

从靠资源吃饭到以科技实力争先 煤炭大省山西探索绿色创新发展之路



受访公司/供图 彭春霞/制图

证券时报记者 赵黎昀

作为煤炭资源大省,山西不仅是我国煤炭工业生产的领跑者,更是保障国家能源供给稳定的生力军。

从最初传统的手工采矿,到现代统筹机制下的机械化开采,再到如今推进能源革命实现绿色发展,山西多年来不断探索煤炭产业链优化升级,在“双碳”目标驱动下,已成为全国深化能源革命的突出代表,推动煤炭清洁高效利用,加快规划建设新型能源体系。

山西富煤,但却不仅有煤。生物医药、高端制造、现代物流等新兴产业在这里孕育发展,基于强大科技实力,催生细分领域龙头,为地方产业转型升级优化奠定了基础。

中部地区加速崛起的浪潮下,山西将进一步破除对资源型经济的依赖,加强技术引领,重塑产业形态。

露天煤矿 牵手数据流量谷

露天煤矿采选过程中,通过对电动装载机的应用,驾驶员可实现远程遥控,使机器作业、装载、运输自动化。对比燃油装载机,电动装载机每小时可为用户节约100元燃油成本,每年还可减少碳排放100吨以上。

如今在山西,这种协助降本增效的电动装载机已不罕见,其中,山西数据流量谷的人谷企业博雷顿,便是新能源工程机械的“新势力”代表。

“截至2023年底,山西省累计建成智能化煤矿118座,智能化采掘工作面1491处。而到2024年,山西省将新建智能化煤矿150座,煤炭先进产能占比可达到83%。流量谷引入多批企业,就是为解决传统产业生产制造过程中的大规模复杂决策、规划、调度、分配等问题。”天煤数科副总经理、山西数据流量谷董事长贺晗对证券时报记者举例,流量谷企业数科科技通过商用线性COPT求解器模型,可以取代传统大型煤炭集团的生产调度会,快速完成钢铁厂的铁水、轧线等生产排程,实时优化决策,助力传统煤矿智能化转型。

作为国家资源型经济转型综合配套改革试验区和能源革命综合改革试点省,煤炭大省山西近年来积极推动传统产业高端化、智能化、绿色化转型,塑造能源转型山西样板。

在此背景下,2020年,天煤数科联合世界500强企业华阳集团、北京北投集团、晋民投在山西落地全国首家以数据要素为驱动的产业园区——山西数据流量生态园,并于2023年末实现“由园升谷”,升级为山西数据流量谷,力求聚焦以数据为关键要素的数字经济,通过市场化产业化手段,创新打造数据要素价格洼地,建设数字产业发展高地。

对于选择在山西打造流量谷的原

因,贺晗坦言,山西得天独厚的能源优势可以为算力设施提供稳定的、低成本的电力保障,加速数据、算法资源的汇聚,“数据-算法-算力”协同发展反过来又成为能源产业降本增效、提质提速,实现深度转型升级的重要推动力,从而实现电力与算力的双向赋能,推动能源革命与数字革命互促共进、交织并进。

据他介绍,目前流量谷已有760余家数字经济企业入驻,其中有上市公司14家,培育“专精特新”企业27家,培育“四上”企业49家,数据要素流通交易规模突破44亿元,拉动入园企业累计营收超363亿元,约占同期山西省数字经济增量规模的7.1%,平均每1元钱的数据要素投入带来了8.25元的经济产出。

“2024年流量谷将探索电力期货、碳资产交易、电池银行等新业态、新模式。预计到2025年,流量谷将集聚2000家数字经济企业,为山西贡献超1000亿元数字经济增量规模,成为高质量发展的强力引擎。”贺晗称。

绽放绿色能源花

作为传统煤炭资源大省,山西近年来的高质量发展,不仅围绕煤炭生产技术的革新而展开。

“中部地区是我国重要的能源原材料基地,近年来美锦能源充分整合地方资源,创新融合生态环保,加速培育氢能高端产业链,稳扎稳打推进中部地区传统产业升级向新兴产业转型升级。”作为煤炭企业转型升级的突出代表之一,美锦能源董事长姚锦龙对于低碳、绿色的新能源发展趋势早有预判。

他认为,氢能产业正成为国家能源体系和未来产业发展的重点方向,是实现中国现代化高质量发展的关键产业。氢能可在交通、电力、工业等领域展现出广泛的应用潜力,其零排放和高效能特性将极大地促进温室气体排放的减少,成为实现绿色低碳转型的重要工具。此外,氢能产业在新材料技术研发、创新业态模式以及新能源形式拓展等方面具有全面的引领作用,是战略性新兴产业和未来产业发展的重要方向。

