壮丽70年 奋斗新时代·走一线 看企业

中国铁塔同日成立两家全资子公司——

深挖共享潜力 持续释放红利

经济日报·中国经济网记者　黄　鑫

王江东是辽宁沈阳的一名外卖骑手。之前，他最头疼的事情是每到外卖高峰时段电动车续航里程不够，总要四处寻找地方充电，耽误自己的时间不说，还时常因此误了送餐，影响顾客就餐体验。

今年2月份，王江东开始尝试使用“飞哥换电”业务，只要用手机扫码就能更换租赁的新电池。他大致算了算，这项新业务每天可以帮他节约2小时。

为王江东解忧的是一家新近成立的国有企业——铁塔能源有限公司。

6月26日，中国铁塔股份有限公司两家全资子公司——铁塔能源有限公司和铁塔智联技术有限公司正式揭牌成立。中国铁塔股份有限公司党委书记、董事长佟吉禄表示，中国铁塔因共享而生，靠共享创造新价值。成立这两家公司正是中国铁塔深化共享的进一步举措，希望以此为抓手向社会释放更多共享红利。

图为中国铁塔用以静音著称的动力电池为学校提供备用电源服务，为中考保驾护航。　本报记者　黄　鑫摄

创建“共享竞合”模式

中国铁塔一直着力推进共建共享。公司成立4年多来，累计投资1600多亿元，站址数量较公司成立之初翻了一番。同时，助力3家电信企业建成全球最大4G网络，新建铁塔共享率从14%提升到75%，节约了大量行业投资和土地等社会资源。业界评价认为，这种“共享竞合”的铁塔模式已经成为新国企的发展标杆。

5G网络启动建设以来，中国铁塔又明确提出，要深挖共享潜力，发挥统筹共享作用，充分共享存量站址和社会杆塔资源，承接5G基站建设需求，快速经济高效地建设5G基础设施。前期，中国铁塔在各地方政府的支持下，与铁路、电网、房地产、交通、市政等各重点部门广泛合作，促成公共资源和社会资源开放共享，储备形成了千万元级的社会杆塔资源站址库。同时，公司联合产业链共同推动多杆合一，在确保质量、安全的前提下，预计80%以上的5G地面微站将利用路灯杆、监控杆等社会资源进行建设，呈现出资源节约、环境友好的态势。

在此基础上，基于通信基站需要大量备电能力的现状，中国铁塔从2015年10月开始探索利用新能源汽车退役动力电池开展基站备电工作，并依托自身创新建设的智能监控系统，实现了对动力电池的可视、可管、可控、可回收、可利用，确保来源可溯、去向可追。

目前，工业和信息化部等七部委正在开展电池回收利用试点，中国铁塔是唯一的试点企业。中国铁塔已在全国率先建立了动力电池回收利用主渠道，并率先制定了相关技术标准和安全规范，推动动力电池梯级利用、规模化应用。此举不仅能够更好保障通信服务质量，还可促进电池集中管控及污染防治等工作，助推我国新能源汽车产业和循环经济发展。

截至目前，中国铁塔已在全国25万个基站上共计使用梯次电池超过3GWh（亿瓦时），相当于7万多辆电动车的电池量。

创新推广能源业务

“我们的目标是把此前的成功实践推广到各行各业，为金融、交通、医疗、低速电动车客户群体及一般工商业用户提供备电、发电、充电、换电、储能等电力保障和能源服务，打造全国性的电力保障与能源服务专业化公司。”中国铁塔股份有限公司副总经理、铁塔能源有限公司董事长刘国锋告诉记者，过去，用户需要自己购买电池、自行充电。这样做成本较高，而且存在一定安全隐患。现在，客户只需下载“飞哥换电”APP就可以轻松完成租赁电池、智能换电等，在确保便捷、安全的基础上实现“无限续航”。根据计划，年底前，铁塔能源公司将在100座左右的城市完成“飞哥换电”业务布局。

