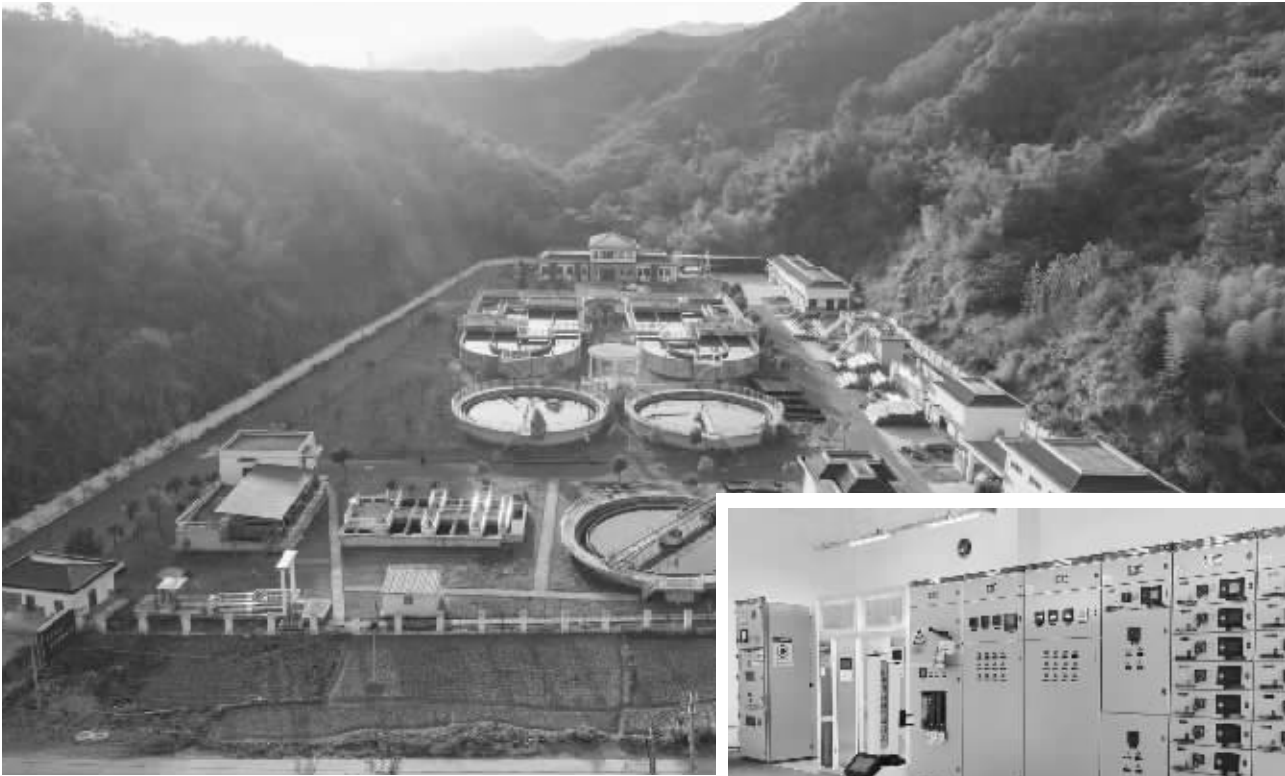


一滴水的智慧之旅： 解码中国水务华东实践

近日,中国证券报记者走进江苏淮安,探访中国水务投资集团在华东区域的标杆项目——淮安自来水有限公司。步入公司智慧大厅,巨幅电子屏上实时跃动着管网压力、水质数据和供水网络图谱,这座“中央处理器”正精确地掌控着水的旅程。从城市到乡村,中国水务用二十年时间编织起一张覆盖全国16个省份的庞大供水网络,水处理规模达1600万吨/日,年水处理量超过24亿吨。“未来,中国水务将继续以全产业链布局推动城乡供水一体化,以科技创新赋能智慧水务,以绿色发展守护绿水青山,成为价值卓越的国家水务旗舰企业。”中国水务相关负责人接受记者采访时表示。

● 本报记者 刘丽祺



▲ 中国水务金寨公司老城区污水处理厂
► 溧阳水务配电智能巡检机器人在巡检中 公司供图



走进中国水务淮安自来水有限公司水质检测中心,穿着白大褂的检测人员神情专注,如同“水质医生”,对各式水样进行着细致的分析和诊断。实验室内,各类高精尖设备一应俱全,这些设备可对水样中的170项指标进行扫描式筛查。来到淮安自来水有限公司的管网调度中心,大屏幕上实时显示着全市管网的运行状态,仿佛是水务系统的“智慧大脑”,每一滴水流经的路径,都被精确捕



地处丘陵山区的溧阳,曾因水资源时空分布不均,30万群众长期依赖分散式供水,再加上过去供水管网老旧、漏损严重,末梢水质较差,部分地区常常面临“夏季水源不稳定”“一到晚上就没水用”的问题。中国水务华东区域总部联合溧阳水务集团启动南渡片区区域供水项目,3000



