

公司零距离·新经济 新动能

中国移动:为中部地区发展筑牢数字底座

本报记者 李乔宇

天气转冷,京能十垸热电有限公司正迎来忙碌的供暖季,通过智慧热网调度中心大屏,工作人员能够远程调配资源,实现智慧供热;在南水北调中线工程的起点丹江口水库,云计算、物联网、人工智能等新一代信息技术为指挥中心装上了“千里眼”和“顺风耳”,实现科技赋能清渠北上,护一江安澜;在有着“耐材之都”称号的郑州新密市,“1+1+N”的智慧工厂架构助传统耐材业的数字化转型走出先行之路……

中部地区承东启西、连南接北。在我国现代化产业体系建设和区域发展格局中,这条中部“脊梁”以约占全国1/10的国土面积,承载了约1/4的人口数量,创造了约1/5的经济总量,成为中国式现代化建设的重要支撑力量。

今年是“中部地区崛起”提出20周年。2004年,“促进中部地区崛起”首次被写入政府工作报告。近期,《证券日报》记者在中西部地区多地走访调研了解到,在“中部地区崛起”扎实推进的岁月里,中国移动网络、智慧中台等新型基础设施,为中部地区发展筑牢数字底座,塑造传统产业数字化转型的“新引擎”。

智慧热网感知冷暖

在京能十垸热电有限公司(以下简称“京能十垸”),十堰智慧热网调度指挥中心的大屏持续滚动着,各换热站及压力、流量、温度等各类数据都能清晰呈现。

2019年冬天,十堰市首次实行“一张网”供热,京能十垸作为十堰市唯一的热点,承担着为全市热用户供热的任务。

“以前,热力站24小时都需要有人值守,热源端的供热机组也需要人工不间断巡视,相关管网阀门全部需要手动调节。即便如此,温度不均衡的现象时有发生。”在智慧热网调度指挥中心,京能十垸相关负责人告诉《证券日报》记者:“现在,我们每一户都实现了精准控温。”

记者在京能十垸现场了解到,中国移动联合京能十垸打造了智慧能源综合体,通过铺设大带宽、低时延的中国移动5G网络,京能十垸能够将生产前数据实时传输至用户监控平台。根据实时数据,工作人员就能够远程调配煤炭、供暖供热资源,从而提高智慧供热的精准度和时效性。

“有了这套系统后,我们基本实现了无人值守。通过精准控温,供热效果提升,同时我们供热的能耗也降低了。”上述工作人员援引数据表示,“热力站的能耗从45.1(瓦/平方米)下降为36.78(瓦/平方米),每年节省热量超过70多万吉焦,相当于节约标煤3万余吨。”

目前,京能十垸智慧热网二期工程已建设至智慧热网二期工程,增加设备管理、收费系统、应急系统以及一网动态平衡系统等六个功能模块,完整的智慧热网管理体系已

然形成。

“如果数据或者控制能够更加精准的话,热力损耗就能降到最低,我觉得通过信息化手段去控制整个供热流程非常有必要。”中国移动十垸公司信息系统集成中心孙旭阳告诉《证券日报》记者。

智慧水利护航清渠北上

“绝不能让一滴污水进入水库”“守水护水 责任大于天”……在湖北省丹江口市,这样的标语比比皆是,成为当地一道独特的风景线。

丹江口市古称均州,辖区内有“亚洲第一大人工湖”丹江口水库,是南水北调中线工程的源头城市。自2014年南水北调中线工程正式通水以来,丹江口水库已累计向北方调水超650亿立方米,惠及京津冀豫沿线26座大中城市,直接受益人口超1亿人。

作为南水北调中线工程核心水源区,丹江口市担负着守护水源、水质、水量的重任。近年来,丹江口市累计投资超一百亿元,引进了26种先进的治污技术,为丹江口水库构建起了全方位的污水治理体系。数据显示,丹江口库区水质持续稳定在Ⅱ类及以上标准。

