

公司零距离·新经济 新动能

中建方程：以央企力量绘就“老有所养”新图景

■本报记者 向炎涛

当前，积极应对人口老龄化已上升为国家战略。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展的第十五个五年规划的建议》提出，健全养老事业和产业协同发展的政策机制。优化基本养老服务供给。发展医养结合服务；2025年《政府工作报告》明确，积极应对人口老龄化，大力发展银发经济。

从市场层面来看，养老行业正在从政策驱动阶段向市场化运营新阶段转变，养老服务也逐步向多元化、多层次需求倾斜。

在此背景下，作为中国建筑集团有限公司(以下简称“中建集团”)旗下专业的城市综合投资建设运营平台，中建方程投资发展集团有限公司(以下简称“中建方程”)积极践行央企责任，主动研究如何发挥央企独特优势助力银发经济发展，探索可持续发展路径和商业模式。

中建方程党委书记、董事长周宇颢表示，该公司在养老业务领域已经建立了规范化、标准化的管理和服务体系，储备了一支专业素养过硬的医养业务团队，希望能够充分发挥央企担当、专业优势，以机构养老为切入点，深入推进实施居家社区机构三种服务形态融合发展、“物业+养老”、城市更新等多种养老形态，为社会民生事业和城市高质量发展贡献专业智慧和力量。

多样化养老路径探索

位于江苏省南京市溧水区的中建扬子悦年颐养中心，是中建方程打造的首个机构养老示范项目。该项目负责人向《证券日报》记者表示，不同于传统“重资产”投入模式，该项目采取“租赁+运营”的中资产模式，既有效盘活了政府闲置物业，在成本端又降低了投入。该项目采用“养老院+护理院”深度融合的医养结合服务模式，为老人提供从基础照料到慢病管理、康复理疗的全周期专业化服务。“我们在改造中不仅注重医养结合，更注重适老化细节，如设置坡道、防滑地面和环绕扶手等。”

在北京，中建方程探索开展“智慧居家养老”模式。在海淀区某老旧小区改造中，该公司项目团队将该小区门卫房升级为社区智能屋，在保留原有便民服务功能的基础上，增设免费急救箱、共享轮椅、无障碍辅具等设备设施，并嵌入数字化养老平台，集成视频医生问诊、挂号陪诊、家政服务、居家照护、娱乐陪伴等功能，居民可通过手机或智能终端，一键呼叫所需服务，实现“生病有人管，生活有人帮”。

“智能化是这一项目的最大亮点。”该项目负责人向《证券日报》记者表示，团队不仅在小区内部署智慧平台，还计划利用小区低效空间打造“智能厨房”，



对于中建方程而言，发展银发经济既是央企责任担当的自然延伸，也是公司战略发展的关键一环

引入AI智能烹饪设备，全程可视化监督制餐过程，从源头杜绝预制菜。同时，菜品价格远低于外卖，且兼顾营养搭配与口味多样性，既解决老年居民“做饭难”问题，又保障饮食健康。“未来我们将大范围布局以社区智能屋+智能厨房联动为特色的居家养老业务，而智能化是实现规模化发展、标准化管理的重要手段。”

这些实践凸显了中建方程在银发经济领域探索中的多样化路径。从机构养老到社区养老，从医养结合到智能化应用，央企在项目策划、空间改造、智能系统建设上的综合能力得以充分发挥。更重要的是，这些模式具有可复制性和规模化潜力，为公司后续业务推进和持续发展积累了成熟经验。

养老产业的“价值支点”

养老产业不仅关乎社会民生，更关乎企业的战略转型，对于中建方程而言，发展银发经济既是央企责任担当的自然延伸，也是公司战略发展的关键一环。

从资本市场视角看，养老产业为中建方程提供了成长性价值与确定性价值的双重支撑。其中，成长性体现在我国养老服务市场规模快速扩张，需求刚性快速增长；确定性则来自央企信用、政策支持，以及“中资产+高效率”的商业模式，有助于保障长期现金流。