在寿县新桥水厂,雨水回收系统将施工降水转化为绿化用水;在荣成烟墩角村,水环境治理项目让天鹅湖重现“万只天鹅舞”的盛景……从供水到水生态治理,中国水务的业务边界不断拓展。例如,直饮水业务在江

捉、智能调度。

“我们整合了供水计费、报装、抄录等系统,打造了这个智慧水务平台,实现了全流程智能管控,大幅提升运营效率和服务质量,构建起数据互通、业务规范、管理全面的标准化管理模式。”淮安自来水有限公司技术人员指着屏幕上的数据流介绍道。这个系统已成为传统水务价值链转型的“中央处理器”。

供水能力达49万立方米/日,供水管

网总长4300余公里,服务人口逾120万;从单一供水业务到涵盖城乡供水一体化、智慧水务的全产业链……淮安自来水有限公司着力打造“服务前置、材料最简、环节最少、效率最高、管控到底”的供水服务新模式,为用户提供高标准、高效率的用水保障。

科技创新在水务领域的应用远不止于此。在污水处理领域,中国水务旗下溧阳水务集团联合相关单位研发了自动化

覆盖至全县每一个角落。在安徽金寨,采用EPCO模式推进梅山全军桃岭双河管网延伸工程,工程团队翻山越岭勘察地形,优化设计方案,确保项目最大限度发挥经济社会效益。

作为中国水务区域战略落地的“排头兵”,华东区域总部业务范围已覆盖苏浙皖三省,管理34个供排水项目,水处理

企业”……

“从单一供水到‘供水—排水—水环境治理—再生水利用’,我们正竭力加快构建可持续发展的水生态体系。”中国水务相关负责人表示。

站在二十周年的新起点,中国水务

精确加药系统,通过“前馈+人工智能算法模型+后馈”控制平台,碳源费用大幅降低。智慧水务的建设不仅停留在城市,中国水务还建立了“农村供水数字化平台”,探索健全农村供水长效管理机制,结合智慧城市发展要求,推动农村供水一体化、数智化运营管理取得新成效。

从大屏上的数据跳动到田间水龙头的清泉涌流,科技正在让每一滴水的旅程变得更加“聪明”。

能力达250万吨/日。数字背后,是无数个山区家庭从“没水喝”“供水不稳”到用上“放心水”“幸福水”的变迁。

“管理提质、运营增效的‘刻度’是数据指标,但‘温度’始终是民生需求。”中国水务华东区域总部负责人表示,公司将持续以数据为矛、民生为盾,在每一滴水的旅程中镌刻责任与担当。

将继续推广“总部领航—区域赋能—基层执行”经验,持续推进数字化、智慧化、标准化建设,不断拓展业务版图,提升供水服务的安全性、普惠性和可持续性,在服务民生、推动高质量发展的征程上砥砺前行。

近半数上市房企上半年业绩回暖

● 本报记者 董添

近期,上市房企上半年成绩单陆续出炉。上半年,受政策利好等因素影响,近半数房企业绩回暖。其中,重点布局一二线城市的房企上半年业绩回暖较为明显。值得一提的是,不少房企加快打造第二增长曲线,涉足商业、代建等领域。

46家A股房企营收同比增长

从已披露半年报数据看,近半数上市房企业绩回暖。Wind数据显示,截至8月29日19时,95家A股上市房企披露2025年半年报,46家营业收入实现同比增长,43家归属于上市公司股东的净利润实现同比增长。239家港股上市房企披露2025年半年报,107家营业收入实现同比增长,104家归属于上市公司股东的净利润实现同比增长。部分房企营收、净利同比双增长。以滨江集团为例,公司上半年营业收入约为454.49亿元,同比增长87.8%;归属于上市公司股东的净利润约为18.53亿元,同比增长58.87%。招商蛇口上半年营业收入为514.85亿元,同比增长0.41%;归属于上市公司股东的净利润为14.48亿元,同比增长2.18%。此外,渝开发、珠江股份、万业企业等公司上半年业绩实现扭亏为盈。除了主业发展外,一些房企通过出售股权等方式,实现净利润转正。头部房企中,万科A、保利发展等上半年营收有所下滑。万科A半年报显示,2025年上半年,公司实现营业收入1053.23亿元,同比下降26.23%。保利发展2025年上半年实现营业收入约1168.6亿元,同比下降16.08%。

聚焦高能级城市

随着一二线城市购房政策持续优化,布局高能级城市的房企业绩出现较为明显的回暖。华润置地表示,2025年上半年,公司战略性聚焦高能级城市,成效显著。报告期内,公司开发销售业务的基本面实现结构性改善:上半年,开发销售业务结算收入为744亿元,结算面积达321万平米。其中一线及二线城市收入占比达93%,结算均价上升35.5%至23192元/平米,结算单方成本上升30.7%至19484元/平米,结算毛利率为15.6%。上半年,公司一二线城市签约额贡献超九成,其中一线城市销售占比同比提升8个百分点。这一策略增强了公司在核心市场的竞争力,确保了业绩的稳定增长。龙湖集团半年报显示,2025年上半年营业收入为587.5亿元,同比增长25.4%。其中,地产开发业务收入为454.8亿元,同比增长34.7%。上半年,公司持续深耕高能级城市,一二线城市销售占比约90%。上半年,龙湖集团在上海、苏州、重庆、成都等高能级城市获取了5幅地块。对于接下来的拿地规划,龙湖集团管理层表示,在保障安全的前提下,龙湖集团会择机获取新土地,并根据市场变化确保弹性的供货机制,持续聚焦高能级城市,做到优中选优。

