

深耕三大领域 安徽国企硬核实力显担当

■本报记者 徐一鸣

春风浩荡，江淮潮涌。近日，“弘扬工匠精神 助力安徽高质量发展”活动在安徽合肥举行，《证券日报》记者跟随中共安徽省委宣传部进行实地采访调研。

从安徽省通航控股集团有限公司（简称“安徽省通航控股集团”）的低空跑道到安徽省港航集团有限公司（简称“安徽省港航集团”）的繁忙码头，再到安徽叉车集团有限公司（简称“安徽叉车集团”）的智能车间，一幅以工匠精神为底色、以科技创新为引擎、以产业升级为路径的高质量发展画卷徐徐展开。

作为安徽实体经济的中坚力量，上述三家安徽省属国企紧扣国家战略部署，深耕低空经济、现代港航、智能制造三大领域，以硬核实力扛起省属国企责任担当，为安徽打造科技创新策源地、新兴产业聚集地、绿色发展转型区注入强劲动能。

厚植低空经济热土

低空经济是国家战略性新兴产业，也是安徽培育新质生产力的重要突破口。作为省属一级大型通航国企，安徽省通航控股集团自2022年成立以来，以“拓展多元应用场景、赋能低空经济发展”为目标，构建起七大业务板块、三大省级公共服务平台，在旗下肥东白龙机场这片低空热土上，书写着“飞天逐梦”的安徽故事。

肥东白龙机场作为安徽省规模最大、保障最完备的A1类通用机场，是安徽对接长三角一体化的重要平台，更是低空经济发展的核心载体。

记者在肥东白龙机场看到，停机坪上，Ka-32直升机整装待发，这款最大外挂5吨的“空中巨兽”，配备北斗卫星融合设备，可在“断路、断电、断通信”极端环境下执行任务。

低空经济的活力藏在多元场景的创新应用中。其中，在无人机科技领域，安徽省通航控股集团打造的民用无人驾驶航空器飞行服务平台，构建“1平台+5应用”全维度体系，通过对安徽省高速公路无人机自动巡查，作业效率大幅提升。

此外，在eVTOL测试验证基地，览翌航空纯电动垂直起降飞行器完成全流程试飞，300公里飞行仅耗150度电，能耗成本较传统直升机节省10多倍，为“空中出租车”落地提供技术支撑。目前，安徽省通航控股集团已开通合



图①肥东白龙机场Ka-32重型直升机 图②安徽叉车集团展厅一角 图③合肥派河港集装箱起重机

肥至黄山等多条低空航线，让低空旅游成为消费新热点。

安徽省通航控股集团相关负责人表示，《证券日报》记者表示，集团正深入实施“1236”发展战略，统筹空域资源、完善基础设施，丰富应用场景，推动有人机与无人机融合运行、通航制造与运营服务协同发展。

未来，安徽将以低空经济产业联盟为纽带，打造省内龙头、国内领先的低空经济企业，让江淮大地的低空“飞起来、热起来、强起来”。

港航筑枢纽

记者在安徽省港航集团旗下合肥派河港看到，一辆辆比亚迪汽车从该港口出发，运至上海港，然后通往世界各地。

作为安徽水运发展的核心载体，安徽省港航集团以“向海而兴、借船出海”为理念，依托合肥派河港等核心枢纽，构建现代化港航物流体系，为安徽“新三样”等优势产业“出海”打通低成本、高效率的水运通道。

据记者了解，安徽省港航集团先后投入5艘370车位内河滚装船，为比亚迪、江淮、奇瑞等车企提供整车直运服务，助力汽车产业降低物流成本30%。

今年一季度，派河港实现集装箱吞吐量41817标箱，同比增长32%；汽

车滚装6159辆，同比增长332%；国际远洋汽车滚装航线已覆盖全球38个国家的68个国际枢纽港口。

“我们港口设计年通过能力为25万标箱，去年完成13.5万标箱，今年计划冲刺16万标箱，增幅近20%。”安徽省派河港国际物流有限公司副总经理熊卫平表示，目前港口作业能力仍有富余，通道效率完全满足客户需求。随着港区二期工程前期工作的推进，派河港未来将新增8个2000吨级泊位，届时将进一步提升对合肥乃至安徽先进制造业的物流支撑能力。

