

年夜饭预订火热 餐饮企业干劲足



视觉中国图片

年终岁尾，餐饮消费红红火火。多家餐饮企业相关负责人向中国证券报记者表示，目前到店消费和节假日预订火热，企业频频出招创新打法，用优质供给激发餐饮消费潜能。线上平台陆续推出各类活动，为餐饮市场再添一把火。

专家表示，政策支持创新多元化消费场景，扩大服务消费，促进文化旅游业发展，为餐饮企业带来强大的信心和动力。在政策的指引下，产业链上市公司提升服务质量，拓展门店网络，创新消费场景，助力消费提振。

●本报记者 杨梓岩

订，并在预约时间取走新鲜制作完成的菜品。

“预估春节期间客流量会迎来明显增长，并出现排队候餐的情况。”上述西贝餐饮集团相关负责人表示，门店将提前准备，科学合理安排人手，做好品质管理。

为应对春节客流高峰，海底捞火锅门店从11月就开始做稳岗用工准备。“我们会在春节期间给员工提供补贴，鼓励员工把子女接到身边团聚，在关怀员工的同时，保障餐厅稳定运营。”一家海底捞火锅门店负责人向中国证券报记者介绍，餐厅有多种类型的兼职岗位，为灵活就业人员提供选择。

打好创新“组合拳”

今年以来，餐饮企业积极创新，开辟新市场。餐饮企业和相关渠道通过业态混搭、场景拓展、模式创新以及线上线下联动的“组合拳”，助力餐饮消费市场发展。

露营成为餐饮消费的新场景之一。“周末和节假日大家忙得‘脚不沾地’，可同时容纳500人用

餐、约6万平方米的场地几乎客满，至少提前一周才能订到位置。”海底捞露营火锅上海浦东航头店店长钱江涛向中国证券报记者表示。呷哺集团副总裁张艳梅告诉中国证券报记者，创新是呷哺集团的核心竞争优势之一。以呷哺集团旗下的特色品牌“凑凑”为例，近年来，除了“凑凑火锅+茶憩”模式，公司还陆续推出小酒馆模式等，为消费者带来餐饮消费新体验。

线上餐饮渠道忙得“不亦乐乎”。在消费者日益追求“性价比”“性价比”的背景下，线上平台推出多种新举措，激发消费新需求。

美团“拼好饭”发展迅速。消费者点餐时可拼团，拼团成功后享受低价菜品。美团2024年半年报显示，“拼好饭”单日订单量突破800万单。此外，冬天气温降低，火锅、热饮等外卖需求升温。日前，美团外卖在上海、北京等地通过政企联动，以外卖优惠券的形式，加大消费补贴力度，助力打造多元消费场景。

餐饮企业信心足

展望2025年餐饮市场，多家餐饮企业高管向中国证券报记者展示了信心和干劲。

西贝餐饮集团董事长贾国龙向中国证券报记者表示：“在政策的指引下，西贝将通过提升菜品质量、优化服务体验、拓展门店网络、创新消费场景等措施，助力消费提振和高质量发展。”

海底捞董事会副主席兼执行董事周兆呈向中国证券报记者表示：“餐饮企业发展迎来广阔空间，海底捞对未来经营与发展充满信心。”2025年，海底捞将持续开拓多元化消费场景，推出更丰富的产品和服务，以实际行动助力经济增长。

“吃得好也是美好生活的一部分。”张艳梅表示，政策支持创新多元化消费场景，扩大服务消费，促进文化旅游业发展。呷哺集团将持续深化改革，提升创新能力，在推动业务增长的同时，助力消费提质升级。

技术创新多点开花 新型显示产业前景广阔

●本报记者 康曦

12月19日-20日，以“显示无处不在·映照万千气象”为主题的世界显示产业创新发展大会在成都举办，集中签约了11个新型显示产业项目，涉及材料、模组、终端等产业链各环节。

当前，以OLED为代表的新型显示技术应用加速落地。业内人士表示，政策鼓励新型显示技术创新，为企业成长提供了良好的环境，新型显示产业发展前景广阔。

政策大力支持

近年来，我国显示产业链国际化水平持续提升，成为全球新型显示产业的重要一极。

2023年，我国新型显示全行业营收占据全球半壁江山，显示面板出货面积达到全球七成。中商产业研究院预计，2024年我国新型显示产业市场规模将达到6900亿元。

新型显示技术主要包括 OLED、AMOLED、Mini/Micro LED、QD-OLED 等。作为智能交互的重要端口，新型显示已成为承载超高清视频、物联网和虚拟现实等产业的重要基础。

