

■董事长专访

广电运通黄跃珍：“技术+资本”打造城市新基建生态圈

◎张问之 ○编辑 邱江

国有科技企业如何助力城市新基建？扎根粤港澳大湾区的广州市国有控股企业广电运通，似乎已找到答案。

“‘技术+解决方案’的传统方式不是最优解，‘技术+资本’的合作模式才能真正解决发展痛点。”广电运通董事长黄跃珍直言，“即打通‘资本圈’和‘技术圈’，同时与政府部门商议合作，共同进行顶层设计。”

8月28日，广电运通与广东揭阳市政府签署合作协议，以新基建、智慧城市治理和智能公共安全为出发点，以数字政府为核心，以在当地成立合资公司和研究机构的形式，共同推进智慧城市建设。这是广电运通“技术+资本”新基建战略构想首次落地。

创新需要底气，广电运通的底气源自多年技术创新积累的硬实力，以及智能金融、智能交通、智能安全、智能便民等智能服务场景落地的经验。广电运通正蓄势待发，打造共建共治共享的新基建生态圈。

技术创新与场景落地已成熟

成立于1999年的广电运通，曾成功研发ATM“中国芯”打破国外垄断，推动我国金融行业自助设备基本实现国产化。随着新一代科技革命的兴起，广电运通主动变革，2017年，公司提出向人工智能转型升级，全面布局场景、数据、算法、算力四大人工智能要素，在金融、公共安全、交通出行、政务、大文旅等领域，用科技赋能传统产业升级。

近年来，广电运通主导、参与制定或修订20余项国家标准，成为国内首家完成全部主流生物识别国标布局的企业。公司掌握图像识别、人脸识别、指静脉识别、掌静脉识别、行为分析等计算机视觉的核心算法，成为集智能终端研发、制造、营运、服务为一体的行业龙头企业。

“广电运通已在人工智能解决方案和

智能大数据等方面助力新基建。”黄跃珍介绍。

在人工智能解决方案领域，广电运通布局金融、安全、交通、便民四大产业跑道，拓展并落地人工智能应用场景。在智能大数据领域，广电运通在2019年发布企业级人工智能大数据分析应用平台aiCore System，在金融保险、智慧酒店、公交、新零售等领域落地应用。

城市地铁智能化升级项目的实施，是广电运通技术赋能新基建的典型案例。通过智能设备、人工智能技术、智能大数据，广电运通在广州地铁广州塔站构建了全国首个智慧地铁站，应用智能客服系统解决方案、智慧安检系统解决方案、人脸识别闸机、智能售取票机等高科技手段，实现乘客服务全过程覆盖，提高运营效率。

打造新基建平台型公司

在新基建和新城建领域的项目投资、建造及管理，广电运通尝试了与以往不同的模式。“将广电运通打造成新基建平台型公司，通过技术和资金合作，与政府建立紧密联系，在规划、设计、建设、服务、运营等方面全方位积极参与城市新基建建设。”黄跃珍说。

具体而言，广电运通将在资本生态圈内，在企业自有资金基础上，拉动广州市国有基金、产业基金、投资基金投资新基建；在技术生态圈内，在企业技术优势基础上，撬动华为、腾讯、百度、移动、电信、联通等技术引领者的行业生态资源，帮助政府统筹推进城市的智慧化建设、运营和管理。

广电运通还通过与当地政府成立合资公司及研究机构等形式，建立利益共享、风险分担的长期合作关系，在打通“资本圈”和“技术圈”的同时，与政府部门商议合作，共同进行顶层设计；在政府战略规划的基础上，提供全方位服务，构建共建共治共享的城市新基建生态圈。

广电运通在提供智慧解决方案的

同时，将通过招募及培训研发人员、服务工程师等形式解决地方就业问题，培养并输送专业人才，提高智慧系统使用效率。

“传统的提供技术加服务的企业越来越难生存，新业态下发展壮大的正是电商平台、社交平台、游戏平台等平台型公司。”黄跃珍直言，将广电运通发展成新基建领域内的平台型公司，是企业的发展趋势，更是作为国有企业响应国家号召、承担社会责任的必然选择。

