

# 蓝思科技：以技术升级提升产品价值量

■本报记者 何文英

从平面玻璃到曲面玻璃,从小尺寸屏到如今的三折屏……蓝思科技作为头部消费电子品牌供应链的关键一环,以匠心巧手见证并参与了消费电子旗舰产品的外观进化史。随着科技的日新月异,新质生产力的快速发展,蓝思科技对工匠精神也有了全新的理解和定义。近日,《证券日报》记者走进公司旗下的蓝思智能机器人工厂,探寻当代工匠如何以新质生产力赋能高端制造。

## “智造”覆盖全生产流程

走进蓝思智能机器人工厂展厅,一台六轴并联机器人引起了记者注意。只见其六根轴杆连接着一个白色三角形托盘,托盘中间装有一个可水平、垂直两个方向旋转的小组件,由轴承杆联动托盘再带动其下的零部件进行抓取和移动,可完成对小型零件精准有序地取放。

蓝思智能机器人(长沙)有限公司生产部副总经理陈全强向《证券日报》记者介绍:“六轴并联机器人可以对细小零部件进行精准识别和抓取,从而可实现取料、上料的人工替代,目前该机器人已经应用于公司的多个生产线。”

这仅仅是蓝思智能机器人工厂最基础的机器人,深入工厂内部,记者更是深深地被其精益制造所震撼。工厂内,由蓝思智能研发的码垛机器人不知疲倦地将玻璃原材料快速堆积入库;AGV机器人踩着灵活的方向轮娴熟地将物料“投送”到下一道工序;超快激光机犹如裁缝的巧手在玻璃上精准地“裁剪”出漂亮的弧形;全自动四头移印机,严丝合缝地在曲面玻

璃上盖上品牌标记……

一整套工序下来,各类机器人无缝衔接、配合默契,齿轮的啮合、轴承的旋转、激光的切割,这些平日里乏味的白噪声在此融得像一首和谐的交响曲。

据介绍,之前,这些工序也都需要依靠人工作精细雕琢,而从劳动密集到自动化覆盖,是蓝思科技不断完善工艺技术更新迭代的具象化成果。

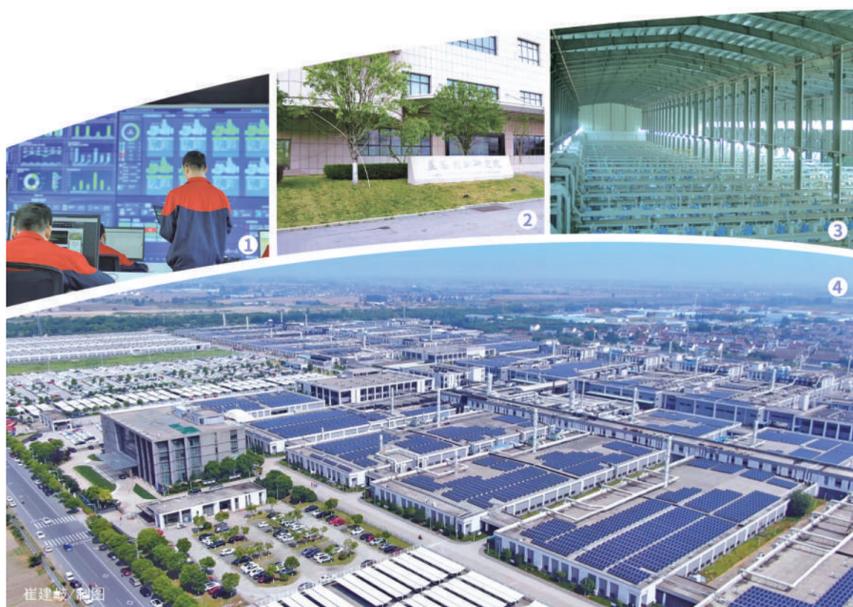
资料显示,蓝思智能机器人(长沙)有限公司是蓝思科技投资设立的创新型高科技企业,专注于工业机器人和智能装备的研发、生产、销售与服务。陈全强对蓝思智能机器人工厂有个更生动的诠释——集公司各种创意于一体并将其实现的“梦工厂”。

“公司会定期将各个生产环节需要用到智能集成的构思反馈给我们,我们再通过研发将这些奇妙构想落地应用。目前蓝思智能研发的机器人几乎已做到工序全覆盖,其中运用了自动化编程、底层算法逻辑、人工视觉、自动执行、自动检测、人工智能等多种前沿技术。”陈全强说。

在陈全强看来,随着新质生产力的蓬勃兴起,工匠精神在追求卓越的道路上被赋予了高效和节能的新时代色彩:“以高精高速丝网印刷生产设备为例,该设备精度、产能和良率达到业界领先水平,其中印刷良率从行业平均值60%提升到99.5%以上;再如超快激光机,用其切割玻璃可缩减一半工序,同时还可减少原材料的损耗和废料的产生。”

