2026年11月28日 星期六
本版主编：吴 珊 责 编：吴 澍 制 作：刘 雄
证券日报

中国铁塔：数字基建贯通“一河三山”

本报记者 李乔宇



图①六盘山上的通信铁塔 公司供图
图②固原市隆德县林草局防火办工作人员演示智慧监测体系 图③吴忠市利通区黄河之畔的通信铁塔 李乔宇/摄

在位于宁夏固原市的六盘山上，一新一旧两座通信铁塔遥相呼应。

“那座颜色已褪成深褐色的高大铁塔是六盘山上的第一座通信铁塔，建成于1998年前后；另一侧的白色铁塔是今年新建的。”中国铁塔股份有限公司（以下简称“中国铁塔”）固原市分公司副总经理王小强指着远处的通信铁塔向《证券日报》记者介绍。

如果说1998年建起的通信铁塔让六盘山一带的移动通信从无到有，那么2026年新建的这批塔则承载着消除信号盲区、让通信网从“覆盖山林”走向“赋能山林”的新使命。

沟壑之间架起信息路

为落实国家“十五五”规划纲要关于加强信息基础设施建设的部署，2026年“一河三山”（贺兰山、六盘山、罗山及黄河沿岸）通信信号覆盖提升专项行动被列为宁夏年度重点工程并进入全面实施阶段。中国铁塔股份有限公司宁夏回族自治区分公司（以下简称“宁夏铁塔”）全面承接132个塔类建设需求及72公里传输建设任务。截至目前，宁夏铁塔提前完成“一河三山”通信覆盖提升工程108处站址建设交付任务，2489平方公里基本实现全域覆盖。

谈及当初的建塔历程，王小强百感交集：“1998年前后在六盘山上建塔时，山上没有重型机械设备，设备、钢筋、水泥全部靠人背。山体陡峭的地方车辆上不去，人也难站稳，只能赶着羊群，把砖头、塔材一件件驮上山顶。”

这座通信铁塔不但让六盘山移动通信实现从无到有，更为后续的网络升级奠定了基础。当前，铁塔建设的使命从早期的广域覆盖，转向织密通信网、实现信号补盲。新的使命，对通信铁塔建设提出了新的要求。

王小强告诉记者：“今年新建的塔选址地势更低，规格相对更小，更接近用户，能够为312国道上的通信盲区提供信号覆盖。”

在宁夏铁塔今年交付的108处站址塔体中，既有塔高18米的桅杆塔，也有30米以上的大型塔站。面对山高沟深造成的通信盲区，部分通信铁塔上搭载了超视距微波、超远覆盖设备，让信号翻越梁峁沟壑。通过新旧两代铁塔、高塔与低塔的搭配建设，“一河三山”区域能够实现更完整的信号覆盖。

云端之间打通运输链

时隔28年，新一代通信铁塔建设者正在面对新的时代挑战。“一河三山”既是宁夏的重要生态坐标，也是黄河流域生态系统的重要组成部分。在该区域建设通信铁塔，既不能大兴土木，又要保证网络密度。

第一个挑战来自材料运输。“一河三山”区域多山地，道路通达条件差，无人机吊运成了兼顾生态保护与运输效率的现实选择。“今年六盘山再开工，已经可以用无人机吊运物料了。”王小强指着远处18米高的杆塔告诉记者，今年共有16座选址于贺兰山、六盘山等深山处的新塔依靠无人机运送物资完成建设，人背羊驮的艰难建设历程正在成为历史。

第二个挑战来自供电。“一河三山”区域不少高山站址不具备市电接入条件，电力配套长期是短板。在“一河三山”区域调研期间，《证券日报》记者看到了多种因地制宜的供电方案。例如，六盘山上的一座通信铁塔加装了光伏板，整站依靠光伏与储能自给运行；六盘山国家森林公园内的通信铁塔需融入景区景观，故改用小型一体化机柜，蓄电池直接布设在柜内。