中建方程医养业务负责人韩中宝告诉记者，与传统重资产开发模式不同，中建方程优先选择“租赁+运营”的中资产模式，通过盘活存量物业和改造闲置资源的方式切入市场。这不仅降低了初始投入和财务风险，还提升了净

利润率水平。与此同时，“物业+养老”的组合模式，使养老功能自然嵌入城市更新与社区改造场景，延长项目价值链条，实现降本增效。

此外，中建方程的养老业务与中建集团主业高度协同。例如，工程设计与建设经验，保证了空间改造的专业性；存量物业盘活，提升了资产利用效率；而智能化管理体系的嫁接，则让养老项目在服务效率和用户体验上更具竞争力。

在业内人士看来，这一战略方向不仅符合企业转型需要，也具备突出的资本吸引力。上海易居房地产研究院副院长严跃进接受《证券日报》记者采访时表示，养老产业对中长期资金有强烈需求，而央企在融资和资源整合上具有优势。更重要的是，央企在品牌公信力方面的影响，能够增强客户和资本市场的信任度。

如今，养老产业已经成为中建方程在新一轮战略转型中的“价值支点”，既能在业务层面实现可持续增长，又能在资本层面提供稳定与预期确定性，进而提升企业整体估值逻辑。

全国化的战略布局

在养老服务需求持续增长和国家政策持续推动的背景下，中建方程正在形成全国化的战略布局，该公司提出“点线面”发展思路，以点状标杆项目为突破口，串联区域优势资源，再扩展为面向全国的战略网络。

京津冀是中建方程业务布局的核心区域。中建方程在这里深化“街道综合服务中心+社区居家养老”模式，推动“物业+养老”延展至城市更新与旧改场景，实现社区治理和养老服务的有机结

合。凭借首都在政策、人口密度和支付能力方面的优势，在北京区域的探索实践为该公司养老业务发展打下了坚实的基础。

在长三角地区，中建方程重点布局上海和南京市场。这两个城市老龄化程度较高，且消费能力较强，适合培育中高端养老项目。南京中建扬子悦年颐养中心的成功运营，已经成为该公司深耕长三角的支点。

与此同时，中建方程还在评估粤港澳大湾区的存量物业，计划通过改造盘活的方式释放养老资源，并将进一步发力布局青岛、西安、成都等核心城市。这些区域不仅老龄化程度高，市场接受度强，而且政策环境相对成熟，有利于快速实现规模效应。

在 market 定位上，中建方程明确提出“中高端市场型”的产品策略，以普惠价格提供高品质服务，既体现央企责任担当，又满足不同层级老年群体对高质量养老生活的需求。公司通过规模化运营和精细化管理，力求在服务品质与成本之间取得平衡，实现了社会效益与经济效益的双赢。

“我们希望能够用普惠的价格提供高端的体验，让更多老人享受到央企标准化、专业化的养老服务。”韩中宝如是说。

对于中建方程而言，进入银发经济不仅是一次业务转型的探索，更是央企在新时代承担使命的实践。在这一进程中，该公司不仅是参与者，更是引领者。随着全国战略网络的逐步铺开和资本市场逻辑的持续深化，该公司的养老业务将成为业绩增长的“新引擎”，也将为“老有所养、老有所安”的美好愿景注入更加坚实的央企力量。

上市公司积极借助业绩说明会 拉近投资者关系

■本报记者 桂小篆

近期，上市公司积极举办各种形式的三季度业绩说明会(以下简称“业绩说明会”)，在拉近和投资者关系的同时，就投资者关注的提振消费、融合发展、竞争力提升等热点事项进行了说明。

11月6日，兰州丽尚尚潮实业集团股份有限公司(以下简称“丽尚尚潮”)、银川新华百货商业集团股份有限公司(以下简称“新华百货”)、广州酒家集团股份有限公司(以下简称“广州酒家”)等公司举办业绩说明会，直面投资者关切，结合国家政策最新导向，解读了各自战略布局和未来的发展规划。

