

加大新能源投资 深化资本投资改革 加速产业体系升级 年度工作会议剧透央企2023年新动向



◎记者 王子霖

岁末年初，中央企业密集召开年度工作会议，部署 2023 年重点工作任务。在以扎实推进提质增效稳增长为首要目标的基础上，深化国有资本投资公司改革、加大新能源投资、加速产业体系升级发展成为多家央企 2023 年的工作重点。

新能源开发再加强

“我们还是要加大投资，发挥投资对经济社会的拉动作用，2023 年电网投资将超过 5200 亿元，再创历史新高。”国家电网董事长辛保安日前表示。同时，国家电网 2023 年计划开工建设 5 座抽水蓄能电站，投运 4 座抽水蓄能电站，届时国家电网公司运行的抽水蓄能电站装机规模将达到 3800 万千瓦。

2023 年，各能源央企也将继续加大对新能源领域的投资力度。记者从国家电网 2023 年工作会议获悉，公司今年要加快各级电网协调发展，充分发挥投资拉动作用。做好规划和前期工作，抓好重点工程建设，服务好新能源发展，加快推进电网数字化转型。

国家能源集团将在 2023 年加大新能源发展力度。据了解，集团将推进“宁电入湘”配套新能源基地一期光伏及江苏射阳、浙江象山、山东渤中及半岛南海上风电等重点项目年内投产。同时，加大重点水电项目建设力度，青海玛尔挡水电站年内下闸蓄水，金沙江旭龙水电站汛后大江截流；加快安徽霍山、湖北松滋及青海同德等抽水蓄能电站工作力度。

大唐集团董事长邹磊在 2023 年工作会议上表示，今年要集中打好新能源提速增效、煤电提质增效、煤炭煤化工扩能增效、新兴产业开发拓展“四大攻坚战”，到 2025 年底，集团的规模和效益要实现新突破，做强做优火电、水电、风电、光伏、气电、核电“六种电力”，协同发展电力、煤炭煤化工、金融、环保、商贸物流和新兴产业“六大产业”。

2022 年，华能集团营业收入、发电量、供热量再创历史新高，新能源投产装机突破 5000 万千瓦，多个基地型项目进入实质性建设阶段。华能集团总经理邓建玲表示，2023 年，华能将全力推进大基地开发、大力发展新能源、统筹水电开发和生态保护，积极安全有序发展核电、推动产业协同发展、加快国际化发展。

“管资本”模式深入推进

2023 年 1 月召开的中央企业负责人会议提出，要健全以管资本为主的国资监管体制，进一步增强国资监管效能。其中提到，要探索市场化的国有资本权益补充机制，积极整合各方资源，有效放大国有资本功能作用。

2022 年，中国宝武、国投、招商局集团、华润集团和中国建材被国资委正式转为国有资本投资公司，成为国资监管从“管企业”过渡至“管资本”的重要节点。2023 年，继续加强国有资本投资运营实力成为上述企业的重点工作。

中国国新董事长周渝波在 2023 年工作会议上表示，中国国新将围绕丰富完善国有资本“持有、转换、流动、注资”新方式，增强

各业务板块功能；主动培育孵化，不断拓展公司投资运营的新领域；打造高效管用“协同网络”，更多层次、更大范围促进国有资本跨企业、全市场流动。

2023 年，中国国新的重点任务将围绕基金运作水平、综合金融服务功能、资产盘活作用发挥、股权运作效益、境外投资稳健发展、直投项目市场回报、咨询品牌建设等领域展开，力争推动各项工作再上新台阶。

招商局集团董事长缪建民在日前召开的集团新兴产业发展工作领导小组会议暨新兴产业 2023 年度会议上表示，新兴产业发展相关战略已纳入集团“十四五”规划，明确了绿色科技、生命科技、数字科技等三大新兴产业发展方向。2023 年，集团将加大对新兴产业的投资和并购力度。

中国建材总经理李新华在 2023 年度工作会议中提出，2023 年要持续深化国有资本投资公司改革，着力完善中国特色国有企业现代公司治理，推动各级企业真正按市场化机制运行；进一步加大科技创新力度，发挥生产企业出题者作用，加强国际一流创新平台和团队团队建设，坚决当好关键材料攻关国家队，加快建设原创技术策源地和现代产业链链长。

加速产业体系升级发展

中央企业负责人会议提出，要切实加大科技创新工作力度，并着眼加快实现产业体系升级发展。其中明确，要加速传统产业数字化转型，加快发展方式绿色转型，积极推广应用节能降碳先进技术，大力发展绿色低碳产业。

