

走民企 说创新

沈阳远大集团：

让“中国方案”点亮更多“世界地标”

■本报记者 李 勇

国家体育场“鸟巢”、国家游泳中心“水立方”、上海中心大厦、东京Cocoon Tower大厦、迪拜商业湾、俄罗斯联邦大厦、纽约“火炬大厦”……走进沈阳远大企业集团(以下简称“沈阳远大集团”)展厅,宛如步入世界建筑艺术博览馆。照片中,每一面世界级地标建筑上的外幕墙,均出自沈阳远大集团之手。

以“电梯”和“建筑幕墙”为两大拳头产品,沈阳远大集团不断突破地域、技术与市场壁垒,把业务发展到了全球150余个国家和地区,累计订单金额近2000亿元。目前,该集团实控沈阳远大智能工业集团股份有限公司(以下简称“远大智能”)和远大中国控股有限公司(以下简称“远大中国”)两家上市公司,在电梯、幕墙、电力电子、环保四大业务板块都实现了深度布局。

“软”文化淬炼出发展“硬”实力

时间回拨到三十多年前。1993年1月18日,即将步入不惑之年的康宝华,带领不到30名员工和300多万元资金,从沈阳环宇招待所313房间出发,开启了新一轮创业。康宝华为新公司取名“远大”,寓意着对未来的美好期许与宏大抱负。

1994年,沈阳远大集团承接了成立以来的首个重大项目——沈阳工商银行大厦外幕墙业务。在车间巡检时,康宝华发现一块组装好的铝板超差1毫米。尽管在允许范围之内,不影响使用,康宝华仍当众砸毁了这块价值数千元的铝板,他说:“今天我不砸毁这块板,有一天市场就砸我们的饭碗。”

沈阳远大集团始终以“公平、公正、公开、正人、正气、正道”作为文化内核。在康宝华看来,企业从不是资本的堆砌,而是“人的集合”,这12个字不仅是凝聚人心、激励发展的重要精神内核,更是推动战略落地、构建持久竞争力的关键所在。

“公平是凝聚人心的黏合剂,公开是赢得信任的通行证,公正守住底线的防火墙。”康宝华坦言,做企业和做人一样,心歪了路就走偏了。正人是育人为本,让人才成为技术创新的核心;正气是守业之魂,让自主创新打破国外壁垒;正道是报国之路,让企业价值融入国家发展。

正是这份由“软”文化淬炼出的企业发展“硬”实力,推动沈阳远大集团不断勇往直前,走出沈阳,走向全国,走向世界。

如今,海外业务已经成为沈阳远大集团重要的市场板块之一。2025年,远大智能实现海外收入6.39亿元,同比增长11.50%,海外收入占比46.49%;远大中国实现海外收入15.43亿元,同比增长29.01%,海外收入占比超过50%。截至目前,远大智能已累计出口近3万部电梯和自动扶梯,产品遍及全球150多个国家和地区;远大中国以3300多项高品质幕墙项目傲立于世,超百项精品工程荣获中国建筑最高荣誉“鲁班奖”,标志性建筑幕墙工程遍及世界五大洲。

以“三自”战略站稳国际市场

不同于部分早期“出海”企业依靠代工、贴牌的模式,沈阳远大集团瞄准国际市场之初,就坚持“三自”战略——以自有品牌直面客户,用自主知识产权打破技术垄断,依靠自建渠道掌控全球市场话语权。

沈阳远大集团承建的第一个国际项目是新加坡皇剑大厦幕墙工程。

远大中国相关负责人向《证券日报》记者表示:“那个时候,国际幕墙市场长期被欧美老牌巨头垄断。从迈向国际市场的第一刻,我们就意识到,若想长久立足,必须要有过硬的技术,锻造绝对的实力。”

为了拓展国际市场,远大中国斥巨资兴建幕墙产品试验楼,并在全球12个区域设立研发机构,汇聚数百名研发人员持续攻坚,反复开展气密、水密、抗风压、耐候性等上千次性能检测,自主攻克复杂曲面幕墙、超大单元幕墙、节能光伏幕墙等多项核心技术,搭建起覆盖全球多种标准体系的自主技术体系。

