

格力电器线下零售渠道升级 “董明珠健康家”北京首店开业

■本报记者 王镜茹

3月13日,董明珠健康家北京首店在北京市通州区开业,珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)董事长董明珠来到现场,并进行了直播。

董明珠在现场表示:“格力电器致力于为消费者提供高品质的家电产品,而董明珠健康家则是这一理念的集中体现。我们高度重视门店建设,持续加大布局力度,让消费者更便捷地享受格力电器健康、舒适、节能的产品和服务。”

《证券日报》记者在现场看到,该店地处北京城市副中心的核心区,占地逾500平方米,店面的玻璃幕墙上展示了董明珠的大幅肖像海报,此外,门店上方的格力电器中英文标识也清晰可见。

与此前以空调为主的格力专卖店不同,董明珠健康家更加突出格力电器全品类优势,增加了包括厨房小家电、冰箱、洗衣机等家电品类。据现场工作人员介绍,此次开业不仅是格力电器线下零售渠道的升级,更是格力电器在健康家电领域的一次突破。格力电器以场景化体验、数据可视化、智能交互三大核心手段,全方位展示全屋智能健康家电产品。

在董明珠健康家北京首店内,记者看到,店内设有空调、冰箱、洗衣机、全屋净水、小家电等五大场景体验区,让消费者近距离感受格力电器生态。此外,记者还体验了格力电器空调AI动态控温、“风不吹人”的风向导流演示,以及鲜花冰箱的冷冻保鲜技术等。

除北京外,董明珠健康家已在全国多地完成相关改造,不少地区门店也对线上直播间完成了更名。对于未来的开店节奏,格力电器市场总监朱磊对《证券日报》记者表示:“公司计划在全国开设10000家董明珠健康家,今年的目标是开设3000家。其中,第一批主要开设300平方米至500平方米的店面,争取每天都有新的店,包括老店换新和新店开设。另外,也不局限在一线城市,只要开店的条件具备,成熟一家开一家。”

而关于《证券日报》记者提出的“命名‘董明珠健康家’是否会削弱‘格力’品牌”的问题,朱磊明确表示,“削弱不了。”

朱磊介绍,董明珠健康家作为一个崭新的终端业态,增强了消费者对于格力电器丰富的产品线的了解。此前,一想到格力电器就是空调,现在消费者可以走进线下的董明珠健康家,看到格力电器还有



图①董明珠健康家北京首店开业活动现场

图②董明珠健康家北京首店内陈设

刘宸辰拍/摄
王镜茹/摄

产品力很强的冰箱、洗衣机、净水器等,通过终端店的品牌升级,格力电器的产品形象将得到提升。

不过,朱磊同样表示,家电终端门店的演化,一次改变很难做到完美,要经过几次迭代。他坦言,线上消费的火爆,给格力电器带来了挑战,格力电器更希望董明珠健康家能让年轻消费者走进终端店,增进与年轻消费者的交流。

北京钉子文化传媒有限公司创始人丁少将对《证券日报》记者表示:“家电企业从卖单一产品到卖智慧场景的升级,可以提高多元品类的获客、盈利能力,打造‘体验经济’新模式。董明珠健康家是格力电器线下渠道的一次主动变革,是IP经济、体验经济交融后的产物,也是企业形象人格化的一次重要尝试,此举不仅关乎格力电器多

元品类的成长趋势,也会为家电行业的品牌、营销、渠道的价值重构带来影响。”

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹则认为,格力通过董明珠健康家构建沉浸式智能生态场景,实现了从单品空调向全屋健康家电的战略转型,可有效激活存量用户价值、拓展高端市场份额,有助于促进品牌向高端化迈进。

中鼎股份：拟10亿元布局智能机器人项目

■本报记者 徐一鸣

3月13日,安徽中鼎密封件股份有限公司(以下简称“中鼎股份”)发布公告,公司拟与合肥市包河区人民政府签订《投资协议书》,在合肥市包河区投资建设智能机器人项目总部及核心零部件研发制造中心,该项目预计投资总额为10亿元。

中鼎股份表示,本次投资是基于未来整体发展战略规划,通过有效整合优势资源,积极布局机器人谐波减速器、关节总成等部件,加快公司机器人部件总成产品生产配套的发展战略,完善公司业务布局,提升公司综合竞争力,满足公司的战

略发展规划以及市场需求。

中鼎股份是一家以汽车零部件制造为主的企业,在橡胶密封件、减震器等领域拥有深厚的技术积累和市场份额。近年来,随着汽车产业的变革和科技的发展,中鼎股份也在积极寻求新的增长点,机器人产业则成为其重点布局的方向之一。

