

新奥股份CEO蒋承宏：

# 优化大模型 重构天然气产业发展模式

“从上游资源的获取、中游的运输和储存到下游的分销，新奥股份发挥天然气全场景布局优势，面向国际国内两个市场的资源弹性逐步增强。”行业龙头新奥股份CEO蒋承宏近日在接受中国证券报记者专访时表示，2024年是新奥股份深化产智融合、落地智能业务图景的关键一年。展望未来，新奥股份将持续优化天然气产业大模型，智能重构天然气产业发展模式，培育壮大新质生产力，为推动天然气产业生态繁荣、建设现代能源体系作出积极贡献。

“天然气产业未来仍会有长足发展。”蒋承宏透露，为持续稳定满足客户需求，公司在长期购销开发方面加大力度，预计自2026年开始长协会有大幅度增长。

●本报记者 刘杨



新奥舟山LNG接收站一、二、三期储罐

本报记者 刘杨 摄

谈及新奥股份的竞争优势，蒋承宏表示，新奥股份拥有贯穿天然气全场景的资源能力，包括上游的资源获取、中游的运输和储存以及下游的分销，有助于抵御气价波动风险。

“2022年开始，天然气价格出现大幅上涨。2023年下半年以后，天然气价格逐渐回归常态，有利于分销商对天然气的采购，并有助于公司持续做大平台交易规模。”蒋承宏告诉记者，目前，我

国有6000多家城燃分销商，100多家大型能源集团，这些都是公司平台潜在的客户。

在资源聚合方面，新奥股份面向国际国内两个市场，资源弹性逐步增强。“在国内市场，新奥股份与‘三桶油’建立了良好关系，并聚合非常规气等多元化资源，强化自主资源池的构建；在国际市场，新奥股份通过长期购销协议及现货方式，向生产商或贸易商采购天然气。

2023年，公司新增长期购销协议280万吨，与道达尔、雪佛龙等企业累计签署超过1000万吨/年的海外长期购销协议。”蒋承宏称，新奥股份与中国石油天然气销售公司已签署10年期的购销协议。

在产业链中游，新奥股份构建以新奥舟山LNG接收站为支点的交付网络，以及以天津国际油气交易中心为支点的先进风控体系，打通国内外市场。“新奥舟山LNG接收站一期二期设计

和核准年接卸能力500万吨，年实际接卸能力可达750万吨。三期项目计划于2025年9月建成投运，届时年处理能力可达1000万吨以上。”蒋承宏介绍，公司以新奥舟山LNG接收站为支点，通过三方窗口期使用、窗口期互换等方式，保障海外资源灵活交付给客户。2023年，新奥股份平台交易气业务表现亮眼，实现交易气量50.50亿方，同比大幅增长44%。

为更好地连接需求侧和供给侧，新奥股份利用数智技术自主建设天然气产业智能平台——好气网，旨在提升产业运转效率。

“在运输和分销方面，新奥股份具备优势。”蒋承宏告诉记者，新奥股份及第三方在全国拥有LNG槽车超1200辆，每辆槽车均配置ADAS（高级驾驶辅助系统）。客户在好气网下单后，平台会为客户自动匹配运力，车辆的实时位置及

承运商相关信息均会自动更新。”

“截至7月1日，今年以来新奥舟山LNG接收站累计接卸船量同比增长34.9%，运转效率提升明显。”新奥舟山技术创新部经理郭志明对记者表示，目前，新奥舟山LNG接收站最大装车能力为550车/日（每车20吨），淡季日平均装车量70-80车，旺季日平均装车量200车以上，保供富余量较大。今年6月，新奥舟山LNG接收站日平均装

车量150车左右，有力支撑天然气稳定供应。

“天然气产业未来仍会有长足发展。”蒋承宏认为，在“双碳”目标驱动下，天然气在“替煤”和融合新能源方面将发挥重要作用。

机构预计，2024年-2030年中国天然气消费量年均复合增长率可达5%-7%，预计2030年消费量达5800亿-6000亿方，天然气市场规模将保持快速增长。

能源实现了组织和工作的协同，确保ESG整体工作得到有效推进。

蒋承宏表示，新奥股份从事的天然气业务本身就属于低碳领域。在管治层面，公司一直将ESG理念融入决策与运营；在环境层面，公司持续开展碳排放测算和管理工作，深化供应链合作，推动天然气产业链减排；另外，公司持续推进业务智能化，实现安全生

产即时监测预警和评估。新奥股份将通过智能手段提供安全清洁能源，以数据驱动决策，实现精细化管理，提升管理效率。

谈及股东回报和资本开支计划，蒋承宏表示，新奥股份一直注重股东回报，持续提升股东回报水平。2023年度现金红利将达到约28亿元。为提升股东回报，公司推出了2023年-2025年股东

