

# 年内60余家上市公司更名 背后有何原因?

■本报记者 刘 欢

12月28日起,祁连山的公司名称由“甘肃祁连山水泥集团股份有限公司”变更为“中交设计咨询集团股份有限公司”,证券简称也变更为“中交设计”。东方财富Choice数据显示,今年以来,除“戴帽”“摘帽”等被动更名外,主动更换证券简称且已生效的上市公司有65家。

对于上市公司更名的原因,IPG中国首席经济学家柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示:“上市公司更名一般可分为多种情况,包括突出主营业务或发展战略,例如将简称改为与公司主营业务更相关的词汇;因主营业务变更而更名,如公司业务范围发生扩大或转型;因公司易主而发生更名,如公司控制权发生

变更;以及其他原因,如品牌形象升级、品牌重塑等。”

具体来看,部分上市公司更名是为了反映未来发展方向和定位,这类更名大致可分为两种情况——一是聚焦某一项业务,突出主营业务的特性;二是企业经历重大资产重组后主营业务发生变更,开拓了新业务、产业升级或经营多元化。在年内65家更名的上市公司中,有52家符合上述两种情况。

以进一步聚焦主业的龙宇股份为例,他表示,近年来,公司数据中心IDC业务收入逐年提高,公司大宗商品贸易业务营收规模逐步减少,特别是近两年,公司大力发展数据中心业务,使得整体IDC业务板块经营业绩快速提升,并贡献了公司大部分的净利润。为了更清晰地反映公司的主营业务板块和战略发展定位,使公司证券简称

与公司名称相匹配,并更贴合公司转型发展的实际情况,公司将证券简称由“龙宇燃油”变更为“龙宇股份”。

重组后主营业务发生变化,也是部分公司更名的直接原因。以12月28日重组上市的中交设计为例,其表示,公司重组已完成,主营业务已由水泥生产转变为基础设施设计和咨询服务,为符合交易完成后公司的主营业务情况、更清晰地反映公司的主营业务板块和战略定位而进行公司更名。

对此,柏文喜表示:“此类改名有助于上市公司更好地体现其业务特点和发展方向,传递出公司战略调整的信号。对于投资者而言,这类改名有助于提高投资的可预测性和有效性。从长远来看,有利于上市公司提高核心竞争力,实现可持续发展。”

此外,企业易主也是上市公司更名的原因之一。以舜升科技为例,2022年末,公司控制权发生变更,海南舜升科技有限公司成为控股股东,黄明良、欧阳萍夫妇成为实际控制人。为从公司名称上明确公司目前的控股关系,塑造公司品牌,公司将证券简称变更为“舜升科技”。

同样因此原因更名的还有星光股份、融发核电、甘肃能化等多家上市公司。

此外,也有上市公司为避免市场信息混淆,对证券简称进行变更。甘肃能源表示,公司原证券简称为“甘肃电投”,公司控股股东全称为“甘肃省电力投资集团有限责任公司”,在相关文件往来及媒体报道中通常简称为“甘肃电投集团”或“甘肃电投”,容易造成市场信息混淆。因此,公司将证券简称

由“甘肃电投”变更为“甘肃能源”。

“上市公司更名,大多是希望提高自身品牌知名度、增强市场认知度、传递公司形象和价值观,同时也便于投资者更好地了解公司业务和发展战略,提高投资者的关注度和信心。”北京社科院副研究员王鹏向《证券日报》记者表示。

但也有部分公司或存在通过更名“蹭热点”的行为。“这种行为可能会带来短期的股价波动,但长期来看,缺乏实质性的业务支撑和战略规划,公司的股价和市值难以持续增长。同时,这也会使投资者对公司的真实情况产生误解,同时会损害公司的声誉和信誉,让投资者对公司的诚信度产生怀疑。”王鹏认为,上市公司还是应该注重长期发展和战略规划,避免短期炒作行为。

# 东方甄选拟作价15亿元 向母公司出售教育业务

■本报记者 贺玉娟

12月27日晚间,东方甄选公告称,公司董事会批准向母公司新东方建议出售教育业务,合计作价15亿元,以现金支付,此次出售收益预计约16.53亿元。

根据公告,东方甄选此次出售事项的标的包括东方优播(香港)教育有限公司、北京酷学慧思网络科技有限公司、西安睿盈慧师网络科技有限公司的全部股权,以及集团运营大学教育及机构客户业务分部的相关资产。

东方甄选表示,公司已经定位为一个直播平台,专注于通过尖端技术以寓教于乐的方式,为消费者甄选及提供优质产品。此次出售事项旨在更明确地划分业务线,以及更好地使业务部门与运营环境保持一致。完成上述出售后,公司将不再经营在线教育业务。