政策大力支持新型显示产业发展。今年1月，工业和信息化部、教育部等7部门联合印发的《关于推动未来产业创新发展的实施意见》提出，加快量子点显示、全息显示等研究，突破Micro-LED、激光、印刷等显示技术并实现规模化应用，实现无障碍、全柔性、3D立体等显示效果，加快在智能终端、智能网联汽车、远程连接等场景推广。

一些显示产业竞争力稳步提升，但也面临一些挑战。中国电子信息产业发展研究院院长张立表示，传统应用市场增长乏力，新兴市场有待培育。同时，企业效益不及预期，创新能力亟待增强。

针对上述问题，张立建议加强顶层设计，统筹发展，发挥产业政策的引领作用，有序推进产业升级，为显示产业的高质量发展筑牢根基；加快产业生态建设，关注产业链、供应链的均衡发展，加快构建完整且富有韧性的产业生态体系；以数字经济为着力点，加快人工智能在显示产业领域的创新应用，挖掘新需求，拓展新应用。

构建产业高地

在此次世界显示产业创新发展大会上，《中国新型显示产业高质量发展指数（2024年）》发布，合肥、深圳、成都等地依托产业链布局、技术创新和产业规模等优势位居高质量发展十大城市的前三位。

维信诺此前公告称，公司有意建立并

运营一条第8.6代柔性有源矩阵有机发光显示器件生产线，从事中尺寸AMOLED相关产品的研发、生产和销售。合肥市人民政府认为该项目对合肥市打造具有国际竞争力的新型显示产业集群具有重要意义。双方经过友好协商，拟签署《合肥第8.6代柔性有源矩阵有机发光显示器件（AMOLED）生产线项目投资框架协议》，总投资额为550亿元。

成都构建了从玻璃基板、掩膜版、偏光片到面板制造，再到手机、平板电脑、车载显示等终端应用的新型显示产业链。今年以来，四川省先后引入新型显示产业相关项目90个，总投资超1700亿元。其中，成都市引入项目42个，总投资1100亿元。

近日，青岛市新型显示产业集群入选2024年山东省战略性新兴产业集群。近年来，青岛市把新型显示产业作为重点发展的新兴产业，集聚了海信视像、京东方等一批行业领军企业，2024年新型显示产业规模有望突破600亿元，推动青岛市成为中国北方新型显示产业高地。

拓展应用场景

显示技术持续突破，产业空间不断增长。张立表示，可折叠屏、柔性屏等创新产品为显示产业带来新的发展机遇。

面对新的蓝海市场，A股公司积极布局。2024年前三季度，京东方柔性AMOLED产品出货量近1亿片，同比增长20%。京东方在柔性AMOLED领域已布局多年，形成了产能规模和技术优势，积累了大量优质客户资源，覆盖手机主要品牌，同时积极布局车载显示等领域。

OLED产业领军企业维信诺看好折叠屏市场的发展前景。目前，公司已供货荣耀等多个品牌客户，产品涉及内折、外折、横向折叠、竖向折叠等多种形态。公司将把折叠屏的轻薄化、低功耗作为重点研发方向，储备了较多领先技术。未来，公司将不断提高折叠屏技术研发水平，为手机市场提供更多创新解决方案。

深天马在柔性AMOLED智能手机领域拥有良好的客户基础。随着产能进一步释放，公司将覆盖更多头部客户的旗舰项目，提升高端产品占比，不断增强竞争力。

技术进步源于场景驱动。在大尺寸产品方面，京东方认为，未来5年至10年，LCD仍将是TV产品的主流技术。在中小尺寸产品方面，基于更好的显示效果、更轻薄的产品形态，以及在可折叠、卷曲等方面的独特优势，柔性AMOLED技术在中小尺寸产品领域，尤其是智能手机领域的渗透率将持续提升。柔性AMOLED产品需求将持续增长。