这种前置性的技术投入和持续深耕,也让远大中国在国际市场竞争时越发底气十足。

德国是现代幕墙技术的发源地,市场准入严苛。2007年,远大中国凭借全套自主研发幕墙系统中标法兰克福机场幕墙工程,实现了中国幕墙品牌在欧美高端市场的突破。

技术硬实力的支撑,也让远大中国在面对国际贸易壁垒时更加从容。最经典的案例是纽约第八大街740号的“火炬大厦”项目。

据远大中国上述负责人介绍,



图①远大智能厂区
图②远大中国展厅外景

公司凭自主技术方案中标后,因遇到突发高额关税情况,主动启动竞标谈判。当时,招标方已另寻其他企业接手,但新承建方看到高技术难度的“远大方案”后,选择主动退出,并直言“远大无可替代”。最终,招标方主动承担了该项目产生的高额关税。

在电梯领域,“技术为王”的故事同样上演过。

在沈阳经济技术开发区,远远便能望见远大智能的电梯全能试验塔。这座177米高的塔楼拥有11个试验井道、82台套检测设备,可对21大类69种电梯部件进行全方位质量测试。

依托过硬的品质和优质的服务,远大智能以自主品牌“博林特”享誉全世界。博林特电梯曾中标德国法兰克福空铁中心项目、英国伦敦希斯罗机场项目;签约新加坡建屋局组屋电梯项目,涉及电梯2560台。

远大智能还针对不同区域气候、法规要求,定制个性化方案,向海外客户成套输出自主技术;同步在沙特落地合资电梯工厂,输出整套生产、运维、管理体系,推动三项自研电梯标准被中东地区采纳,完整实现从产品输出、技术输出到标准输出的跨越。

“高管决策时,会把‘能否突破国外技术垄断、带动产业链升级’作为核心标尺;车间工人加工构件时,会对着毫米级误差反复校准,他们

清楚这代表着中国制造业的精度与水准。”沈阳远大集团党委书记朱永鹤向《证券日报》记者表示。

秉持“三自”战略,沈阳远大集团以自主品牌“出海”,靠自主创新突围,全球渠道自主掌控。截至目前,该集团累计拥有专利超1100项,构筑起深厚的技术护城河;在“一带一路”沿线重点布局22家分支机构,构建起覆盖全球的本地化营销、设计、施工、维保全链条自主服务体系。该集团参与、承建的幕墙与电梯项目遍及全球,用“中国技术”和“中国方案”,点亮了一座座世界级地标。

主动求变聚焦前沿领域

沈阳远大集团正门巨石上镌刻的“奋斗改变命运”几个大字,正是其三十余年奋进历程的真实写照。从最初几十人的小加工厂,到业务遍及全球的大型实业集团,其发展成果既来自不懈进取的努力,也取决于面对无数个岔路时的清晰判断与果断取舍。

2015年,沈阳远大集团账面订单超200亿元,下游地产与基建行业持续火热。当多数企业选择加杠杆扩张时,沈阳远大集团却主动踩下刹车,前瞻性地开启系统性战略转型;从追求规模转向注重质量效益,从聚焦国内转向深耕全球,从传统制造转向高端智造。

沈阳远大集团用十年时间主动“缩表”,舍弃规模大但利润薄的



公司供图
李勇/摄

项目,摒弃高杠杆依赖,停止盲目多元化。通过处置非核心资产,优化应收账款管理、严控资本开支,为该集团进一步发展筑牢了财务根基,并通过这场转型,成功转向高端智造者和方案提供商。其中,幕墙业务持续攻占全球高端地标;电梯业务加速全球布局;电力电子业务在核岛变频器领域取得突破并实现自主可控;环保业务技术水平跻身国际前沿。