城市新基建七大解决方案

如何整体助力智慧城市治理及新基建？黄跃珍认为，要在发展新基建的过程中找到新的增长点。为此，广电运通在既有技术和生态的基础上，提出智慧灯杆、智慧停车、视频慧聚、智慧交通、智慧网点、明厨亮灶、城市大脑七大解决方案，并在多地开展试点。

以智慧灯杆为例，广电运通将积极开展城市5G基站多功能智慧灯杆的试点研究，将智慧灯杆打造成集成各种先进技术和应用的新型信息基础设施。通过智慧灯杆，对通信、公安、交通、市政、环保等政府管理条线和行业的信息进行收集、传输、处理、上报及发布，形成一张智慧感知网络，将智慧停车管理、公共安全视频监控、5G基站建设、充电桩等有机融合，实现城市资源的集约化利用。

对于智慧停车，广电运通提出，在智慧灯杆的基础上，构建智慧停车运营管理平台，实现对城市路边公共停车位进行智能化、精细化、数据化管理。管理者将实现可视化管管理，用户则可享受剩余泊位查询、充电桩服务、无感支付、错峰预约共享停车位等便利服务，城市停车资源利用率和智能化管理水平将得到大幅提升。

智慧交通方面，广电运通将深度参与轨道交通行业建设，通过吸收融合5G、人工智能、大数据等一系列先进技术，构建形成以安全便捷出行为目的的



广电运通董事长 黄跃珍

城市轨道交通运营体系，推动智能交通领域实现从“票”转向“人”的核心场景升级，促进城市轨道交通的数字化和智能化发展。

智慧网点方面，广电运通将通过与政府合作，提升银行、政务、电信等各类网点的生产力，扩展网点服务边界，真正做到网点集中化管理，在同一网点实现金融服务、生活缴费、工商、税务登记等便民业务一站融合。

“新经济将成为未来经济的发展方向，市场将从竞争生态发展为合作生态，上述七大解决方案的实现，需要政府、企业、资本多方发力。”黄跃珍说。

未来，广电运通将以粤港澳大湾区为试点，结合地方特色，在全国推广“技术+资本”新基建模式，即以全国各地的人工智能基地为支撑平台，推动区域联动，引入优质资本，提升全产业链协同能力及整体竞争力，以高端金融服务切入区域智慧城市业务，共同打造城市新基建生态圈。

抖音上玩云游戏 字节跳动加快布局游戏板块

◎罗茂林 ○编辑 邱江

那边腾讯微信开始内测直播，这边抖音在云游戏上有了新动作。

日前，有抖音用户发现，在平台观看游戏短视频后，会出现“进入云游戏”的按钮，点击即可直接进入游戏。据悉，目前平台提供的游戏主要以休闲类为主，是字节跳动这2年在游戏方面增速最快的分支领域。对此，抖音相关负责人回应称，目前只是做些尝试和探索，暂时没有更多信息可供披露。

虽然官方回应“欲说还休”，但实际行动却是“雷厉风行”。近期，字节跳动在游戏板块加速布局，此次云游戏概念无疑再次触到行业的兴奋点。

此前发布的《中国游戏产业报告（2020年1-6月）》显示，今年上半年，国内云游戏市场实现销售收入4.03亿元，同比增长79.35%。报告预测，随着5G技术日益普及，未来云游戏产业发展将进入快车道。另据Statista发布的报告数据，2019年，全球云游戏市场规模约9700万美元，到2023年将增长至4.5亿美元，云游戏将成为游戏市场一个新的风口。

对行业而言，云游戏意味着一条全新的赛道，为字节跳动这样的新玩家提供了一个弯道超车的机会。“抖音作为短视频平台，用户之间的连接较轻，恰恰符合云游戏即点即玩的特点。”一位业内人士分析，目前从抖音接入云游戏，对字节跳动而言，确实是不错的尝试。“现在字节跳动占据优势的休闲类游戏，本身也较为轻度。”

除了云游戏，最近字节跳动在游戏领域的布局力度较大，甚至在重度游戏方面的进展也超出市场预期。

日前，一款名为《终结战场》的“吃鸡类”游戏正式上线。资料显示，该款游戏的发行商为字节跳动旗下的朝夕光年。作为一款射击类的重度游戏，《终结战场》对于字节跳动而言意义非凡。不过，公开资料显示，该款游戏前身为网易自研的《终结者2：审判日》。此前2年，该游戏一度与网易另一款同类游戏《荒野行动》齐名，在国内外市场都取得不错成绩。