第三个挑战来自生态相容。“一河三山”地处水源地和生态屏障，通信铁塔需要主动调整自身的形态以及建设方式去匹配并融入既有的生态系统。“传统铁塔建设需要在地下设置桩基。”中国铁塔固原市分公司南区区域经理马祈告诉《证券日报》记者，宁夏铁塔在新建站点中大量采用轻量化聚氨酯复合材料。对于适合采用轻量化材料杆塔的点位，可以通过安装配重块替代设置桩基，从而减少对水土资源的扰动。

乘数效应正在释放

通信基础设施建设产生的乘数效应正在释放。

稳定的网络为“一河三山”区域文旅资源筑牢了数字底座。“以往游客走入行便道、乘坐观光车途经此处会出现信号失联，既影响游览体验，也给景区应急管理埋下隐患。”行至六盘山国家森林公园的一处步道处，马祈告诉记者，现在通过补网建设，景区内已经实现全域5G网络全覆盖。

2019年起，中国铁塔启动“一塔多用”，推动“通信塔”向“数字塔”乃至“智能塔”演进。这种转型让深山里的通信铁塔赋能林业数智化升级。

“以往森林防火依靠人力全天候巡护，值守人员需要昼夜不间断进山排查。”在隆德县林草局防火办，专业扑火队员王凯洲告诉《证券日报》记者，如今依托智慧监测体系，系统可精准识别火点、自动推送告警信息，大幅降低夜间、高危时段的野外巡护压力。

依托既有通信铁塔的高点区位、供电链路与运维配套资源，中国铁塔固原市分公司在17座存量通信铁塔上部署了5G+AI（人工智能）双光谱监控，推动传统“通信塔”向“数字塔”转型升级，让塔架不再只承载移动通信信号，还具备火情识别、远程监测、数据回传、自动告警能力。

同时，随着通信铁塔向“智能塔”迭代，乘数效应不断释放。黄河之畔，吴忠市利通区滨河体育中心一侧，一座45米高的铁塔巍然矗立，塔下机房全封闭无窗，配套设施完备。

“机房空间充裕，运行环境稳定，具备承载边缘计算业务的硬件条件。”中国铁塔吴忠市分公司利青区域经理马鹏飞在塔下机房内告诉《证券日报》记者，目前，中国铁塔正联合三家基础电信企业，依托铁塔机房推进边缘计算试点，已筛选出一批备选点位，正就合作模式洽谈对接。

未来，边缘计算有望为无人机巡检、生态监测等场景就近提供算力支撑，一座座铁塔的基础设施价值将成倍放大。

跨越28载，六盘山间的铁塔见证着西部通信建设的变迁。一座座通信铁塔架起信息桥梁，夯实山区现代化基础设施底座，为黄土高原生态保护、乡村振兴铺就数字通途。

潮玩港股企业月内集中回购

本报记者 李豪悦

11月份以来，港股潮玩赛道代表性企业相继实施股份回购。泡泡玛特、布鲁可、名创优品先后出手回购，且回购股份均拟注销。

“三家港股公司的回购注销，意在回馈股东、优化股本结构。其背后是公司现金流与经营业绩的支撑。”上海夏至良时咨询管理有限公司的高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者说，谷子经济扩容、企业“出海”加速和产品品类迭代，为行业打开成长空间。

艾媒咨询《2025—2029年中国情绪经济消费趋势洞察报告》数据显示，2025年中国谷子经济市场规模已达2021亿元，较2024年增长19.7%。预计2026年这一数据将达到2265亿元。

注销式回购受青睐

具体来看，泡泡玛特自11月6日起连续多个交易日实施回购，合计回购612万股，累计回购金额8.7亿港元；截至11月27日，泡泡玛特今年以来已累计进行28次回购，合计回购1971万股，累计金额29.28亿港元。布鲁可11月份连续多日回购，年内公司累计回购金额约1.35亿港元；名创优品自11月23日起连续4个交易日回购，年内公司已累计进行105次回购，合计回购5073.08万股，累计金额10.71亿港元。

从回购用途看，三家公司本轮回购均选择注销路径。一位券商分析师向《证券日报》记者表示，与用于股权激励、员工持股的回购不同，注销式回购直接缩减总股本，在盈利水平稳定的前提下有助于提升每股收益和净资产收益率，也不存在后续库存股再出售带来的潜在抛压，对全体存量股东的回馈更为直接。

