

龙冠公司统筹做好茶文章——

一片叶子带富一方百姓

本报记者 柳 文



位于浙江省淳安县千岛湖畔的龙冠公司茶园。

(资料图片)

上市
业漫谈

近日,沪深北三大交易所发布上市公司2024年至2025年度信息披露工作评价结果,共计5366家上市公司参与,最终1001家公司获评A类(优秀),3573家公司获评B类(良好),653家公司获评C类(合格),139家公司获评D类(不合格),信披质量优良率达85.24%。

信息披露是上市公司展示自我价值的重要窗口,通过发布定期报告和临时公告,向市场呈现公司经营战略、业务结构、财务状况、竞争格局等信息。信息披露是投资者了解上市公司、作出投资决策的重要依据,是资本市场健康运行的基石,其重要性不言而喻。

85.24%的信披优良率,意味着近年来资本市场严监严管、着力提升上市公司信披质量有了普遍性成效。当前A股市场绝大多数上市公司能够恪守规范,合规信披意识在增强,能力在提升,守住了不造假、不延迟的底线,愿意将公司的真实经营状况、重大事项公之于众,向市场传递出清晰可靠的声音,为投资者投资决策提供了更为真实的信息环境。信息披露环境在持续向好,整体规范性、透明度均更上一层楼。

优良率虽然高,但优等生依然是少数。此次评价中,有1001家公司获评优秀,占比不到20%,侧面反映出更多上市公司信披质量还有提升空间。一些上市公司对信息披露还停留在不犯错的阶段,距离“说得清、说得早、说得透”还有一段路要走。如何用平实的语言解释复杂的业务,如何主动揭示潜在的风险而非遮遮掩掩,如何在基本信息之外提供更多有前瞻性的洞察,让投资者真切看懂公司价值几何、潜力所在,明白掌握公司未来可能面临的技术难题、经营风险,是上市公司信披从良好到优秀,真正提升公司治理水平、实现长远发展的重要着力点。

还有约2%的公司获评不合格,不容忽视。尽管总体占比不高,但139家上市公司背后牵系的是成千上万投资者的切身利益。这些公司信息披露呈现的问题,比如虚假记载、误导性陈述或重大遗漏等,往往是财务造假、内幕交易等严重违法违规行为的温床,影响着投资者对上市公司群体的信任度,侵蚀整个市场的公信力。对于这部分掉队者,需要对症下药、精准施策,分清是能力不足导致的不会披露,还是意愿不足导致的不愿披露,前者需培训指导,后者则要监管约束。只有补齐这些短板,尽可能清除“不合格产品”,资本市场整体信披质量才能实现全面提升。

当前,我国资本市场正迈向高质量发展阶段,需要更高质量的上市公司群体和更高质量的信息披露。只有越来越多上市公司不再视信披为被动应付的考试,而是主动沟通、传递价值、建立信任的桥梁,不再满足于跨过及格线,而是积极拥抱更高标准争当优等生,公司才能赢得投资者长期青睐,市场方能在信任的基石上行稳致远。

本版编辑 刘 佳 美 编 高 妍

李华林

科技赋能

初冬时节,位于浙江省淳安县文昌镇丰茂村的山地茶园里,工作人员正在为茶树修剪枝叶、追加有机肥。绿油油的山坳里,几根10多米高的杆子分外醒目。

“春节前后,茶树开始抽芽。这时最低温度降到零摄氏度左右,山坳里湿气大,容易形成霜冻。抽芽期的茶树遭遇霜冻,芽就毁掉了。”龙冠公司副总经理陈瑞鸿告诉记者,最近几年,借助茶叶物联网平台,公司无需安排人工巡视,茶园也不会再遭受霜冻侵害。

秘诀就在杆子上。“上面装着温度传感器等物联网设备和风扇。传感器检测到茶园上部气温低于3摄氏度时,平台就启动风扇,将山坳里的冷空气吹走,防止结霜。”陈瑞鸿介绍。

如今,通过物联网智能化设备应用,龙冠公司开展茶区管理不再受时间和空间限制,可以远程进行病虫害测报、灌溉施肥、茶园除霜等,大幅减轻人力负担,效益显著提升。不仅如此,智能化应用让茶叶更加绿色安全,经测算,龙冠茶园每年降低化学农药使用50%以上。

除了智能化管理,茶叶品质提升也离不开优良品种。“品种选育和繁育技术应用,直接影响茶好不好喝、好不好卖,也关系茶农收入。”中国工程院院士、中国农业科学院茶叶研究所研究员陈宗懋说,基于传统优势“龙井43”品种,研究所进一步选育出具有较强抗寒、抗旱和抗病能力的龙井茶品种“中茶108”。

