

发力数智化 江苏舜天做优服装主业

“江苏舜天聚焦以服装为核心的贸易主业，立足自身优势，坚持专业化发展路径，通过强链补链不断提升核心竞争力。江苏舜天将继续抓好经营发展，以实际行动回馈股东。”苏豪控股集团副总裁、舜天集团董事长丁海对中国证券报记者表示。

近年来，江苏舜天持续深耕服装主业，在客户结构调整、支持平台搭建等方面取得良好成效。今年第三季度，公司实现归母净利润2554.23万元，同比增长219.99%。随着公司间接控股股东变更完成，江苏舜天将进一步发力数字化、智能化，为传统服装产业“焕新”。

●本报记者 孟培嘉



江苏舜天服装生产线

公司供图

深耕服装主业

今年7月16日，江苏舜天发布公告称，收到控股股东舜天集团通知，经江苏省委省政府同意，拟将江苏省国信集团有限公司持有的舜天集团100%股权无偿划转给苏豪控股集团。相关划转于7月25日完成。

江苏舜天表示，此次划转是为推动省属贸易企业增强核心功能，提高核心竞争力。根据相关要求，重组后的苏豪控股集团将力争用3至5年时间打造成为核心功能突出、竞争优势明显、具有江苏品牌特色，能够更好服务江苏实体经济及产业链、供应链安全稳定的世界一流企业。

“苏豪控股集团组建完成后，提出了以纺织服装业务为基本盘的定位，我们是集团这一板块的重要组成部分。”江苏舜天相关负责人告诉记者，服装一直是公司的优势业务。在苏豪控股集团的资源支持下，公司将得到进一步发展。

江苏舜天服装业务底蕴较深。公司前身是中国纺织品进出口公司江苏省服装分公司，2000年成功在上交所上市，目前11家子公司中有5家从事服装贸易。2023年，公司旗下江苏舜天力佳服饰有限公司、江苏舜天泰科服饰有限公司、江苏舜天信兴工贸有限公司均上榜中国服装协会“2022年服装行业百强企业”

名单以及江苏省服装协会“2022年江苏省服装行业五十强企业”名单。

江苏舜天服装贸易业务主要分出口和外贸，衔接从面料到成品的完整产业链条。

“我们持续巩固以服装为核心的贸易主业根基。”江苏舜天相关负责人说，通过加大投入力度，优化客户结构、推进平台建设等一系列措施，公司积极“出海”，稳订单、拓市场；同时，谋增量、强韧性，服装主业核心竞争力不断增强。

建设三大支持平台

“过去几年，欧美服装市场出现巨大变化，电商渗透率不断提高，挤压了传统商超型客户的生存空间，同时推动我们转型升级、适应市场结构和客户结构变化。”江苏舜天相关负责人说，公司及时调整客户结构，加大新渠道客户的开拓力度，并与电商自有品牌强化合作，营业额均呈快速上升趋势。“这离不开我们对供应链的深度把握。”

作为贸易公司，整合供应链是江苏舜天服装业务的核心能力。通过持续强链补链，江苏舜天充分发挥设计研发中心、打样技术中心、产能支持中心三大服装业务支持平台的效用，通过综合平台建设，持续推动OEM向ODM模式转型，持续强化公司服装产业链、供应链的核心竞争能力。2022年，公司服装业务营收超

20亿元，同比增长近30%。

设计能力是江苏舜天的核心竞争力之一。公司设计研发中心结合流行趋势、数据分析等因素推进设计工作，为客户提供有针对性的样衣、款式企划、面料等支持，充分满足客户需求。

同时，江苏舜天积极推进校企合作，聚合双方优势，打造了一支充满创意与活力的新锐设计师团队，屡次获得省级设计师奖项。

打样中心紧密结合服装行业发展趋势，建立快速反应机制，加大技术支持力度，为客户提供灵活、及时的打样服务，质量效率提升显著。产能方面，江苏舜天一方面在生产技术、设备升级等方面精准优化，提升产品品质、提高反应速度，同时国内直属生产企业全力支持；另一方面，加快推进境外产能布局，保障产业链畅通稳定，为后续订单承接做好准备工作。

数智化牵引

需求个性化与市场碎片化是服装行业发展趋势之一，高定制化与款多量少的模式对服装供应链响应能力提出了更高要求。

“我们花大力气构建了设计、打样、生产等服装供应链核心节点能力，下一步将加码数字化、智能化建设，让这些节点之间的衔接更加通畅，用数智化牵引产业链发展。”公司相关负责人说。

据介绍，江苏舜天以平台数字化推动业务发展，充分利用数字化系统整合设计、面料、工艺、供应商等内外部资源，为打造更强大的深度服务客户能力奠定基础。

以公司设计研发中心为例，其积极应用AI进行款式设计，通过外部专业大数据平台、公司内部数据库资源等对人工智能开源程序进行定向视觉训练，通过数据迭代和创新，提升款式设计能力。