专家指出，中国铁塔作为大型国企具备较高的品牌美誉、服务信誉，在技术标准、质量安全方面表现也极为突出。近年来，公司通过备电、发电、换电、储能等不同业务场景的循环利用，实现了电池价值的最大化，不仅推动成本进一步降低，也解决了传统业务中不少老大难问题，这一思路值得其它企业借鉴。

目前，铁塔能源有限公司已与中国邮政速递、中国建设银行、上海汽车、比亚迪、美团点评、韵达快递、千寻位置、腾讯云等客户签署了合作协议。其中，邮政速递物流公司的新增和存量电动车将租赁铁塔能源公司的锂电池，双方还将在物流等方面加强合作；建设银行下设的近1.5万个分支机构将采用铁塔能源有限公司提供的备电和发电服务。

作为与铁塔能源有限公司签约的客户代表之一，中国建设银行战略部总经理刘广良在接受记者采访时表示，建设银行网点数量多、覆盖范围广，对备电系统、应急发电等业务需求量大，采用铁塔能源有限公司提供的备电和发电服务安全放心。

“与铁塔能源有限公司的战略合作有助于我们系统化解决配送过程中的充换电难点，对于提升企业安全管理、提高配送效率至关重要。目前已有不少美团骑手率先使用了换电服务。反馈结果显示，大家都很满意。”美团配送总经理魏巍表示。

图为快递员正在使用中国铁塔提供的共享电池服务。　本报记者　黄　鑫摄

加快“通信塔”变“社会塔”

与铁塔能源有限公司同日成立的铁塔智联技术有限公司在业界引起了极大关注。该公司的目标是依托中国铁塔197万个站址面向社会提供共享服务，加快“通信塔”向“社会塔”转变，重点聚焦生态环保、国土农林、安全、应急、交通、卫星定位等领域，开展跨行业站址应用与信息业务服务。

据铁塔智联技术有限公司董事长、总经理俞喆介绍，未来，铁塔智联技术有限公司将依托母公司的独特资源和能力优势，全面助力地震、环保、交通、安全等各行各业业务快速高效发展，与客户协同创造价值。例如，公司目前正参与国家地震烈度速报与预警系统建设，目前已在全国部署超过1.03万个点位的相关设备，从而有效助力防震减灾工作的开展，守护人民群众生命财产安全。

北京邮电大学经济管理学院副教授康俊认为，铁塔智联技术有限公司在社会垂直行业应用方面的作用将逐步凸显出来。作为移动通信基础设施提供的“头部企业”，该公司在环保、应急、安全、交通等领域拥有非常明显的监控、监测优势，能够为相关行业赋能、赋智，并在可见的未来在部分行业形成较大竞争优势。

6月26日，铁塔智联公司还同时与中国卫通、中交信通、华大北斗、东方通信、央广传媒等签署了合作协议，合作内容涵盖站址资源租赁、智能监控、综合信息化解决方案等。

作为与铁塔智联技术有限公司签约的客户代表之一，华大北斗公司总经理孙中亮在接受记者采访时表示，随着5G商用时代来临，“5G+北斗定位”在无人驾驶、结构测量、车联网等领域的应用越来越广泛。铁塔智联公司对协助快速建设运维北斗高精度地面基础网络具有显著优势，将有力推动国家北斗产业不断做大做强。

“在深化共享、创新发展上，中国铁塔不会止步。这是紧密围绕国家战略方向、行业发展方向、市场需求方向，推进铁塔创新发展、服务国计民生的重要选择，也是培育发展新动能的迫切需要。”佟吉禄说。

点到为止

滴滴转向“聚合模式”为哪般

牛　瑾

沉寂了一段时间的网约车市场再次升温。

近期，滴滴出行在成都接入“秒走打车”，未来还将在APP陆续接入更多第三方出行服务商，尝试做聚合平台。再考虑到早前，高德、哈啰均已有了第三方入口，美团也凭着“聚合平台”模式“卷土重来”，这一切都说明聚合中小玩家正成为网约车平台的新玩法。