2025年,沈阳远大集团结合内外部发展形势提出“5300”战略,力争五年内实现年销售额超300亿元。

据朱永鹤介绍,除了营收目标,“5300”战略还要求:研发投入占比不低于5%,持续向创新要动力;高端产品收入占比不低于60%,坚定不移走中高端路线;海外收入占比不低于65%,继续深化全球布局,巩固竞争优势。目前,这一战略正在持续推进中。

康宝华表示:“我们当下的发展战略更清晰,奋斗目标更宏伟。集团将聚焦BIPV(光伏建筑一体化)绿色建材、智能电梯、第三代核电控制、工业烟气超低排放等前沿领域,在国内深度参与‘城市更新’和‘新城建’项目,在国际市场深化共建‘一带一路’合作,不断拓展高端市场。届时,企业将展现更坚实的技术实力、更完善的全球布局 and 更优质的经营质量。”

以“远大”为名,沈阳远大集团正奋力迈向更高、更远。

海上风电再获关键技术突破
产业链公司深挖发展机遇

■本报记者 李万晨曦

我国深远海漂浮式海上风电产业再获关键技术突破。8月6日,中国海洋石油集团有限公司官微发布消息,全球首座16兆瓦张力腿浮式风电平台——“海油安澜号”成功接入陆丰油田电网,正式为海上油田直供绿电。

苏商银行特约研究员武泽伟在接受《证券日报》记者采访时表示,“海油安澜号”成功投运,标志着国内深远海漂浮式海上风电装备技术走向世界前列,为我国海上风电开发成功探索了新技术路线。依托核心技术迭代与国家政策双重支撑,深远海风电迎来开发规模扩容的发展窗口期,产业链上市公司同步推进产能扩张、核心技术攻关、海内外项目布局,深度挖掘行业长期发展机遇。

技术迭代助力商业化提速

当前海上风电主要分为近海固定式海上风电与深远海漂浮式海上风电两大技术体系。

“相较于传统陆上风电与近海固定式海上风电,漂浮式海上风电突破了海域水深、离岸距离的物理开发限制,可利用的风能资源体量实现数倍跃升。同时,深远海水域风速更高、风力稳定性更强,机组等效利用小时数优势显著,且不用稀缺岸线与近岸海域,资源开发综合效益突出。”上海杉达学院数字商法研究中心研究助理武于蒙在接受《证券日报》记者采访时表示。

本次并网的“海油安澜号”正是深远海漂浮式海上风电场景应用的典型样本,其首创海上风电、燃油发电、储能等多元电力组合协同供电模式,实现海上风电高比例接入油田电网,预计投产年后每年可为油田提供5400万度绿色电力,相当于节约燃料油1.5万立方米,减少二氧化碳排放3.5万吨。

“从应用场景来看,深远海漂浮式海上风电可脱离陆上电网消纳限制,延伸出海上油气供电、海水制氢、海洋牧场、离岸数据中心等多元应用场景,打破近海风电单一售电盈利模式,提升项目商业价值,为行业规模化商业化发展筑牢盈利根基。”苏宁金融研究院高级研究员付一夫表示。

除“海油安澜号”外,2026年国内深远海风电技术成果持续集中落地,商业化解决方案持续完善。例如,5月份,全球单机容量最大的16兆瓦漂浮式海上风电平台——“三峡领航号”在广东阳江海域安装完成,标志着我国在深远海漂浮式风电技术领域取得突破。6月份,世界规模最大海上换流站“海风之心”正式启运,标志着我国海上风电进入超高压直流输电时代,为深远海风电开发提供标准化可复制技术方案。

“经过多年技术迭代,国内漂浮式海上风电行业已形成半潜式、单柱式、张力腿式三大可商业化应用平台技术路线,驳船式尚作为储备技术,处于示范试验阶段,多类技术路径可匹配不同水深、海况的开发需求。”北京艾文智略投资管理有限公司首席投资官曹轍在接受《证券日报》记者采访时表示。