东风集团年度工作会议提出，2023 年要加速发展新能源、智能网联汽车，培育发展新动能，快速推进业务结构转型；推进数字化与管理深度融合，快速推进以客户为中心的管理转型。公司 2023 年的经营目标是：全面完成国资委考核指标，经营保持高质量，销量保持同步增长，挑战 350 万辆。

中国一汽总经理邱现东在介绍 2023 年经营目标与工作思路时表示，今年的经营总体目标是销售整车 400 万辆，同比增长 24.8%；实现营业收入 7500 亿元，同比增长 19%；新能源汽车销量 38.4 万辆，同比增长 113.3%；研发占收入比率 >3%，全员劳动生产率再提升 15%。坚决打赢“新能源汽车转型、全面质量提升、大营销创新提能、海外业务加速突破”四大攻坚战。

鞍钢集团董事长谭成旭在布置 2023 年主要工作时明确，2023 年研发投入强度达到 3.88% 以上。数字化发展方面，计划加大钢铁、矿业数字化推进力度，完成 14 条产线数智化改造，建设数字孪生系统，打造一批黑灯工厂。为落实“双碳”战略，鞍钢集团 2023 年将推进绿电绿氢流化床冶金项目热负荷试车。

绿色低碳转型方面，中国宝武将在 2023 年开展 2500 立方米 HyCROF 技术的推广，在长流程低碳冶金领域实现引领；加快推进氢基竖炉项目。中国宝武董事长陈德荣提出，力争到 2025 年实现炼焦、高炉、转炉、电炉等重点工序能效达标杆水平的产能比例达到 70% 至 80%，明显高于国家提出的 30% 产能比例要求。

英方软件胡军擎：做好“数据工匠” 共赴数字经济星辰大海



◎记者 温婷

水滴汇成江海，成水流，方能转化成电和热；数据创造价值，同样依赖积少成多，复制流转，冲破孤岛。

这期间，不仅需要作为生产要素的数据，更需要软件和信息技术的创新迭代，方能创造新的生产力。

成立于 2011 年的英方软件，正是这样一家活跃在数据服务领域的“专精特新”企业。专注于数据复制技术十二载，英方软件董事长、总经理胡军擎将“工匠精神”的底蕴付诸数字经济的创业实践中，做起了“数据工匠”。

做好“数据工匠”

五金工匠走四方，府府县县不离康。浙江永康自古就有着“工匠善工”的优良传统，从打铁、锻雕、金银器加工到做漆、木工、杯壶制造……几乎涵盖日常生活的方方面面。作为地地道道的永康人，胡军擎将永康“工匠精神”的底蕴付诸创业实践中，做起了“数据工匠”。

作为继土地、劳动力、资本、技术之后新的生产要素，数据被认为是第五次科学技术革命创造的宝贵资源。根据中国信息通信研究院报告，2020 年全球的数据生产量为 47ZB，2035 年将达到 2142ZB。

数据量爆炸式增长的同时，其面临的风险也将越来越大，误删、黑客攻击、断电等问题都会带来不可挽回的后果。如何在保障数据安全的基础上，发挥乃至创造数据生产力，成为企业面临的重要挑战。对这一问题的深入思考，让胡军擎找到了创业空间。

将英方软件的技术能力深度聚焦，数据复制技术是公司的核心竞争力。2011 年创立以来，公司始终围绕数据复制，致力于提升数据复

制速率、细化数据复制颗粒度，保证数据严格一致性等，核心技术成果广泛应用于现有产品和在研产品中。

“海量数据从生产到发挥价值，需要经过采集、处理、分析等环节，其中大数据采集与预处理作为大数据生命周期的第一环节，是释放数字价值的前提。”胡军擎告诉记者，“数据复制软件在大数据行业的应用主要是作为数据采集的基础工具，将来自不同数据库、不同类型的数据库语义级和卷层级级复制技术，满足国产信息化关键环节自主、安全、可控的软件厂商之一，在企业业务连续性数据复制管理领域处于领先地位。公司以数据复制软件为主业，构建了“容灾备份、云灾备、大数据”的完整产品体系。

英方软件招股意向书显示，目前国内数据复制软件行业呈现以国外公司为主的格局。英方软件是国内市场少数同时掌握动态文件字节级、数据库语义级和卷层级级复制技术，满足国产化关键环节自主、安全、可控的软件厂商之一，在企业业务连续性数据复制管理领域处于领先地位。公司以数据复制软件为主业，构建了“容灾备份、云灾备、大数据”的完整产品体系。