依托茶叶研究所的科研实力,龙冠公司在西湖龙井核心产区和龙井茶钱塘产区分别建立了以“龙井43”和“中茶108”为主的国家级良种生产示范茶园,致力推动茶树品种更新换代,不断强化科技赋能示范。目前,公司研发出第4代龙井茶优良

品种“龙冠1号”,通过农业农村部新产品认定。

以科技为先导,龙冠公司与茶叶研究所不断创新实践,推动科研成果落地:选育的良种抗病基因更优,产量、品质更高;利用神舟飞船搭载的种子,回收后顺利出苗;在茶叶精深加工和茶树营养调控等方面取得新进展……

守正创新

判定龙井茶品质,离不开“色、香、味、形”4个字。说起茶形,也可用4个字概括:“扁、平、光、直”。这些都和炒制茶叶的手艺密不可分。

炒茶师傅把嫩绿的茶叶倒进光亮的铁锅,用双手在锅中揉搓,炒茶便开始了。根据青叶大小、老嫩程度和锅中茶坯的成型程度,师傅不时从锅里抓起,再轻轻抖落,清新的茶香弥漫开来。

“准确把握火候是关键,烧火和炒茶必须配合好,才能炒出一锅好茶。”炒茶师傅名叫张国水,是龙冠公司龙井茶手工炒制工艺第三代传承人,正在给年轻人传授技艺。

来国水告诉记者,20世纪50年代,西湖龙井茶传统炒制工艺既存在断代失传风险,也面临技艺更新难题。当时的茶场负责人请来改良传统炒制工艺的炒茶师傅袁长洪,将龙井茶手工炒制新工艺传授给茶场工人,后来综合考证多方炒茶经验,终于写出龙井茶炒制的技术手册。经过几代人创新、总结和传承,开创了西湖龙井茶炒制新工艺。

近年来,龙冠公司构建出脉络清晰、底蕴深厚的传承体系,从理论、实操到管理全

方位赋能人才成长。通过“传帮带”机制,持续发掘和培养手艺人,涌现出一批非遗代表性传承人和技术能手。目前,公司龙井茶手工炒制队伍达200多人,形成老中青衔接、人才辈出的局面。

面对时代和市场变化,龙井茶炒制技艺要守正,更需创新。在保护传承老手艺的基础上,龙冠公司主动拥抱市场需求,按照现代工业品生产方式,将龙井茶手工炒制过程拆解为可量化的26道生产工序、12道品控程序,标准化完成茶叶炒制。

“我们将手工制茶标准化,希望保留手工茶的品饮体验,同时追求标准化带来的规模化和可控性。”龙冠公司总经理姜爱芹说,标准化流程可以精准控制温度,全程可追溯、可把控,茶叶的外形、汤色、香气、滋味等能够媲美老师傅做出的手工茶。

在多年实践基础上,龙冠公司起草发布行业内首个《龙井茶机械手工组合操作规程》地方标准,通过工艺优化提升,为龙井茶行业的规模化、标准化生产打下坚实基础。

如今,龙冠公司的龙井茶获准使用欧盟地理标志产品官方标志,并得到欧盟成员国保护。这张“通行证”,为龙冠龙井茶走向世界打开了大门。

效益增值

青山紧相连,茶园层层绿。“守着家乡千岛湖畔的美景,在家门口就能赚到比外出打工还多的钱,搁以前想都不敢想。”提起现在的生活,淳安县丰茂村茶农宋登贵告诉记者。

过去,淳安当地的茶叶品牌不响、销售

不畅,青壮年劳动力纷纷外出打工,宋登贵也曾辗转到外地务工。现在,在龙冠龙井茶基地的带动下,丰茂村几乎家家户户种茶,生活水平持续提升。如今,龙冠公司茶叶基地覆盖淳安县21个产茶村,茶园面积已达5200亩。

做给农民看,带着农民干。龙冠公司扶持茶农组建4个专业合作社,引入专家团队提供技术培训,派驻专人常年指导,提升茶园管理水平和鲜叶质量。同时,公司以每斤比市场价高20元以上的价格收购茶农青叶,通过集中加工提升附加值。“过去自己找销路,价格忽高忽低,收入不稳定。现在跟着龙冠干,技术有支持、收购有保障,只要安心把茶种好就行。”宋登贵说。

