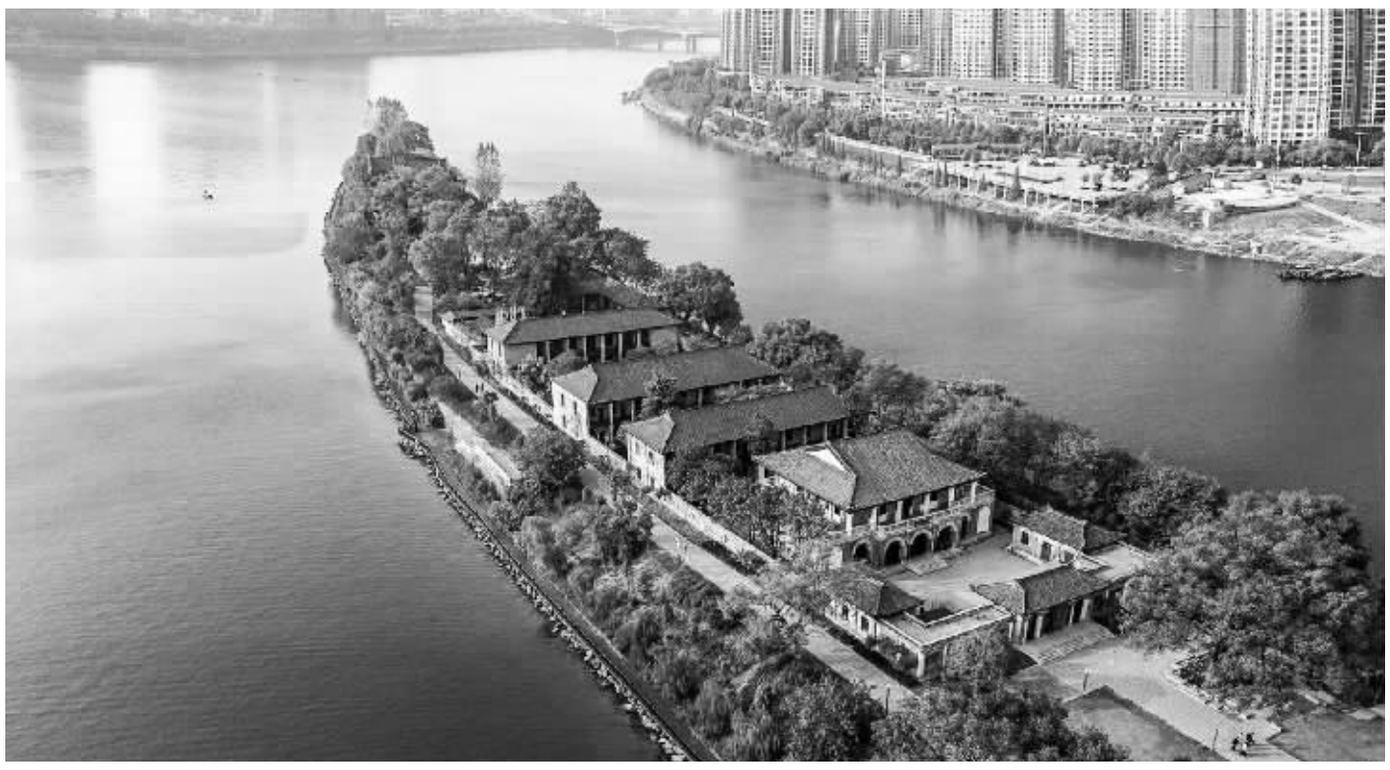
电广传媒：喜迎开门红 新文旅战略见效

“在刚刚过去的春节假期，公司旗下景区、酒店游客接待量约57万人次，同比增长26%。”电广传媒董事长王艳忠介绍，此次春节假期是电广传媒在“文化+科技+旅游”融合创新的基础上，联合湖南经视探索“文旅+媒体”芒果方案的首个“春节档”。

据了解，媒旅融合的模式创新、内容创新、产品创新助推公司文旅业务再上新台阶，电广传媒文旅业务呈现较强的增长潜力。“我们坚持‘一手抓产品、一手抓资源’，以芒果IP、芒果基因创新打造芒果味的新概念旅游度假产品。”王艳忠表示，公司遵循“文化+科技”“文化+旅游”两个融合的要求，持续推进“新文旅”战略。