打造第二增长曲线

值得一提的是,上半年,在稳住基本面的同时,不少房企发力打造第二增长曲线。从第二增长曲线涵盖内容看,商业、代建等为主要方向。华润置地2025年半年报显示,上半年,公司共实现营业收入949.2亿元,同比增长19.9%;实现归母净利润118.8亿元,同比增长16.2%。报告期内,公司第二增长曲线持续发力,经常性利润贡献超六成。经营性不动产和资管业务已成为华润置业绩增长的新引擎。上半年,华润置地经营性不动产业务实现营业收入121.1亿元,同比增长5.5%。截至2025年6月30日,其在营物中心达94座。此外,中国证券报记者了解到,代建作为“轻资产、高盈利、抗周期”的“蓝海”市场,正迅速成为房企转型的重要方向。机构数据显示,目前,已经有超过百家房企涉足代建业务。2025年上半年,典型代建企业新增规划建筑面积同比增长17.6%,行业进入快速成长期。中房同创董事长单大伟表示,房地产行业正在进入以城市更新为核心的全新发展阶段,衡量企业成功的标准不再是单纯的开发面积和规模,而是长期运营能力与社会价值创造。企业要通过科技赋能、业态升级、服务转型,才能打开第二增长曲线。华润置地副总裁兼首席运营官陈伟认为,房地产行业要从关注规模和速度,转向关注价值和质量;从提供居住空间,转向提供生活体验;从满足物质需求,到满足精神需求。



视觉中国图片

陕西华达董事长范军卫：

强强联合 打造行业领先元器件平台

● 本报记者 何昱瑾

8月12日,陕西华达公告拟以发行股份方式购买华经微电子100%股权,同时募集配套资金。8月25日晚间,陕西华达公告复牌并发布收购预案,开启其上市后的首次产业整合大幕。从“专业连接器制造商”到“综合元器件解决方案商”,陕西华达董事长范军卫这样定义公司并购华经微电子的战略意义。他强调,此次合作的核心价值在于实现产品互补、市场协同与资源整合,释放“1+1>2”的聚合效应。

实现资源共享

范军卫告诉记者,陕西华达与华经微电子的渊源可追溯到20世纪60年代,二者都是根据国家战略部署建立的三线企业。陕西华达是国内最早从事电连接器的生产商之一,是国内射频连接器核心企业,中国电子元件行业协会电接插件分会的副理事长单位;华经微电子是国内最早的厚膜混合集成电路专业化生产厂家,是中国电子元件行业协会混合集成电路分会副理事长单位。虽然专业分工不同,但双方均专注于高可靠电子元器件的研制

生产,在各自领域积累了深厚的技术底蕴和产业经验。

据介绍,此次整合能够更好地实现资源共享。陕西华达产品集中在连接器和组件方向,自上市以来,其积极拓展产品门类,在光电转换等领域开展创新性研究,为商业航天载荷系统内部的光、电等信号传输配套研制新型产品,取得了可观的市场规模与影响力。

中国证券报记者从公司了解到,华经微电子核心产品涵盖混合集成电路及电源类产品,射频器件及传感器类产品,光模块、电感器及车用电子类产品等。其中,集成电路及电源类产品市场前景广阔;光模块产线已拉通,正在进行市场拓展;车用电子类产品用户集中在国内新能源车企。配套募投项目落地后,将有效提高华经微电子研发和生产能力。同时,通过这次并购,可以迅速扩大生产规模,摊薄固定成本,降低双方重复投资。

陕西华达与华经微电子的强强联合,丰富了产品系列,尤其是在光电转换产品、集成电路等领域,为陕西华达提供了助力。未来陕西华达将通过不断的产品技术迭代,从元器件供应商发展为系统集成供应商,为用户提供信号接收、信号处理、信号传输的整体解决方案。

激活协同效应

范军卫表示,双方产品均应用于航空航天等领域,但客户重心略有不同,本次整合有利于双方协同发展。

近年来,我国卫星互联网建设显著提速,发射周期逐步缩短。陕西华达在商业航天领域前瞻布局,范军卫表示:“作为商业航天配套企业,陕西华达并购后将进一步加强研发投入,聚焦技术突破,持续完善航天产品体系,助力国家航天领域发展。”

据悉,华经微电子的产品在新能源汽车领域已实现批量配套;陕西华达总线系统、华经微电子电源分配系统在无人机方向均已形成千万级收入,并加快推进产品规范化、标准化;在通信领域,陕西华达与华经微电子客户也各有侧重,与两大通信设备制造商均有合作。

范军卫表示,未来,双方将致力于在各自优势领域协同发力、互相补充,提升市场份额和客户黏性。

夯实核心竞争力

在商业航天迎来高速发展契机的背景下,陕西华达积极把握低轨卫星、通信载荷、