“一度绿电”的智慧密码

（上接A01版）富源西风电场还建设超算中心，支撑云南国际清洁能源智慧风电场数字孪生业务对算力的需求。”富源西风电场负责人李军表示。

“与传统运维方式相比，富源西风电场年发电量预计提升1.1%左右，以全年发电19亿千瓦时计算，相当于多发电2000多万千瓦时，而安全事故率预计下降一半。”李军说。

让风机的每一次细微变化都能被感知，每一度绿电都可可知可控，云南国际正以创新驱动和数字化赋能为引领，将富源西风电场打造成面向南亚、东南亚的“环境友好型智慧风电场”新能源应用示范窗口。

光伏电站实现智能化运维

中国风电报来到滇中高原北部——楚雄彝族自治州元谋县，莽莽山野间，成千上万块错落有致的蓝色光伏板，在阳光下源源不断地产生着清洁电能，这里便是云南国际班果光伏电站。

“这里年平均日照时间2670小时，是最适合发展光伏发电的地区之一，电站目前发电量达8400万千瓦时。”云南国际昆明生产运营中心副主任刘艳说。

以班果光伏电站作为智慧化场站改造的示范试点，国家电投云南国际正力争打造高原山地光伏智慧场站标杆。

“班果光伏电站建设示范项目3月建成，主要是应用大数据、物联网以及先进的网络技术应用技术，促进传统生产模式向智慧化生产管理转型升级。”刘艳介绍，通过轨道机器人、多类型智能摄像机、拟人态传感器等技术设备，实现日常智能巡检和智能诊断，减少人工作业。

以“智”提质，云南国际正加速推动试点走向示范。

在云铝阳宗海示范项目二期建设现场，中国风电报记者看到，一大片空地上安装着各式各样的太阳能光伏板，光伏薄膜玻璃、全自动跟踪光伏发电系统支架、智能发电地板、地面光伏发电步道、光伏车棚、一体化智慧灯杆等24类综合智慧元素就集中在这个未来能源的示范展示区。

由云南国际与云铝股份联合投资建设的云铝阳宗海示范项目，是引领未来能

源转型的示范项目，正在以全新的面貌引领光伏发电领域发展。

“这个项目不仅展示了各种光伏组件的应用效果，也是一个‘试验场’，目的就是让参观者直观地看到‘综合能源+智慧分析’的巨大潜力。”现场运维人员说，“这里的每一种‘智慧元素’的数据资料都会接入集控中心进行数据分析，不仅提高了能源利用率，也为消费者提供了更大选择空间。”

“省内所有光伏电站都要实现智慧化。”刘艳介绍，目前，已完成秀田、小西村、北大村、朱坊、麻舍所等多座光伏电站智慧场站建设。

塑造绿色发展新优势

云铝智慧园区、智能安全帽、“生态修复+光伏”、大数据故障预警、数字化报表、功率预测……云南国际以实践作答，不断加快能源产业数字化转型、智能化发展，率先探索新能源智慧场站建设，为企业可持续发展注入强劲动力。

“我们将多年积累的高山风电、光伏电站建设运维经验以及新一代信息技术融入新能源场站，更好地提升发电效率、提高故障诊断和预警能力，通过试点场站先行先试，最终总结形成一套可复制、可推广的智慧场站建设标准，打造既符合地方发展实际又面向未来的高原山地智慧场站标杆，为后续场站智慧化建设提供经验示范。”云南滇能智慧能源有限公司董事长杜成康说。

按照规划，今年云南国际计划完成10个存量新能源场站的智慧化改造，其中风电场3个、光伏电站7个。明年继续加大力度，实现15个智慧场站改造，同步开展新增智慧场站建设。到2026年完成公司所有智慧场站建设，最终实现场站无人值守，形成一批国内领先、技术先进、具有成本优势和核心竞争力智慧场站，建设一支成熟、优质的专业化人才队伍。

“今后，我们将继续围绕‘存量提质、增量提优’，推动更多场站管理模式和经营效益的智慧变革，构建行业领先的‘一省一中心’智慧运营管理体系，全面提升水、风、光等产业的智慧化运营水平，为集团公司参与现货市场奠定竞争优势，助力能源产业高质量发展。”云南国际相关负责人表示。

