

“了解我的上市公司”系列报道

广电运通：加“数”前行 阔步“出海”

本报记者 李雯珊

数据作为新型生产要素，近年来已快速融入生产、分配、流通、消费和社会服务管理等各环节，深刻影响着社会治理、生产方式以及人们的生活。

面对奔涌而来的数字经济浪潮，已成立逾25年，以金融自助设备制造起步的广电运通正把握时代机遇，多维度布局数据要素领域，加“数”前行，深化拓展全球业务，阔步“出海”。

近日，中证中小投资者服务中心组织“了解我的上市公司——走进大湾区”系列活动，《证券日报》记者和投资者一起走进广电运通，实地探寻大数据、人工智能、行业大模型如何赋能各类创新产品及智能设备。

多维布局数据要素

广电运通于1999年正式组建成立，通过自主研发突破循环机芯等核心技术，逐渐成为ATM行业龙头企业。随着人工智能兴起，2017年公司又主动谋划，开启新一轮向人工智能和数字经济领域的战略转型升级。时至今日，公司正在数据要素的道路上加速前行。

广电运通的总部大楼展厅内摆满了公司凭借人工智能、大数据、云计算等先进技术在金融、政务、交通等行业数字化转型中的优秀成果产品，例如数字人、AI推理服务器、交通信号控制平台、高速公路缴费机器人等。

“公司2017年新一届董事会上任后，经过充分调研，结合行业发展需求与技术发展趋势，选择了向人工智能领域转型的战略方向，形成了‘124’发展战略布局，即贯彻‘以客户为中心’的新发展理念，聚焦金融科技、城市智能两大主线，强化数据、算力、算法、场景四大要素。”广电运通副总经理李家琪接受《证券日报》记者采访时表示。

今年年初，根据国家数据局等部门联合发布的《“数据要素×”三年行动计划（2024—2026年）》，到2026年底，数据要素应用广度和深度大幅拓展，在经济发展领域数据要素乘数效应得到显现，打造300个以上示范性、高显示度、带动性广的典型应用场景，涌现出一批成效明显的数字要素应用示范地区，推动数据要素价值创造的新业态成为经济增长新动力，数据赋能经济提质增效作用更加凸显，成为高质量发展的重要驱动力。

近年来，广电运通也正多维度布局数据要素业务，构建数据价值化的



图①广电运通高速公路数智广场和交通信号控制机
图③广电五舟推理服务器

图②广电运通智能金融设备
图④广电运通数据产业园

公司供图

全链条，在数据加工、开发利用、交易等环节打造核心竞争力，不断深化数据融合利用水平，加快应用场景创新，为全面拥抱数字经济奠定坚实基础。

广电运通证券事务代表王英向记者介绍，在数据要素流通环节，公司参股广州数据交易所（持股比例10.5%），布局数据要素交易平台；在数据应用环节，公司发力公共数据开发、数据服务商等数据应用业务，并通过设立数字化投资平台广电数投、收购中数智汇提前卡位数据要素多个环节，发挥“数据要素×”效应。

今年上半年，广电运通在数据资产人表方面取得两项突破，一是由公司总部开发的跨境数据产品“离岸易”，成功完成在数据资产人表工作，是广州市属国有企业首例数据资产人表项目；二是公司下属二级单位中数智汇也在规划两个项目的数据资产申报（半年报计入开发支出），分别是“产业链数据库”和“ESG卓望数据评级模型”，预计今年下半年可以达到预定用途，争取年内完成数据资产的合规登记审核。

“产业+资本”双轮驱动

受一系列利好政策影响，广电运通也在持续推进业务协同的并购事

项。通过“产业+资本”双轮驱动战略，收购了一批协同效应好的优质公司，如中科江南、中金支付、中数智汇等，为全面拥抱数字经济奠定坚实基础。

2024年8月份，公司通过收购广电五舟股份及重要股东表决权委托方式成为其控股股东，进一步加强了在算力板块的战略布局。

李家琪向记者表示，广电运通一方面通过并购助力公司快速做大做强，优选产业协同高、业绩规模大、管理能力强的优质产业并购项目，显著提升公司业绩，打造增长新引擎；另一方面，通过大比例参股为中长期发展储备新动能，挖掘市场前景好、护城河深、产业基因匹配的新赛道，为公司未来5年发展提前储备，培育第二增长曲线。

新一代信息技术已经成为全球新一轮产业革命和产业变革的新引擎，中国数字经济、金融科技整体竞争力处于世界前列，不少国内优秀的技术和产品已经持续输出到海外市场，这对于广电运通而言，也是非常难得的发展机遇。