“我们为丹江口水库建起了‘天罗地网’。”在丹江口市水库水质安全保障指挥中心,现场工作人员向《证券日报》记者表示,所谓的“天罗地网”指的是丹江口市与中国移动共同打造的丹江口市水库水质安全保障数字化平台。

通过卫星通信技术,丹江口库区设立了卫星遥感水质监测系统,通过对入河库水体成分和浓度在遥感影像上不同反射特征进行分析,工作人员能够判断水体水质是否出现异常。

通过高质量的网络覆盖以及物联网技术,丹江口水库建立起了环库岸线监控系统。通过摄像头的自动抓拍、回传以及云广播等功能,库区2300多公里的岸线实现了无盲区、全覆盖监控。

通过人工智能技术,丹江口水库环库岸线危化品车辆监控系统能够对进入环库公路的危化品车辆进行对比和识别,最大限度保障水库安全。

此外,低空经济产业也在丹江口水库率先落地,20台无人机的定点巡飞能够大幅提升指挥中心的工作效率。

目前,丹江口市水库水质安全保障指挥中心搭建了1个指挥中心,建成了7个智能系统,切实增强守水护水工作的主动性、针对性和确定性,确保水质安全问题能及时预防、及时发现、及时解决。

围绕南水北调工程沿线,中国移动湖北公司累计已投入超3.1亿元用于5G网络建设,建成5G基站624个,实现了环库区域的连续覆盖和城市重点区域的良好覆盖。同时,中国移动湖北公司正在持续加大流域沿线5G、算力网络等新型信息基础设施建设,2024年预计投入4500万元建设5G基站90个,实现交通要道“路路通”、环库信号



图①②丹江口水库 图③京能十垸热电有限公司 图④郑州瑞泰耐火科技有限公司 李乔宇/摄

强度再“升格”。

“智慧大脑”赋能产业转型

全国耐火材料厂商有2000余家,其中河南省新密市独占305家。新密市也因此被称为中国的“耐材之都”,独揽全国四分之一的耐材收入。其中,郑州瑞泰耐火科技有限公司(以下简称“郑州瑞泰工厂”)是新密市规模较大的耐材企业之一。

郑州瑞泰工厂的工作人员告诉记者,传统的耐火材料生产过程高度依赖人工,工人的工艺水平、制作的精度,以及质量管理流程等,都会对产品的性能带来决定性影响。

“现在我们建成了5G智能化数据中心,打通了每个车间从点到端的各个环节,工厂产品的合格率从以前的94%提升到

98.5%。”上述工作人员告诉记者,通过全流程的“5G+智能制造”场景应用,郑州瑞泰工厂能够实现单一流程的毫秒级追溯,完整流程的质量追溯时间能够缩短至2分钟,从而第一时间完善整个耐火材料智能制造质量管理体系;同时,通过“5G+机器视觉”,人眼检测变为机器眼智能检测,能够进一步减少误差提升产品合格率。该工作人员透露,通过提升合格率,减少损耗,工厂每年能够节省上千万元的成本。

“郑州瑞泰工厂的智慧工厂系统基本覆盖了从原材料进场到成品出库的全流程。”河南移动郑州新密分公司政企部解决方案经理宋晓磊对记者表示,“我们根据郑州瑞泰工厂的需求,建立了一张5G专网,开发了一个工业互联网平台作为整个工厂的‘智慧大脑’,还与多个应用

场景结合,打造了‘5G+窑温控制’‘5G+机器视觉’‘5G+自动配料’等智慧应用。”

宋晓磊透露,中国移动正在考虑通过对郑州瑞泰工厂生产数据的分析和挖掘,以及AI大模型的计算能力,进一步优化产品工艺,“将产品合格率再提升0.5个百分点”。

京能十垸、丹江口水库以及郑州瑞泰工厂的故事,是中部地区崛起的缩影。在5G、AI、卫星遥感等技术的赋能下,这片广袤的土地正涌现出澎湃活力。信息通信业作为战略性、基础性、先导性行业,既是形成新质生产力的重要领域,也为其他领域培育发展新质生产力提供重要支撑。中国移动表示,将深度融入区域发展新格局,创新打造新业态、科技守护新生态、培育壮大新消费,助力开创中部地区崛起新局面。