公司利用3D制衣技术从缝纫、材料处理、变形以及渲染四个技术层面帮助设计师进一步优化3D呈现方式，提升建模水平。设计师借助3D设计的高仿真度，可完全呈现实体样衣效果，极大提升了样衣开发效率，降低了实体样衣制作成本。

在数字面料开发方面，公司满足数字样衣对面料属性数字化的需求，实现实体面料册与线上面料库的结合。同时，与线下众多面料供应商在云端建联，变数据库为“搜索引擎”，公司可以掌握更为丰富的面料资源，进一步提升客户服务能力。

“我们有大量的中小客户和供应商，他们在技术工艺方面相对薄弱。公司将深度建设专业能力，发挥创新引领作用，通过数字化手段，为产业链上下游提供数智服务和赋能，共同推动服装产业链高质量发展。”江苏舜天相关负责人说。

专家建议 适度超前建设AI基础设施

●本报记者 康曦

12月28日，2023人工智能大模型基准测试创新发展大会暨中西部数字经济大会在成都召开，与会专家就人工智能大模型发展趋势以及创新应用等进行了深入探讨。专家表示，在政策的推动下，2024年AI产业有望继续保持快速发展，算法进步、算力需求变化、应用场景落地和拓展有望同步推进。应提前夯实人工智能基础设施，适度超前发展超大规模算力和超快训练速度的智能算力平台。

随着ChatGPT的问世，人工智能行业迎来百模大战。谷歌、微软等科技巨头相继推出各自的人工智能大模型。同时，中国企业积极布局大模型赛道。目前，国内至少有130家公司研究大模型产品。其中，100亿级参数规模以上的大模型超过10个，10亿级参数规模以上的大模型近80个。北京大学软件研究所副所长刘震哲表示，大模型引爆了人工智能新一轮热潮。

政策支持人工智能产业发展。8月15日，国家互联网信息办公室等七部门联合发布的《生成式人工智能服务管理暂行办法》正式施行，旨在促进生成式人工智能健康发展和规范应用。同时，多地相继出台政策，推动人工智能产业加快发展，包括《北京市加快建设具有全球影响力的人工智能创新策源地实施方案（2023-2025年）》《上海市推动人工智能大模型创新发展若干措施（2023-2025年）》等。

中国科学院虚拟经济与数据科学研究中心主任石勇认为，应提前夯实人工智能基础设施，适度超前发展超大规模算力和超快训练速度的智能算力平台。

中信证券认为，2024年AI行业有望继续保持快速发展，算法进步、算力需求变化、应用场景落地和拓展有望同步推进，并相应影响全球企业IT支出总量和结构、半导体和硬件行业需求，以及互联网公司运营效率等。

《中国氢能产业展望报告》发布 大力发展可再生能源制氢

●本报记者 刘杨

12月28日，中国石化经济技术研究院发布《中国氢能产业展望报告》。中国石化经济技术研究院副总经理、党委副书记罗大清表示，2060年我国氢能消费规模将达到近8600万吨，产业规模4.6万亿元，灰氢减碳转型和绿氢规模发展是主线。

《报告》显示，可再生能源制氢将成为我国主力氢源。随着我国可再生能源的规模发展，以及绿电制氢技术装备的快速迭代，到2040年可再生能源制氢占比将增至50%。

罗大清表示，供给侧的制氢低碳化和消费侧的应用多元化将成为氢能产业发展两大特征，预计2060年氢源结构将发生根本性转变。

中国石化经济技术研究院执行董事兼总经理、党委副书记戴宝华表示，中国一次能源消费总量将于2030年-2035年达峰，峰值约62.6亿吨标煤，2060年将降至57亿吨标煤。非化石能源将高速增长，成为中国能源系统增量的主体，并于2045年前后成为中国能源供应的主体。

中国石油和化学工业联合会党委书记李云鹏表示，中国石化产业面临一些新的挑战，但行业长期向好的基本面没有改变。2024年，石化行业盈利有望出现较为明显的好转。石化行业应充分抓住时机，以需求为导向，以数字化、高端化、绿色化和国际化为手段，积极修炼“内功”，落实好“双碳”目标下的石化行业高质量发展新要求。

中国石化集团高级专家柯晓明认为，全球能源供需版图已经发生改变。受新能源汽车快速增长等因素影响，2024年中国成品油需求将进入低速增长阶段，增速仅为1.7%；大宗化工品产能将集中释放，2024年石化行业运行压力不减。化工新材料作为战略性新兴产业的支撑，将继续大力发展。