美锦能源目前主要的制氢方案是焦炉煤气提纯,属于副产氢。经过七年发展,美锦能源已完成氢能全产业链布局,不仅搭建了氢气从制到储再到运、加、用的产业链,更搭建了氢燃料电池电堆及系统整车制造的核心装备产业链,并向下游推进七大区域发展战略,目前已在多省市建设了氢能产业园。

姚锦龙表示,氢燃料电池汽车是美锦能源推动氢能产业发展重要举措,也是落实双碳的重要抓手,近年来美锦能源在中部地区加快各种类型氢燃料电池汽车的投放,推动山西省内柴油重卡的氢能车替换。

据了解,美锦能源在山西已投入运营氢燃料汽车超500辆,初步完成了“焦炉煤气制氢-氢气运输-加氢站网络-核心装备制造-氢能示范应用”的产业链闭环,率先形成全国最大规模的先行先试的氢燃料电池重卡运营范本。2024年1月,美锦能源还助力太原市首条氢能公交线路开通,为中部地区氢能高速的建设贯通强势赋能。

此外,加氢站建设也是氢能基础设施建设中的重要一环。近年来,美锦能源加速中部地区加氢站建设,目前已在山西范围内建成10余座加氢站,氢能产业链提振中部地区氢能产业发展。

产业创新发展之余,山西煤企在立足自身煤炭主业经营的过程中,也持续贯彻着低碳、绿色的理念。

近年来,山西焦煤集团以科技创新平台建设为抓手,围绕煤矿智能化、矿井绿色安全生产、煤炭清洁高效利用等六大研发方向开展关键领域核心技术攻关,特别是在炼焦煤智能安全绿色开采和清洁高效深度利用等方面全力谋求突破。

在智能绿色安全开采方面,山西焦煤牵头承担了国家重点研发计划“大型矿井综合掘进机器人”项目,开展山西省重大科技专项“煤炭资源高效保水开采技术与示范”攻关,在核心技术领域取得一批创新成果。

而在炼焦煤清洁高效利用方面,该公司通过开展“采、洗、配、运、销”一体化技术研发,深挖炼焦煤资源稀缺优质属性,以数字化配煤为抓手,进一步形成新的利润增长点。此外,联合有关科研机构在二氧化碳减排及煤矸石无害化处置方面寻求技术突破,力争实现煤矸石和二氧化碳捕集、矿化、充填的有机结合。

据了解,山西焦煤集团近年来把生态环保绿色低碳作为企业发展的基本战略,在煤炭清洁高效利用上取得了一系列成绩。该公司煤炭洗选水平当前已全面提升,电厂环保节能加快改造,淘汰焦化落后产能,先后关停了5座焦炉,同步对所有焦炉配套建设干熄焦装置,单位产品能耗同比下降达12.5%。

科技助力 打造创新医药龙头

山西富煤,但不仅仅有煤。

2023年7月登陆北交所资本市场的晋能锦波生物,其领先国际的A型重组人源化胶原蛋白生物新材料技术,成为了“白富美”眼中的医美“神器”。此外,锦波生物作为一家生物新材料公司,已将A型重组人源化胶原蛋白应用到了妇科、皮肤科、外科等领域。基于此,该公司上市不足四个月,股价一度成功突破300元/股,登上山西公司股价榜首。

“随着前沿生命科学、结构生物学等技术的不断进步,我国原始创新的生物新材料将会引领医美产业高质量发展,我国医美产业正处于高速发展期,我们加速新材料创新突破和应用转化,通过良币驱逐劣币,为消费者提

供更多安全有效的产品,促进医美产业做强做优。”锦波生物董事长杨霞对证券时报记者表示。

杨霞称,在A型重组人源化胶原蛋白领域,锦波生物处于国际技术领先地位,具备独特的产品优势。在技术的加持下,公司重组III型人源化胶原蛋白冻干纤维产品优势明显,产品安全性高,具有特殊164.88°螺旋结构,可自组装成胶原蛋白纤维网,对受损组织、细胞起连接、支撑作用。

