

公司零距离·新经济 新动能

# 新奥股份:创新驱动发展 完善全产业链布局

本报记者 张晓玉

从创立之初面对的种种挑战,到逐步发展成为河北最早上市的企业之一,新奥股份始终以创新的业务模式及强大的市场适应力在竞争激烈的能源行业中稳步前行。如今,公司已经成长为一集天然气开采、生产、运输、销售和服务于一体的全产业链能源企业。

近年来,新奥股份积极响应国家“双碳”政策,通过技术创新和数字化建设,推动企业转型升级。近日,由投服中心主办的“了解我们上市公司”系列活动走进了新奥股份。投资者和媒体代表通过实地调研、现场互动等方式,深入了解公司在能源行业中的业务布局与创新实践。

## 以LNG储气站为支点

活动伊始,投资者和媒体代表一行前往新奥股份位于廊坊的液化天然气(LNG)储气站参观考察。这里是新奥股份未来战略布局中的重要组成部分,也是公司在天然气全产业链布局中的关键节点。

现场工作人员为大家讲解了LNG接收、存储和再气化的整个过程,并详细介绍了储气站内各种设施的运作原理。走进储气站,记者看到了一排排LNG储罐,整齐排列的输气管道蜿蜒延伸至远方。

据一位技术工程师介绍,这些储罐是储气站的核心部分,每一个储罐都采用了最先进的绝缘材料和低温储存技术,能够在极低温度下安全稳定地存储液化天然气。

走在储气站的操作平台上,记者和投资者们目睹了现代化LNG储气站的高效运作。工作人员指着不远处的大屏幕解释:“这块大屏幕是我们的数据监控中心,通过它,我们可以实时掌握所有储罐和管道的运行状态。如果出现任何异常情况,系统会立即发出警报,并自动生成相应的应急响应方案。”

据了解,基于储气站的布局,新奥股份已逐步构建起辐射全国的能源服务网络。公司工作人员表示,过去三十年间,公司成功服务了全国260多个城市的3000万家庭用户和超过20万的工商企业用户。

庭用户和超过20万的工商企业用户。

## 持续提高行业效率

在能源行业,技术创新是驱动发展的关键因素。新奥股份深刻认识到这一点,并在技术研发和创新上不断加码。公司多年来持续投入资源,打造了一系列高效、智能的运营平台,旨在通过技术创新提高行业效率,提升客户体验。其中,“好气网”和“泛能网”是公司技术创新的两大亮点。

在参观过程中,新奥股份的运营团队展示了公司智能化平台建设的最新成果。据工作人员介绍,“好气网”是一个基于物联网数据和大数据分析的天然气行业智能化运营平台。该平台于2015年上线,旨在通过虚拟协同模式,实现天然气需求侧与资源侧的有效匹配。

通过现场操作演示,记者了解了“好气网”如何利用大数据技术和智能算法,实时监控客户的用气情况,进行需求预警、资源调度和风险控制。例如,当系统检测到某个区域的用气需求增加时,平台可以自动生成一套优化方案,包括用气计划、资源采购计划和交付方案,并根据实时市场数据调整采购策略,帮助客户降低成本,提高效益。

新奥股份的运营负责人表示,“好气网”能够帮助公司更好地应对市场波动,优化供应链管理,提高资源利用率。在这个平台上,原本需要耗费大量人力物力的调度工作,现在只需几个简单的操作就能完成。

随后,上述负责人介绍了新奥股份的另一大智能平台——“泛能网”。该平台基于绿色发展和节能减碳的理念,专为工业类、园区类、机场、酒店等终端用户提供定制化的能源管理解决方案。自2009年启动以来,“泛能网”已经帮助诸多用户有效降低了能耗和碳排放。

此外,新奥股份运营团队在演示中还展示了如何利用“泛能网”进行能源诊断和优化。以某个工业园区为例,平台首先通过初步感知步骤,采集用户的基本能耗数据,生成初步的节能方案。随后,派遣现场工作人员进行详细的数据采集,包括生产情况、能源使用效率等,再次进行深度分析,最终