完备的技术体系为产业规模化铺路,自上而下的政策红利则为产业商业化落地保驾护航。7月23日,国家发展改革委、国家能源局联合印发的《可再生能源发展“十五五”规划》明确提出,“‘十五五’期间,全国海上风电新增开工规模1亿千瓦左右,2030年累计装机规模达到1亿千瓦以上”“大力推进深远海上风电基地布局建设”。

广东、福建、山东、江苏等沿海省份也已出台深远海风电专项扶持政策,从深远海风电场址规划、项目审批核准、海上输电配套统筹规划等关键环节完善配套保障体系,为产业商业化落地提供保障。

产业增长数据印证行业长期成长空间。中商产业研究院报告显示,2025年,全球漂浮式风电累计装机突破2.8GW,2026年全球新增装机预计突破3.5GW,累计装机跨越6GW关口;国内市场增速更为迅猛,2026年国内漂浮式风电新增装机将实现翻倍增长,并预计后续将逐年放量提速。

深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示,当前我国深远海漂浮式风电正处于商业化起步关键窗口期,大量优质远海风能资源尚未大规模开发。随着工艺持续优化,行业度电成本稳步下行,行业中长期商业化规模化发展空间广阔。

深远海领域布局加码

在技术迭代、政策支持、海域资源潜力巨大等多重利好之下,国内海上风电产业链上市公司正加快储备核心技术、扩建专业化产线以及开发海内外市场,前瞻布局深远海赛道。

江苏海力风电设备科技股份有限公司相关负责人表示,公司已重点布局研发深远海市场产品,涵盖深水导管架、海洋牧场、换流站、漂浮式基础等,公司此前已承接的国内某深远海系列项目产品也正在有序生产中。

大金重工股份有限公司相关负责人在互动易平台表示,该公司已建成的唐山曹妃甸深远海海工基地,拥有全球首条超大型海上风电浮式基础的专业化生产线,具备浮式基础规模化生产能力,通过降低重大件海工的综合交付成本,为深远海风电产业提供风电基础装备一体化解决方案。

福建永福电力设计股份有限公司相关负责人表示,公司已商业化落地了一批海上风电和海上光伏项目。目前正在开展漂浮式基础技术研发与示范应用,为抢占深远海市场做好技术储备。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,当前国内深远海漂浮式风电技术体系趋于成熟,自上而下的政策保障框架持续完善,项目商业化落地节奏不断加快,多家产业链企业已提前完成技术、产能、项目的前置布局。长期来看,具备浮式装备自主研发能力、大型海工成套交付实力、全球化供货渠道的头部上市企业,有望充分分享行业发展红利。

上市公司积极推进2026年中期分红

■本报记者 吴奕萱
见习记者 戚辰琪

近期,A股上市公司密集披露2026年中期分红预案及相关事项公告。东方财富Choice数据显示,7月份以来,已有近50家A股公司发布相关公告,充分展现了上市公司回报股东意识的持续增强。

《证券日报》记者在梳理相关公告时注意到,不少上市公司已将分红计划前置,即在发布2026年半年度报告前,便已以实际行动、董事长提议实施2026年中期分红。例如,8月4日,宁波惠康工业科技股份有限公司(以下简称“惠

康科技”)发布公告称,为切实回报广大投资者,与全体股东共享公司经营成果,增强股东获得感,公司实际控制人、董事长提议制定并实施2026年中期分红方案。而该公司2026年半年报预计披露日为8月28日。

多位受访专家表示,A股市场中期分红升温,既源于监管层持续引导上市公司强化现金分红的政策推力,也得益于市场生态向“重回报、重价值”转型的内生动力,企业通过稳定分红增强投资者获得感,进而赢得市场认可。

当前,上市公司中期分红正步入常态化、制度化的新阶段,分

红比例与公司当期经营业绩呈现更强的正相关性。例如,惠康科技发布的公告显示,公司实际控制人、董事长建议分红金额不低于2026年上半年归属于上市公司股东净利润的30%,且不超过相应期间归属于上市公司股东净利润的50%。