借力“科技+资本” 打造一流国际矿业集团

——探寻紫金矿业成长密码

●本报记者 鲁秀丽

高盛国际、阿布扎比投资局、HHLR管理有限公司……今年以来，国际资本大鳄频频现身紫金矿业前十大股东名单，这是国际巨头用“真金白银”对公司投出的“信任票”。截至12月28日，紫金矿业股价今年以来累计上涨26%，总市值3205亿元，A股总市值排名第23位。

2023年，紫金矿业成立30周年。公司从上杭紫金山铜矿起家，布局全国，走向世界；从隶属企业蜕变成世界500强、全球知名大型跨国矿业集团。“紫金矿业快速成长受益于改革开放，受益于科技创新，同时得益于资本市场服务实体经济的适配性不断增强。”紫金矿业董事长陈景河表示，步入资本市场后，紫金矿业拓宽了融资渠道，市场影响力、品牌知名度等均明显提升；借力资本市场，紫金矿业大举收购，成为中国在海外拥有有色金属矿产资源储量和产量最多的企业。

陈景河说，回顾紫金矿业30年发展历程，可以按每10年一个阶段进行划分。第一个10年，缺资金、少技术、没人才，倒逼企业构建自主技术，初步形成核心竞争力。期间，公司完成了股份制改造，成为公司跨越发展的决定性因素。

第二个10年为国内大发展时期，公司将目标转向全国，2003年、2008年先后登陆港股和A股市场，借助资本的力量，公司响应“西部大开发”“东北老工业基地振兴”战略，收购和开发建设新疆阿舍勒铜矿、贵州水银洞金矿、吉林曙光金铜矿等18个骨干矿山，实现了“中国黄金行业领先”的目标。

第三个10年为全面进入国际化阶段，公司确定了“走出去”目标，着力构建全球竞争力，并成为中国在海外拥有有色金属矿产资源储量和产量最多的企业。

“坚持创新是紫金矿业的‘独门功夫’，我们走系统技术为先导的路线，技术创新能力将是全球竞争力的核心。”陈景河说。

经过30年发展，紫金矿业在地质、采矿、选矿、冶金、环保等方面构筑了较为强大的技术能力，形成了“矿石流五环归一”的工程技术能力，在找矿勘查、湿法冶金、低品位资源大规模应用技术方面奠定了全球领先的竞争优势，建成了中国唯一的低品位黄金资源综合利用国家实验室等一批研发机构，支撑紫金矿业低成本、高效益快速发展。

布局新能源 探索绿色发展

面对能源革命带来的巨大市场，紫金矿业加大对全球绿色发展紧缺的铜、锂等产业布局，提升新能源矿产资源储备，探索绿色发展。

“全球正在引爆一场‘能源革命’，下游矿产需求发生重要调整，催生出对锂、钴、镍、铜等新能源金属的增量需求。紫金矿业全面加大了对铜、锂等新能源矿产的投资。”陈景河说。

2021年，公司以新能源矿产为抓手，并适度向材料方向延伸。公司负责人介绍，不到1年时间，公司拿下“两湖一矿”，争取到2025年成为全球重要的锂供应商。公司三大锂矿项目正加速推进，预计2024年一期工程将全面建成投产，并启动二期工程，2025年达产后碳酸锂总产能将达12万吨-15万吨。

在陈景河看来，电气化是新能源时代的重要特征。其中，铜是新一轮电气化性价比最好的导体。在新世纪全球十大新发现铜矿中，紫金矿业三座铜矿排名进入前五，且均已建成投产。2023年公司矿产铜产量有望跻身全球前五。

陈景河介绍，在加大新能源新材料新业态延伸发展的同时，公司全面践行“绿水青山就是金山银山”理念，在储能、氢能、新材料以及绿色低碳汇等方面加大布局。

“比如，培育旗下上市公司龙净环保实施‘环保+新能源’双轮驱动战略，搭建福大紫金氢能、紫金铜箔、紫金锂电、长沙新能源新材料科技公司等新能源新材料科研及产业化平台。同时，提高自营矿山可再生资源使用比例，建设光、风、水电站；严控单位能耗碳排，建设‘碳中和’示范矿山；实施油改电，提升矿山电动化智能化水平。”陈景河说。

坚持产融结合 实现快速扩张

在陈景河看来，公司跨越式发展离不开资本市场的助力。

“上市以来，公司对资本市场的认识更加深刻。公司坚持产融结合，借力资本聚焦主业，实现高质量发展。”陈景河介绍，除两轮IPO外，公司先后完成两次A股再融资和一次可转债发行，A股股权融资约300亿元。这些募集资金全部投向铜、金等矿业资源并购与开发。特别是2015年以来，公司抓住行业周期低迷机遇，先后并购了多个重磅项目。这些项目成为公司实现跨越发展的重磅力量。

通过投资并购大型矿业项目，助力国家关键矿产资源保供增储上产是公司快速发展的又一“密码”。“公司充分利用资本市场募集资金及杠杆作用，十年来完成系列重磅矿业项目并购，累计并购投资约600亿元，新项目累计实现利润约460亿元。”紫金矿业有关负责人说。