“水运是绿色低碳的运输方式，更是安徽开放发展的战略通道。”安徽省港航物流集团有限公司党支部书记、总经理王干对《证券日报》记者表示，集团将持续完善港口功能，优化航线网络，提升智慧物流水平，加快派河港二期建设，推进储能在内河水运安全论证，打通“新三样”“出海”全链条，助力安徽深度融入国内国际双循环。

定义工业车辆新高度

记者在安徽叉车集团电动分公司的智能装配线车间看到，6个预装工位与18个组装机工位高效协同，线边预装与空中输送无缝衔接。4.5分钟的产线节拍，每小时超13台的产能，让新能源车工业车辆的制造效率实现质的飞跃。

与此同时，物联网、大数据、人工智能深度融合，设备互联互通，数据实时共享，搬运、拧紧、起吊全流程省力化设计，既降低员工劳动强度，更保障产品质量稳定。

值得一提的是，依托自主研发的数字化物流架构，AGV机器人构建“空、地一体化”智能物流网络，实现从入库、拣选到出库全流程无人化闭环，颠覆传统仓储物流模式，成为智能制造的行业典范。

目前，安徽叉车集团具备年产6万台新能源工业车辆的能力，产品覆盖362种车型，延伸至AGV、氢燃料等前沿领域，远销180多个国家和地区。“我们集团正积极利用合肥港、派河港、芜湖港等省内水运枢纽，构建水陆联运高效出口体系，促进海外市场持续增长。”安徽叉车集团副总经理周峻对《证券日报》记者表示，海外制造基地将于今年11月份试运营，进一步优化全球供应链布局，以中国智造赋能全球物流装备升级，为安徽高质量发展注入持久动力。

未来，安徽将持续推动国企改革深化提升，引导企业聚焦主业、深耕创新、拓展场景、畅通通道，以更多硬核成果支撑安徽高质量发展，让智造强省、低空兴省、港航通省的蓝图照进现实，为现代化美好安徽建设贡献更大力量。

凝工匠之力 绘安徽高质量发展新图景

■本报记者 徐一鸣

在“五一”国际劳动节即将到来之际，由安徽省人民政府新闻办公室举行的“弘扬工匠精神 助力安徽高质量发展”媒体见面会于安徽合肥举行。淮北市矿业（集团）有限责任公司首席技师、工匠大师、生产装备分公司高级技师王忠才，安徽叉车集团有限责任公司数控车工特级技师董慧，安徽江淮汽车集团股份有限公司焊装事业部车身厂高级主管工程师程韬，中煤矿建集团机电安装公司机械设备制造总厂电焊工沈珠珠，铜陵有色金属集团控股有限公司金冠铜业分公司澳炉熔炼车间副主任金泽志以及安徽皖维先进功能膜材料研究院有限公司研发部部长张前磊六位产业工匠齐聚一堂，分享他们在匠心守初心、以技能筑发展的奋斗故事。

毫厘之间守匠心

“把叉车比作人，变速箱就是颈

椎，0.01毫米的偏差就会让‘头抬不起来’。”面对记者提问，董慧用生动比喻，道出精密制造对极致精度的严苛要求。多年来，她与团队完成600余项技术攻关，累计为企业创造经济效益超5000万元。支撑这份成绩的，是“胆大心细、零差错”的职业坚守。

在百米井下，王忠才练就了采煤机故障“秒诊”绝活。扎根煤海20余年，他总结出“听、看、摸、测、敲、悟”六步故障处理法，仅凭异响、温度、压力变化，就能快速锁定故障点，将故障处理时间缩短一半，设备开机率提升70%以上，每年为企业创造效益超3000元。

值得一提的是，2003年独立处置采煤机不牵引故障的经历，成为他技术成长的转折点。“从早查到晚近10小时毫无头绪，被队长当众批评，当晚彻夜失眠。”王忠才回忆，师傅“先析现象、再推原因、后定故障点”的叮嘱，让他日后沉下心来钻研技术。