中部地区崛起 三大新现象值得期待

李乔宇

在中部地区的广袤土地上,京能十垸、丹江口水库以及郑州瑞泰工厂的故事并不罕见。工业、农业、能源、水利等传统行业不断涌现出新活力,为各地经济发展提供新动能。

通过走访调研,笔者发现,中部地区崛起有三大新现象值得期待。

第一,新质生产力激发强劲动能。5G网络凭借其高速率、低时延的特性,不仅能够使机械臂、无人车的实时操控成为可能,为传统产业注入提质增效的新活力;还能彰显人文关怀,减轻高危、高污染环境对工人的影响,提升冷门岗位的吸引力,有效缓解部分行业用工短缺问题。

第二,集群效应日益凸显。作为我国重要粮食生产基地、能源原

材料基地、现代装备制造及高技术产业基地和综合交通运输枢纽,中部地区在全国经济格局中占据着举足轻重的地位,拥有得天独厚的优势。在此次调研中,笔者不仅见到了智慧工厂、智慧供暖等标杆性案例,更看到了这些样板模式进一步复制推广的可能性。中部地区正在强劲的势头实现产业创新和转型升级。这些标杆性项目为中部地区的经济发展注入了新活力,也为全国的产业布局优化和区域协调发展提供了力量。

第三,“黑科技”引领绿色转型。卫星遥感、大数据、无人机等前沿技术正在全力护航中部地区绿色发展。“数智防线”护航“一泓清水永续北上”,“中部粮仓”也有了“数字引擎”。这些技术的应用不仅提升了生态保护的效率 and 精准度,也为中部地区的绿色转型注入了强劲动力,展现了中部地区在

国家生态战略中的担当与作为。

在笔者看来,新质生产力是中部地区崛起跑出“加速度”的机遇,也是中国移动等通信运营商的新机遇。截至今年9月30日,中国移动客户数已突破10亿户大关。随着用户覆盖率的稳步提升,通信运营商正加速拓展商务市场等关键领域,深化行业客户运营。通过助力传统产业转型升级,通信运营商的第二增长曲线有望迎来强劲增长,收入结构持续优化。

总体而言,中部地区崛起的过程也是传统产业智慧升级、向“绿”向“新”的过程。新质生产力为传统产业带来的不只是“智”的提升,也是“质”的飞跃。以“绿色”为底色,以新质生产力为引擎,中部地区正在绘制一幅高质量发展的画卷。

记者观察

爱柯迪经营业绩稳步提升 股权激励计划显长期发展信心

本报记者 吴奕萱

11月5日,爱柯迪召开2024年第三季度业绩说明会,公司管理层对投资者关注的前三季度业绩驱动因素、股权激励、新产品开发等问题作出了解答。

爱柯迪副总经理、财务总监奚海军在业绩说明会上表示:“公司业绩受内外多重因素综合影响,今年以来,公司潜心钻研主业,致力于不断提升公司经营效益。”三季报显示,2024年前三季度,公司实现营业收入49.74亿元,较上年同期增长17.46%;归属于上市公司股东的净利润7.42亿元,较上年同期增长24.13%。

奚海军对《证券日报》记者表示:“公司的业务均覆盖亚洲、北美以及欧洲的汽车工业发达地区,主要客户为引领全球汽车科技发展的大型跨国汽车零部件供应商及新能源汽车主机厂。今年前三季度,公司与主要客户保持了良好合作关系,订单稳中有序推进,驱动业绩增长。”

同时,今年以来爱柯迪不断推进全球化生产布局建设,并延伸上游产业链布局,相关项目建设正逐步推进。公司2023年启动墨西哥二期工厂(新能源汽车结构件及三电系统零部件生产基地)的建设,并计划2025年第二季度投产,目前生产建设工作正稳步推进。