在业绩说明会上，丽尚尚潮董事长吴小波在回答《证券日报》记者提问时表示，该公司会全力把握市场机遇，在百货零售端打造更多有地方特色的消费体验，同时积极探索新零售新模式，为未来的增长蓄力，提升公司的品牌竞争力。

针对政策倡导的“商旅文体健多业态融合”，丽尚尚潮副总经理、董事会秘书王磊在回答《证券日报》记者提问时表示，政策导向为该公司指明了战略升级的方向，该公司将通过聚焦品质与创新、推动产业融合、强化品牌建设等方式积极对接政策。公司持续推动技术赋能、服务人性化和运营智能

化，持续关注新赛道。新华百货董事长曲奎在业绩说明会上表示，政策导向为该公司指明了战略升级的方向，该公司将通过聚焦品质与创新、推动产业融合、强化品牌建设等方式积极对接政策。公司持续推动技术赋能、服务人性化和运营智能

工业机器人应用场景不断拓展

■本报记者 吴文婧

近日，中国机械工业联合会发布数据显示，今年前三季度，机器人行业营收同比增长29.5%，工业机器人产量达59.5万台，服务机器人产量达1350万套，均已超过2024年全年产量。

中国科协新质生产力委员会秘书长吴高斌向《证券日报》记者表示，工业机器人和服务机器人产量的突破，表明我国机器人产业正步入高速发展的黄金期。这种跨越式增长不仅体现在数量上的突破，更体现在产业内涵的深刻变革。未来，随着人工智能、5G等新一代信息技术与机器人技术的深度融合，产业智能化、网络化、个性化发展趋势将更加显著，为我国制造业转型升级和数字经济高质量发展注入强劲动力。

市场将保持增长

11月3日，2025中国机器人产业发展大会新闻发布会在北京召开。中国机械工业联合会秘书长、

机器人分会执行副理事长兼秘书长宋晓刚在发布会上介绍，自主品牌的重载、焊接、喷涂、移动操作等多项高性能工业机器人产品研制成功，填补了高端机器人领域的空白。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛向《证券日报》记者表示，过去，工业机器人更多被视为执行重复动作的工具，其核心竞争力主要集中在速度、精度与成本控制上。如今，在人工智能、视觉识别、大模型算法与自适应控制技术的深度融合下，机器人正逐步具备环境感知、路径规划、故障预测、协作交互等能力。

在商业化方面，中商产业研究院的报告指出，2024年中国工业机器人销售额约为842.62亿元。预计到2025年，中国工业机器人市场将保持增长，销售额超过900亿元。

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林在接受《证券日报》记者采访时表示，我国工业机器人产业正迎来全新的发展机遇，作为新质生产力的重要载体，该产业将具备强大发展动能。在技术革新方面，随着零部件国产化率的提升和人工智能技术的发展，将进一步推动工业机器人产业实现长期可持续发展。

相关企业深化布局

在市场需求加持下，多家机

化，积极为广大消费者创造更便捷、更温暖、更高品质的新消费体验。同时，将不断总结、提高，持久抓好经营业绩，并根据经营发展的需要，把控好调改的节奏，全面推动店铺的改造升级，提升全区域经营服务能力。

新华百货总经理马卫红进一步介绍，根据国家政策的引导，公司近期以多场景深度融合，激活消费市场活力，打破“单纯促销”思维，将消费与生活体验结合。例如，通过举办鼓楼步行街“赛博朋克麒麟首展”、CCPark“次元之夜”、怀远商圈“电音派对”等活动吸引年轻客群，以超市“火锅宴”、电器“篮球赛”覆盖家庭场景，搭配“餐饮五折”“免费观影”，让“购物+体验”成为“周末生活方式”的一部分。从情绪疗愈到社交货币，从轻量精致到次元破壁，让消费者“被理解、被看见”，让消费者主动融入线下实体店中。

广州酒家董事长徐伟兵在回答《证券日报》记者提问时表示，该公司积极响应参与政府促消费举措和活动，调整销售策略，持续强化销售渠道，努力开发新产品和新市场，促进公司高质量发展。接下来，将紧抓广州酒家创立90周年、陶陶居创立145周年等重大事件，开展多种促销活动，吸引消费者。