沈珠珠则在焊花飞溅中练就毫米级焊接绝技。通过听声、观渣、看熔池等，她就能将焊缝精度控制在毫米级，厚

板、深坡口、管板等复杂结构焊接可一次成型，通过无损探伤。她感慨，焊花虽小，可铸重器。岗位平凡，亦能担当。用焊花铸重器，让“中国制造”闪耀海外。

创新破壁垒

“过去炼铜靠眼睛、凭经验，高温熔体成分检测要等两小时，现在看数据、按模型，3分钟到5分钟就能出结果。”谈及炼铜行业变革，金泽志的话语中满是自豪。

2016年起，金泽志带领团队攻坚“铜冶炼过程关键成分在线监测系统”，历经两年多技术攻关，突破高温熔体成分在线检测行业瓶颈，实现从人工取样化验到实时监测的颠覆性转变。该系统不仅让生产效率、质量控制、炉况评估实现质的提升，更推动炼铜生产从“经验驱动”转向“数据驱动”，并应用于钢铁、化工等多个行业。

在新型显示材料领域，张前磊带领团队实现国产PVA光学膜从0到1的关键突破。PVA光学膜是手机、电

视等显示屏核心材料，工艺参数复杂、耦合性强，团队在研发初期屡试屡败。

“方案改了又改，屡败屡战，在自我否定与重新出发中读懂自我革命的意义。”张前磊摒弃单点试错思路，构建从原料、工艺到产品性能、下游应用的全链条分析体系，攻克树脂合成、配方优化等核心难题，成功打通TFT级PVA光学膜全产业链，核心指标达国际先进水平。

面对高端制造挑战，程韬在尊界S800车身制造中实现传统工艺与智能科技的深度融合，这款高端新能源车车型车身铝合与高强度钢占比超90%，并采用2000MPa潜艇级热成型材料。程韬集成15种连接工艺，打造3D笼式玄武车身，以“慢焊”工艺与全链条精度管控，诠释“安全是最大的豪华”。

上述六位工匠来自不同行业，却有着共同的传承初心。他们为安徽打造新兴产业聚集地、科技创新策源地，为“三地一区”建设注入源源不断的技能人才动力，为安徽高质量发展贡献着不可或缺的工匠力量。

（上接A1版）

在海国证券机械首席分析师张钰莹看来，我国摩托车出口仍处在较高景气区间，非洲、拉丁美洲等市场需求韧性较强，同时部分高附加值产品增长更快。对于中国企业来说，这意味着未来竞争不只是拼价格、拼数量，更要拼产品结构、品牌形象和全球运营能力。

值得注意的是，国内市场的成长逻辑也在发生变化。随着消费需求升级，消费者对摩托车的需求，已不再停留在代步层面，而是更加看重性能、操控、安全、设计和智能体验。

近两年，包括张雪机车在内，国产摩托车品牌在性能、配置、外观和价格之间找到了更好的平衡点，消费者对国产中高端摩托车的接受度明显提高，市场格局正被重新书写。这表明，消费者对国产中高端摩托车的认可度提升，中国

摩托车正从过去的“以量取胜”加快转向“量质齐升”。

从赛场走向市场

比夺冠更难的是，把这份“气”沉淀下来，变成全行业向上生长的持久动力。刘欣表示，下一阶段，行业最重要的任务，不是停留在个别企业的冠军时刻上，而是要把这些突破转化为全行业的共同能力，推动形成赛事验证、技术沉淀和产业扩散之间的良性循环。

“行业要围绕高端发动机、电控系统、轻量化材料等关键环节，继续加强联合攻关，推动整车企业与核心供应商形成更紧密的协同研发关系，让更多技术成果从赛道走向量产，从企业走向行业。只有这样，中国摩托车产业才能实现整体跃升。”刘欣说。

实现上述目标，关键在于打通技术

从点到面、从赛场到市场的转化路径，以协同创新破解产业共性难题。与此同时，品牌建设也是一道必须迈过的关口。尽管中国摩托车出口规模不断扩大，但在部分海外高端市场，外界对中国品牌的认知仍然停留在“低价”“中低端”等旧印象上。

改变这种印象，不能只靠一次赛事夺冠，更要依靠持续稳定的产品表现、完善的售后服务、本地化运营能力以及长期的品牌传播。只有把技术能力转化为品牌信任，才能真正完成从产品“出海”到品牌“出海”的跨越。