新的玩法显然又是一个新的故事。在经历了补贴烧钱、收购合并等重重关卡之后，尽管滴滴出行的头部位置已经十分明显，但网约车市场的需求却没有被完全覆盖，全国范围内只要有客源、有场景、有牌照的玩家都可以入局来分一杯羹，网约车玩家因此越来越多。数据显示，截至去年底，共有108个网约车平台拿到牌照，只不过相比于市场起步阶段使劲“烧钱”的模式，此时的市场更需要轻资产的玩法。而通过流量和用户规模优势促成平台供应商成交的“聚合模式”，恰恰就是这样一种玩法，自然也就成了行业必然。

对于已经稳坐网约车市场第一把交椅的滴滴出行来说，“聚合模式”既然是整个行业的大趋势，顺势而为自在情理之中，所以必须参赛。此外，能够有效缓解严格监管后更加严峻的“运力荒”问题，是其毅然变道“聚合模式”的更深层原因。

对于网约车市场来说，能让用户打到车就是“王道”，谁能集中更多运力，谁就占据了主导权。落脚到滴滴出行，遭遇顺风车事件后，原本就不算非常充足的运力再次收缩，很难满足日均3000万的订单需求。此番变道“聚合模式”，能够帮助其在不大规模增加投入的前提下聚集更多合规运力，满足用户的出行需求，创造更多交易额。

同时，现阶段的出行市场竞争激烈，滴滴出行若想保住自己的“江湖”地位，还要在用户体验上狠下功夫。推行“聚合模式”后，用户可以在滴滴出行上选择不同类型的网约车服务，还可以一键叫车、同时呼叫多个平台。用户有了更好的服务体验，自然对平台的忠诚度更高、黏性更强，滴滴出行也就更能保住并扩大其好不容易建立起来的流量优势。

能增强大平台的运力、带来中小平台的流量、提高用户打车的效率，“聚合模式”看起来确实很美，不过也有一个问题不容忽视——责任归属问题。在原本的网约车模式下，一旦产生纠纷或争议，首先被追责的就是平台。如今，在“聚合模式”下，平台又该如何保证第三方车辆的安全？发生事故后的追责对象是平台还是第三方？用户会不会变成“被踢来踢去的皮球”？这些问题，都需要滴滴出行等一众聚合平台在探索中寻求答案。

船厂接单难？中船重工拿下143亿元大单

本报记者　周　雷

近日，中国船舶重工集团有限公司喜获民船项目大单，订单金额合计约143亿元。

此次签约不光金额巨大，意义也很重大。中国船舶重工集团有限公司董事长胡问鸣坦言：“中船重工143亿元订单的签订，给寒冷的航运市场注入了一股暖流。”

2019年以来，全球造船市场持续下行，主力船型需求疲软，新船订单同比大幅降低。有数据显示，今年1月至5月，我国承接新船订单1173万载重吨，同比下降40%；5月底，手持船舶订单（即造船公司手中持有的造船订单。由于造船行业一般周期大多需要几年时间，因此造船公司需要根据手持船舶订单安排今后几年的生产，并锁定未来业绩）8439万载重吨，同比下降5.5%，比2018年年底下降5.5%。

船舶产业一直是中船重工的核心支柱产业。针对寒意逼人的市场环境，中船重工认真研判市场趋势、深入挖掘客户需求、重点聚焦优势船型、主动创新业务模式、充分发挥协同效应，成功促成了一批民船项目的签约。正如中国船舶重工集团有限公司副总经理何纪武所言，“本次签约是中船重工在复杂多变的市场条件下，主动作为、积极应对，努力实现高质量发展的具体体现”。

中船重工为何能够成功收获如此大单？

一方面，要在行业低谷期实现突围，一流技术、王牌产品必不可少。

中船重工是我国造船业龙头企业，连续8年入选《财富》世界500强，连续两年蝉联全球船舶类企业首位。此次签约范围覆盖了中船重工10余种船舶产品和成套装备，包括超大型原油轮VLCC，21万吨散货船等主力船型，穿梭油轮、成品油船、化学品船等一批优化升级产品，以及深海智能渔场装备、超大型集装箱船脱硫塔、核电设备等成套装备产品。