去年12月份,中鼎股份以自有资金5000万元设立全资子公司安徽睿思博机器人科技有限公司(以下简称“睿思博机器人”),正式进入机器人赛道。今年2月份,中鼎股份与浙江五洲新春集团股份有限公司、深圳市众擎机器人科技有限公司签署战略合作协议,围绕人形机器人部件总成产品

领域展开合作。今年3月2日,中鼎股份发布公告称,全资子公司睿思博机器人与埃夫特智能装备股份有限公司签署了战略合作协议,拟在具身智能、机器人领域内进行创新合作,共同推动相关业务发展。

短短几个月,中鼎股份在机器人领域动作频频。而此次投资10亿元建设智能机器人项目总部及核心零部件研发制造中心,将会进一步提升公司整体竞争力和可持续发展能力。

根据公告,中鼎股份此次投资项目分阶段在包河区建设机器人项目办公研发总部、零部件生产制造中心和智能机器人产业园,主要业

务方向是谐波减速器、关节总成的研发和生产,后续逐步拓展到力矩传感器、旋转执行器等产品的研发和生产制造。

其中,第一阶段完成年产不少于15万颗谐波减速器产线建设、关节总成产品的产线布局。

“谐波减速器是机器人的核心零部件之一,广泛应用于工业机器人等领域。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,目前,国内谐波减速器市场主要被国外企业占据,中鼎股份此次布局谐波减速器,有望进一步推动我国机器人产业快速发展。

值得一提的是,中鼎股份在汽

车零部件制造领域积累的技术和经验,也能够为机器人产业的发展提供有力支撑。例如,中鼎股份在橡胶密封件领域的技术优势,可以应用于机器人的关节密封,而在减震器领域的技术积累,可以提高机器人的稳定性和可靠性。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示,未来,随着我国机器人项目的逐步落地和产能释放,中鼎股份有望在机器人产业链上取得突破,并实现公司多元化发展。此外,由于机器人产业竞争激烈,中鼎股份也面临着技术研发、市场拓展等诸多挑战。

全球AI基建如火如荼 数据中心电源设备需求爆发

■本报记者 李如是

据阿里巴巴集团控股有限责任公司财报,2025年至2027年,公司在云和AI(人工智能)基础设施上的投入将达3800亿元,规模超过过去十年总和,公司在算力基建方面的投入不断加大。

根据工业和信息化部等六部门联合印发的《算力基础设施高质量发展行动计划》,预计到2025年,中国算力总规模将达到300EFLOPS(百亿亿次浮点运算/秒),增速较快;其中智能算力占比提升至35%。

“从通用算力到智能算力,人工智能数据中心(以下简称“AIDC”)单机柜功耗和用电规模同时显著提升,电力需求急剧增加,其供电技术及电源设备也在不断演进,高效低损、高密度、高稳定性成为发展核心。”深度研究院院长张孝荣表示。

国产电源有望受益

3月6日,国产大模型团队Monica

发布全球首款通用型AI智能体产品Manus,标志着智能体从单一任务执行向复杂决策的跨越。

“一次Manus单任务的成本约2美元,相比于传统的聊天机器人,对token(文本中最小的语义单元)的消耗是指数级的增长。”一位业内人士对《证券日报》记者表示。

这背后离不开数据中心万亿级算力的支持,为保障数据中心这座“电力巨兽”不断电,一般可靠性要求数据中心引入两路市电电源,每一路市电电源的供电容量都需要完全满足数据中心的全部电力需求。

数据中心供电系统一般包括配电变压器、不间断电源(以下简称“UPS”)、备用电源等,在市电供应正常时,UPS优先使用市电为负载供电。同时,UPS会对市电进行监测和过滤,确保电能质量;当市电出现异常,如电压波动、停电等,UPS迅速切换到备用电源,在0.2秒内完成市电到备用电源的极限转换。

据QYResearch数据,近年来,在

全球UPS市场,华为技术有限公司、深圳科士达科技股份有限公司(以下简称“科士达”)以及科华数据股份有限公司(以下简称“科华数据”)等国内厂商处于领先地位,市场份额的不断提升为国产电源的崛起带来了更多希望。

“随着AI基建加速推进,数据中心整体电源需求将大幅增长,电源市场迎来爆发行情。国内电源厂商兼具及时响应和定制化能力,在服务器电源需求多样化的机会中将充分受益。”北京奥优国际文化传媒有限公司董事长张玥对《证券日报》记者表示。