爱柯迪副总经理、董事会秘书董丽萍向《证券日报》记者介绍:“该项目产品范围涵盖新能源汽车车身部件、电池系统单元、电机壳体及新能源汽车电控及其他壳体等产品。进一步加大了公司在北美市场的竞争力,增强与全球跨国汽车零部件厂商及主机厂在全球范围内的全面、深度合作,实现公司战略转型升级。”

此外,爱柯迪于2023年4月份启动马来西亚生产基地建设工作,并已于今年6月份完成了厂房竣工交付,7月份铝合金材料生产线开始量产,计划在今年第四季度,部分锌合金零件产线开始量产。

董丽萍称:“马来西亚生产基地是为公司提供稳定的原材料供应保障、助力拓展东南亚市场的同时,也为产品出口美国市场做储备。公司还在匈牙利注册成立全资子公司,相关事项正在有序推进中。”

爱柯迪还推出了股权激励计划,旨在激发关键岗位人员发挥主动性、创造性,在研发创新、市场拓展、精益管理等方面取得更多成果。

10月30日,爱柯迪发布第六期限制性股票激励计划(草案),拟向公司董事、高级管理人员、核心岗位人员共857人(约占公司全部职工人数的10.56%)授予激励对象限制性股票803.2万股(约占公司股本总额的0.82%)。股权激励以营收增长率作为考核目标,以2023年为基数,2025年较2023年收入增速最低、最高指标分别为15.35%、19.19%,2026年收入增速最低、最高指标分别为20.72%、25.90%。

爱柯迪董事长、总经理张建成表示:“公司将积极加大产品研发创新力度,特别是在新能源汽车三电系统、热管理系统、智能驾驶系统(影像系统、雷达系统、域控系统、中控显示系统、HUD系统等)、车身结构件等相关产品领域,积极拓展主机厂新业务,推动考核目标实现。”

相关机构人士也在接受《证券日报》记者采访时表示:“爱柯迪本次股权激励计划覆盖面广,有利于充分调动相关人员的主动性和创造性,彰显了公司对于长期发展的信心。随着公司在全球范围内产能布局的完善及相关产能的释放,公司能更好应对海外客户本地化生产需求,业绩有望继续向好。”

王府井:经营业绩是市值管理核心 将积极拓展新业务增长点

本报记者 桂小笋

“公司高度重视市值管理相关工作,并将经营业绩作为市值管理工作的核心。”在11月5日举行的2024年第三季度业绩说明会上,王府井党委书记、副董事长、总裁尚喜平表示,公司将持续优化经营策略,完善公司治理,不断改进各项经营管理工作,持续提升核心竞争力和公司内在价值。

三季报显示,王府井前三季度营业收入和净利润皆有不同程度下降。公司在三季报中提及,报告期内,零售市场继续结构性调整,受消费需求偏好变化影响,传统商品消费不旺。在此状况下,零售企业如何“突围”备受关注。

王府井管理层表示,未来公司将继续坚持创新驱动,深化业态多元化发展,积极拓展新的业务增长点,以实现公司的长期稳定发展。

公司董事会秘书连慧青在回答《证券日报》记者提问时介绍,今年以来,公司旗下各业态各门店主动出击,持续创新主题营销,打造市场热度,积极参与各类促消费活动,链接服务型、体验型热点资源,推动跨界突破。通过资源整合、统一策划、全国联动,开展多档公司级主题营销活动,丰富生活场景,优化消费体验,推动消费提质升级,积极引流增效。

财报显示,今年前三季度,王府井的商品零售类别中,数码类商品销售增长近28%,消费热度持续较高。运动类商品消费逐步占据市场优势,目前已成为公司销售规模最大的品类。服务零售类别中,文娱体验类消费增长较好,旗下门店生态化调整持续深入,不断丰富完善多元配套项目,在增量效应带动下,娱乐休闲增长超20%,儿童体验类销售增长近15%。餐饮类销售占比已超过部分传统商品类别,烘焙、饮品、火锅、自助类等年轻人更为喜爱的餐饮表现持续较好。前三季度,各业态总体客流均实现同比小幅增长。

