务，公司的盈利能力也将得到进一步提升。

辽宁能源对清能集团筹划的两次收购均半途而废，公司后续是否还有相关打算？说明会上，公司董事会秘书韩健针对《证券日报》记者的提问回复称，根据相关监管规定，公司承诺在本次重大资产重组终止公告披露之日起，至少1个月内不再筹划重大资产重组事项。

对于重组终止对公司的影响，郭洪波对《证券日报》记者表示，终止本次重大资产重组事项不会对公司经营业绩和财务状况造成重大不利影响，不会影响公司的正常经营，也不存在损害公司及中小股东利益的情形。

郭洪波同时称，公司基于对发展战略的考量，在巩固现有主业的情况下，也重视外部发展机会，力争寻求更多可能性，提高公司可持续经营能力。

惠伦晶体控股股东拟转让公司10%股份

股权转让若顺利完成，惠伦晶体的控制权将发生变更

■本报记者 李昱丞
见习记者 解世豪

年内曾易主失败的惠伦晶体，时隔近7个月，披露了新的控制权转让进展。

12月1日晚间，惠伦晶体发布公告称，公司控股股东新疆惠伦股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“新疆惠伦”)于11月30日与黄天歌签署《股份转让意向协议》，拟转让其持有的公司

2808.04万股普通股股份(占公司股本总额10%)。

截至12月1日，新疆惠伦持有公司4032.79万股普通股股份，占公司股本总额14.36%，其中，1980.32万股股份已被质押。本次股权转让若顺利完成，惠伦晶体的控制权将发生变更。

惠伦晶体表示，目前正式股份转让协议尚未签署。标的股份具体数量、转让价格、转让价款及其支付等具体细节还需双方协商

讨论，并在正式协议中予以明确约定。

此次股权转让能否落地，引发诸多投资者关注。而就在今年5月份，惠伦晶体刚经历过易主失败。4月24日，惠伦晶体曾公告表示，控股股东新疆惠伦及实控人赵积清正筹划出售股权，该事项将导致公司控制权变更，交易对方为某国有企业。但短短数日后，5月3日晚惠伦晶体发布公告称，由于未达成一致意见，经相关方协商一

致，终止此次交易。

“此番股权转让能否成功，尚需等待双方后续敲定详细方案，结果尚未可知。虽然公司控股股东转让股份的意愿很明显，但需要注意的是，由于年内曾有过转让失败经历，这会令投资者对其信心大打折扣，这次计划具体实行需慎之又慎。”一位不愿具名的律师对《证券日报》记者表示。

惠伦晶体目前业绩“惨淡”。财务数据显示，继2022年亏损

1.35亿元后，公司2023年前三季度归母净利润为-2630.69万元。

而与上次转让计划不同的是，此番受让方由国有企业变为自然人。按照二级市场上惠伦晶体12月1日收盘价12.51元/股粗略计算，此次标的股权价值超3.5亿元。

惠伦晶体在公告中表示，新疆惠伦及赵积清与受让方不存在关联关系，且不属于《上市公司收购管理办法》中规定的一致行动人。