值得一提的是,东方甄选前身为新东方在线,为新东方旗下在线教育平台,“双减”政策后,剥离K12培训业务,逐步转型直播电商平台。

此后,东方甄选在直播电商赛道越走越顺。今年8月底,东方甄选交出转型后的首份财报。截至5月31日,东方甄选2023财年总营业收入为45亿元,同比增长651%;实现净利润9.71亿元,同比扭亏为盈。其中公司自营产品及直播电商业务累计营收39亿元,占总营收的87%,全年带货商品交易总额(GMV)达100亿元。

而对于此次剥离教育业务,艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,这有利于未来东方甄选的再融资,支撑其多元化渠道及产品的发展,摆脱对抖音的过度依赖,同时此次出售获得的现金流也有利于东方甄选直播电商业务的发展。

对于上述出售事项的所得款净额,东方甄选表示,10%将用于营销及销售,使用时间为自出售事项完成起5年内;10%将用于人才入职及挽留;20%用于研发;40%用于其他一般发展及运营自营产品、直播业务;20%用于一般营运资金。

而对于未来如何发展,东方甄选称,计划透过加强与现有供应商的关系及物色更多供应商及农业企业,扩大优质产品目录,特别是自营产品。持续培养、壮大优秀的主播团队,以寓教于乐的方式向观众传递有关产品及其来源的具启发性和教育性的学问。

# 营销活动紧锣密鼓 酒企瞄准2024年“开门红”

■本报记者 冯雨瑶

时至年末,白酒行业2024年“开门红”营销战拉开序幕。进入12月份,多家酒企通过渠道发力、C端置顶、品宣造势、上新品等方式,积极备战2024年“开门红”。

具体来看,多家酒企对元旦、春节期间的营销工作进行安排和部署。例如,为抢抓春节黄金期,舍得酒业预计在全国超300个城市,完成超3万家终端门店布建,营造春节消费氛围。同时,开启消费者买赠活动及重点产品专项活动。酒鬼酒在湖南大区、河北大区、唐秦津大区、河南大区、山东大区、广东大区、闽沪赣大区等相继召开了2024年“开门红”动员会议,积极备战这一营销节点。

“我们元旦、春节期间会开展一系列营销活动。”一位贵州茅台工作人员向记者透露。

宋河酒业党委书记、总裁朱景升近日表示,2024年春节攻坚的号角已经吹响,为确保取得首季“开门红”,要以“去存量、抓增量、提质量”为任务,抢抓年终冲刺黄金期,全面开展订货会、品鉴会、答谢会、宴席推广等各类营销活动。

五粮液、山西汾酒等也陆续召开经销商大会,为新一年的运营战略定调。

尽管酒企“开门红”营销活动如火如荼,然而对于2024年元旦、春节期间的白酒动销预期,多位接受记者采访的业内人士却认为难言乐观。

广为文化传播有限公司董事长王建军告诉《证券日报》记者:“近期特意留意了白酒的市场动销,预计除茅台外,其他白酒的动销可能不太乐观。”在他看来,白酒动销弱化的核心原因还是消费者购买力不足,导致购买意愿降低。

红鹤战略品牌咨询创始人、董事长李雪淞也向记者坦言,对于2024年元旦、春节期间的白酒市场表现,既不过于悲观,又不能盲目乐观。

回望2023年,是白酒行业调整周期的关键一年。一方面,存量竞争态势持续演进,强集中、强分化、强挤压走势更加明显,结构性分化进一步加剧。另一方面,高库存、价格倒挂、消费预期降低,成为白酒行业的主旋律。

“2023年是酒业发展史上极不平凡的一年。酒业的周期性、结构性矛盾交织,总需求的矛盾凸显,呈现出市场份额集中化、品牌竞争白热化、价格竞争激烈化、产区发展规模化等特征。”对于2023年酒业发展趋势,中国酒业协会理事长宋书玉如是称。

宋书玉进一步表示,总体看来,虽然白酒产业高质量发展的势头和趋势明显,但必须认识到未来3年到5年的产业结构性调整势在必行,在经济复苏期和产业结构调整交织的节点,如何把握机遇,应对挑战,是每个名酒产区都需要重点关注和研究的课题。

在李雪淞看来,白酒行业重新洗牌,这里面中小酒企仍有破局的可能,关键是如何抓住行业调整的结构机会。“一是香型调整机会,比如酱酒行业,以不到10%的产能获得30%的销售占比和约50%的行业利润,整个行业的增长向酱酒集中。二是价格档次的结构调整机会,高端、次高端市场增长迅速。三是渠道调整机会,电商渠道、直播带货、私域营销、圈层营销的出现,像肆拾玖坊、远明酱酒抓住这些机会实现了品牌突围。”李雪淞表示,未来白酒品牌赢得年轻人,才能真正赢得未来。