在陈景河看来，除了通过IPO、并购重组等助力公司成功实现扩张，同时通过股权激励可以激发企业管理人、科技人才的认同感和归属感，吸引人才，并通过分红等举措与投资者共享公司发展红利。

公开数据显示，紫金矿业上市后累计分红399亿元。其中，国有股分红约105亿元；累计上缴税费822亿元。其中，上杭本土企业累计上缴税费约200亿元。

陈景河说，根据紫金矿业规划，在新的起点，紫金矿业将致力于打造“绿色高技术超一流国际矿业集团”。分阶段看，到2025年，公司控制的资源储量、主要产品产量、销售收入、资产规模、利润等综合指标基本达到全球一流金属矿业公司水平，基本建成全球化运营管理体系；到2030年，主要经济指标争取进入全球前3-5位，全面建成先进的全球运营管理体系，形成全球竞争力，初步达成“绿色高技术超一流国际矿业集团”目标。

依靠技术创新 构建全球竞争力

12月22日，紫金矿业位于巴布亚新几内亚的世界级浅成热液型金矿——波格拉金矿正式启动复产。随着采矿及选矿等生产系统的恢复运转，波格拉金矿复产后第一批合质金预计于2024年第一季度产出。这是紫金矿业践行“走出去”战略，加快国际化布局的最新写照。

“中国是全球最大的制造业大国，但矿产资源自给率低，50%以上依赖海外。‘走出去’构建全球竞争力，发挥国民经济基础支柱产业作用，是公司现阶段的发展目标。”陈景河表示。

2023年度上市公司董办、业绩说明会“优秀实践”案例。紫金银行注重审计“第三道防线”，加快推进审计转型，提升审计质效，2023年先后获得山东省内部审计职业技能竞赛二等奖、获得全国“内部审计先进集体”、山东省内部审计工作规范化建设示范单位等荣誉称号。

高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。紫金银行制定并实施零售基石、城乡联动、绿色金融、数字化经营四大战略，在促进居民消费、支持全省新旧动能转换、绿色低碳高质量发展先行区建设、乡村振兴齐鲁样板、济南市科创金融改革试验区建设等方面的服务能力持续增强。目前普惠小微贷款余额超过550亿元，省级“专精特新”企业客户占全市的比例达到32%，国家级“专精特新”小巨人企业客户占全市的比例达到48%，均居全市银行业机构首位，科创金融品牌先后在央视《焦点访谈》、《山东省新闻联播》等媒体宣传报道。

“企业文化是高质量发展软实力，是新时代文化建设的组成部分。作为山东本土银行，紫金银行始终努力践行‘市民银行’责任，不断加强公益品牌建设，在省内银行中首家推出公益品牌——‘泉心公益’，先后开展‘荧光扶助计划’‘荧光童行’‘爱心图书室’‘少儿书画大赛’‘山东好家风’等多个公益项目，让颗颗爱心、滴滴真情流入千家万户。其中，‘荧光扶助计划’以关爱交警家庭、扶助幼子学习成长为切入点，设立专项公益基金，累计帮扶济南交警系统十余个家庭，发放扶助金超40万元。连续多年荣获中国银行业‘最佳社会责任实践案例奖’‘最佳公益慈善贡献奖’。”

齐鲁银行 寻标对标、争创一流，以金融力量服务高质量发展

今年以来，齐鲁银行深入贯彻落实有关部门推动经济金融高质量发展的安排部署，扎实开展“寻标对标、争创一流”行动，结合全行三年发展规划和数字化转型战略，对标先进找差距、比学赶超创一流，助力地方金融寻标对标工作提质增效，为区域经济社会发展作出更大贡献。

加强公司治理 提升经营管理规范度

良好规范的公司治理是企业稳健发展的重要前提。齐鲁银行持续优化治理结构，保护投资者利益，提升信息披露透明度，公司治理水平不断提高，先后获得2023年上市公司董事会最佳实践创建活动优秀实践案例、中国上市公司协会“金信披奖”、

实施四大战略，实体经济“活水”涌动

高质量发展是全面建设社会主义现代化国家的首要任务。紫金银行制定并实施零售基石、城乡联动、绿色金融、数字化经营四大战略，在促进居民消费、支持全省新旧动能转换、绿色低碳高质量发展先行区建设、乡村振兴齐鲁样板、济南市科创金

汇聚公众力量，“泉心公益”彰显担当

奋斗创造历史，实干成就未来。2024年，齐鲁银行将深入推进“寻标对标、争创一流”行动，围绕“五篇大文章”，坚持主责主业，强化改革创新，高点定位、高标推进，不断提升金融服务能力，以高质量金融服务助力全省高质量发展。