

“了解我的上市公司——走进蓝筹”

系列报道之⑩

究矿能源破解煤炭行业周期“魔咒” 五大战略主业协同发展

本报记者 王 倩

位于山东省邹城市的究矿能源兴隆庄煤矿煤场内，排成长龙的装载机在语音指令下有序经停一个装卸“漏斗”，矿井生产出的煤炭通过全封闭的皮带栈桥运送到这个智能化煤炭装卸点，仅用不到一分钟，一辆车就被装满煤炭并铺上盖棚，然后开赴目的地，而正如煤场醒目的那句标语——“煤场不见煤”，这一过程看不到一粒煤渣。

别看已建成42年，作为国家首批通过验收的智能化矿井之一，究矿能源兴隆庄煤矿“代表的是当今中国煤炭行业的最先进水平。”

近日，中证中小投资者服务中心组织“了解我的上市公司——走进蓝筹”系列活动，《证券日报》记者走进究矿能源，在这里实地感受智能化“井”时代，也了解到，究矿能源正聚焦五大战略主业协同发展，开启打破煤炭行业周期“魔咒”，实现全新高效绿色发展的新征程。

智能化矿业降本增效

“智能化”改造后的煤场实现了“煤场不见煤”，而智能化矿井时代的地下矿井又是怎样一番景象？

在兴隆庄煤矿调度信息中心，4×16共64块LED屏组成的调度大屏，动态展示着矿井内的各类监测监控信息。地下矿井主要采用点状安装的高清工业摄像头传输上来的画面上，地下矿井开采、掘进等环节一目了然。

记者从视频上看到，地下400米的世界没有想象中的狭窄的巷道、昏暗的灯光，反而是明亮、开阔、整洁的。在兴隆庄煤矿10310智能化综放工作面，液压支架一字排开，像一个钢铁撑起的大龙，在其撑起的长达300米的智能采煤工作面上，无线基站、液压支架电液控等设备随处可见。

现场工作人员指着大屏右侧的矿井综合自动化系统对记者介绍，该系统可实时操控井下所有大型设备和运输、通风等各类系统，让井下固定岗点实现了“无人值守、有人巡检”的运行新模式，降低了井下工人的劳动强度。

今年，华为也参与进来，在兴隆庄煤矿实施了人工智能应用示范项目，将AI运算应用到了采掘、辅助运输、作业人员安全等场景，使得井下人员和大型作业设备的安全、工作效率都大幅提升。

“2021年12月份，公司正式从‘兖州煤业’更名为‘究矿能源’，并开启聚焦矿业、高端化工新材料、新能源、高端装备制造、智慧物流五大产业的全战略转型。”究矿能源董事长、董事黄霄龙表示，对于传统主业煤炭行业，公司提出了持续专注并做大做强，以及实现煤炭资源清洁高效利用的目标，而智能化矿山建设，恰是在“双碳”战略指引下实现



图①究矿能源东重车间内一整排8.2米超高压支架
图②究矿能源兴隆庄煤矿调度信息中心
图③究矿能源兴隆庄煤矿通过智能化改造实现了“煤场不见煤”

该目标的必由之路。据黄霄龙说，截至目前，公司在智能化建设方面的投入已达80亿元以上，特别是最近三年，每年的投入都在20亿元以上，公司目前已有7对矿井获得了国家智能化示范矿井的验收，达到中级水平，其余矿井均能实现智能化功能的常态化运行，计划2024年底全部达到国家智能化示范矿井标准。

“智能化建设带来的效果在减人、提高效率和提高安全三个方面表现尤为明显。”黄霄龙说。以正常一个采煤工作面为例，经过智能化改造后，原先采煤队300人的规模，可下降至70人到80人。

对于备受投资者关心的全年业绩情况和分红问题，黄霄龙表示：“目前煤炭价格正在有序恢复，随着公司产能释放，成本管控措施的加强，我们有信心完成年初制定的各项目标，用优异的业绩回报广大投资者的支持。”记者注意到，今年公司作出承诺，2023年至2025年，究矿能源现金分红占净利润（扣除法定储备后）的比例将从此前的50%提高至约60%。

战略主业协同向前

记者走进究矿能源旗下聚焦高端装备制造产业的东重重工装备制造公司（以下简称“东重重工”），在这里窥见了究矿能源如何从一项主业转向聚焦五大战略主业。

东重重工厂房内，不同的智能制造生产线上正在制造液压支架、掘进机等

各种型号矿业开采产品。据东重重工相关负责人介绍，2021年开始，公司启动“智慧制造园区”建设，成功引入了多家优质的装备制造企业，将在专注发展高端煤机等传统产业的同时，拓展风电等新能源装备制造。