早在2003年广电运通就开始“出海”发展，通过设立分支机构、拓展销售网络、推进本地化运营，在全球建立了8大分支机构，销售网络覆盖全球120多个国家和地区。国际业务收入从2013年的逾1亿元提升至2023年

的超16亿元，占公司营收比重持续提升。今年上半年，国际业务新签合同额超10亿元，实现大幅增长。

“广电运通始终坚持全球本地化战略，在持续深耕欧洲、亚太、美洲等优势市场的同时，积极拓展非洲、中东等空白市场。公司相较国内其他厂商具有切入海外市场早、产品质量过硬等优势，智能金融设备的市场占有率逐渐提升。除金融设备销售外，因国际市场的设备免费维保期普遍较短，后续设备维保要另外付费，也给公司带来了新的业务机遇。”李家琪表示。

此外，公司目前已在墨西哥、土耳其等地建立维保团队，维保业务收入贡献逐年增加。另外，公司基于本地化的销售网络，也在积极部署和推广网点转型、城市智能等创新方案落地和应用。

接下来，广电运通将通过自主创新驱动，激活数字技术新动能，加速项目攻关转化为产品与解决方案，从市场角度检验公司技术和产品竞争力；同时，聚焦客户需求，加快各板块业务布局，探索数据要素市场建设；还要发挥资本优势，聚焦算力、数据要素以及高端制造等产业开展重大项目投资并购，构建数字经济产业链融合新生态。

激发数据“乘数效应”赋能高质量发展

李雯珊

随着全球经济进一步向数字化、智能化转型，数据的重要性愈发凸显。数据作为新型生产要素，在推动生产力提升和实现全球性的乘数效应方面发挥了至关重要的作用。

数据要素如何激发全局性的乘数效应，主要体现在三个方面：首先，数据能够显著提高生产效率；其次，数据能够赋能产业的创新与发展；最后，数据能够优化资源分配。数据要素凭借独特的属性与应用，推动经济活动的效率提升和创新，赋能产业高质量发展，进而产生广泛而深远的影响。

广电运通作为一家从金融自助设

备起步的龙头企业，始终在思考如何与时代变革同频共振。公司依托以数据要素为核心“乘数”，使得公司在四个维度以“成倍”的速度提升了自身的核心竞争力。

第一，技术研发的质效提升。公司紧扣产业布局，持续加大算法、算力、数据及场景等的研发攻关，不断构建和完善数字技术及产品体系。目前已建立“研究总院+专业研究院”的研发组织体系，包括博士、硕士在内的超2600人的专业研发团队，近5年研发投入占营业收入的比例超过10%。

第二，体制机制的动态管理。在生产经营方面，公司扎实做好战略动

态管理，构建快速响应市场需求的组织体系。2018年至2023年管理费用率呈整体下降趋势，降本增效成果显著。公司引入战略投资者优化股权结构，推动优质子公司股权融资及子公司员工持股，充分调动员工的积极性。

第三，数字经济的双轮驱动。公司围绕金融科技和城市智能两大板块率先布局数字化转型业务，持续推进“产业+资本”的双轮驱动，通过收购中金支付、中数智汇，业务拓展至互联网支付和企业征信领域，使得数据要素全产业链的布局大幅延伸；在全国率先打造了一批具有标杆效应的数字应用场景，并通过

设立数字化投资平台，参与各地智慧城市智慧城市建设。

第四，供应链的因地制宜。公司依托二十多年工业化产品生产制造经验，供应链管理体系日益成熟，具备多个行业高科技终端产品的生产智造能力。公司以客户为中心，深耕全球本土化，满足不同国家、不同客户“多样化、小规模、周期可控”的定制化需求。

相信，通过继续深挖优质数据资源并对其进行梳理、归集及治理，稳步推进数据资产规模化入表工作，广电运通将充分发挥数据资产在优化公司资产负债结构、提升企业估值、保障国有资产保值增值等方面的积极作用，助力数字经济发展。

方大特钢“5G+智慧工厂”项目荣获“2024全国制造业优秀数智化案例”奖

日前获悉，在浙江省杭州市举办的2024全国制造业数智化大会上，方大特钢“5G+智慧工厂”项目凭借在2024年中国企业数智化转型进程中的卓越表现，荣获“2024全国制造业优秀数智化案例”奖。

据了解，方大特钢“5G+智慧工厂”项目于2022年初启动并开工建设，在5G通讯基础上，将大数据、人工智能、数字孪生等新技术植入生产经营，以地理信息数据、工业控制数据、物联网感知数据构筑“智慧工厂”数字底座，打造出集生产制造、仓储物流、采购供应、安全生产、环保旅游