国内市场环境同样需要持续优化。近年来，随着骑行文化升温，市场对路权优化、管理精细化、以检代赛、赛事体系建设、俱乐部发展、保险配套完善、驾培服务升级等呼声不断。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，中高端摩托车市场

要健康成长，既需要产品供给跟上，也需要使用环境、管理制度和服务体系同步完善。只有让消费者买得方便、骑得安心、用得规范，市场潜力才能真正释放出来。

市场“快跑”的同时，更需要守住安全底线。张雪机车对部分高性能车型设置相应购买门槛，原因就在于：高性能产品必须与安全责任同步提升。对于摩托车产业而言，发展高端化不是一味追求速度更快、马力更大，而是要在产品性能提升的同时，把安全设计、文明骑行和责任意识一并建立起来。

业内专家表示，葡萄牙赛道上的双冠，不是终点，而是一声发令枪。中国摩托车产业正站在一个新的起点上。过去依靠规模、成本和效率打开市场，如今则要依靠技术、品牌和体系能力走向更高位置。而这一次，产业链上下游信心十足。

硬科技企业扎堆赴港上市 商业银行抢抓港股IPO机遇

■本报记者 熊悦

今年以来，中资硬科技企业扎堆赴港上市，港股IPO（首次公开募股）市场热潮持续涌动。布局全球化经营的商业银行锚定这一趋势，构建起贯穿中资企业港股IPO全链条的综合金融服务生态。

近日，“杭州六小龙”第一股群核科技正式登陆港交所，背后闪现中国银行、建设银行、杭州银行等多家商业银行及其子公司护航的身影。受访专家表示，中资企业尤其是科技企业跨境资本运作这一新趋势，为商业银行的跨境金融、财富管理业务带来多层次发展机遇和增长空间，并推动银行从传统资金供应模式向“商行+投行”一体化服务模式转型。

金融触角不断延伸

日前，群核科技港股IPO公开发售获超1000倍认购，为港股IPO市场增添热度。记者注意到，从信贷投放支持到跨境资金管理，再到IPO全流程金融服务，银行的服务触角已延伸至企业金融需求的各个角落。

中国银行公开信息显示，该行联合其海外机构中国银行（香港）有限公司、旗下投行机构中银国际控股有限公司，为群核科技及其境内外子公司提供存款合作、贷款投放、跨境资金管理、募集资金收款账户开立、IPO承销等一系列金融服务。

建设银行旗下投行机构建银国际金融有限公司作为群核科技港股IPO联席保荐人、整体协调人、联席全球协调人、联席账簿管理人及联席牵头经办人，并引入阳光人寿、雾凇资本、国惠香港等多家基石投资者。

除去跨境经营实力强劲的国有大行，中小银行同样积极拓展金融服务空间。在群核科技大量投入研发阶段，杭州银行文创支行作为早期授信合作银行率先介入。2023年，杭州银行与群核科技正式开展全面合作，为企业量身打造全生命周期金融服务方案，覆盖从成长期资金支持到资本市场战略赋能的各环节。

今年以来，多家银行围绕众多中资科技企业跨境资本运作展开配套金融服务。包括中原银行、东鹏饮料、澜起科技、壁仞科技、大族数控等年内港股IPO规模排名前列的

企业。例如，牧原股份登陆港交所，农业银行香港分行作为牧原股份港股IPO主收款行并为其提供IPO收款服务等；壁仞科技港股IPO中，浦发银行旗下投行机构浦银国际控股有限公司担任其联席账簿管理人及联席牵头经办人。

迎来增量业务机遇

受访专家认为，以硬科技企业为代表的中资企业赴港IPO热潮正为银行开辟诸多业务机遇。此前，多家上市银行召开2025年度业绩发布会，相关管理层直言香港资本市场机遇。

苏商银行特约研究员武泽伟对《证券日报》记者表示，首先，银行可依托旗下投行平台，深度参与上市保荐、承销等一级市场业务。其次，银行理财资金正积极通过基石投资、网下配售等方式布局港股IPO，将“固收+打新”策略作为增厚收益的新路径。最后，企业上市及后续资本运作，还可为银行带来募集资金托管、跨境结算、外汇避险、并购融资等中间业务收入，形成从上市前到上市后的全链条服务闭环。