回购传递信心的背后，是赛道基本面的支撑。IP（知识产权）生态的持续建设，正是潮玩企业长期成长的核心抓手。

杨怀玉表示，对于潮玩企业而言，围绕IP诞生的衍生品是真正具备长期价值的，能够成长为不断创造消费场景、持续陪伴消费者的IP体系。

掘金海外拓空间

在打磨IP生态的基础上，“出海”正在成为潮玩龙头拓展增量的重要路径。

华泰证券在今年10月份的调研中表示，多种潮玩品类的欧美市场需求潜力较大，看好国内潮玩龙头“出海”前景。

从单个公司来看，泡泡玛特海外业务在高基数下承压。管理层表示，海外多数国家和地区流量已基本平稳，预计2026年第四季度销售旺季到来后各地区市场将在稳定基础上实现环比增长。公开信息显示，泡泡玛特巴黎旗舰店已于9月份开业，伦敦旗舰店也在近期开始营业，纽约首家旗舰店计划年底开业。中长期看，泡泡玛特通过门店拓展和会员拉新积累品牌认知，在海外更注重单店质量与本地市场渗透。

中金公司在11月份发布的研报中维持布鲁可“跑赢行业”评级，看好其海外渠道拓展与积木车新品类放量的增长势能；名创优品方面，申万宏源发布研报称，该公司2026年第三季度业绩超预期。其中，2026年第三季度名创优品品牌海外收入23.5亿元，同比增长1.7%；前三季度名创优品品牌海外收入64.1亿元，同比增长9.7%，其中北美市场前三季度收入同比增长29.1%。

国泰海通证券11月份研报显示，2027年成熟IP新品开发与影视联动有望支撑潮玩增长，海外市场拓展进一步打开空间。

“潮玩‘出海’不再只是简单的产品外销，本土化运营、IP共情力是重点。海外市场空间广阔，龙头企业依托差异化产品与渠道布局，有望持续挖掘增量，但长期增长仍考验IP跨文化运营能力。”广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者说。

挖掘IP消费新场景

从产品形态看，潮玩品类已从盲盒向毛绒玩具、饰品、烘焙甜品、线下乐园及沉浸式体验等方向延伸。

例如，泡泡玛特旗下独立珠宝品牌popop于2026年内陆续落地南京、武汉、成都、北京等城市门店，产品覆盖戒指、项链、耳饰、手链等配饰；甜品品牌POP BAKERY于6月份在秦皇岛阿那亚落地全国首店，首月客流超6万人次，7月份进驻新加坡，10月份开出北京购物中心首店，截至10月底全国快闪车已覆盖30余座城市。

泡泡玛特城市乐园方面，新区域于2026年全面开放，新增四大IP主题区域与多个大型游乐设施，并推出夜游项目；泡泡玛特高管在公司中期业绩会披露，新区域开放后乐园客流环比增长超过一倍，其中超25%来自夜游项目。

名创优品则以乐园系大店承接线下体验场景。截至2026年三季度末，国内MINISO LAND、MINISO SPACE等乐园系门店超120家、覆盖47个城市；8月份开业的成都东郊记忆MINISO LAND超1800平方米、横跨3层，兼具零售、展览与游览属性，美国的首家MINISO LAND也于2026年内落地。

“饰品、烘焙、线下乐园等多元场景，让IP从商品符号转化为可感知的沉浸式体验，持续加深用户情感联结，拉长IP生命周期。不过跨界业态对运营、品控、场景打造能力提出更高要求，企业需要守住IP内核，避免形式化跨界，才能将场景优势转化为稳定的长期竞争力。”杨怀玉说。

模型推理等环节需求提升

月内10余家上市公司披露算力订单

本报记者 金婉霞

近期，微盟集团、北京并行科技股份有限公司（以下简称“并行科技”）、行云科技股份有限公司（以下简称“行云科技”）等多家上市公司相继披露算力采购、租赁及服务合同进展。