一体化的数字孪生智能化平台。同时，方大特钢还以人工智能、大数据等信息技术为抓手，结合企业自身发展需要，积极开展数字化、可视化智慧物流管理体系的研发创新工作，先后自主研发“方大特钢物流跟踪系统”“厂内运输管理系统”“厂内火车实时管理系统”等信息管理系统，全面提升公司物流运输管理的智能化水平。

“得益于5G网络、大数据分析和人工智能决策等创新技术的支持，‘5G+智慧工厂’项目可以精确感知并深化分析生产数据，引领决策并

成功实现生产流程的自动智能化。”方大特钢自动化部技术人员介绍道，该项目通过最新技术与企业主要生产工艺流程紧密融合，展现出工业与信息技术完美结合的实用性。

目前，方大特钢“5G+智慧工厂”项目已打造出生产制造数字孪生、安全生产数字孪生、环保监测数字孪生、采购销售数字孪生、仓储物流数字孪生、管线管理数字孪生、工业旅游数字孪生和设备在线监测等八大精品主题模块，成功实现钢铁生产经营全域、全流程、全要素的数字孪生和可视化管

控，助力企业提升精细化管理水平，对行业企业数字化、智能化转型起到有效示范作用。

作为江西省信息化和工业化融合三星示范企业、江西省智能制造技术应用先进单位、江西省智能制造标杆企业，方大特钢将继续致力于技术创新和管理精细化，进一步推进企业智能制造的发展；致力于应用前沿技术，探索新兴业态，为推动钢铁冶金行业向高质量、智能化方向转型升级贡献积极力量。

（张宇亮 宗凯）（CIS）

腾讯第三季度实现营收1671.93亿元 本土和国际游戏业务收入双增长

本报记者 李豪悦

11月13日，腾讯发布2024年第三季度财报。财报显示，第三季度公司实现营收1671.93亿元，同比增长8%。实现毛利与经营利润(Non-IFRS)分别为888.28亿元和612.74亿元，同比增长16%和19%。第三季度公司主营业务板块均实现增长。

具体来看，包含游戏业务的增值服务板块收入826.95亿元，同比增长9%，游戏业务收入同比增长13%。其中，本土游戏收入373亿元，同比增长14%；国际游戏收入145亿元创下季度新高，同比增长9%。公司董事会主席兼首席执行官马化腾表示：“2024年第三季度，我们的游戏业务收入实现强劲增长，得益于长青游戏在全球的稳健表现及具备长青潜力的新游贡献。”

财报显示，第三季度上线的自研新游《三角洲行动》首周全网注册用户数突破2500万大关，该游戏实现了较高的用户日均使用时长和留存率，展示了长青潜力；上半年发布的《地下城与勇士：起源》手游表现可观，与《王者荣耀》和《和平精英》等旗舰长青游戏及《火影忍者》手游、《无畏契约》等其他长青游戏，共同驱动了本土游戏收入增长。

一位游戏分析师向《证券日报》记者表示，本土市场，长青游戏是腾讯游戏业务的基石，《王者荣耀》长期盘踞在畅销榜首位的情况没有被完全打破，新游《地下城与勇士：起源》手游上线后的流水也数次登顶，稳固吸金。国际市场，腾讯通过收购和投资国际工作室，如Supercell等强化了全球业务布局。持续增长的研发投入也为腾讯游戏业务不断注入活力。

另一主要业务营销服务板块（原“网络广告”）收入299.93亿元，同比增长17%；该业务的增长主要得益于视频号、小程序、微信搜一搜广告的拉动以及AI技术的应用。

财报显示，第三季度微信搜一搜完成了升级，在商业化检索量与点击率均实现同比增长；视频号小店升级为微信小店，微信小店利用微信的社交互动、内容平台和支付能力，助力商家有效触达客户并推动销售转化；视频号在第三季度也

通过多元化的变现途径支持创作者，推动创作生态的繁荣。

值得一提的是，作为微信生态的重要一环，小程序第三季度的交易额超人民币2万亿元，实现同比增长。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，微信生态蕴含诸多“金矿”，如视频号和小程序。其中，视频号仍处于红利期，小程序在近两年火热的新业态中成为重要渠道。总之，微信生态的进一步发展是腾讯未来增长的关键。

国海证券的研报显示，视频号的广告收入、电商收入和其他业务收入预计将实现年化约3%至4%的营收增长，对腾讯的净利润增长贡献年化约6%至7%。

腾讯的第三大业务，金融科技与企业服务板块受益于业务韧性，第三季度实现收入530.89亿元，同比增长2%。腾讯To B产品的竞争力增强，推动企业服务板块健康增长，毛利显著改善。这与腾讯的大模型技术紧密相关。