“今年上半年，公司在开发长期客户方面加大了力度。公司与客户之间的关系会更加牢固。”蒋承宏说。

蒋承宏表示，2024年是新奥股份深化产智融合、落地智能业务图景的关键一年。“展望未来，新奥股份将持续优化天然气产业大模型，智能重构天然气产业发展模式，培育壮大新质生产力，为推动天然气产业生态繁荣、建设现代能源体系作出积极贡献。”

分红回报规划，现金分红每年增加额不低于0.15元/股（含税）。

“公司注重业务发展与现金流健康。”蒋承宏表示，随着新奥舟山LNG项目的顺利完成，公司（不含控股子公司）2024年的资本开支预计10亿元左右，主要用于技术研发和设备维护。随着公司业务不断发展，未来的收入和现金流将更加强劲，利润将随之提高。

## 多地进一步优化政策 促进楼市平稳健康发展

●本报记者 董添

近期，多地进一步优化房地产政策，促进行业平稳健康发展。南京、贵州、宁波等城市优化住房公积金政策，引发市场关注。业内人士表示，多地陆续优化限购限贷政策后，近期地产销售数据有所起色，楼市得到一定程度改善。

### 出台住房公积金新政

宁波市住建局发布通知，调整个人住房公积金贷款政策、个人住房贷款套数认定标准等。2024年7月9日起，职工个人住房公积金可贷额度由借款人在申请贷款前缴存账户余额的15倍调整为20倍，并下调个人住房公积金贷款利率0.25个百分点。

近日，南京市住房公积金管理中心发布《关于实施存量住房“以旧换新”活动住房公积金配套措施的通知》，对于参与存量住房“以旧换新”活动的缴存职工，参照南京市多子女家庭住房公积金贷款额度，新购住房公积金贷款最高额度上浮20%，个人为60万元，家庭为120万元。

贵州省贵阳市住房公积金管理中心发布的《关于阶段性提高住房公积金最高贷款额度的通知（征求意见稿）》显示，贵阳拟将住房公积金最高贷款额度提高至80万元。多子女家庭可在此基础上上浮20万元，即100万元。缴存人家庭首次可在贵安新区购买自住住房的，住房公积金最高贷款额度可在上述基础上上浮20%，即非多子女家庭96万元、多子女家庭120万元。持有有效贵阳人才服务绿卡、筑才卡（高层次人才）、省级优才卡、省级高层次人才服务绿卡的缴存人，最高贷款额度提高至150万元。

易居研究院研究总监严跃进认为，优化住房公积金贷款政策，主要体现在提高贷款额度、下调贷款利率以及公积金提取和使用门槛等层面。其中，首付比例下调和商贷政策保持一致，贷款额度则有较为明显的提升。公积金政策分为常规型和奖励型两种。其中，奖励型在常规型贷款额度基础上继续提升，主要针对绿色建筑、二孩家庭购房等，充分体现公积金便民、利民、惠民导向。

部分地区出台政策，涉及降低首付比例、实施购房补贴等相关内容。

7月9日，云南省德宏傣族景颇族自治州政府网站发布德宏州关于优化调整房地产市场调控措施的通知，包括科学编制住房发展规划、合理配置停车位指标、强化金融支持政策落地、优化首套住房认定标准、推行商品住房以旧换新、支持团购商品住房、构建地产发展新模式等内容。在构建房地产市场发展新模式方面，调控措施明确，打通东北三省、西部、西北部等重点城市和缅甸外销市

场，2024年7月1日-2025年1月31日期间，对州外团购首套新建商品住房且面积均在80平方米以下，并完成商品房网签备案及取得契税完税凭证的购房者，可享受已缴纳契税额80%的一次性购房补贴。

微信公众号“襄阳房协”消息，襄阳市出台《关于进一步促进房地产市场平稳健康发展的若干措施》，首套住房商业性个人住房贷款最低首付比例从不低于20%调整为不低于15%，二套住房商业性个人住房贷款最低首付比例从不低于30%调整为不低于25%；取消首套住房和二套住房商业性个人住房贷款利率下限；按照“以需定购”原则，依法依规收回闲置土地；允许采取“收回-供应”并行方式简化程序，办理规划和供地手续；对于未完成开发投资总额25%以上的出让土地，实施预告登记转让制度。

另外，《北海市促进房地产市场平稳健康发展的若干优化工作措施》提出，支持扩大购房契税补贴范围至车位（库）。自文件印发之日起至2024年10月31日，在北海市城区购买新建产权车位（库），并完成商品房合同登记备案及契税缴纳的个人，按照相当于所缴纳契税金额的100%给予补贴，由市财政局落实契税补贴资金。支持本地公积金与异地公积金“互认互贷”。自文件印发之日起至2025年12月31日广西区内其他城市的住房公积金缴存人在北海市购买住房的，可享受与北海市缴存人同等贷款权益。