随着AI（人工智能）应用加速商业化，算力需求正从大模型训练向模型推理等应用环节进一步延伸。这不仅为算力服务企业带来了新的市场需求，也吸引了部分AI应用企业及传统行业企业布局算力基础设施及相关服务业务。

市场驱动力增加

11月26日，微盟集团宣布，其全资附属公司上海微盟智算信息科技有限公司签署算力设备采购协议，拟分批采购5000张算力卡，总价约4.305亿元，重点用于图片生成、视频生成等多模态人工智能应用场景。同日，并行科技也发布公告称，为进一步扩充AI云算力资源池并服务在手订单，公司拟租入GPU（图形处理器）算力资源，租用期限为2年，合同金额预计不超过5964.12万元。

《证券日报》记者不完全统计，截至11月26日，月内有10余家上市公司披露算力采购、租赁及服务合同进展。其中，协创数据技术股份有限公司此前签署的预计总金额不超过374.90亿元的算力云服务协议已正式生效；蜂助手股份有限公司新签署的算力服务器销售合同金额达16.64亿元。

随着AI应用走向规模化落地，模型推理、智能体运行及多模态内容生成等正在成为算力市场新的增长驱动力。

“企业客户对营销图片、短视频等内容的生成需求持续增长，GPU算力已成为支撑AI产品交付、客户增长及商业化运营的重要生产要素。通过建设自有算力集群，公司有望降低对第三方算力平台的依赖，提升算力调用的稳定性及单位计算成本的可控性。”微盟集团相关负责人表示。

数据显示，2026年上半年，微盟集团AI应用收入达1.33亿元，同比增长89.2%，已超过2025年全年AI相关收入。

11月18日，行云科技发布公告称，公司与新丝路控股集团有限公司签署AI词元跨境销售服务合同及销售订单，首期订单金额为2亿元，涉及文本、图像、视频等混合推理模型。

国际数据公司（IDC）与浪潮电子信息产业股份有限公司联合发布的《2026年中国人工智能计算力发展评估报告》显示，预计2026年我国智能算力规模将同比增长87.9%，2025年至2030年复合增长率将达到50.3%。

跨界布局频现

部分传统行业企业跨界布局算力服务业务。11月5日，甘肃金刚光伏股份有限公司披露，公司控股子公司酒泉金刚智算科技有限公司与客户签署算力云服务合同，云服务费预计总金额不超过15.36亿元。

以物业管理为主要业务的浦江中国控股有限公司（以下简称“浦江中国”）则选择从模型推理服务环节切入算力市场。今年8月底，该公司宣布拓展人工智能基础设施业务。与直接向客户出租算力设备不同，浦江中国通过整合算力资源、AI模型及相关软件系统，为企业客户提供模型推理服务，并按实际词元调用量收费。

11月25日，浦江中国披露，公司已接入首批客户开展推理服务，并与一家算力基础设施服务企业签署算力供应协议。按照规划，今年12月底前，公司月度词元生产容量将提升至约10万亿至12万亿，目标利用率超过70%。

浦江中国相关人士向《证券日报》记者表示，智能客服、知识检索、内容生成、业务流程自动化等场景具有调用频率高以及对响应速度和成本敏感等特点，公司希望通过整合算力与模型资源，降低企业客户使用AI技术的门槛，并通过优化算力调度及提高设备利用率，降低单位词元服务成本。此外，公司原有物业管理业务中的智能客服、现场巡检、设备维护等场景，也可作为AI工具的应用及测试场景。

中南文化拟控股江阴天力

本报记者 李亚男

11月27日晚间，中南红文化集团股份有限公司（以下简称“中南文化”）发布公告称，公司拟取得江阴天力燃气有限公司（以下简称“江阴天力”）控股权。据初步测算，本次交易预计构成重大资产重组。

公告显示，中南文化拟以支付现金的方式购买上海儒驭能源投资有限公司（以下简称“上海儒驭”）及上海慧冉投资有限公司（以下简称“上海慧冉”）各100%的股权。全资子公司江阴中南红股权投资管理有限公司（以下简称“中南投资”）拟以支付现金的方式收购林磊渊、赵文碧合计所持江阴升宏达股权投资企业（有限合伙）（以下简称“江阴升宏达”）2%出资份额并成为江阴升宏达的普通合伙人暨执行事务合伙人。