利基市场也有千亿空间

“从单点技术的维度来看，数据复制常被认为是一个利基市场（niche market，指高度专业化的需求市场），但国际对标龙头企业加起来的市值有千亿美元。”胡军擎说，“数字复制技术的应用前景广阔，我们对其市场前景非常有信心，用利基战略也可以打出千亿市场。”

作为英方软件的创始人，胡军擎说，公司一直专注于和数据相关的技术领域，“我们希望搭建一个国产化的平台，做一家受人尊敬的科技企业”。

创业初期，英方软件面临的对手是 IBM、Oracle、Dell、Commvault、Veritas 等国际龙

头，要实现零的突破是非常艰难的。

“一方面，Dell、Oracle、IBM 等国外知名存储、数据库企业依托其主营产品在市场上的地位，在客户获取上具有一定便利，目前仍占有主要市场地位；另一方面，Veritas、Comm-Vault 等国外老牌第三方数据复制软件企业进入中国市场较早，品牌知名度较高，也取得了先行的市场优势。”胡军擎坦言。

强敌环伺之下，英方软件没有退下阵来。“刚开始，我们的策略是把产品做出来，然后让用户免费试用三个月、半年，甚至一年，用得再好再下订单。”胡军擎告诉记者，依靠这种“小鸡吃米”的态度和打法，英方软件建立起在数据复制软件市场的“品牌力”，开始拥有自己的黏性客户，保持了较高的复购率。

如今，公司产品已在行业内实现了规模销售，获得证券、银行、保险、基金、资管等金融机构的认可，并广泛应用于电信运营商、互联网等企业以及教育、科研、医疗、交通等政府及公共事业机构，产业化应用成果显著，超过 90% 的营收来自核心技术产品和服务。

“目前，金融行业客户占主营业务收入的比例约 30%，已经成为我们的第一大行业客户群体。”胡军擎告诉记者，金融行业对于数据安全可靠、高可用性、实时收集分发的要求极高，如果软件产品的 POC（Proof of Concept，产品开发过程中重要的评估技术）可以在金融标杆客户中得到验证，将对开拓其他市场起到“助攻”作用。

共赴数字经济的星辰大海

英方软件的公司名由“Information”音译而来，代表着“Double Information Double Value”。在数字经济的广阔空间，英方软件集中资源突破数据复制技术，在局部形成核

心竞争力，并以此撬动数据产业更广阔的市场空间。

2022 年底，中共中央、国务院印发了《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》，又称“数据二十条”，得到了业界的热烈关注。

“未来十年将是‘数据+’的十年，随着数字经济的发展，以及‘数据二十条’等政策的落地，数据在各行各业将发挥越来越重要的作用。”胡军擎预测，受益于数据量的爆发和数据价值的显著提升，数据采集、数据灾备、数据安全、数据集成共享等市场将呈现持续增长的态势，给数据复制软件带来前所未有的发展机遇。

这在英方软件的经营业绩中已经有所体现。经测算，英方软件预计 2022 年营业收入为 1.96 亿元至 2.14 亿元，同比增长 22.90% 至 34.23%；净利润为 3435.25 万元至 4848.69 万元，同比上升 1.27% 至 42.94%；营收上升主要得益于公司产品在国产化信息系统中的较高兼容性，及其在规模客户中广受认可。

胡军擎告诉记者，公司正在推进旗下产品与国内基础软硬件生态系统的适配。目前，英方软件与华为、新华三、浪潮、曙光、腾讯云、阿里云、移动云、百度云、天翼云等行业龙头建立了紧密的合作伙伴关系。

此次登陆科创板，公司募集资金将主要用于行业数据安全和业务连续性大数据复制软件升级项目、云数据管理解决方案建设项目、研发中心升级项目以及营销网络升级项目。“上市后，英方软件将进入一个全新的发展阶段，我们将借助资本市场这一更高的平台，不断创新研发，帮助各类用户打破数据孤岛，实现数据互联互通，将数据价值最大化，为数字经济的发展保驾护航，期待与大家共赴数字经济的星辰大海。”胡军擎说。



一线操作工见证 新能源汽车出口腾飞

◎记者 俞立平

1 月 17 日，太湖畔的上汽大通无锡基地，28 岁的新能源汽车总装车间底盘工段长黄传飞午休时间继续在产线上忙碌。忙完这两天后，他就可以回家和妻儿过一个团圆的兔年春节。