目前，该款游戏登陆系统已全面更换为字节跳动的账号体系，增加了今日头条和抖音等账号登录方式。考虑到字节跳动庞大的日活量与用户数，该款游戏有望与腾讯的《和平精英》一较高下。对于字节跳动的游戏自主研发而言，《终结战场》仍是一个改造型产品，在核心技术上仍未取得突破。不过，透过该款游戏，可以看到国内游戏巨头的格局正悄然发生变化。

此前，网易发布2020年二季度财报，二季度净收入181.8亿元，同比增长25.9%，游戏收入占比近八成。虽然业绩超预期，但网易游戏也面临困境。今年，腾讯推动虎牙、斗鱼合并，控制了整个游戏直播赛道，让本来就缺少流量和渠道的网易深感危机。一直以来，网易游戏产品之间流量无法转化，其始终无法触及产业链下游，推出的“大神”App亦效果有限。

字节跳动在这方面却有较大优势，巨大的流量让字节跳动成为如今游戏行业的重要端口。七麦数据发布的《2020上半年中国手游iOS最强吸金能力》和《2020上半年中国手游iOS最强用户增长榜》显示，在2020年上半年手游吸量TOP100中，字节跳动有11款上榜产品，位居腾讯和网易之前。在休闲游戏领域，字节跳动的优势更为明显。而且从下载量看，休闲游戏占据游戏市场的半壁江山。数据显示，在2019年全球下载量最高的游戏中，休闲品类占总下载份额的82%，重度游戏占比仅为18%。

值得注意的是，天眼查数据显示，字节跳动旗下的北京游戏逸科技有限公司入股了上海麦博文化传播有限公司。公开资料显示，后者一直专注于精品欧美休闲手游，主打海外市场，产品有Tetris（俄罗斯方块）、Starry Nus、Bouncy Seed等，先后获得红杉资本、以太资本、真格基金、源码资本的投资。

科隆股份 拟收购聚洵半导体

◎记者 李兴彩 ○编辑 邱江

8月31日晚间，科隆股份披露关于筹划发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项的停牌公告，称公司拟以发行股份及支付现金方式购买张智才等7名交易对象所持有的聚洵半导体科技（上海）有限公司（下称聚洵半导体）100%股权并募集配套资金。公司股票自9月1日起停牌，预计在不超过10个交易日披露本次交易方案。

公开资料显示，聚洵半导体成立于2016年9月，注册资本196.08万元，法定代表人张智才，是一家专注于高性能、高品质模拟及混合信号集成电路研发和销售管理的高科技公司，公司股东包括张智才、深圳市华秋电子有限公司、深圳市嘉立创投资有限公司、上海禅生半导体科技有限公司等。标的公司股东承诺，将对交易完成后标的公司的业绩实现情况作出相关承诺，如标的公司未达成承诺的经营指标，现有股东应对收购人进行业绩补偿。

天眼查显示，深圳市华秋电子有限公司持有聚洵半导体10%股份。深圳福田同创伟业大健康产业投资基金合伙企业（有限合伙）持有深圳市华秋电子有限公司15.39%股份，其第一大股东上海国泰君安证券资产管理有限公司（持股35.6%）为国泰君安全资子公司，深圳华强电子交易网络有限公司持有深圳市华秋电子有限公司12.6%股份，其最终控股股东为深圳华强。

江苏索普胡宗贵：算好两笔账 打好一张牌 走好一条路



江苏索普董事长 胡宗贵

◎周健 ○编辑 邱江

“‘或跃在渊’这个词，也许最能表达我们现在的状况。”江苏索普董事长胡宗贵如是说。

1993年大学毕业进入公司，从基层员工成长为董事长，胡宗贵见证了江苏索普的发展历程，对公司的认知深入“毛细血管”，公司的经营数据、成本估算、项目进度信手拈来。

在胡宗贵的带领下，江苏索普羽翼渐丰，如今欲借助资本的东风，冲破发展的桎梏。

算好效益环保账

“作为危险化学品生产企业，安全、环保是我们安身立命的根本。”胡宗贵表示，“从几年前开始，我们就花费不少精力抓安全、抓环保。”