给出最优的能源管理方案。“泛能网”不仅能够帮助用户显著降低能源成本,还能实现碳排放的精确管理和追踪。”一位工程师表示,该平台还可以自动生成碳排放交易合约,帮助用户在市场上获得额外收益。

另据了解,目前,新奥股份在氢能领域的大规模投资和技术研究已开始显现成果,公司已在内蒙古、新疆等地推进了氢能项目。此外,公司还在研究一种效率更高、成本更低的氢能生产技术,未来有望成为清洁能源的重要来源之一。

新奥股份副总经理(执行董事长)于建潮向《证券日报》记者表示,在技术创新方面,新奥股份一直在推动清洁能源的利用和技术研发。未来,公司将继续深耕技术研发,继续推进智能化和数字化建设,增强国际市场竞争能力。此外,公司还将加大AI智能技术的应用,将算法模型与公司实践相结合,推动天然气行业的高效发展。

实施多元化战略

在与投资者和媒体的互动中,于建潮介绍了新奥股份在天然气供应链的多元化战略。

“公司目前的年天然气需求量接近400亿立方米,通过与国际市场的深度合作,已签订了1000万吨的海外LNG长协资源供应协议,保障了供应链的稳定性和灵活性。”于建潮说。

除了长协外,新奥股份还在天津建立了一个国际油气交易中心,成为其多元化供应链布局的重要平台。据于建潮介绍,该交易中心具备先进的风控体系和智能风控能力,能够快速响应国际市场的变化,并为客户提供灵活的交易选择和价格方案。这样的全产业链布局和多元化供应策略,使得公司在面对市场波动时,具备了强大的风险对冲能力和竞争优势。

新奥股份总裁助理、董事会秘书梁宏玉表示,新奥股份不仅仅是一个下游的天然气供应商。公司通过在上游资源获取、国际贸易、中游物流运输等各个环节的布局,已经构建了一个完整而强大的天然气全场景。

针对新奥股份如何应对能源行业变革以及未来业务布局的问题,于建潮表示,2023年,公司的天然气消费量占全国总量的10%。随着经济发展和“双碳”政策的推进,天然气作为最清洁的化石能源



图1新奥股份展厅

图2新奥股份工作人员介绍“好气网”平台

图3投资者参观新奥股份展厅

图4新奥股份廊坊LNG储气站

张晓玉/摄

给出最优的能源管理方案。

“泛能网”不仅能够帮助用户显著降低能源成本,还能实现碳排放的精确管理和追踪。”一位工程师表示,该平台还可以自动生成碳排放交易合约,帮助用户在市场上获得额外收益。

另据了解,目前,新奥股份在氢能领域的大规模投资和技术研究已开始显现成果,公司已在内蒙古、新疆等地推进了氢能项目。此外,公司还在研究一种效率更高、成本更低的氢能生产技术,未来有望成为清洁能源的重要来源之一。

新奥股份副总经理(执行董事长)于建潮向《证券日报》记者表示,在技术创新方面,新奥股份一直在推动清洁能源的利用和技术研发。未来,公司将继续深耕技术研发,继续推进智能化和数字化建设,增强国际市场竞争能力。此外,公司还将加大AI智能技术的应用,将算法模型与公司实践相结合,推动天然气行业的高效发展。

## 实施多元化战略

在与投资者和媒体的互动中,于建潮介绍了新奥股份在天然气供应链的多元化战略。

“公司目前的年天然气需求量接近400亿立方米,通过与国际市场的深度合作,已签订了1000万吨的海外LNG长协资源供应协议,保障了供应链的稳定性和灵活性。”于建潮说。

除了长协外,新奥股份还在天津建立了一个国际油气交易中心,成为其多元化供应链布局的重要平台。据于建潮介绍,该交易中心具备先进的风控体系和智能风控能力,能够快速响应国际市场的变化,并为客户提供灵活的交易选择和价格方案。这样的全产业链布局和多元化供应策略,使得公司在面对市场波动时,具备了强大的风险对冲能力和竞争优势。

新奥股份总裁助理、董事会秘书梁宏玉表示,新奥股份不仅仅是一个下游的天然气供应商。公司通过在上游资源获取、国际贸易、中游物流运输等各个环节的布局,已经构建了一个完整而强大的天然气全场景。