多个地区出台政策，将加大保障性住房供应。

江苏省连云港市灌南县自然资源和规划局网站发布消息称，灌南县启动城市更新项目建设，对县城区内不同区域已完成首次登记住宅小区中未出售房源，进行摸排统计上报，梳理出可置换数量。同时，对有积压的房地产开发企业，尤其是房屋销售困难导致濒临烂尾的楼盘，由政府出面收回部分房屋作为置换房源。

四川省遂宁市住房和城乡建设局等部门联合发布《促进主城区房地产业高质量发展若干政策措施》，涉及购房补贴、住房“以旧换新”等内容。其中提到，实施住房“以旧换新”行动。2024年7月1日至2026年6月30日，市级和船山区、市直园区国有企业可通过收购居民二手住房用于保障性住房，促成群众购买改善性新建商品住房。回购款可委托国有企业支付给房企，用于居民购买新建商品房住房。

58安居客研究院院长张波表示，收购商品房用于保障性住房有多种方式，包括常规的银行信贷、发放债券，以及利用保租房相关资金的支持，盈利并非第一诉求，实现保障项目长期保本运行是关键。后续，预计会采取搭建公募REITs的方式，为盘活保障房资产蹚出一条新路。

# 学习机迎销售旺季 上市公司积极布局

●本报记者 董添

暑假期间，学习机销售迎来旺季。近期，中国证券报记者走访调研学习机市场了解到，为迎接销售旺季，不少商家开展优惠促销，并通过举办线下活动等方式吸引学生及家长购买。

上市公司方面，科大讯飞、豆神教育、视源股份等多家上市公司布局了学习机相关业务。

### 配置AI功能

“暑假期间是学习机销售旺季，周六周日基本上都能卖出几十台到上百台不等。我们在商场3楼设有专柜，一楼还有展台。为推广产品，我们举办了包括诗词大会在内的一系列线下活动，吸引学生及家长购买我们的产品。”某学习机品牌销售人员告诉中国证券报记者。

记者了解到，目前，主流学习机价格在几千元上下。“学习机最大的差异

在于系统和软件。”步步高柜台销售人员告诉中国证券报记者，“学习机的用途是辅助教学。学生在校课堂没有听懂，而家长又辅导不了，这时学习机就可以派上用场了。学习机有配套的习题讲解，可以帮助家长、学生对难题进行解析。”

记者走访了解到，目前，多数学习机都配有AI智能、作业批改等功能。

多位学习机销售人员告诉中国证券报记者，“目前，学习机一般都会设置家长按钮，可以设置密码。家长输入密码可以看到习题答案，学生如果没有密码只能看到相应的习题解析步骤，看不到直接的答案。通过这种功能设置，提升学习效果。”

猿力科技相关负责人告诉记者，AI大模型多语言智能批改技术主要基于青少年的书写特点，能够智能识别笔迹，实现更高的识别准确度。依托于AI大模型强大的语义解析能力，并采用类似人类的逻辑思考方式，能够更加精准地理解题目意图。

### 加大研发投入

值得一提的是，多家上市公司布局了学习机业务，但业绩表现欠佳。

科大讯飞在2024年6月26日披露的投资者关系活动记录表显示，科大讯飞AI学习机业务持续保持高速增长势头，2024年1-5月，销量增长超过150%。作为大模型在教育领域的典型应用，科大讯飞2023年率先将大模型技术落地到学习机上，先后推出了九大AI辅导功能，让大模型从云端技术变成人人可感知的功能，为学生提供1对1个性化深度辅导，减轻家长伴学负担。T20系列、新发布的S30均完整配备了大模型功能。

根据科大讯飞日前披露的2024年半年度业绩预告，公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润亏损3.8亿元至4.6亿元，上年同期盈利7357.2万元。2024年上半年，公司加大“讯飞星火大模型”研发投入力度，并加快大模型落地推广。公司主动调整营收结构，2024年上半年营

业收入、毛利预计增长15%至20%。

豆神教育2023年年报显示，在直播卖货选品方面，公司结合在教育领域的优势资源，与相关方合作研发，并推广销售学习智能硬件及配套软件。同时，公司根据用户需求，甄选优质图书及周边知识产品，向用户推荐。

由于学习机的用户群体主要是青少年，一些上市公司特别强调其产品的护眼功能。

视源股份在2023年年报中提到，希沃学习机是面向中低学龄段青少年的专用学习终端，目前已推出大屏学习机与学习平板。产品具备大尺寸护眼显示屏幕、类纸防眩工艺、硬件低蓝光、坐姿识别等技术，已通过由中山大学中山眼科中心牵头制定的国内首个医工结合视觉健康标准《平板电脑视觉健康影响评价方法》A级评定，保护孩子用眼健康。

视源股份2024年一季度显示，报告期内，公司实现营业收入约44.95亿元，同比增长19.64%；实现归属于上市公司股东的净利润约1.78亿元，同比下降37.18%。



视觉中国图片