对于如何平衡经济效益与环保支出，胡宗贵表示，环保账就是效益账，两笔账都要算，不冲突。

“我们近期与外部专业机构合作，利用水煤浆气化炉技术处置有机危废项目，就

是将有机危废作为部分原料，生产高附加值的一氧化碳、甲醇等，每年可利用危废15万吨。”胡宗贵介绍，这类项目，既有污染物处理能力，又有危废处置的高门槛，还能降低生产成本。

从2014年开始，江苏索普的醋酸资产平均每年在环保和安全方面的投入都在1亿元左右，累计投入超6亿元。

当年，公司启动“生态环保三年行动计划”，投资约2.5亿元用于醋酸产业升级、生态建设、节能减排等六大类项目。3年期满，醋酸产业累计减少排放59.6万吨二氧化碳、4800万标准立方米一氧化碳、2500吨二氧化硫等。随即，公司又在水环境的综合整治、大气污染防治、生态示范试点等领域追加投入2.6亿元。

在居民最为关注、感知最为明显的“气味扰民”问题上，公司成立专业课题组，投入5000万元引进荷兰荷丰的脱硫和硫回收技术，实施含硫化氢尾气的深化治理。项目建成后，公司的甲醇硫化氢尾气得到高效回收，每年减少排放约5万标准立方米，彻底消除“扰民”气味。

安全生产方面，“警钟长鸣”与“科技赋能”相结合，为江苏索普构建了一张深入生产一线的“防护网”。仅在今年上半年，江苏索普就完成现场处置预案演练12次，近期又组织灌区物料泄漏及废水收集处置、人员疏散和环境监测的大型应急预案演练，并花费2400万元完成厂区7.7公里的全部压力管道检测。公司还投入千万余元建成安全信息化管控平台，用信息化、自动化和智能化筑牢安全生产的底线。“目前，我们在各种规格的检查中均被评为合规，效果还算令人满意。”胡宗贵说。

此外，为调动一线员工的积极性，胡宗贵确定了“收入分配向生产一线倾斜”的考核方针。一线员工在保证生产运行、安全环保稳定的基础上，奖金会高于管理人员。“一线员工最接近生产，只有把他们的积极性调动起来，安全生产才有保障。”

打好技改控本牌

谈及今年上半年的业绩表现，胡宗贵坦言，公司受到了较大压力。“上半年确实遇到一些困难，整个煤化工行业受到很大

影响。”

半年报显示，公司上半年实现营收15.01亿元，同比增长763.33%；净利润850.2万元，扭亏为盈。疫情发生后，物流不畅导致醋酸行业整体库存创历史新高，总量达20万吨。在国内疫情得到有效控制后，出口业务又受到海外疫情的冲击。同时，国际原油价格大幅下跌，国内煤化工产业的成本优势减弱。海关总署数据显示，今年上半年国内醋酸净出口总量同比减少5.35万吨。

“只能考虑减负，调整市场供给。”胡宗贵表示，公司这2年都在控制成本。只有把成本降下来，才能在行业周期中保持多盈利、少亏损。

为控制成本，胡宗贵甚至提出“最低成本”的口号，要求持续不断推进降本增效。原材料采购方面，江苏索普从2019年开始与阿里巴巴合作，仅网上采购一项就可节省3000万元。此外，公司一改传统管理模式，转为以结果为导向的“负面清单”——符合国家和行业标准的供应商均为“合格供方”，一旦出现问题将被列入“负面清单”。采购监管后置的同时，公司将内控体系前置，由事后审计监督变为过程审计、结果监督，并要求工程建设类的合同核减金额5%至20%。

除了向管理要效益，江苏索普始终坚持以技改练“内功”，保证每年开展至少50项技改项目，投入不低于5000万元。“当成本降到一定程度时，收益曲线就会平顺。通过滚动性的技改，降低能耗与损耗，每年都会降低3000万元至5000万元的成本。”胡宗贵总结道。

今年，公司与大学等研究机构签署协议，在业内率先运用首创性技术对现有反应装置进行升级改造，预期改造后将实现“两高三低”的目标，即提高反应器产率和物料利用率，降低反应温度、压力和催化剂用量。

“如果这个项目能做成，各方面成本会大幅度降低，我们就能走在行业前列。”胡宗贵信心满满。

走好创新发展路

2019年，江苏索普通过发行股份及支