针对新奥股份如何应对能源行业变革以及未来业务布局的问题,于建潮表示,2023年,公司的天然气消费量占全国总量的10%。随着经济发展和“双碳”政策的推进,天然气作为最清洁的化石能源

综合利用模式,以实现更为清洁的能源供应。

例如,新奥股份已在内蒙古、新疆等地推进了氢能项目。公司还在研究一种新的氢能生产技术,未来有望成为清洁能源的重要来源之一。

展望未来,笔者认为,天然气企业应进一步加快技术创新步伐,探索低碳、零碳技术的研发和落地。同时,积极推动天然气与其他清洁能源的互补发展,力争在未来的全球能源体系中占据重要地位。此外,企业还应着眼于全球视野,关注国际市场动态,在不断变化的全球能源格局中寻求新的发展空间。

那么,增程式汽车究竟有何产品魅力和显著优势,能够赢得如此多车企和消费者的青睐?其背后又蕴含着怎样的行业变革力量?这一系列问题引发了业界的广泛讨论与深刻思考。

在将发挥更重要的作用。预计到2030年,中国的天然气销售量将达到5800亿立方米至6000亿立方米,这也意味着行业还有很大的发展空间。

“新奥股份2016年就开始在舟山布局,目前已经建设了一期和二期LNG接收站,总处理能力达到750万吨/年。同时,过去两年,公司也在海外布局,达成LNG长协资源供应。在未来,公司将继续通过智能化技术提高整个行业的效率,并逐步布局绿色能源项目。”于建潮说。

对于投资者关心的天然气价格问题,新奥股份投资者关系总监危丽萍表示:“总体来看,国内的天然气供应非常充足,今年冬季不太可能有价格上涨的驱动因素。而国际市场方面,公司从海外进口的现货天然气价格受气温变化等影响较大,公司会灵活应对市场变化,利用智能化的管理手段优化天然气的供应。”

“为了理顺天然气价格传导机制,国家发改委去年出台了相关指导意见,各地政府也在陆续推出相应政策。截至今年8月底,已有59%的居民用户实现了价格调整。”梁宏玉表示。

另据了解,今年10月份,极氪汽车交付新车25049辆,同样创出公司月度交付量新高,同比增长92%;阿维塔交付10056辆,同比增长150%;岚图汽车交付10157辆,连续两月销量破万,月销实现“六连涨”。岚图汽车CEO卢放表示,10月份销量破万大幅增强了岚图汽车实现全年目标的信心。

增程式渐成主流?

作为曾引发过广泛争议的技术路径,汽车行业对于增程式技术的态度已发生逆转。目前已有15个品牌超过35款增程式车型投放市场,价格区间覆盖十万元级至百万元级,增程式正转变为汽车企业追逐销量增长的新引擎。

《证券日报》记者注意到,目前中国造车新势力销量前三的理想汽车、零跑汽车、赛力斯,主力车型均采用增程式技术。今年以来,极氪、阿维塔、小鹏、智己等纯电动品牌也宣布将推出增程式车型,采用“增程+纯电”的双动力技术路线。除了自主品牌,不少合资品牌和大众、现代、福特等也纷纷表示未来将在中国市场推出增程式车型。

那么,增程式汽车究竟有何产品魅力和显著优势,能够赢得如此多车企和消费者的青睐?其背后又蕴含着怎样的行业变革力量?这一系列问题引发了业界的广泛讨论与深刻思考。

“增程式客观说是纯电的体系,插混是油电混合的体系,两者走的是不同路线。”崔东树表示,从增程式技术的工作原理来看,发动机给电池充电,不参与车辆直接运行。对比插混技术的一大优势,就是纯电驱动带来的静谧性和平顺性。在实际用车场景中,增程式也具有“短途用电,长途用油,中途补电便捷”的优势。

乘联会数据显示,2024年9月份增程式和插电混动车型的销量增速持续领先,9月份分别实现11.7万辆和36.1万辆,分别同比增长89.1%和96.7%,远超纯电车型,彰显了增程式技术在中端市场的竞争力和受欢迎程度。