● 本报记者 何昱璞



电广传媒衡阳·青春东洲岛项目 公司供图

文旅融合创新 盘活闲置资产

近年来，电广传媒持续推进“三湘星光行动”，投资布局了湘潭万楼·芒果青年码头、南岳芒果晨曦客栈、汨罗屈子文化园、郴州711时光小镇、安化茶马古道、芒果未来艺术中心、芒果美术馆等多个优质文旅项目，成为湖南文旅产业的“主力军”。2024年9月20日，电广传媒投资运营的衡阳·青春东洲岛景区正式开业，不到4个月累计接待游客已超200万人次，成为区域文旅标杆。

“就在一年前，东洲岛这一片没有旅游产品，也不产生经济效益，只有市民散步过来看看江，更不用说游客了。”王艳忠介绍，近年来，“三湘星光行动”将重点放在了盘活闲置资产方面，“我们联合各州市将多个国有的闲置资产改造成了特色旅游项目，在实现社会效益的同时，也取得了经济效益。”

在衡阳，电广传媒携手衡阳市政府投资1.2亿元共同开发“青春东洲岛”项目。刚开业，就在2024年国庆假期吸引了超78万人次游客，同比增长201%。

在郴州，电广传媒将一座即将消亡的原国营711矿区改造成了度假小镇，并在这里举办《超级老声》老年人歌唱比赛，让原本落寞的矿区在2023年新开园后的首个国庆黄金周吸引了20万人次。

在湘潭，电广传媒则联合政府打造全国最大规模的集装箱集市建筑群，并将《快乐大本营》等IP独特运用其中，将湘潭万楼打造成主题乐园等新业态。今年“春节档”，湘潭万楼客流量24万人次，排名湘潭市第二，仅次于韶山。

值得一提的是，电广传媒还与湖南经视携手合作。春节假期期间，湖南经视特别策划《嘻嘻哈哈过大年》节目，串联起郴州711时光小镇、衡阳·青春东洲岛、安化茶马古道、汨罗屈子文化园、湘潭万楼·芒果青年码头等6个景点，运用新技术和创新报道形式，“大屏+小屏”展示了遍布湖南省内的“芒果味”文旅大餐，体现了公司“新文旅”战略在文旅赛道的大胆创新和布局突破。

数据显示，2024全年，电广传媒旗下芒果文旅接待游客620万人次，同比增长51%，营收同比增长86%，接待游客、营收规模均创历史新高。

随着电广传媒、湖南经视“双声道”的推进，电广传媒将加快探索“文旅+媒体”的芒果样本，盘活存量做优增量，实现文旅板块高质量发展。

以科技和文化赋能

“我们为什么能把过去死气沉沉的产业盘活？如何能让景区留住游客？我们的核心策略在于以科技和文化进行赋能。”王艳忠说。

以“青春东洲岛”的新建项目数字船上书院为例，该项目大量使用AR、VR、全息影像等前沿技术来展现衡阳悠久的历史文化和厚重的革命文化。同时，该项目还将飞行影院、动感影院等游乐设备加入其中，丰富游客体验方式。

“历史是‘旧’的，我们的展现方式却是‘新’的，是符合现代年轻人的审美和喜好的。我们用数字赋能历史悠久的船山书院，打造了‘数字船山书院’，几乎融合了先进数字技术的全部形态，形成了中国独一无二的数字书院。”王艳忠介绍。

王艳忠表示，公司近年来一直积极探索以科技赋能传统文旅产业创新升级，通过提升文化产品的科技含量，使文化产品更具创新力、吸引力，从而催生新产业、新消费，为经济增长提供新动能。

与此同时，春节期间，电广传媒还根据每个项目的特点，结合传统年俗、非遗技艺推出主题策划。

衡阳·青春东洲岛景区新年舞龙巡游、佤族喷火、川剧变脸、凤舞飞扬、湘西刀山火海、打铁花等一系列民俗表演、非遗技艺令游客流连忘返；汨罗屈子文化园举办“新春大楚庙会”主题活动，日景烟花秀打造新春版七彩祥云，为游客奉上视觉盛宴……

此外，圣爵菲斯大酒店推出“等你回家，自在过年”春节主题活动，打造新春集市，带动餐饮包厢收入同比增长53%；南岳芒果晨曦客栈春节假期推出特色服务带动客房收入同比增长40%。

大力推进“新文旅”战略

“我们的文旅和传统文旅不一样，我们开辟了一个新模式。”王艳忠介绍，“三湘星光行动”的项目均是与地方政府合作，以合资公司的形式来进行运营分成，而公司的投资比例和分成比例是倒挂的，即以较小的投资比例获取较大比例的回报。