据了解，腾讯第三季度推出新一代大模型“腾讯混元Turbo”，与上一代大模型相比训练和推理效率翻倍，推理成本减半。依托自研技术，腾讯构建了从算力基础设施到多元智能应用的完整AI大模型产品矩阵，助力企业客户将AI技术应用于实际产业场景。此外，腾讯云推出AI infra品牌“腾讯云智算”，帮助客户在云上获得更全面的业务增长。目前，90%的头部大模型企业选择腾讯云智算产品和解决方案。

腾讯在全球To B市场的探索也在加快，过去三年，腾讯云的国际业务持续双位数增长。其中，凭借在游戏和直播领域的深厚技术能力，腾讯云打磨了一系列具备竞争力的云解决方案。以《黑神话：悟空》为例，腾讯云为其提供了全链路的研发与安全保障支持，助力其为玩家提供稳定低延迟的优质游戏体验。

腾讯方面表示，下一步将持续投资AI技术、工具和解决方案。财报显示，腾讯第三季度的研发投入达到179亿元，同比增长近9%，自2018年至今研发投入达3205亿元。

上海建科拟以4.88亿元收购上咨集团100%股权

本报记者 张文湘
见习记者 金婉霞

11月12日晚间，上海建科发布公告称，拟以自有或自筹资金4.88亿元，收购上海投资咨询集团有限公司（以下简称“上咨集团”）100%股权；收购完成后，上海建科拟将原公司名称“上海建科集团股份有限公司”变更为“上海建科咨询集团股份有限公司”。

上咨集团的原控股股东为上海国盛（集团）有限公司（持股比例为100%），后者也是上海建科的控股股东。截至2024年三季度末，其持有上海建科28.11%的股份，因此该笔交易构成关联交易。上海建科表示，收购完成后，上咨集团将成为公司全资子公司，通过整合上咨集团现有品牌、市场影响力、优秀人才团队、政府智库资源等，充分发挥协同价值，将有助于公司进一步聚焦主业，提升核心竞争力。

上述并购消息也提振了投资者信心。11月13日，上海建科开盘涨停。

主营业务面临激烈竞争

公开资料显示，上海建科的主营业务为工程咨询、检验检测和环境低碳技术服务等业务，是华东地区工程咨询与检测行业领先企业。从行业层面来看，上述并购或有助于上海建科实现业务拓展与发展转型。

财务数据显示，上海建科的营业收入主要来源于工程咨询业务。2023年，上海建科工程咨询业务收入占比54.54%；2024年上半年，其工程咨询业务收入占比55.09%。目前，工程咨询业务正面临着较为激烈的市场竞争。银河证券研究院于9月份发表的研报显示，国内工程咨询行业竞争激烈且高度分散。“2023年，工程勘察企业收入1085.9亿元，同比增长0.8%；工程设计收入5640.5亿元，同增0.2%。工程勘察与设计企业数量同增6.5%。”该研报提出，行业竞争激烈，且龙头企业市占率仅为1.4%，行业较为分散。

基于此，如何利用自身的行业优势，提高竞争力、促进业绩持续增长已成为上海建科的主要任务之一。记者注意到，近年来，上海建科通过发力检验检测业务、提高数字化技术的应用、布局海外市场等方式进行战略布局。

助力实现转型成功

今年10月份，上海建科通过控股收购四川省水利建设工程检测鉴定咨询有限公司，进入水利检测市场。此次，上海建科又拟通过并购进入项目咨询领域。

据上海建科官网信息，公司是国内成立最早、门类最全、行业最强的综合性咨询机构之一，代表项目有上海迪士尼乐园建设项目前期咨询服务、上海建设国家科学中心实施方案专题研究等。

对于并购，华创证券投资银行部保荐代表人陈妹对记者表示，类似传统行业中处于成熟期企业，已积累了一定的资本和市场经验，但在现有的产品和业务上，可能很难再取得一些大的突破，此时通过横向并购增加自身新的盈利增长点，或有助于帮助企业实现转型。

上海建科表示，并购将“发挥‘链链补链强链’的业务协同效应，进一步提升公司在咨询领域的地位及市场份额，实现公司战略规划，将公司培育成为具有国际竞争力的一流咨询服务企业。”记者就公司拟如何与上咨集团进行业务协同，发挥出“链链补链强链”效用相关问题向上海建科致信，截至发稿，未获回复。

2024年1月份至7月份，上咨集团的营业收入为2.72亿元，企业未能实现盈利，亏损额为6051万元。截至2024年7月底，上咨集团的资产总额为10.94亿元，负债总额为5.84亿元，净资产为5.09亿元。根据公告，上咨集团于2024年、2025年及2026年三年的归属于母公司的净利润之和不应低于6600万元，否则上海建科有权要求一定的补偿。