此外，广州酒家财务总监、董事会秘书卢加还提及，在食品业务方面，公司积极深耕线上线下销售渠道，主动加强与经销商、新型会员制商超等综合性的合作。在餐饮业务方面，公司旗下餐饮门店打造了多个主题门店，广受消费者好评。

器人企业纷纷深化业务布局，加大在科技研发、产品矩阵优化和项目落地等方面的开拓力度。

在工业机器人核心技术方面，杭州凯尔达焊接机器人股份有限公司(以下简称“凯尔达”)拥有新一代工业机器人控制器KC30，采用“新运动控制”算法，显著提升工业机器人运动速度、稳定性和精度等综合性能，同时生产制造成本更具优势。

近日，凯尔达基于通用计算机的机器人控制系统获得了美国专利商标局颁发的发明专利证书。据悉，该项发明为该公司核心技术“运动控制技术”的延伸，此次发明专利的获得将助力该公司充分发挥自主知识产权的技术优势，促进技术创新。

此外，凯尔达控股子公司杭州凯维力传感科技有限公司也于近期收到了国家知识产权局颁发的针对可自校准的SOI基MEMS三维力传感器及其制备工艺发明专利证书，进一步强化了该公司核心竞争力。

深耕核工业机器人与智能装备领域的杭州景业智能科技股份有限公司(以下简称“景业智能”)日前发布的投资者调研会议纪要显示，该公司开发研制了核工业放射性环境下的耐辐射、耐腐蚀特种机器人，今年上半年还新增了特种四足机器人产品，该产品能够广核、核燃料制备热区等不同场景。在商业化落地上，今年以来，景业智能订单主要围绕国内应用场景。

此外，也有企业凭借自身业务结构优势，通过结合工业AI技术，深化工业机器人板块发展。例如，中控技术股份有限公司围绕“AI+平台+危险源巡检与操作、供应链物流、人形机器人装备”，持续推动流程工业机器人解决方案的规模化应用与深度落地。据了解，今年上半年，该公司与沙特阿美合作研发的新一代智能巡检机器人 ARAMCOTGEN2 已进入实际部署阶段，行业首例飞梭机器人成功交付至中石化镇海炼化罐区。

在郭涛看来，AI深度赋能正推动工业机器人从执行设备向智能生产力单元转变，产业竞争重心也正转向技术与场景落地，具备核心部件自研和行业解决方案能力的企业将更具市场竞争力。

终端需求释放推动电解液价格回升

■本报记者 李万晨曦

近日，国家能源局能源节约和科技装备司副司长边广琦表示，截至9月底，我国新型储能装机规模超过1亿千瓦，与“十三五”末相比增长超30倍，装机规模占全球总装机比例超过40%，已跃居世界第一。

当前，在新能源汽车渗透率持续攀升、储能产业爆发式增长等因素的多重驱动下，电解液作为电池核心材料，正迎来“结束价格下跌趋势，进入上行周期”的历史性拐点，出现价格回升、产能扩张、技术升级多重信号。”国际智能运载科技协会秘书长、黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示。

行业迎来复苏拐点

电解液作为锂离子电池关键组成部分之一，被誉为锂电池的“血液”，是实现锂离子在正负极之间迁移的关键导电介质，其性能直接影响电池的能量密度、安全稳定性与快充能力。

价格走势是行业拐点最直观的体现。中原证券发布的研报显示，2025年以来，原液价格从年初约1.75万元/吨的底部区间持续回升。截至10月27日，价格已升至2.55万元/吨。

同时，电解液价格的增长也带动了核心材料六氟磷酸锂的价格上涨。上海有色网数据显示，9月份以来，六氟磷酸锂价格持续走高，于近期突破11万元/吨

大关。截至11月6日，六氟磷酸锂均价报11.85万元/吨。

“需求端的全面爆发是电解液行业迎来拐点的核心推手。”张翔进一步表示，在储能领域，近期国内多地释放招标投标项目，装机规模持续扩大，引发需求上涨；新能源汽车领域则受汽车销售旺季及重卡换电项目放量等拉动，电芯企业排产增加，直接带动了电解液整体需求的释放。