比如，素有“海上巨无霸”之称的超大型原油轮VLCC，造价动辄数千万美元，因而一直是船厂眼中的“香饽饽”。此次，中船重工一举拿下了4艘30.7万吨VLCC的建造合同，着实让同行们羡慕。实际上，VLCC是中船重工传统优势船型。多年来，公司持续开展设计优化，船舶经济性、安全性、智能化、节能环保等方面性能不断提升，目前船型已优化到第六代，总体性能在全球居于领先水平。另有统计显示，截至目前，中船重工共计承建VLCC123艘，占全球VLCC船队的15%以上。

深海智能渔场则是中船重工新打造的又一拳头产品。继成功交付全球首座大型智能渔场挪威“海洋牧场1号”、国内首座智能渔场“深蓝1号”后，中船重工在国内积极推广深海渔场项目，与国内养殖龙头企业合作的深海养殖平台项目也取得新进展。

据专家介绍，作为渔业养殖技术与海洋装备技术的深度融合产品，深海智能渔场能够推动海洋养殖“从近岸走向深远海”“从作坊式养殖走向智能化、集约化、绿色化养殖”，堪称“以养殖装备供给侧的技术进步促进养殖产业转型升级”的典型范例。

另一方面，千方百计挖掘市场潜力。除拥有强悍的技术硬实力外，中船重工还着力创新商业模式，通过整合资源进一步撬动市场。

据中国船舶重工集团有限公司总经理助理，中国船舶重工国际贸易有限公司、中国船舶租赁有限公司董事长徐子秋介绍，此次签约活动涵盖一系列新船订单、船舶租约、船舶融资合作协议以及成套装备订单的签署，项目种类众多、合作形式多样，签约的合作伙伴包括国内外航运公司、金融机构、渔业养殖企业、核电企业等，合作形式包括新船建造、成套装备总包、船舶租赁、联合投资、保理融资、银行信贷等多种模式。中船重工商业运作的专业性可见一斑。

尤其值得注意的是，中船重工特别注重在产融结合上做文章，通过产融一体的深度融合整合市场资源，实现了“产生融、融促产、产融结合谋发展”的良好态势。2016年，中船重工组建中船租赁，次年11月中船租赁正式挂牌。今年上半年，中船租赁主动出击，聚焦中船重工高质量发展品牌建设行动所开发的优势船舶产品，在中船重工主要船厂下单24艘船，合同金额约100亿元。

专家表示，当前国际经贸形势复杂多变，民船市场波动加剧，船舶排放、能效等相关国际海事规则要求不断提高。可以说，对造船业来说，当下即“大考”。中船重工能够化挑战为机遇，实现高质量发展，其探索对行业企业而言颇具启示。

中山格兰仕光伏项目发电量突破2亿千瓦时

本报讯　记者庞彩霞从南方电网综合能源公司获悉：由该公司投建的中山格兰仕光伏发电项目自2015年8月20日并网发电以来，已连续安全生产1400多天，累计发电量突破2亿千瓦时，有力支持了粤港澳大湾区的绿色发展。

据悉，中山格兰仕光伏发电项目装机容量为52.38兆瓦，是目前全球最大单厂区分布式光伏发电项目，也是广东中山地区第一个投运的10千伏光伏发电项目。该项目由南网能源公司采用EMC合同能源管理模式投资、建设和运营，运营期为25年，预计总发电量近12.5亿千瓦时。据测算，该项目年节约标煤1.69万吨，每年可为企业减少约500多万元的用电成本；年减排二氧化碳4.3万吨；夏季厂房降温3摄氏度至5摄氏度，减少空调能耗16%。

据介绍，南网能源公司是全球最大的屋顶分布式光伏投资运营商。目前，该公司已开发光伏项目1000兆瓦，投产光伏项目108个，合计容量625兆瓦。公司开发投资建设的光伏项目涉及汽车制造、家电、烟草、造船、机械重工、生物制药、冶炼、交通、食品加工、仓储物流等多个行业，业务遍及南方五省、长三角等国内多地以及多个“一带一路”相关国家和地区。

本版编辑　韩　叙　秦文竹