本次交易完成后，公司及中南投资通过控制上海儒驭、上海慧冉、江阴升宏达实现控制江阴天力52.5%股权，取得江阴天力控股权。本次收购完成后，江阴天力将成为中南文化的控股子公司，纳入上市公司合并报表范围。

江阴天力主要从事燃气生产和供应业。未经审计的财务数据显示，2025年，江阴天力实现营业收入34.99亿元，实现归属于母公司所有者的净利润3.01亿元。截至2025年末，江阴天力总资产23.91亿元，所有者权益17.64亿元。

“本次交易符合公司向综合性能源集团转型的发展战略，也是积极落实江阴市国资平台能源整合布局的重要举措，有助于公司推动热电、天然气业务协同发展，提升综合能源服务能力。”中南文化方面在公告中表示。

中南文化主营业务包含三大业务板块：机械制造板块、新能源板块以及文化传媒板块。其中，传统的机械制造板块为公司主要营业收入来源。今年前三季度，中南文化实现营业收入9.09亿元，同比下降0.09%；实现归属于上市公司股东的净利润3530.64万元，同比下降57.06%。

明星电力详解综合能源服务商发展路径

本报记者 蒙婷婷

四川遂宁市河东新区环岛中心光储充享一体化示范站内，新能源车依次停靠、扫码启充，光伏、储能、充电协同联动；遂宁市中心医院河东院区一期综合能源托管服务项目自今年投运以来，磁悬浮机组、高效水泵等设备持续稳定运行，依托变频调节与智慧群控，持续压降医院用能成本；四川明星电力股份有限公司（以下简称“明星电力”）与上海交通大学四川研究院联合研发的“涪鲛”水下机器人最大下潜深度可达100米，能够深入水电站暗渠、涵洞等狭小密闭空间巡检，破解水下受限场景检测痛点……

11月25日至11月26日，明星电力举办以“厚植能源底色 点亮明星价值”为主题的“投资者走进上市公司”活动。参会投资者实地走访调研公司综合能源业务标杆项目，直观感受该业务板块最新建设进展，深入了解公司向综合能源服务商转型升级、培育第二增长曲线的发展布局，并与公司管理层、各业务负责人开展面对面深度交流。

在环岛中心光储充享一体化示范站，明星电力工作人员向《证券日报》记者介绍：“该站于2025年5月份全面投用，全站3500余平方米光伏棚年发电约54.96万度，配备720kW（千瓦）液冷超充，实现光伏自发自用、储能削峰填谷、新能源车有序充电，打通绿电就地消纳、负荷柔性调节的闭环。”

据悉，该示范站是明星电力向综合能源服务商转型、培育第二增长曲线的核心样板工程。全站配置189台充电桩，包含液冷超充4台、快充15台、慢充170台，功率覆盖7kW至720kW，核心设备均由明星电力自研自产。同时，明星电力依托华为物联网技术，自主研发充电管理平台与“明星充电”小程序，可快速响应充电需求、提前预警设备故障，并搭建会员运营体系。

此外，针对医院等大型综合体绿色低碳、节能降耗需求，明星电力打造的综合能源托管标杆项目已取得阶段性成效。项目采用EMC（能源费用托管型合同能源管理）模式：由明星电力负责全周期投资、技改及运维，依托节能收益实现回报，合作医院零投入、按实际能耗付费。

“公司立足遂宁区域能源市场，构建起以电力业务为核心支柱、自来水业务为民生保障、综合能源服务为增长引擎的协同发展格局，三大业务板块共同筑牢公司经营发展根基。”明星电力产业部负责人向《证券日报》记者表示，在夯实电水主业基本盘的前提下，公司紧扣“双碳”目标，抢抓新型电力系统建设机遇，依托区域电网用户资源以及调度运维核心能力，稳步向综合能源服务商升级，着力培育第二增长曲线。