上海证券报记者近日走访企业基层发现，伴随中国新能源技术的持续进步，新能源汽车已经成为中国制造在国际上的一张亮丽的“新名片”，今年春节前夕，上汽集团等企业的一线劳动者正在为新能源车出口这份蓬勃发展的新事业挥洒汗水，奉献智慧。

见证新能源车出口腾飞

“我参与制造的这辆新能源电动皮卡将出口英国。”黄传飞对记者说。在上汽大通无锡基地，智能化生产线会动态向职工显示每辆新车的交付目的地和出口国，这让黄传飞和他的工友们既有责任感又多一份自豪感。

五年前，大学毕业的黄传飞入职上汽大通，从普通的线上操作工做起，一直坚守在汽车制造的一线。如今，作为底盘工段长，他要管理 50 多位工友，成为生产骨干。

回忆起自己的职业生涯，黄传飞坦言自己见证了中国汽车行业的起伏，尤其是近几年新能源汽车的快速发展。最近一年，他所在车间接到的新能源车出口订单逐月增加。目前，一线职工每天两班倒 24 小时进行生产，基地日产新车超过 800 辆。

“这台机器人两岁了。”黄传飞指着身边个头高过他的轮胎机器人感言，这台每天帮助他工作的“老伙计”不仅和他儿子有着同样年纪，也是目前国内最先进的轮胎装备自动化设备，因为有它的参与，新能源车的轮胎装配环节从 5 位工人减少到 1 位，并且装配精度和速度得到大幅提升。

不仅是轮胎，黄传飞表示，之前燃油车复杂的发动机系统被电动车更简单的三电系统替代，新能源汽车技术本身也不断减少劳动强度。工作环境的改善和收入的提高让黄传飞感觉日子更加有奔头。

现在，黄传飞在无锡基地边安了家，买了新房。“过年后打算买辆新能源车，多陪伴儿子成长。”黄传飞说，小时候自己是由奶奶带大的，留下不少遗憾，他要让儿子过一个更美好的童年。

“量身定制”出口新能源车

随着越来越多的品牌和车型漂洋出海，中国新能源汽车出口量实现了大幅的增长。中汽协数据显示，2022 年中国新能源汽车出口 67.9 万辆，同比增长超过 120%，占汽车出口的比例达到 21.8%。

“我们通过新能源车定制模式等创新，产品已经获得大批国际市场订单。”上汽大通无锡基地总装车间高级经理周君介绍，在兔年春节来临之际，考虑到很多员工希望返乡团圆，基地决定停产放假一周，为了确保出口订单及时并保质交付，所以春节前的工作日特别繁忙。

2022 年下半年，上汽大通收到来自欧洲经销商的一封信，信中写道：“上汽大通的 EV90 新能源车改变了市场格局，让消费者不再只关注奔驰、福特等欧洲传统顶级品牌。”

总装车间工艺经理陆海透露，除了对电量、续航、承载力等方面关注之外，欧洲新能源车用户在实际使用过程中，有一个突出特点，就是对车辆有各种各样的改装方案。上汽大通基于创新的 C2B 定制方案，不同于当地一般改装厂，可以更好地满足欧洲用户的不同需求，这促成了企业新能源汽车在欧洲市场的畅销。

据最新统计，作为上汽集团重要的新能源车出口平台，上汽大通 MAXUS 品牌目前已形成澳新、墨西哥、南美、欧洲、中东五大“万辆级市场”，海外累计销量突破 22 万辆，并且在澳大利亚、新西兰、智利等国家的销量占比超过 80%。在欧洲市场，上汽大通提供了 EV30、EV90 的长轴版和短轴版，以及新能源专属底盘等车型，打出了一套“组合拳”。

中国电动汽车百人会副理事长张永伟日前表示，2023 年，中国有望成为全球第一个新能源汽车市场进入千万辆时代的国家。同时，中国新能源汽车出口量在 2023 年有望接近 80 万辆，新能源汽车产业链出海进程将按下“快进键”。

面对产业机遇，上汽大通负责人表示，由于地理环境、气候特征、文化习俗以及政策的差异，不同市场用户对汽车的需求大不相同，针对性的“量身定制”将成为企业未来参与国际竞争的优势，上汽大通将努力向着打造成为“全球发达国家首选中国车品牌”的目标全速迈进。