赛力斯集团副总裁康波向《证券日报》记者表示,增程与纯电具有极高的平台通用性,在短期内动力电池技术瓶颈难以真正突破的情况下,增程是解决续航焦虑的重要方案。此外,“增程还拥有更好的灵活性和可试性,也更加兼容传统产业的体系,与现有用户使用习惯更为吻合。”康波表示。

“纯电的主要优势在于中低端市场,高端更多要靠增程来抢占市场份额。市场上的共识是,创新地把增程技术优势和消费体验有效结合,能给增程赛道带来新的、超越以往的竞争力。”崔东树说。

## 造车新势力10月份交付量“涨”声一片 增程车型“领跑”

本报记者 龚梦泽

11月1日,国内造车新势力相继交出了2024年“银十”答卷。总体来看,10月份大部分品牌的销量均实现同比与环比双增长。同时,在已公布数据的车企中,理想汽车、小鹏汽车、极氪汽车3家10月份交付量均创下公司单月历史新高。

全国乘用车市场信息联席会(以下简称“乘联会”)表示,“金九银十”是车市的传统旺季,同时,国家报废更新政策及各地以旧换新置换政策稳定发力,单车补贴金额较为可观,大力拉动了车市销量增长,叠加国庆节日效应,使得10月份车市热度呈现爆发态势。

值得一提的是,作为10月份新势力交付量榜单前三名,理想汽车、零跑汽车和赛力斯销量均由增程式车型支撑。曾经被视为“落后”技术产品的增程式车型,正成为新能源车企拉升销量的最大助力。

“增程式新能源车近期表现较好,部分车企的销量出现了爆发增长的特征。”乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示,增程技术的崛起,是市场转型发展、技术创新进步等内在因素共同影响的结果,其市场份额在可预见的未来会继续走高。

## 多家车企月交付量创新高

具体来看,理想汽车以交付新车51443辆,同比增长27.3%的明显优势,稳居10月份造车新势力交付量冠军宝座。截至2024年10月31日,理想汽车2024年共交付393255辆,历史累计交付量为1026619辆,成为首个达成百万交付里程碑的中国豪华汽车品牌。智驾方面,公司全新智能驾驶技术架构——端到端(E2E)+视觉语言模型(VLM)系统已于10月23日面向ADM用户开启推送。

零跑汽车摘得造车新势力10月份交付量榜单亚军,公司10月份交付38177辆,连续5个月创公司月交付量历史新高,同比增长超109%。其中,SUV家族零跑C16、C10、C11实现协同上量。事实上,零跑汽车凭借精准纯电小车和增程路线,销量呈现一路走高态势,不仅在10月份达成了50万辆整车下线,并且从40万辆到50万辆仅用时100余天,创下又一造车新势力最快纪录。

作为造车新势力10月份交付量榜单季军,赛力斯10月份新能源车销量为36011辆,同比增长104.61%。今年前10个月,公司新能源汽车累计销量已达到352724辆,同比增长310.99%。今年以来,公司旗下问界新M5、新M7 Pro、问界M9五座版相继上市。

此外,小鹏汽车今年10月份交付新车23917辆,创下了公司月度交付量的新纪录,同比增长20%,环比增长12%。“自MONA M03上市开始,小鹏将进入强劲的产品周期和快速发展的顺风期。”小鹏汽车董事长何小鹏表示,新车M03和IP7+交付量爬坡将显著扩大小鹏汽车的市场份额,公司有信心在今年第四季度实现交付量环比大幅增长。

与小鹏汽车类似,刚发布新品牌的蔚来汽车迎来销量与口碑双丰收。今年10月份,公司交付新车20976辆,同比增长35.05%。与此同时,公司旗下乐道品牌在首个完整交付月中,交付新车4319辆。截至目前,乐道品牌已累计交付新车5151辆。

另据了解,今年10月份,极氪汽车交付新车25049辆,同样创出公司月度交付量新高,同比增长92%;阿维塔交付10056辆,同比增长150%;岚图汽车交付10157辆,连续两月销量破万,月销实现“六连涨”。岚图汽车CEO卢放表示,10月份销量破万大幅增强了岚图汽车实现全年目标的信心。

增程式渐成主流?