在此次业绩说明会上,王府井管理层也对不同的业务条线发展进行了解读,其表示,“公司将以‘一店一策’为导向,以‘生态思维’和‘融合思维’为理念,持续深化百货业态调整,探索更多可行路径,形成差异化特色,构建有生命力的多元消费融合生态场;奥莱业态将紧跟消费多元化大势,拓展服务型消费领域,加大配套服务经营占比,做高流量、做大销售,提升质量;购物中心业态进一步发挥自身在流量建设、体验资源和场景运营上的优势,延展、丰富、深耕经营内容,强化与百货业态的资源融合、团队融合、区域融合,实现更大发展。”

新里程收购重庆新里程100%股权获股东大会通过

本报记者 刘欢

新里程收购控股股东旗下重庆新里程的计划正在推进中。11月4日,新里程召开临时股东大会,审议通过了收购重庆新里程100%股权暨关联交易的议案。

“此次收购仅是资产注入的‘第一枪’,未来公司将充分把握证监会鼓励并购重组的政策东风,通过发行股份购买资产及现金收购相结合的方式持续推进资产注入工作。”日前,在新里程举行的2024年三季报业绩说明会暨重庆新里程投资者反向路演活动上,新里程副总裁兼董事会秘书徐旭向《证券日报》记者表示。

新里程11月4日晚间发布的临

时股东大会决议公告显示,股东大会采用现场记名投票与网络投票相结合的方式,在关联股东进行回避的情况下,以76.80%比例的同意票通过了收购重庆新里程100%股权的议案。

往前回溯,10月16日,新里程发布公告,拟以自有资金或自筹资金3.2亿元向控股股东新里程健康集团全资控股企业新里程康养收购重庆新里程100%股权。正式开启控股股东旗下非上市板块优质医疗资产持续注入上市公司的序幕。

对于资产注入优先选择重庆新里程的原因,新里程健康集团首席执行官、新里程董事长林杨林向记者表示,重庆新里程拥有强劲的区

位优势、规模及成长优势和战略价值,是新里程在西南地区的重要承载平台,能够与崇州二医院等医疗机构相互协同,进一步增强新里程川渝地区区域医疗中心的核心竞争力。集团计划未来通过“内生增长+外延并购”的方式将重庆区域打造成8亿元至10亿元规模的区域医疗集团。

据重庆新里程总经理王家军介绍,重庆新里程围绕“1+N”战略布局,通过资源共享、技术协作和患者转诊等,形成紧密的联系和互动,共同构成一个全面、多元、协同发展的医疗服务网络,形成品牌效应。业务模式重点布局“老年医院+老年中心+居家照护+社区养老”四位一

体的发展新格局。

林杨林表示,集团计划在公司重整完成(2022年6月份)后的5年内,通过自筹资金、并购基金、并购贷款、发行股票等方式,在完成医院营利性改制并符合监管部门要求的前提下,优先将盈利能力好的优质医疗资产尽快注入上市公司。

公开资料显示,新里程前身为恒康医疗,于2008年3月份登陆A股,原为中医药生产商,2013年1月份收购第一家医院,开始进入医疗服务行业。2021年,新里程健康集团入股参与恒康医疗重整,于2022年6月份完成重整计划。至此,恒康医疗改名新里程。自完成重整以来,新里程通过新里程健康集团“医

疗、养老、医药、保险”四位一体的顶层设计,以医药和医疗为双轮驱动,实施双主业战略,业绩持续向好。

财报显示,今年前三季度,新里程实现营业收入26.81亿元,同比增长6.93%;归属于上市公司股东的净利润5279.44万元,同比增长57.98%。

对于业绩增长的原因,新里程财务总监刘军向记者表示:“在医疗服务板块,公司前三季度通过学科建设提升医疗技术,降低药耗占比,适应当前医保新政策;在医药板块,合理管控费用水平,进行品种规划和临床应用,提升市场占有率。依托控股股东强大的运营管理能力不断降本增效,助力公司及医院高质量发展。”