“我们都是轻资产运营，之所以能够做到‘以小谋大’，核心是我们独有的IP资源和强大的运营能力。”王艳忠进一步解释，一方面，电广传媒在项目开发中能够将湖南广电自有的IP资源转化成独特的产品；另一方面，拥有大型文旅项目的运营经验，20多年成功运营长沙世界之窗、圣爵菲斯大酒店所累积的成功经验可为新文旅项目全面赋能。同时，媒体赋能带动技术创新、模式创新、内容创新，有望进一步增厚“新文旅”的实力。

通过挖掘历史，以科技和文化赋能，加上独有的芒果IP资源、媒体资源，目前，电广传媒已经形成了长沙芒果未来艺术中心、湘潭万楼元宇宙、芒果海洋馆、衡阳东洲岛数字船山学院等文化科技融合样板产品，以及湘潭万楼集装箱街区、衡阳东洲岛苏州湾老街、郴州711时光小镇等“文商旅”融合消费矩阵。

王艳忠表示，电广传媒“新文旅”战略的持续创新能力让每一个落地项目都是独一无二的，能够结合当地文化和资源禀赋，并融入芒果方案，生产出独具特色的“文旅+媒体”新业态。

对于下一步计划，王艳忠表示，公司已经锚定中国文旅企业20强的目标在努力奋斗。“我们将充分利用湖南广电优质IP资源和媒体资源，做实做强湖南广电产业发展的‘第三极’，推动文旅‘三湘星光行动’闪耀湖南省，锻造媒体+文旅融合新实力，打造湖南最大文旅投资平台。同时，公司也将适时以并购的方式对产业链进行延伸，将规模、品质、效益做优。当前，越来越多的资源正在对接电广传媒、芒果文旅。”

三一重能：以数智化打造智能制造新标杆

● 本报记者 刘杨

自动翻转的桁架机器人在10分钟内将“钢铁大象”进行灵活翻转，柔性生产线10秒可完成机型转换，近百米长的叶片一天就能生产一只；伴随一声清脆的启动声，液压缸开始剧烈运动，模拟着现实风场中的风力……中国证券报记者近日走进三一重能，并对其位于北京昌平的5G柔性智能制造工厂、风电整机试验台进行实地调研。

“风电产业的技术突破和模式创新一直是行业发展的源动力。”三一重能董事会秘书周利凯对记者表示，通过数智化驱动进行有序作业，三一重能的生产效率得到极大提升，未来公司将继续寻求风电制造的“高质量、高效率、高柔性、优成本”发展之路。

位于昌平南口园区的三一重能的35兆瓦六自由度整机试验台 本报记者 刘杨 摄

数智化改造提高产效

在昌平南口产业园区内，记者走进三一重能5G柔性智能制造工厂。在整机和轮毂生产线上，记者看到红黄两色的机械臂正在进行高强螺栓的拧紧工作。定制化的AGV全自动引导车穿梭其间，车间只有若干工人，多个制造工序已基本实现自动化生产。

“传统的风电主机通常是定点装配模式，而三一重能则将其升级改造为柔性生产线。”三一重能智能制造工艺所副所长邢腾飞告诉记者，定点装配模式平均需要4.5至5小时下线一台大兆瓦风机，而柔性生产线作业模式3小时即可下线一台风机。

“我们通过引入工业机器人、机器视觉技术等，智能工厂实现了机舱和轮毂的自动装配。”邢腾飞表示，风机智能化生产很重要的一点是对产品质量的保证。以螺栓的拧紧为例，常规液压的拧紧方式，拧紧力矩离散性大，力矩数据不易采集，后期风机使用存在较大风险。采用电动自动化工具生产，所有的数据都是预设好的，螺栓可实现自动拧紧，再基于视觉技术的质检，生产效率和产品质量均可以得到大幅提升。

“我们智能工厂的升级改造主要有两点，一是作业自动化，二是物料配送自动化。”邢腾飞向记者介绍，改造为柔性生产线后，一条生产线可以兼容3-15兆瓦的机型，实现混线生产，10秒即可完成机型转换。

在物料配送方面，通过AGV全自动引导车自动配送物料，再结合桁架机器人、工业机器人等通过数智化驱动进行有序作业，生产效率得到极大提升。“你看到的这款自动翻转的桁架机器人，它会把偏航组件进行180度的翻转，这项操作需要2个人协作才能将设备翻转，通过翻转机器人10分钟即可自动完成。”邢腾飞说。