中国汽车工业协会公布的数据显示，2025年前9个月，我国新能源汽车产销分别完成1124.3万辆和1122.8万辆，分别同比增长35.2%和34.9%。新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的46.1%。

“不同场景对电解液性能的差异化要求，也在倒逼企业加大研发投入，开发高性能定制化产品，这既满足了市场多样化需求，也推动了电解液行业的技术升级与多元化发展。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示。

中研普华产业研究院发布的报告显示，2024年中国电解液出货量达147万吨，同比增长32%，预计2025年将突破167万吨。

国研新经济研究院创始院长、湾区低空经济研究院院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示，未来，随着eVTOL、人形机器人、电动船舶等新兴场景兴起，电池对能量密度、安全性的要求持续提升，市场将催生出“高倍率、轻量化”电解液的需求，行业技术附加值有望

进一步提高。

订单向头部企业集中

“目前，国内电解液行业市场集中度较高，头部企业凭借垂直整合能力、规模效应与技术优势，占据了行业主导地位，成为行业在拐点期的核心受益者与推动者。”北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示。

值得关注的是，电解液行业的复苏趋势已经反映在头部企业的业绩表现中。财报显示，广州天赐高新材料股份有限公司(以下简称“天赐材料”)2025年前三季度实现归母净利润4.21亿元，同比增长24.33%；深圳新宙邦科技股份有限公司(以下简称“新宙邦”)2025年前三季度实现归母净利润7.48亿元，同比增长6.64%；江苏国泰国际集团股份有限公司前三季度归母净利润为9.35亿元，同比增长5.37%。

张新原表示，此前，在电解液行业产能过剩的背景下，中小企业因缺乏规模效应和成本管控能力，亏损面持续扩大，面临较大的生存压力。而随着中小企业产能逐步出清，行业头部企业优势进一步集中，市场格局向龙头倾斜。

同时，面对市场“供需偏紧”的现状，多家头部企业纷纷加码产能布局、优化产品结构，为行业持续增长注入动力。

天赐材料作为行业龙头，以电解液为核心，构建了从锂盐(六氟磷酸锂、LiFSI)、添加剂到电解液的一体化产业

链。该公司11月6日披露公告称，全资子公司九江天赐高新材料有限公司(以下简称“九江天赐”)与合肥国轩高科动力能源有限公司(以下简称“国轩高科”)签订了《年度采购合同》，约定国轩高科2026年度至2028年度向九江天赐采购预计总量为87万吨的电解液产品。

对于产能情况，天赐材料近日在互动平台表示，该公司摩洛哥15万吨电解液一体化项目目前已完成土地勘察整理，计划于2025年底至2026年一季度开工建设，预计于2028年上半年投产。

新宙邦在互动平台回复投资者询问时表示，若下游铁锂动力电池及储能市场扩容，公司电解液产品销量有望同步受益，进而对业绩产生积极影响。

山东海科新材料科技股份有限公司(以下简称“海科新源”)与合肥乾锐科技有限公司(以下简称“合肥乾锐”)于2025年10月21日签署《战略合作暨原材料供货协议》。协议约定，在协议有效期内，合肥乾锐向海科新源购买电解液溶剂及添加剂20万吨。产品的实际采购数量以经双方确认的订单为准。

在袁帅看来，面对电解液行业的良好发展态势，头部电解液企业应抓住机遇，在产能端锚定供需缺口，通过新建基地、技改扩产保障交付，筑牢规模优势；在技术端聚焦高镍、硅基体系等高端配方研发，深化产学研降本增效，强化技术壁垒；在市場端绑定下游整车、储能龙头，拓展海外增量市场，同步打响品牌；在风控端建立原材料锁价与多元采购机制，对冲价格波动，全面巩固行业领先地位。