科士达副总经理、董秘范涛表示,尽管UPS行业品牌依赖性较强,但近年来,国内品牌在技术和市场沉淀上不断追赶国际头部品牌,逐步建立起口碑和市场地位。

同为UPS生产商的科华数据相关负责人则表示,公司目前在手订单充足,对于未来保持良好发展态势充满信心。

在其他电源设备领域,杭州中

恒电气股份有限公司已有完善的数据中心高压直流(HVDC)绿色供电技术方案。深圳欧陆通电子股份有限公司则在高功率服务器电源方面实现了突破,推出了3300W至5500W钛金和超钛金GPU服务器电源。

备用电源备受关注

AIDC建设的推进带动了备用电源系统中柴油发电机的需求激增,也加速了国产柴油发电机的发展,其生产商成为市场关注热点。

其中,国产柴油发电机生产商潍柴重机的股价自今年初便一路上涨,从2024年12月31日的收盘价17.27元/股涨至2025年3月13日的收盘价40.3元/股。

对此,中国金融智库特邀研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“尽管数据中心通常依赖于市电供应,但在面对突发情况或电力不稳定时,应急电源显得尤为重要。因为数据中心需要保证全天候的运行

稳定性,任何电力中断都可能导致巨大的经济损失。因此,在大规模电力需求背景下,可靠且高效的柴油发电机成为保障数据中心连续运作的关健。”

潍柴动力股份有限公司相关负责人在与投资者交流时表示,公司M系列大缸径高速发动机产销饱满,产品结构持续优化,以数据中心相关业务为代表的中高端产品占比明显提升。

另一家柴油发电机生产商科泰电源相关负责人则表示,近年来,电力领域的新技术发展迅速,柴油发电机目前仍是多个细分领域主流的备用电源方案。但未来不排除出现新的技术路线可能对现有产品造成冲击。为此,公司在做好现有业务的基础上,也将积极关注新技术的发展。

天风证券研报显示,国内高级数据中心柴油发电机配置率(按功率计算)在120%至150%,AIDC大型化发展有望推动柴油发电机需求激增。

平安健康首次实现全年盈利 高管回应AI投入等热点问题

■本报记者 孙文青

3月13日,平安健康医疗科技有限公司(以下简称“平安健康”)召开2024年度业绩说明会。2024年,平安健康在成立十年后迎来首次业绩拐点,实现营收同比增长2.9%至48.1亿元,调整后净利润达1.58亿元,首次实现全年盈利。同时,公司经营性现金流首次转正。

业绩说明会上,平安健康董事会主席兼CEO李斗等高管回应了投资者关注的诸多热点问题。李斗表示:“公司对于可持续发展持有信心,2025年、2026年还会在医疗、AI等方面持续投入,公司也相信这些投入会带来业绩增长和经营上不断提质增效。”

企业健康业务全面突破

财报显示,2024年,公司综合金融客户端及企业端业务收入同比增长17.2%,实现快速发展。

李斗表示,2024年,平安健康通过多元化服务场景,为金融客户深度赋能,保险+医养会员、医疗理赔协同、创新医健权益等均作为综合金融客户端增长创造了新动能。同时,公司在持续提升网络布局和服务质量的基础上,体检+健康管理的综合产品销售快速增长。

其中,平安健康的企业健康管理业务实现全面突破。报告期内,公司企业端业务付费用户数约581.2万人,同比增长约13.0%;收入达14.32亿元,同比增长32.7%。截至报告期末,公司累计服务的企业客户数达2049家,较2023年同期增长35.9%。

平安健康相关负责人向《证券日报》记者表示,企业健康管理业务始终是平安健康的核心增长极。公司将通过数字化工具与医疗资源整合重构企业健康管理价值链,加速向全周期健康管理升级转型。

养老服务业绩新引擎

平安健康在2024年年报中还首次完整披露了养老服务的业绩表现。作为平安健康重要的战略布局,报告期内,公司养老服务收入同比增长413.5%,成为业绩增长新引擎。此外,截至报告期末,公司居家养老服务已覆盖全国75个城市。

报告期内,平安健康通过持续建设“智能管家、生活管家、医生管家”三位一体的养老管家,携手各方建立标准化服务体系,构建了“居家养老+旅居养老+养老机构”多模态养老服务体系。