事实上，港股IPO热潮正在持续拓展商业银行的香港市场业务。例如，工商银行在港全资子公司工银国际控股有限公司完成2笔香港IPO保荐项目，37笔香港IPO承销项目。招商银行2025年年报显示，该行子公司招银国际金融有限公司为企业客户提供香港上市保荐与承销等综合化金融服务，2025年，该机构共完成54单港股IPO承销项目、13单港股IPO保荐项目。

在受访专家看来，银行依托企业赴港IPO热潮布局综合金融，有利于优化自身业务结构、提升综合收益与核心竞争力。

“一方面，能够实现收入结构多元化，推动银行从传统息差收入转向‘信贷+投行+跨境+财富管理’综合收益模式，增加营收增长点，增强盈利稳定性；另一方面，可锁定高成长优质客群。硬科技企业资质优良、发展潜力大，上市后融资、结算、并购等需求持续释放，有助于银行深化长期合作，提升客户黏性。”苏商银行特约研究员付一夫对记者表示。

公募分支机构进退并举 优化布局提质增效

■本报记者 方凌晨

近日，太平基金发布公告称，根据业务发展需要，经董事会批准，公司设立深圳分公司，已在深圳市市场监督管理局办理完成工商注册登记并取得营业执照，经营范围为公募基金销售。

公开信息显示，太平基金目前旗下共有北京、深圳两家分公司。太平基金北京分公司成立于2022年3月份，经营范围与此次新设的深圳分公司一致，均为公募基金销售。

近年来，公募机构新设分公司的案例屡见不鲜，但各家分公司的设立情况不尽相同。记者根据公司公告统计，2024年以来，截至4月17日，共有11家公募机构陆续宣布设立分公司。其中，宏利基金、中加基金、中金基金、东方基金、惠升基金、太平基金均设立深圳分公司；汇百川基金陆续设立了上海和北京分公司；兴合基金设立了上海分公司；财通资管设立了重庆分公司；华泰保兴基金、中银基金分别设立了华南分公司、华东分公司。

从经营范围来看，各家分公司业务侧重点有所不同。部分公募机构分公司聚焦销售业务，如太平基金深圳分公司、中银基金华东分公司则为多元，例如，兴合基金上海分公司经营范围包括公募基金销售、财富管理、公募证券投资基金销售；财通资管重庆分公司业务范围包括证券资产管理、公开募集证券投资基金销售。

晨星（中国）基金研究中心总监孙珩在接受《证券日报》记者采访时表示：“公募机构选择设立纯销售型分公司还是全功能分公司，核心基于战略定位、成本效率、合规风控、资源禀赋四大考量；纯销

售型分公司聚焦区域渠道深耕、客户触达与业务扩张，设立简便、成本低、风控便于集中管理，适合中小公募机构进行区域试水；全功能分公司承载投研、运营、合规等全链条职能，需匹配较强的总部管控、较高的资源投入与成熟的治理架构，适合公募机构打造区域中心、实现跨境协同或综合化业务布局。”

公募机构在新设分公司、优化区域布局的同时，也对部分分支机构进行整合撤销。举例来说，今年以来，就有鹏扬基金撤销上海分公司，华泰柏瑞基金注销深圳分公司。2025年，融通基金根据战略规划及经营需要注销成都分公司；九泰基金注销深圳分公司；新华基金注销浙江分公司；银华基金注销青岛分公司。

孙珩认为，这种进退并举的动态布局反映出公募机构的经营逻辑正从粗放扩张转向精耕细作、降本增效、战略聚焦。“在费率下行压缩利润、渠道竞争加剧背景下，机构主动撤销低效、高成本、业务重叠的分公司以控成本、提效率；同时在核心经济、战略高地新设分公司，深耕区域渠道、贴近客户与资源，优化资源配置、强化重点区域竞争力，本质上是数字化降维、市场化调布局、集约化提效能，适应行业高质量发展与差异化竞争的新要求。”

一位基金研究员对《证券日报》记者表示，近年来，公募机构愈发重视经营质量与运营效率的提升。随着线上直销的发展与数字化工具的普及，传统以销售为主的公募机构分公司正逐步向提供投顾服务、承接机构业务等方向转型，这也体现了公募行业正从规模扩张转向以客户服务与价值创造为核心的发展阶段。