有了硬件的支撑，究矿能源不仅有了做强煤炭主业、有序拓展多元矿业的底气，同时也将有力保障公司向“煤化一体化”发展的战略。

“我们认为，煤化工是未来消纳煤炭的重要领域，公司目前已在山东、新疆、陕西、内蒙古等地建设了5个高端化工园区。”黄霄龙说，经过多年的补链强链，公司已拥有煤气化、煤液化等多条完整的煤化工产业链，对于该产业，公司采取的策略是不以快速扩张为方向，而是积极向下游高附加值的产业链进行拓展延伸，来提高整个煤化工产业的附加值和经济效益。

今年第三季度，究矿能源收购控股股东山东能源的鲁西矿业51%股权和新疆能化51%股权实现并表，进一步增厚了公司的资源储备，也将进一步优化公司的产业布局。“从长期来看，新疆能化定位于打造大型煤化一体化基地，对于公司落实战略布局，优化产业结构、区域结构，持续提升盈利能力具有重要意义。”黄霄龙说。

而无论是矿业主业还是延伸出的高端化工新材料、高端装备制造，都离不开智慧物流Temu的供给与支持。据介绍，目前究矿能源已形成了铁路、公路、港航、园区和平台“五位一体”的发

展格局，年发运能力达到3亿吨以上。黄霄龙表示：“产业协同就是我们‘双碳’经济下能够比别人走得更好的重要因素。”

稳步推进清洁能源转型

“双碳”背景下，传统能源企业向清洁能源转型是大势所趋。在邹城走访参观时，投资者在矿区煤炭沉陷区形成的大大小小的湖泊水面上，也捕捉到了究矿能源发力新能源领域的一个侧影。广阔的水面上，成片的光伏太阳能光伏板仿佛形成了另一层“水面”。据介绍，建设分布式光伏成为公司治理采煤沉陷区的又一个有效模式。2021年以来，公司在沉陷区湖面等区域已启动建成了10余个分布式光伏和储能项目，并已阶段性地实现了项目盈利。

根据2022年山东省发布的相关政策文件，“建设盐碱滩涂地风光储一体化基地、采煤沉陷区光伏发电基地和海上光伏基地”以及“加快发展氢能全产业链，探索‘风光+氢能’技术路径”，无疑为包括究矿能源在内的传统能源企业向新能源迈进指明了道路。

根据2021年年末发布的《发展战略纲要》，加快构建“风光为主、氢储示范、产业协同”的新能源产业布局，打造化工新材料、新能源产业价值网与绿色能源综合服务生态圈，将是究矿能源的发展方向。这一进程中，公司将密切跟踪新型能源行业动态，加大资本运作力度，有序实施资源整合、兼并重组、合作开发。

智能制造能力持续提升

13座中国工厂新晋全球“灯塔工厂”

本报记者 李雯琪

近日，世界经济论坛公布最新一批“灯塔工厂”名单，新增21家新晋制造业“灯塔工厂”和4家“可持续灯塔工厂”。至此，全球“灯塔工厂”数量已达到153座。

上述新增的25家“灯塔工厂”分别位于中国、德国、印度、沙特阿拉伯、韩国、泰国、土耳其和美国等8个国家。其中，13家工厂所在地为中国，位居全球新增数量第一名，凸显出中国在多个行业中的智能制造能力。

中国“灯塔工厂”持续排名全球第一

据了解，“灯塔工厂”被誉为“世界上最先进的工厂”，由世界经济论坛和麦肯锡咨询公司共同推选，代表着全球智能制造和数字化最高水平。自2018年首次评选至今，中国共有62座，持续排名全球第一。

同时，世界经济论坛发布了最新白皮书——《全球灯塔工厂：加速人工智能大规模应用》。白皮书显示，这些灯塔工厂所表现出的主要趋势包括：数字化成熟度达到空前水平，机器智能数量激增以及从一开始就实施的大规模转型计划。82%的灯塔企业认为，“规模”是设计数字化用例和制定转型计划最重要的考量因素。

今年中国新晋的“灯塔工厂”有广汽埃安、宁德时代等新能源整车和动力电池制造的新锐企业，以海尔集团、工业富联、亨通光纤科技和隆基股份为代表的家电、电子、通信、光伏等相关企业及工厂。

“这表明中国制造业在技术创新、生产效率和质量管理等方面取得了显著进步，反映了中国在制造业领域的强大实力和竞争力。中国在推动制造业数字化转型升级方面的努力，取得了非常显著的成效。”中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示。

中国数实融合50人论坛智库专家洪勇则认为，中国的企业及工厂在数字化生产技术的应用上有着明显的优势，这些企业工厂通过引入云计算、物联

网、人工智能等先进的信息技术，优化生产过程，提高效率和质量，从而取得了显著的财务收益。

广汽埃安成首座新能源汽车“灯塔工厂”