“上市公司中期分红渐成常态,不仅是资本市场分红制度持续完善的缩影,更是企业治理走向成熟的重要表现。”上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊律师向《证券日报》记者表示,合理且稳定的利润分配机制,是夯实投资者长期信心的关键支撑。这一趋

势将推动上市公司进一步强化现金流管控和严抓业绩真实性,并加快构建以质量为导向的市值管理体系。

从具体方式来看,上市公司积极采用现金分红形式进行利润分配。例如,8月4日,浙江健盛集团股份有限公司发布的公告显示,公司拟向全体股东每股派发现金红利0.30元(含税);同日,浙江九洲药业股份有限公司发布公告称,公司拟向全体股东每股派发现金红利0.10元(含税)。

前置分红计划、规范落地程序及利润分配制度的日趋完善,无不彰显出上市公司正着力构建长效

化的投资者回馈机制,夯实价值投资根基。

谈及可预期的分红机制与长期资本之间的良性互动,眺远影响力研究院院长高承远向《证券日报》记者表示:“长远来看,持续稳定的分红是连接上市公司与长期资本的‘信任纽带’。当企业构建起完善的回报机制,保险资金、养老金、主权财富基金等长期资本会更愿意入场并长期持有,从而降低市场波动率,优化公司股东结构,并进一步降低融资成本,形成‘分红吸引长钱、长钱稳定估值、估值反哺发展’的良性生态。”

在业绩利好与回购热情交织的窗口期,合规与风控同样是不可忽视的关键一环。

上海明伦律师事务所证券维

权益律师王智斌告诉《证券日报》记者,当前A股市场已进入半年报集中披露窗口期,从法律合规层面来看,上市公司需要注意把控交易窗口期与交易行为硬性约束。一方面,在中报披露阶段开展回购需要兼顾资金合规、信息持续披露与方案动态风控;另一方面,企业在拟定回购方案时,要解释资金来源,同时明确回购股份用途,用于股权激励、注销减资等需标注完成时限,杜绝长期囤积回购股份、用途模糊等不合规情形。

多家公司更新回购进度 8月份累计成交14.7亿元

■本报记者 桂小笋

同花顺数据显示,8月以来,已有62家A股公司实施股份回购,累计成交金额约14.7亿元。

部分上市公司在抛出回购方案后不久,便迅速推进落实相关工作。8月6日,益丰大药房连锁股份有限公司发布公告称,该公司于当日通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式首次回购股份177.56万股,占公司总股本的比例为0.15%,回购成交的最高价为

22.62元/股,最低价为22.01元/股。该公司在7月24日召开董事会审议通过了回购方案,从方案审议通过到首次回购,间隔时间不到两周。

从上市公司发布的公告来看,回购的股份后续去向大多包括注销、股权激励和员工持股计划。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅告诉《证券日报》记者:“股份回购是上市公司向投资者传递信心的工具,注销式回购已逐渐成为主流,在净利润稳定的前提下,注销回购能够缩减总股本,增厚

每股收益与净资产收益率,让上市公司的市值管理从被动护盘,转变为主动优化资本结构、提升股东收益;过去,A股的股份回购大多用于股权激励与员工持股计划,如今注销式回购快速兴起。以减少注册资本为目的的注销回购,被视作优质的市值管理方式之一。”

“用于股权激励的回购只是股份内部流转,后续依旧存在解禁流通的隐患,而注销式回购会永久缩减总股本,在企业盈利不变时,每股收益、每股净资产会同步提高,

股东股权价值随之上涨,这种隐性分红无需缴纳红利税,提振信心的作用更加直接,也推动上市公司市值管理从短期维稳股价,朝着长期价值优化转型。”张毅说。

此外,张毅认为,当前是中报披露期,不少企业业绩大幅增长或实现扭亏,因此,公司使用回购来传递信心,基本面支撑较强。

在业绩利好与回购热情交织的窗口期,合规与风控同样是不可忽视的关键一环。

上海明伦律师事务所证券维