本版主编陈炜 责编余俊毅 制作李波  
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

# 实探全国首个燃气“无泄漏”示范区 北斗时空智能助力保障燃气安全

■本报记者 舒娅璐  
见习记者 张文湘

城市燃气是城市重要的基础设施之一,与大众生活息息相关,我国燃气管道里程达90万公里,日常巡检、维修与管控工作十分重要。

在四川乐山,中石油西南油气田建设的全国首个燃气“无泄漏”示范区,迈出了城镇燃气安全管理数字化转型的第一步。《证券日报》记者近日在该示范区现场了解到,项目形成了一系列智能化应用系统,实现了“零泄漏管控”目标,北斗技术在项目的巡检、监测、预警和管控等工作的智能化升级过程中发挥了积极作用。

据项目建设参与方千寻位置网络有限公司(以下简称“千寻位置”)介绍,示范区运行一年来,北斗时空智能已融入示范区燃气安全生产工作的全面感知、智能分析、综合管控等各个环节,报警及时准确,事件响应率达100%。

## 多角度助力保障燃气安全

在四川夹江县的燃气“无泄漏”示范区管道沿线区域,随着遥控指令的发出,搭载着激光甲烷探测仪的无人机缓缓升空,通过千寻位置提供的厘米级定位服务,沿着预设管线路径开始自主巡检。

记者在现场了解到,无人机可以根据需要搭载不同的传感设备,对地质灾害、第三方施工破坏等多种可能引发燃气泄漏的风险因素进行排查,并生成巡检报告。以往,燃气巡检人员需携带着探测仪和干粮翻山越岭、徒步巡检,现如今,北斗高精度无人机组作业成了燃气巡检的新模式。

西南油气田公司旗下新顺通公司副经理刘昕告诉记者:“通过无人机组作业,2公里的复杂山路只需8分钟就能走完,相较

人工巡检,无人机的效率提升了数十倍。”

此外,为了防止地震、山体滑坡等情况对燃气管道的破坏,该示范区借助北斗毫米级定位能力,实时监测管道周围情况,事前预警。

记者在夹江县甘霖村路边的一处斜坡上看到,这里安装了标有“地质灾害监测设施”的设备。刘昕介绍,通过北斗和InSAR(应用于测绘和遥感的雷达技术),工作人员在示范区15.6公里的燃气管线中排查出6个地质灾害隐患点,对其中2个形变量较大的灾害点,安装了GNSS(全球导航卫星系统)毫米级位移监测、雨量、倾角加速度、土壤压力等多个地质灾害监测设备,“一旦超过阈值,将实时报警。”

同时,该示范区还在多处管道沿线安装了北斗时空智能油气管道智慧桩。智慧桩可全面感知管道各类风险,在实现常规的管道腐蚀监测的同时,还具备第三方活动风险状态感知和卫星通讯数据回传等功能。

除了对燃气安全实施高精度的监测和预警外,与之匹配的智能控制系统也同样重要。记者在夹江县叶高山输配气站看到,该站场的“无泄漏”示范区控制大屏部署了输配机站智能管控系统、远程阀门控制系统、智能巡检系统,可以进行智能巡检、工况模拟和执行等操作,涉及运行工况、检修工况、异常工况三大类共计92种智能处置模型。工作人员表示:“这是城市燃气行业里真正实现人工智能的全过程管控模型,有利于我们大幅节约抢险或者故障处理的时间。”

## 实现能源智能化生产与管理

作为首个燃气“无泄漏”示范区,其创新之处主要体现在哪些方面?西南油气田公司管道管理部



图①为工作人员监测燃气情况 图②为燃气“无泄漏”示范区的地质灾害监测设施 图③为燃气“无泄漏”监控中心显示屏

公司供图

副主任王飞向《证券日报》记者表示,首先,该示范区形成了燃气系统全生命周期的风险管控体系,同时,通过对北斗时空技术的深度应用,填补了燃气行业的技术空白,比如制定对地面建筑物、特定场所以及人员密集区的智能识别,及对燃气风险的智能评价等,此外,该示范区的建设也集成应用了多项国内最新技术。

实现燃气在“泄漏前、泄漏中、泄漏后”的全过程管控,被认为是建设示范区的最大难点。“我们换了个角度反过来想,万一漏了以后,要能把它管得住,在泄漏前、泄漏中、泄漏后三个阶段都能有效把控,让其后果影响降到最低,这就是广义的‘无泄漏’、‘零泄漏管控’理念。”王飞介绍,在这

之中,北斗时空智能技术发挥了重要作用——过去,管网各项设备的时间、空间数据没有同步,管道一旦泄漏,感知设备与后台存在时间误差,易导致决策失误;如今,北斗时空智能通过为海量终端提供统一的时间、空间基准,助力实现能源智能化、高效化的生产与管理,提升能源产业的整体运行效率和安全性。展望未来,“北斗+”和“+北斗”还将助力各行各业加快数字化转型。