技术的领先无疑得益于企业在创新发展上持久的投入。

近年来,锦波生物研发投入占营业收入的比例平均超13%。在科技创新方面,公司致力于开发各种型别人源化胶原蛋白生物新材料,同时开发重组人源化胶原蛋白的诸多应用场景,包括妇科、泌尿科、皮肤科、骨科、外科、心血管等,目前公司已实现重组III型人源化胶原蛋白、重组XVII型人源化胶原蛋白等胶原蛋白的产业化。在产业升级方面,公司已率先实现了A型重组人源化胶原蛋白的产业化,2023年,锦波合成生物产业正式投产,是全球最大的A型人源化胶原蛋白智造基地。

医美“新势力”在山西崛起的同,老牌药企也在通过自主创新,谋求更大发展。

2022年,山西省揭牌了首批20家重点产业链“链主”企业。振东集团凭借在现代医药领域的突出优势,成为现代医药“链主”。

振东制药董事长李安平在接受证券时报记者采访时称,作为山西省首批“链主”企业,振东集团发挥了在现代医药行业中“链主”的龙头带动作用,带动周边相关产业发展,同时为中药材企业搭建了合作交流、品牌共建的平台,实现了“一企带一链,一链成一片”,进一步促进医药产业的集群发展。

在自主研究方面,振东建立国家级、省级研发平台25个,自主立项研发项目128项,发明专利145项,研发费用由销售收入比重的4.29%增长到4.78%。

他提及,振东集团结合自身产业优势及不同乡村地区的生态环境优势,打造不同中药材的种植基地和种子种苗基地。目前公司已覆盖全国16个省份,建立GAP种植基地200余个,种植基地106.9万亩,种子种苗基地11200亩,涉及中药材品种64个,亩均增收3079元。通过“政府+公司+合作社+农户”的四方合作帮扶模式,将中药材产业发展和乡村振兴紧密结合,以产业带动乡村全面振兴的可持续发展。

“中部崛起战略下,振东制药将充分利用中部地区的资源优势和产业基础,加强产业链上下游的合作与协同,进一步发挥固有的资源优势,形成特色鲜明的产业集群,不断完善产业链条,扩大产业规模。”李安平表示,在全球化的浪潮中,振东将继续以科研创新精神为指引,提升品牌影响力,以“山西名片、中国名牌、国际品牌”为目标,积极开展技术攻关,努力打破国外药物技术垄断,降低相关药物价格,为人民群众带来切实利益。

新能源车企首季销量出炉 比亚迪累计售车超62万辆

证券时报记者 韩忠楠

4月1日,多家新能源车企公布了3月份交付量或销量成绩单。伴随着这些数据的新鲜出炉,上述车企的一季度销售表现也同步揭晓。

从交付量和销量上来看,比亚迪的龙头地位无可撼动,3月当月销量30.25万辆,同比增长46.06%。

新势力方面,华为与赛力斯合作的问界品牌继续领跑,3月全系交付新车3.17万辆,一季度累计交付8.58万辆。紧随其后的是理想汽车,一季度累计交付8.04万辆,超过此前公布的预期数据。

比亚迪销量继续上涨

4月1日晚间,比亚迪披露3月产销快报。公告显示,3月份比亚迪销售新能源汽车30.25万辆,上年同期销量20.71万辆。1-3月份,累计销售新能源汽车62.63万辆,同比上涨13.44%。

从产品结构上来看,比亚迪的插电式混合动力车型销量规模和增速都超过了纯电动。数据显示,3月份,比亚迪纯电动乘用车销量13.99万辆,而插电式混合动力乘用车销量16.17万辆。1-3月,比亚迪纯电动乘用车销量26.46万辆,同比增长13.40%;而插电式混合动力乘用车销量28.33万辆,同比增长14.48%。

在此前召开的中国汽车百人会论坛(2024)上,中国科学院院士欧阳明高判断,今后几年插电式混合动力的市占率在A级紧凑型轿车市场会大规模渗透。未来,插电式混合动力汽车和纯电动汽车会各自占据市场的一半,但最终还是以纯电动汽车为主体。

马太效应加剧

从已经公布的交付数据来看,不同新能源车企之间的交付量逐渐拉开差距,头部车企恒强,而竞争力较弱的车企则面临较大的销售压力,甚至是经营压力。

公开数据显示,3月,问界品牌全系交付新车3.17万辆,再次蝉联中国市场新势力品牌月销量冠军。值得一提的是,问界已连续三个月夺得中国新势力品牌销量冠军。其中,问界新M7销量持续稳健增长,3月交付新车24598辆,上市累计交付量已超过12万辆。