汽车产业是最早布局自动化、智能化生产的制造业领域，尤其是涉及汽车零配件和汽车主机制造方面。

在汽车行业，只有德国雷根斯堡的宝马工厂等极少数以品质闻名的工厂入选。而在新能源汽车领域，广汽埃安则是全球唯一一家入选“灯塔工厂”的企业。

广汽埃安相关人士向《证券日报》记者表示：“为满足客户对可靠的定制化电动汽车不断增长的需求，广汽埃安为客户提供超过10万种配置选项，25种车身定制化混线生产，并确保整车能按时按量交付，每53秒便能下线一辆定制化新车。全自动生产线的混合生产模式，使生产效率提高50%，交付时间缩短33%，一次通过率提高8%，制造成本降低58%；实现‘研—产—供—销’全生命周期质量管理，逼近零缺陷。”

宁德时代溧阳生产基地采取了多项措施，包括运用大数据模拟质量检验，通过增材制造减少换装时间，利用计算机视觉实现微米级质量检验等。成功实施后，产量提高320%，制造成本降低33%，归一化碳排放量减少47.4%，质量缺陷降低99%。缺陷衡量标准也从“百万分之一”升级到“十亿分之一”。

海尔合肥空调厂在家用中央空调系统的研发(R&D)、生产和测试中引入先进算法、数字孪生、知识图谱等尖端技术，实现能效提高33%，缺陷率下降58%，劳动生产率提高49%以及单位制造成本降低22%。

“如广汽埃安、宁德时代与海尔集团等中国龙头企业，在数字化和智能制造方面进行了大量的创新和投入，不仅引入了先进的生产技术和设备，还积极探索数字化技术在生产、管理、供应链等方面的应用，从而提高了生产效率和产品质量。”数据资产化研究院执行院长王鹏向记者表示。

实施专业化整合

海螺水泥拟1.264亿元收购海螺信息

本报记者 黄群

12月15日晚间，海螺水泥在港交所发布公告称，当日公司及海螺集团、海螺信息工程公司（以下简称“海螺信息”）签订股权转让协议，海螺水泥拟收购控股股东海螺集团持有的海螺信息100%股权，收购价为1.264亿元。收购完成后，海螺信息将成为海螺水泥的直接全资附属公司。

资料显示，海螺信息注册成立自2008年，主营业务包括软件开发、技能服务、智能控制系统集成、工业自动化系统装置销售、信息系统集成服务等。该公司长期为海螺水泥的智能化、信息化项目提供设备供货、整体解决方案、运行维护等服务。2021年和2022年，海螺信息分别实现除税后净利润4418万元、4642.8万元。

海螺水泥相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“海螺信息原为海螺集团内部的信息自动化研究所，逐渐由一个部门成长为一间公司，目前主要为海螺水泥提供智能化、信息化服务，并积累了一些外部客户资源。此次收购该公司，最主要的目的是将海螺集团内部资产作专业化整合，推动海螺水泥高质量、可持续发展。”

海螺水泥在公告中表示，本次收购有利于推动公司生产运营和经营管理的数字化转型升级，提高运营效率，降低生产经营成本，优化资源配置。同时，本次收购完成后，也将减少海螺水泥与海螺信息未来的关联交易。

一位长期跟踪安徽国企改革的内人士对记者表示：“此次海螺水泥专业化整合的目的应是加快智能化转型，补齐产业链短板。”

在上海上正恒泰律师事务所合伙人李俊看来，上市公司收购控股股东旗下资产，除进行资产整合外，另一个重要目的就是降低关联交易规模，减少潜在关联交易风险，增强上市公司独立性。

进入四季度，水泥市场已经迎来传统旺季，但整体而言，市场价与量均涨幅有限。“作为传统旺季，11月份水泥市场需求一直不错，今年也是如此。”海螺水泥前述人士告诉记者，12月上旬，水泥市场需求回暖仍在持续，但近两天受寒潮影响，雨雪增多，市场略有影响。如果温度条件合适，南方地区依然属于旺季。总体来看，不仅安徽市场，公司在江苏、浙江等地的水泥售价11月份以来都呈上涨趋势，但同比正常年份，涨幅不大。

当前，海螺集团也仍在不断探索业务范围边界，期待打造除水泥以外的第二增长曲线。12月12日，海螺集团与华为公司签署战略合作协议，双方将在企业数字化、AI大模型、智慧矿山、智能工厂、低碳环保等方面紧密合作，推进建材行业数字化转型。12月1日，海螺集团与隆基绿能签署战略合作协议，双方将围绕光伏产业链、绿电制氢、环保新材料等领域展开深度合作。

解码拼多多Temu速度： 从中国制造出海迈向中国品牌出海

本报记者 李乔宇

今年第三季度，拼多多收入规模同比增幅九成，而Temu(拼多多旗下跨境电商平台)成为其最大的增量收入来源。

为何Temu能够成为拼多多第三季度最大的增量收入来源？Temu又为何能激发资本市场的热度？带着这些问题，《证券日报》记者联系多家Temu平台商家后了解到，Temu能够在海外快速发展不仅仅依靠性价比策略。