作为曾引发过广泛争议的技术路径,汽车行业对于增程式技术的态度已发生逆转。目前已有15个品牌超过35款增程式车型投放市场,价格区间覆盖十万元级至百万元级,增程式正转变为汽车企业追逐销量增长的新引擎。

《证券日报》记者注意到,目前中国造车新势力销量前三的理想汽车、零跑汽车、赛力斯,主力车型均采用增程式技术。今年以来,极氪、阿维塔、小鹏、智己等纯电动品牌也宣布将推出增程式车型,采用“增程+纯电”的双动力技术路线。除了自主品牌,不少合资品牌和大众、现代、福特等也纷纷表示未来将在中国市场推出增程式车型。

那么,增程式汽车究竟有何产品魅力和显著优势,能够赢得如此多车企和消费者的青睐?其背后又蕴含着怎样的行业变革力量?这一系列问题引发了业界的广泛讨论与深刻思考。

“增程式客观说是纯电的体系,插混是油电混合的体系,两者走的是不同路线。”崔东树表示,从增程式技术的工作原理来看,发动机给电池充电,不参与车辆直接运行。对比插混技术的一大优势,就是纯电驱动带来的静谧性和平顺性。在实际用车场景中,增程式也具有“短途用电,长途用油,中途补电便捷”的优势。

乘联会数据显示,2024年9月份增程式和插电混动车型的销量增速持续领先,9月份分别实现11.7万辆和36.1万辆,分别同比增长89.1%和96.7%,远超纯电车型,彰显了增程式技术在中端市场的竞争力和受欢迎程度。

## 天然气行业将“强者更强”

张晓玉

近年来,作为清洁、高效的能源,天然气正在能源市场中扮演越来越重要的角色。2024年以来,中国天然气行业的消费量显著增长,支撑了国内能源结构转型的同时,行业整体发展水平也在逐步提升,呈现出高质量发展态势。

在笔者看来,随着天然气行业集中度不断提高,技术优势企业逐渐脱颖而出。在国内天然气需求增加的背景下,一方面,国家能源政策的引导以及市场准入标准的提高,使得低资质小规模的企业逐步退出市场。另一方面,龙头企业凭借更高的安全

管理水平、更强的资源整合能力和更完善的服务体系,能够逐步扩大市场影响力。例如,新奥股份构建了覆盖全国的能源服务网络,正在为全国260多个城市中的家庭和工商企业用户提供能源服务。

笔者认为,未来的天然气行业格局无疑将“强者更强”,能够通过技术创新、管理优化来提升天然气利用效率、保障供应安全的企业将更具市场竞争力,占据更多的市场份额。

此外,数字化、智能化发展已成为天然气行业升级的关键方向。在能源转型的大背景下,天然气行业的数字化、智能化步伐加

快,数据化管理和智能化操作正成为趋势。例如,物联网、大数据分析和人工智能等技术的应用,使企业能够实时监控生产和供应链的各个环节,从而实现更高效的资源调配和风险管理。

以新奥股份为例,公司致力于通过“好气网”和“泛能网”等数字化、智能化技术的应用,提高运营效率,降低运营成本。

智能化、数字化技术的引入不仅有效提升了天然气行业的运营效率,还为行业的精细化管理奠定了基础。在当前国际能源价格波动剧烈的背景下,智能化升级能够帮助企业更好地应对市场变化,为行业高质量发展提供坚实支撑。

与此同时,节能减排和低碳转型是天然气行业助力实现“双碳”目标的重要手段。天然气被广泛认为是“桥梁能源”,在化石能源向可再生能源过渡的过程中起到过渡作用。

然而,随着国际减排压力的加剧和国内“双碳”目标的实施,天然气行业也面临着从“碳中和理念”到“碳中和实践”的转型挑战。在这一方面,一些大型天然气企业已经开始积极探索减排路径,通过技术手段减少甲烷泄漏,优化燃烧过程等方式来降低碳排放。此外,天然气行业还在探索将天然气与氢气、太阳能等可再生能源结合的