理想汽车3月的交付表现也比较抢眼,当月交付新车2.89万辆,同比增长39.2%。此前,有业内人士分析称,受到MEGA上市风波的影响,理想汽车L系列的销量或许

厦门信达:子公司成为 小米汽车1S店授权合作商

证券时报记者 王一鸣

4月1日晚间,已连续三个交易日录得涨停的厦门信达(000701)发布异动公告。

厦门信达表示,近期,投资者通过电话和深交所互动易平台询问,对相关事项较为关注,公司已经在互动易平台进行回复,现经公司核实并予以说明。近日公司控股子公司保利汽车(昆明)有限公司已成为小米汽车1S店授权合作商,开展钣喷及机修业务,目前相关门店仍在建设中,尚未形成收入。根据《深交所股票上市规则》等有关规定,该次合作事宜未达到信息披露标准,目前未对公司的财务状况和生产经营产生重大影响。

厦门信达称,公司近期经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化;经自查和电话询问,公司、控股股东及实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项或处于筹划阶段的重要事项。

在深交所互动易平台上,公司有关小米汽车合作事宜最早的回

会有所下滑。不过从目前公布的交付数据来看,理想汽车的总体交付增速并未放缓。

数据显示,今年一季度,理想汽车累计交付8.04万辆,同比增长52.9%。截至2024年3月31日,理想汽车累计交付71.38万辆,成为首家达成累计交付70万辆里程碑的中国新势力车企。

与问界、理想相比,其他新势力车企一季度的交付规模均集中在3万辆左右。其中,零跑汽车一季度累计交付达到3.34万辆,3月份交付1.46万辆,同比增长136%;蔚来一季度交付新车3.01万辆,3月当月交付新车1.19万辆,同比增长14.3%,环比增长45.9%。

极氪发布的最新数据显示,公司3月份交付1.30万辆,同比增长95%;1-3月同比大增117%;全新极氪001上市首月大定破3万。

小鹏汽车也在3月恢复了元气,当月交付新车9026辆,环比增长99%,同比增长29%。据悉,第一季度,小鹏汽车累计交付2.19万辆,同比增长20%。

头部新势力车企仍然聚焦在交付规模上进行短兵相接的竞争,而另外一部分弱势车企已陷入生死存亡的危机之中,最近一段时间,自游家、威马、高合等一众新势力相继曝出经营危机,既透露出行业竞争白热化的现实,也让马太效应愈发凸显。

新势力抢滩智驾赛道

近期,小米汽车SU7的上市,轰动了整个互联网。与此同时,小米汽车在智能驾驶方面的布局也备受关注。公开信息显示,小米集团董事长雷军透露,小米智驾方案Xiaomi Pilot Max城市NOA将在4月开启用户测试,5月正式开通10城,8月实现全国开通。

同时,雷军还宣布,小米智能驾驶,可能是业内进步最快、进展最猛的。小米汽车的目标就是2024年内进入行业第一阵营。

应该说,小米的人局,进一步搅动了汽车市场的现有格局,也让充满不确定性的智能驾驶赛道变得更加内卷,越来越多的新势力开始加速相关投入。

蔚来方面向证券时报记者透露,目前蔚来2024款车型切换已基本完成,新车已经到店。4月,蔚来智能座舱和智能驾驶将迎来重大升级。

小鹏汽车方面也表示,小鹏汽车的无限XNGP向智驾经验用户开放的规模正持续扩大。同时,小鹏汽车的全量开放路线也在持续增加中。

厦门信达:子公司成为 小米汽车1S店授权合作商

复发布于3月25日。彼时,厦门信达回复投资者:“公司积极探索与小米汽车的合作机会,目前公司已取得小米汽车昆明钣喷中心授权,相关门店正在建设中。”

厦门信达业务涵盖汽车经销、供应链、信息科技等板块。据1月31日披露的业绩预告,公司经营层面仍面临一定压力,预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润亏损5.5亿~7.5亿元,同比由盈转亏。

分业务来看,公司汽车经销业务经营预计出现亏损,主要原因是国内汽车市场进一步转向“存量竞争时代”,新能源汽车渗透率持续提升,公司中高端品牌燃油车新车销量减少。此外,随着全国范围内全面实施国六排放标准6b阶段,燃油车挂牌面临排放标准切换,在库存去化过程中新车销售价格承压。公司新车综合毛利率较上年同期下降约1.90%。

对此,厦门信达表示将加快优化品牌结构步伐,提升新能源和高端汽车品牌占比,积极开拓汽车出口、二手车等生态链及新兴业务布局,提升经营效益。