2024北交所万里行调研活动

建邦科技董事长钟永铎：

创新驱动 打造汽车后市场领导者

●本报记者 张鹏飞

近日，由中国证券报联合北京证券交易所举办的“2024北交所万里行”调研活动走进青岛建邦汽车科技股份有限公司。

建邦科技深耕汽车后市场，近年来业绩稳健增长。“未来，我们将继续坚持创新驱动发展，坚持国际化布局 and 长期主义理念，努力打造服务全球的汽车后市场领导者。”建邦科技董事长钟永铎在接受中国证券报记者采访时表示。

提升核心竞争力

近年来，建邦科技的业绩取得持续稳步增长。钟永铎对中国证券报记者表示：“除了得益于全球汽车后市场需求持续增长等外部因素，更核心的是企业内部的创新驱动。”

企业文化是建邦科技持续创新的精神源泉。“公司的愿景是立足中国，致力于成为全球汽车后市场的领导者，打造高性价比产品助力客户成长。”钟永铎坦言，这一愿景为公司全体员工提供了精神动力。在这样的企业文化引领下，建邦科技不断追求卓越，勇于突破，为公司的创新发展奠定了坚实基础。

科学技术被建邦科技视为第一生产力。为提升竞争优势，公司加大研发投入力度，打造具备战斗力的研发团队。“通过自主研发，公司推出了电子涡轮执行器、液量仪表总成、主动进气格栅、毫米波雷达等一系列产品，顺应行业发展趋势，满足

汽车后市场需求。”钟永铎说。人才是企业发展的关键因素。建邦科技深知人才的重要性，搭建了区域内具有竞争力的薪酬体系，并通过股权激励等方式向员工传达公司发展的信心，积极保障员工的各项权益，以吸引和留住人才。

在技术研发方面，建邦科技取得了显著成果。“公司以市场需求为导向，采用柔性化的模式，把重点放在市场调研、研发设计、模具开发、产品验证上，生产环节则委托外部厂商进行。”钟永铎告诉记者，这种模式使得公司能够快速响应市场需求，不断推出新产品。截至目前，公司共取得发明专利10项、实用新型专利80项、软件著作权70项。

开展国际化布局

建邦科技以外贸起家，公司较早便开始探索多种形式的国际化布局。钟永铎说：“公司的海外布局分为三个阶段：第一阶段是产品出海。目前，公司的产品已销往全球26个国家和地区，遍布六大洲；第二阶段是产能出海。公司积极寻找海外代工厂，充分利用全球产能，实现产能全球布局；第三阶段是资本出海。公司在德国和泰国投资设立了子公司，进一步完善公司的全球布局。”

钟永铎介绍，在拓展海外市场的过程中，建邦科技对目标国家和地区进行充分的调研，了解其经济、法律、市场、文化等各方面情况，与公司的运营目标、资源整合能力、目前及未来需求等进行充分匹配。谨慎而快速的决



建邦科技汽车电子类产品生产车间

本报记者 张鹏飞 摄

策和执行方式，使得公司在海外市场迅速站稳脚跟，并不断扩大市场份额。2023年，建邦科技在海外市场的营收占比为57.17%。2024年上半年，公司在海外市场的营收占比为48.06%。

引领行业发展

对于当前国内一些行业面临的内卷困境，钟永铎认为：“内卷的本质是相关企业短视，缺乏核心竞争力。”建邦科技坚持长期主义，把更多精力放在为客户创造价值、让员工幸福上。

在人才培养、研发设计、渠道布局等方面，建邦科技苦练内功，依靠内生动力做出自己的特色。通过持续的投入和创新，公司建立了自己的“护城

河”。长期主义理念使得建邦科技在激烈的市场竞争中保持稳健增长态势，更为未来发展奠定了坚实基础。作为专精特新企业，建邦科技深知中小企业在国民经济发展中的重要性。在钟永铎看来，中小企业具有敏锐的嗅觉、灵活的机制和强大的适应能力等优势，“依靠专精特新建立自身优势，并在细分领域取胜。”

对于北交所进一步赋能中小企业发展，钟永铎建议，北交所严格筛选拟上市公司，坚持专精特新的定位，让更多优秀中小企业上市。同时，希望北交所吸引更多国际资金，加快研究京港通的可行性和出台相关具体措施，把北交所打造成为更具国际影响力的交易所。