高精度定位芯片模组植入设备端,为之提供“定位+授时”功能,这样的基础器件可以融入海量终端,并助力后方实现数据处理和多项技术的高度集成。目前,时空智能服务已广泛应用于自动驾驶、智能手机、无人机、智慧城市、公共安全等众多领域,资料显示,北斗时空智能服务全球累计接入智能设备超18亿台,月调用次数超过1700亿次,行业应用发展前景可观。

有业内人士表示,利用北斗高精度定位和可靠性服务,有利于实现能源智能化、高效化的生产与管理,提升能源产业的整体运行效率和安全性。展望未来,“北斗+”和“+北斗”还将助力各行各业加快数字化转型。

对于今年轮胎企业海外建厂节奏明显加快,朱志炜认为,规避贸易壁垒是我国轮胎企业海外建厂的一个重要原因。

“此外,海外建厂也是中国轮胎企业做大做强的重要策略。”罗畴明认为,中国轮胎企业积极进行海外布局,有助于提升产品和服务的竞争力,从而进一步提升市场占有率和品牌影响力。

“比如,轮胎企业选择在东南亚地区建厂,不仅可以就近获取轮胎的核心原材料橡胶,也可以利用当地较低的人力成本,降低生产成本;欧美轮胎市场需求占全球比例超过50%,我国轮胎企业在欧洲、北美地区建厂,则可就近向客户提供更快、更优质的市场服务,提高客户满意度,也有助于进一步提升市场开发能力。”罗畴明说。

# 轮胎企业订单饱满 加速出海抢占市场

■本报记者 赵彬彬

轮胎行业复苏势头从年初持续到年末。近期,《证券日报》记者从多家轮胎企业了解到,随着下游市场需求持续复苏,目前企业订单饱满,特别是半钢轮胎需求旺盛,订单甚至超过了产能负荷。此外,海外订单也处于供不应求状态。在此背景下,近期多家龙头企业纷纷加快海外建厂步伐,抢占全球市场份额。

具体来看,今年以来,受益于国内经济持续恢复及海外市场需求提升,轮胎行业复苏势头强劲。从业绩来看,今年前三季度,A股9家轮胎上市公司营业收入和净利润全部实现增长。特别是净利润方面,玲珑轮胎、S佳通、通用股份、风神股份、贵州轮胎、三角轮

胎等6家公司同比增幅均超100%。进入四季度,轮胎行业延续此前的向好态势。玲珑轮胎相关人士对《证券日报》记者表示:“目前半钢(轮胎)订单持续火爆,全钢(轮胎)产能利用率略低但在逐步修复,公司整体产能利用率在90%左右。整体看,目前国外市场订单需求更好。”

森麒麟近日也在互动平台透露,公司10月份、11月份产销两旺,半钢轮胎持续满产运行,经营情况稳健良好,根据与客户的沟通情况,预计明年订单依然饱满。

通用股份相关负责人日前透露:“今年以来,海外轮胎市场需求持续向好。公司订单供不应求,尤其是半钢轮胎的订单及需求量急剧增长。”

“今年轮胎行业产销两旺,主要有两方面因素。”隆众资讯轮胎行业分析师朱志炜对《证券日报》记者表示,一方面,新能源汽车产销量快速增长,大大拉动了对半钢轮胎的需求。另一方面,在生产成本降低、海运费用回落背景下,出口成为带动轮胎产销量显著增长的又一关键因素。

根据海关总署近日发布的数据,11月份,中国橡胶轮胎出口总量达76万吨,同比增长34.6%,创年内同比增幅新高;轮胎出口总金额达134.16亿元,比去年同期增长30.3%。

“随着今年汽车产业链的复苏,全球轮胎市场配套和换胎需求持续恢复。”巨丰投资高级投资顾问罗畴明表示,在欧美市场高通胀下,我国轮胎具有高性价比的显著优势,不断抢占全球市场份额;同时,

我国轮胎企业加大了对巴西、墨西哥、俄罗斯等市场的开发,轮胎企业订单饱满,部分产品甚至出现供不应求状况。

海外市场需求火爆的同时,轮胎企业出海步伐也在加快。

12月20日,万力轮胎在经销商大会上透露,为解决目前供不应求的局面,将投资建设海外工厂。12月16日,赛轮轮胎宣布,子公司赛轮新加坡与墨西哥TD公司签署合资企业协议,计划在墨西哥投资2.4亿美元建设年产600万条半钢子午线轮胎工厂,这是中国轮胎企业在北美的首次布局。此外,继在泰国和塞尔维亚建厂后,玲珑轮胎目前正在筹划建设第三个海外工厂。公司方面人士表示,目前公司相关团队正在实地考察,选址确定后会及时公告。