长期保证产品质量

在5G柔性智能制造工厂内，三一重能配置了大量的工业机器人，实现了从计划订单到产品交付的全生命周期的数字化管控。

“一台大兆瓦的风机一旦投入使用要运行20年以上，我们的数智化改造不仅实现了降本增效，更为重要的是提高了产品质量。”周利凯对记者坦言，三一重能实现了风机的在线监测、故障预判以及远程诊断，确保风机在运行周期把故障和风险降到最低。

“风电产业的技术突破和模式创新一直是行业发展的源动力。”周利凯进一步表示，在风机大型化的趋势下，许多环节对精密度有着非常高的要求，三一重能在叶片制造行业做到了行业标杆。以叶片的灌注环节为例，通过采用规模化集中灌注技术，实现了树脂材料进、存、用全流程高度自动化，使得灌注更为精准，效率提高了25%。

“近百米长的叶片是数智化生产的痛点，但我们没有放弃，一步步突破叶片关键工序的创新，最终实现了一天生产一只叶片的‘传奇’。”周利凯表示，作为风机的核心大部件，叶片的成本占到机组总成本的20%至30%，性能将直接影响风机的发电性能和全生命周期的可靠性。三一重能在湖南韶山打造的行业首座超级叶片工厂，对传统风电叶片生产模式进行颠覆性创新，从源头保障叶片全生命周期的安全可靠。

创新引领风机大型化

在“双碳”背景下，中国风电产业迎来了前所未有的机遇，已成为全球最大的风电设备制造基地。然而，在风机大型化的进程中，能否保障可靠性存在一些质疑声。

在昌平南口产业园区内，记者还调研了35兆瓦级六自由度风电整机试验台，其可以对35兆瓦级以下的整机进行全生命周期的性能的测试。

据介绍，该试验台由三一重能完全自主研发设计，采用100%国产供应链建设，是迄今全球可承载功率最大、还原度最高、验证最全面的风电整机传动试验台，将为风电大型化创造更多可能。

“在现实风场中，风总是在不停地变化，机组所受到的载荷也是复杂多样的。传统风电整机试验台结构只能在单一方向上施加载荷，无法模拟真实环境中的受力情况，试验结果很难做到足够精准。为了解决这一难题，三一重能设计出了能够实现六个维度多向载荷的试验台。”三一重能相关业务负责人介绍，该试验台不仅可满足整机及发电机、齿轮箱等关键零部件的功能性测试需求，还可通过数千个传感器，对复杂工况进行在线监控和模拟。

在追求产品的高质量和高可靠性的背景下，我国风机具有显著的成本优势和交付效率优势，出海竞争力逐步提升。

如今，三一重能大力践行“走出去”战略，不断开拓海外市场。

三一重能方面表示，公司将以“推动人类高效使用清洁能源”为愿景，把国内智能制造标准推广到海外，将继续寻求风电制造的“高质量、高效率、高柔性、优成本”发展之道。

多地迎新一轮土拍 部分区域接连出让高溢价地块

● 本报记者 董添

近期，多地迎新一轮土拍。部分区域接连出让高溢价地块。业内人士表示，2025年以来，土地市场逐渐摆脱了底价成交的常态，越来越多的地块经过多轮竞价成交，甚至以高溢价成交。从上市房企公告看，房企拿地态度整体较为分化，有的房企拿地态度较为积极，一些房企虽然业绩有所下滑，但依然坚决拿地。

接连出让高溢价地块

2月18日，成都成华区崔家店板块72亩“住兼商”地块成功出让。该地块竞争激烈，吸引华润置地、中海地产、绿城、越秀地产、招商蛇口、中国金茂共6家企业参与，最终由华润置地以楼面价1.77万元/平方米竞得，成交总价为17.08亿元，溢价率为28.26%。此前的1月27日，成都成华区成交的另一宗宅地同样竞争激烈，中海地产、招商蛇口、华润置地、龙湖、建发房产等多家房企参与竞拍，最终华润置地以楼面价2.04万元/平方米、溢价率51.11%竞得。