“总体来讲,平安健康选择了自己有能力或有实力做的核心场景。同时,公司将不断通过‘三位一体’养老管家、一套标准和监督方式让更多的供应商加入到这个平台,拓展市场。”李斗称。

以AI赋能运营及服务

2025年以来,DeepSeek等大模型火爆“出圈”,引发了市场对“AI+医疗”的高度关注。李斗表示,平安健康一直运用AI技术辅助医生诊疗,因此公司高度重视医疗科技底层能力的建设和医疗场景应用,通过信息化、数字化、AI来提升运营效率和服务品质,做到客户信息的绝对安全保护,以及进一步赋能行业 and 生态。

李斗表示,接下来,平安健康除了进一步用好医疗问诊、诊断辅助、病历撰写、图像识别等模型以外,也会在复杂疾病的应用场景、医学影像、辅助诊断等方面,与DeepSeek进行训练和对接,从而进一步提升公司针对复杂疾病的问诊效率和诊断效率。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾对《证券日报》记者表示,大模型的运用对互联网医疗行业带来了革命性的影响。它能大幅提升医疗服务的效率与质量,通过智能诊断、医学影像分析等手段,为医生提供更准确的决策支持,同时也优化了医疗资源的配置。这一技术革新也促使互联网医疗企业迈入新的发展阶段,企业得以更新技术底座,实现智能化医疗服务。同时,市场拓展与商业化进程加速,为互联网医疗企业带来了更多元化的盈利途径。

交通银行河南省分行：“六个专”推动小微企业 融资协调工作机制落实到位

交心助千企,展业通万户。交通银行河南省分行以“六个专”推动落实小微企业融资协调工作机制要求,全力满足小微企业融资需求。

一是成立工作专班。省内有交通银行分支机构的区域,均成立工作专班,全面对接省、市、县三级协调工作机制。

二是优选专业队伍。优先选拔经验丰富的员工参与“千企万户大走访”活动,第一时间对接企业融资需求。

三是推出专属产品。面向小微企业,简化申贷资料,提高融资效率,推出线上化融资产品“协调机制贷”;结合民营业主融资需求,创新推出“民宿贷”,提升民宿品牌和品质竞争力。

四是给予专项授权。对重点区县支行给予专项融资授权,做到快审快贷,提高企业融资需求反应效率。

五是拿出专项资源。给予“推荐清单”企业专项FTP补贴,降低企业融资成本;提供综合管理服务,解决“推荐清单”企业人事服务、薪酬发放、财务费控、企业福利等难题。

六是兼顾专门需求。对科技类企业,通过主动授信,提前告知贷款额度;推出无还本续贷,缓解企业还贷压力。工作机制推出以来,分行已累计走访小微企业1.2万户,累计发放贷款172亿元。

(CIS)

(CIS)

从污染治理到资源创效 东北制药书写绿色制药新篇章

在沈阳经济技术开发区,东北制药细河原料药厂区的生产革命正在悄然发生。

走进企业原料药厂区,空中架设的全密闭集气管网构建起绿色生产新范式。为从源头上减少污染物的排放,东北制药原料药厂区各分厂均设置了全密闭生产环境,统一集气管网,实现了密闭投料、物料密闭输送、密闭离心甩料,不仅大大降低了原料的消耗,

更从源头上减轻末端废弃物治理压力。

同时,公司创新资源循环利用模式,将生产过程中的“废弃物”转化为资源增值点。在维生素C生产中,甲醇作为溶媒使用量巨大。如何实现庞大数量的甲醇高效利用,东北制药创新开发了甲醇全生命周期管理系统:前端将浓度低的甲醇,转化为污水处理的碳源,降低外购碳源成本;中端采用多效蒸馏

技术对高浓度的甲醇及甲醇气体进行回收,重新用于维生素C生产;末端剩余尾气则送入锅炉或RTO焚烧装置进行处理。

“通过开发甲醇全生命周期管理,不仅有效减少了高浓甲醇尾气的排放,还为企业创造了不小的经济效益。”东北制药201分厂副厂长赵志远介绍,“仅此一项,年节约甲醇近620吨,实现经济创效148万元”。

与此同时,东北制药还以数字赋能作为企业绿色发展的底层支撑。在公司智能化生产指挥中心,大屏幕上实时跳动着3000多个能源点位的监测数据。“2019年,公司建成全国首个医药智造产业园,实现医药制造向智造的转型升级,同时依托医药智造产业园,我们建立了蒸汽、循环水、冷冻水等公共能源实时监控平台,优化能源使用效率。”东北制药信息管理中心主任

(CIS)

(CIS)