代工厂转型零售业

2022年9月份，Temu正式在美国上线。台州一家眼镜商家的负责人金炜烽自称是Temu的第一批商家，早在Temu上线初期，金炜烽就与Temu展开合作。“我们去年9月份开始为Temu供货，流量涨得很快，今年6月份是高峰期，单月订单就超过了一万单。”他告诉记者，目前Temu已经成为了自己的主战场，此前因为缺少订单而闲置的机器、场地和人力也能重新运转起来了。

义乌某帽子商家负责人柳文海也在去年冬天收获了第一批Temu商家的红利。“我们现在销量还不错，一天能够卖出一万多顶帽子，之前积压的一批货，也卖出去了。”

在此基础上，多销未必意味着薄

利。相比传统外贸代工模式，零售往往意味着更高的利润。柳文海为记者算了一笔账，目前，他的工厂出口的帽子售价为15元左右，纯利约为30%。而在过去传统外贸代工模式中，每顶帽子仅能赚五分。

Temu作为新平台为商家提供的流量红利，以及全托管模式的创新合作形式，成为加速外贸代工转型的重要催化剂。

Temu的全托管模式为国货出海提供了新的路径。据拼多多方面介绍，全托管模式能够为商家打通跨境的运营、仓储和物流“全链路”的跨境通道。区别于传统模式，商家不需要自建营销、物流以及售后等团队，原本擅长外贸代工模式的工厂仍然能够以仅负责供货的模式转型零售业。

“我们之前给亚马逊供货的成本是给Temu供货成本的三倍至五倍。”义乌某瑜伽裤商家负责人滕俊楠告诉《证券日报》记者，流量、物流以及人力成本的减少大幅降低了国货的出海成本。

而对于消费者而言，全托管模式也缩短了产品更新周期，减少了消费成本。借助全托管平台的优势，Temu能够通过大量供应中挑选最具性价比产品的方式掌握定价权，通过与船运公司合作实现“以量换价”从而减少物流成本。此外，全托管模式也能大幅减少商

家选款、审核、寄样的流程，提高商家推出新品的效率。

公开资料显示，自2022年9月份正式登陆北美市场以来，Temu用一年多的时间先后上线47个国家和地区。

更多贴着“中国制造”标签的商品正在通过Temu走向海外。“我们专门给Temu加了一条生产线。”据滕俊楠透露，为了更好地保障Temu的供货，他所负责的工厂新租了场地，增加了专供Temu的生产线，为接下来销量的进一步增长做好准备。

从国货出口迈向品牌出海

从代工到零售业的转型只是一个开始。目前来看，“白牌产品”仍是Temu平台上的主流商品，但柳文海认为，自己将来一定会实现品牌化。“我想为自己的儿女留下一个品牌，想要国外的消费者认可我们的品牌。”柳文海表示，为了实现这个梦想，他和其他的团队着手自己设计产品，申请专利及美国商标，积极维护自己的知识产权。

相较于柳文海对于品牌化梦想的感性描述，金炜烽则表达得更为直白：“做自己的品牌才能发展得快，品牌商品会有品牌溢价，而没品牌的商品内卷严重导致价格较低，两者的利润差距在五六左右。”目前，金炜烽已经打造了两个眼镜

品牌。为了打造品牌知名度提升品牌溢价，除了保障产品品质，他还在材质、包装、配件等方面进行了重新打磨，希望产品能够走精品化之路。

“中国制造乃至中国品牌的出海是大势所趋。”中国国际电子商务中心研究院院长李鸣涛告诉《证券日报》记者，中国制造出海虽然具备良好的产业基础，但缺乏进入海外市场所需的营销、运营等能力，随着全托管模式等创新模式为出海商家提供全新的商业基础设施，预计中国制造将能触达更多的海外消费者。

当下，中国制造以及中国品牌的出海正在迎来更大的政策支持力度，但中国制造的品牌化之路仍需过程。

“在Temu等平台上线的商品需要在量上脱颖而出，同时在线上留给消费者深刻印象。”李鸣涛建议，平台应加强对于品牌商品的支持力度，建议商家积极借助跨境电商平台进行数据分析，以需求为导向进行产品研发，针对各个国家不同的需求有的放矢。

目前来看，已有多家跨境电商平台陆续表态实行全托管模式或者半托管模式服务商家。“这意味着跨境电商平台正步伐一致地去树立中国制造的核心理念。”李鸣涛认为，在广阔的全球市场中，各个平台更有可能在细分市场中各有侧重，在互补中实现良性循环，为中国制造的品牌化提供强大支撑。