实现支持。

综合利用模式,以实现更为清洁的能源供应。

例如,新奥股份已在内蒙古、新疆等地推进了氢能项目。公司还在研究一种新的氢能生产技术,未来有望成为清洁能源的重要来源之一。

展望未来,笔者认为,天然气企业应进一步加快技术创新步伐,探索低碳、零碳技术的研发和落地。同时,积极推动天然气与其他清洁能源的互补发展,力争在未来的全球能源体系中占据重要地位。此外,企业还应着眼于全球视野,关注国际市场动态,在不断变化的全球能源格局中寻求新的发展空间。

那么,增程式汽车究竟有何产品魅力和显著优势,能够赢得如此多车企和消费者的青睐?其背后又蕴含着怎样的行业变革力量?这一系列问题引发了业界的广泛讨论与深刻思考。

## 苏美达前三季度业绩亮眼 船舶制造在手订单达84艘

本报记者 桂小笋

11月1日,苏美达举办了第三季度业绩说明会,针对不少业务和财务细节,投资者与公司管理层在活动现场进行了互动。

苏美达董事长杨永清表示,近三年来公司不断提高分红金额。2023年公司每10股派发现金红利3.3元,分红金额达4.31亿元。自2016年重组以来,公司累计分红金额高达18.23亿元,已超过募集资金金额。今年,公司更新制定并发布了《2024-2026年度股东回报规划》,公开向市场承诺,在正常情况下,每年以现金方式分配的利润,将仍不少于当年实现的合并报表归属于

上市公司股东可供分配净利润的40%。

资料显示,苏美达的主营业务包括产业链、供应链两大类。产业链业务主要产品或服务包括清洁能源(含光伏产品、工程、综合能源管理)、生态环保(含污水处理、垃圾处理、土壤修复、餐厨垃圾处理、可降解塑料工业工程等)、户外动力设备(OPE)、柴油发电机组、船舶制造与航运、纺织服装(服装、家纺、品牌校服)等。供应链业务即供应链集成服务,具体为大宗商品运营与机电设备进出口。

在业绩说明会中,苏美达纺织服装业务、船舶业务、柴油发电机组等业务的发展细节,受到了投资者

的重点关注。

据苏美达副总经理、董事会秘书王健介绍,近年来,针对大家印象中比较传统的纺织服装行业,公司从未停下加强面料研发的步伐。公司持续在原纱防晒、吸湿速干、再生纤维、持续凉感、无水印染等领域取得新突破,不断增强公司产品的竞争力。2023年公司大消费板块整体利润总额达到10.76亿元,同比增长22%。其中,服装业务利润总额增长28%,家用纺织品利润总额增长19%。此外,今年前三季度,公司服装业务利润总额同比增长16%,家用纺织品业务利润总额同比增长18%。

另据了解,苏美达船舶制造业

务坚持走绿色发展和差异化竞争道路,不断强化船舶设计、研发和建造能力,持续迭代升级优势船型。截至今年第三季度末,公司船舶制造业务在手订单84艘,交船排期已至2028年。

王健向《证券日报》记者表示,2023年以来,公司船舶制造业务聚焦生产环节,积极通过人员调整和生产组织优化等举措,优化建造流程,均衡生产节奏,释放船坞产能,取得良好成果,2023年交船数量创近5年新高,“公司会进一步提高生产效率,确保在手订单按期交付。”

苏美达三季报显示,公司前三季度实现营业收入869.41亿元,实现归属于上市公司股东的净利润

10.01亿元,同比增长12.03%。

苏美达董事、总经理赵维林向《证券日报》记者表示,2024年以来,公司保持战略定力,聚焦主责主业,通过主动优化产品结构、市场结构与客户结构,提高资源配置效率,实现产业链业务的增长。其中,船舶制造和纺织服装业务等都取得了不错的增长,带动公司整体利润上升。

面对复杂的经营环境,也有投资者在说明会中追问苏美达有何措施保障投资者权益。公司独立董事应文禄表示,公司深刻认识到保护投资者利益的重要性,并采取了一系列措施积极应对。通过一系列措施来提升公司的社会形象和声誉,从而增强投资者的信心。