立足淳安,龙冠公司实现从单一的茶叶种植到“茶文旅”多业态融合发展。2024年,“我在千岛湖有一片茶园”认养项目启动,通过“线下体验+线上认养”模式,吸引城市消费者参与茶树管理。茶园内,游客体验采茶、炒茶、品茶等环节,感受从鲜叶到茶汤的完整过程;依托智慧化管理体系,认养人通过线上平台实时查看茶树生长动态,参与并了解茶叶的生长过程。

在淳安千岛湖畔,茶园变景区,茶厂变展厅,茶农变导游。“茶叶消费更有温度,‘绿色颜值’转化为实实在在的‘文旅价值’。”龙冠公司千岛湖基地负责人高红兵说,该路线去年吸引超8000人次参与,成为千岛湖一张新的文旅名片,带动更多人增收致富。

如今,茶产业成为淳安的特色产业和富民产业。姜爱芹说,公司将统筹做好茶文化、茶产业、茶科技大文章,把产业做大做强,让乡亲们日子越过越红火。

一机集团拓展市场空间——

创新为先集聚发展势能

本报记者 余 健



一机集团四分公司车间内,轮毂自动化生产单元在加工零件。

本报记者 余 健摄

日前,内蒙古第一机械集团有限公司(简称“一机集团”)发布今年前三季度“成绩单”,利润总额同比增长17.01%。“这是我们推动科技创新与产业创新全面发力、加快数智化转型的成果。”一机集团总经理助理赵耀说。

今年以来,面对不断变化的市场环境,一机集团提前谋划,加大技术研发力度,开拓新的发展空间。

聚焦精密成形、高效焊接、高精加工、复杂系统集成等关键领域,一机集团发力推动工艺创新,构筑核心优势。其中,铝合金箱体细晶冷冻铸造技术在提升产品质量的同时,大幅降低生产成本;以“超硬刀具+多层复合纳米涂层”的创新组合方案,结合先进工艺,破解高效加工关键技术难题。

一机集团与大兴安岭林业集团呼中林业局合作,共建“高寒林区特种车

辆测试基地”,并在大兴安岭腹地完成首次车辆实地测试,打开了新市场的大门。“我们合作研发的特种车辆在高寒环境下展现出卓越性能,为市场推广奠定了坚实基础。”一机集团五分公司党委书记、副总经理张鑫说。

以技术创新推动产业创新,一机集团着力提高产品性能和质量,优化产品结构,在多个领域的市场竞争力不断提升,利润显著增长。今年以来,一机集团相关业务单位煤机部件产品收入超7000万元,预计全年可突破1亿元,同比增长22.3%;一机集团所属子公司风雷钻具公司凭借核心产品入围中石油、中石化年度招标,主营业务收入同比增长3.25%,进一步巩固市场地位;一机集团下属子公司神鹿焊业公司通过管理运营机制革新,今年前三季度民品收入同比增长57%。

随着产业触角不断延伸,一机集团将数智工程作为高质量发展的重要

推手。秉持“以建好数据底座为前提,总体规划、分步实施”原则,集团持续推进数智工程三年行动。通过补短板、锻长板,集团推动装备研发向基于数字空间、知识驱动的预测型正向研发模式升级,生产制造向敏捷柔性、数据要素赋能的新型制造模式转型,运营管理实现上下贯通、数据共享,为监管提供技术支持。

“目前,数据底座建设已进入采购阶段,数据制度与标准体系正逐步搭建。通过信息化升级,一批业务流程实现高效运转。”一机集团数字化部部长高丽敏告诉记者。

作为一机集团数智化转型的具体实践,一机数构智运平台于今年4月初正式运行。“这是我们整合集团资源,链接货主、物流公司与司机的智慧物流平台。平台大部分业务目前来自外部市场,主要服务于煤炭等大宗原材料的社会物流需求,同时也服务集

团内部使用。平台运行以来,集团内部物流成本降低5%左右,未来有望进一步降本增效。”一机集团旗下内蒙古数构工业互联网科技有限公司北斗与网络货运事业部经理刘彦锋告诉记者,公司已入选工信部首批62家制造业数字化转型促进中心建设主体名单。截至目前,公司服务企业400余户,运单突破5万单。

“公司同步推进一机集团内部运输管理系统建设,实现分厂间物料运输数字化管理,有效提升了生产协同效率,构建起内外结合的智慧物流体系。”刘彦锋说。

赵耀介绍,瞄准未来发展,一机集团将以市场为导向,优化资源配置,持续推动科技创新和数智化转型,激发企业发展活力;同时,积极创新商业模式,推动服务化转型,探索“产品+服务”盈利模式,创造新的利润增长点。