一些热点地区春节后的首场土拍出现高溢价地块。2月14日，杭州土地市场迎来3宗涉宅用地出让，2宗位于余杭区、1宗位于临平区，总出让面积8.44万平方米，总规划建筑面积9.69万平方米，总起始价约12.3亿元。最终3宗地块中2宗溢价成交，最高溢价率为65.11%，1宗底价成交，合计出让总金额为15.3亿元，平均溢价率为23.39%。

部分热点地区春节后已经完成多宗地块出让。2月11日，北京出让一宗朝阳区三间房乡涉宅组合用地，吸引多家房企角逐。最终，在经过103轮竞价后，金茂和保利发展组成的联合体以87.295亿元的价格成功竞得该地块，溢价率为10.5%。此外，2月8日，北京以底价28.01亿元成功出让石景山一宗地块，住宅部分成交楼面价为3.7万元/平方米。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，2024年四季度以来，一线及核心二线城市的住房市场在成交量方面呈现企稳态势，市场情绪明显好转，房企信心亦有所增强。进入2025年，地方政府积极响应市场需求，推出了不少位于核心地段、配套设施完善的优质地块。这些地块凭借优质的地理位置和较大的开发潜力，进一步激发了房企参与土地竞拍的热情。

拿地态度不一

从上市房企公告看，房企拿地态度整体较为分化。

有的房企拿地态度较为积极。滨江集团近日披露的关于新增土地储备项目的公告显示，2月10日，公司新增土地储备项目分别为婺城区二七区块ZX20-05-15、ZX-20-05-16地块，婺城区二七区块ZX-21-09-03地块，婺城区二七区块ZX-21-09-07地块和金东区ZX-33-12-09地块，土地权益均为51%。上述项目的取得有利于公司进一步增加土地储备，增加公司的可持续发展能力。

部分房企公告称，近期没有新增地块。华侨城A披露的2025年1月主要业务经营情况显示，1月，公司实现合同销售面积8.2万平方米，同比减少25%；合同销售金额12.6亿元，同比减少31%。1月，公司旗下文旅企业合计接待游客653万人次，同比增加31%。1月，公司无新增土地情况。

一些房企虽然业绩有所下滑，但依然选择拿地。金地集团日前披露的关于公司2025年1月份销售及获取项目情况显示，2025年1月，公司实现签约面积15.6万平方米，同比下降47.93%；实现签约金额22.5亿元，同比下降59.1%。公司近期新增加项目为杭州临平老城区单元LP060203-1地块，位于临平区藕花洲大街以北、新颜路以东。项目占地面积15538平方米，容积率1.05，计算容积率建筑面积16314.9平方米，权益比例40%，地块用途为住宅用地兼容邻里中心，土地使用年限为70年，项目成交总价为1.86亿元。

多家房企披露业绩预告

值得一提的是，近期，多家上市房企对外披露2024年全年业绩预告，引发市场关注。

头部企业中，万科A预计2024年全年亏损约450亿元，同比下降470%。报告期内，公司房地产开发业务结算利润主要对应2022年、2023年销售的项目及2024年消化的现房和准现房库存。这些项目大部分为2022年前获取的土地，地价获取成本较高，销售情况和毛利率均低于投资预期，导致报告期结算毛利总额大幅减少。

我爱我家、市北高新、珠江股份等公司报告期内实现扭亏。

我爱我家预计2024年实现归属于上市公司股东的净利润为7000万元至1亿元，同比扭亏。公司业绩出现好转的主要原因为，2024年以来，国内房地产市场相关政策持续放松，央行连续降息降准，并陆续降低住房贷款首付比例。在多部门协同施策，一揽子政策影响下，2024年四季度国内二手房市场出现强劲的复苏态势，公司业务所在核心一线城市的二手房成交量、成交价格均呈现回升走势，这对公司报告期内的业绩产生了积极正面的影响。同时，公司继续严控各项费用开支，推动门店租金、装修费用、销售费用、管理费用等各项运营成本进一步下降。2023年公司由于品牌升级所投入的各项营销推广费用在2024年也不再发生，导致本报告期内的销售费用也进一步下降。此外，公司一季度出售了位于云南昆明地区的新纪元大酒店相关资产，本次交易完成后，经公司财务部门初步测算，预计将对公司2024年净利润产生正面影响，影响金额为7900万元左右。

市北高新预计2024年全年实现归属于上市公司股东的净利润为3000万元，扣除非经常性损益后的净利润为2800万元。报告期内，公司业绩预盈的主要原因是，公司控股孙公司上海云置禾企业发展有限公司开发建设的市北华庭项目部分实现销售所致。