## 加速产业链垂直整合

得益于新质生产力的赋能,蓝



图①蓝思科技大数据中心

图②蓝思创新研究院

图③蓝思科技蓝宝石智能长晶车间

图④屋顶铺满光伏发电板的蓝思科技厂区

蓝思科技供图

思科技的工匠精神赢得了头部消费电子品牌的高度认可,也为公司带来了稳定的合作订单和持续的利润增长。

今年上半年,蓝思科技依托在玻璃、金属、模组等关键领域的领先优势,加速产业链垂直整合。上半年,公司实现营业收入288.67亿元,同比增长43.07%;归属于上市公司股东的净利润8.61亿元,同比增长55.38%。

蓝思科技副总经理陈运华在接受《证券日报》记者采访时表示:

“上半年公司持续深化产业链垂直整合,向更多客户推介并提供了垂直整合方案,开发及量产智能手机、支付终端、PC、医疗、智能家电等产品,带动了公司销售规模增长,促进了外观件、结构件与功能模组的市占率提升。”

对于下半年消费电子品牌产品的推陈出新,蓝思科技亦做好了充分的规划和准备。据了解,公司与头部消费电子品牌形成了长期的深度合作,是其外观件、结构件、功能模组的主力供应

商。同时,公司早已布局折叠屏屏制造工艺,未来将深度配合各大品牌进行研发生产。

屹立于消费电子时代潮头,以精益求精的匠人初心持续提升品牌声量,产品价值量仍是贯穿蓝思科技发展的主线。陈运华表示:“公司未来将不断通过提升精益生产水平,达成更高的生产效率和良率,降低成本,以技术升级来增加产品价值量和利润率,进一步提高公司在各个领域的市场份额。”

# 灯塔工厂“照亮”制造业前行方向

■刘钊

近日,世界经济论坛与麦肯锡咨询公司联合评选出新一批“灯塔工厂”名单,其中来自中国的工厂有13家,占比近60%,创历史新高。这也体现出中国在智能制造和数字化转型方面的卓越成就。

“灯塔工厂”被誉为世界上最先进的工厂,其广泛应用人工智能、物联网、云计算、5G、大数据等技术,显著提升了生产效率和环境可持续性。这些工厂在研发设计、生产制造、供应链管理、营销及服务全流程要素中,实现了模式变革,引领

着全球制造业的未来发展。

在中国,这些“灯塔工厂”涵盖了电子设备、消费品、汽车、家用电器、风电等多个行业,它们通过数字化、智能化、绿色化转型,不仅实现了自身业务的提质增效和绿色发展,更为整个行业树立了榜样和标杆。比如,为了满足快速增长的全球需求,解决研发、交付和售后服务环节的滞后响应问题,海尔胶州空调互联工厂作为一家90%产品供应全球的空调工厂,采用大数据、高级算法和生成式人工智能等技术,优化了整个价值链,以此成功入选

首批“灯塔工厂”。

“灯塔工厂”的快速发展,离不开国家政策的支持和引导。近年来,随着发展新质生产力、发展数字经济、大力推进新型工业化、推动制造业数字化转型升级等一系列重大战略举措的实施,我国制造业领域正处于由大到强转型的关键阶段。这些战略举措不仅为“灯塔工厂”的发展提供了有力保障,更为全球制造业的数字化转型和智能化升级树立了标杆和榜样。

对制造业上市公司而言,可借鉴“灯塔工厂”建设和运营的成功经验,这有助于企业精准把握未来制造业发展趋势。尤其从产品出口角

度来看,“灯塔工厂”意味着更强的定制化能力和更快的响应速度,能够满足国际市场上日益多样化和个性化的需求。通过优化供应链管理、降低生产成本、增强环保和可持续性,制造业上市公司能够进一步提升国际品牌形象和竞争力,拓宽海外市场,实现全球化布局的长远目标。

同时,中国“灯塔工厂”的成功经验,也将持续为世界产业未来发展提供“中国方案”。这些工厂在广泛应用先进技术,实现了生产效率、产品质量、成本控制和可持续性等多个领域的领先。它们能

够快速响应市场需求,实现按需生产,同时加强供应链上下游合作,形成协同创新的良好生态。这些成功经验不仅为中国制造业的高质量发展提供了有力支撑,也为全球制造业的转型升级提供了宝贵借鉴。

展望未来,随着人工智能、大数据、5G等技术的不断突破和应用,中国制造业将不断迈向更高层次的发展阶段,共同推动全球制造业的数字化转型和智能化升级。

## 记者观察

“钢铁行业需要规模化和集约化,以应对市场和成本的压力。”张新原表示,股权划转完成后,鞍钢集团对凌钢集团的持股比例将上升至56%,从参股到控股,有助于鞍钢集团更好地整合资源,提升行业竞争力。

李鹏岩表示,鞍钢集团与凌钢集团的重组并不是简单的并购和规模叠加,鞍钢集团实现控股后,有助于更加深度地整合融合,实现资源的重新组合和优化配置,进一步放大规模效应、协同效应和集聚效应,从而实现提质增效多赢发展,进一步壮大发展实力。

## 以产品创新打造差异化竞争优势

# 红豆股份解读未来全渠道发展思路

■本报记者 李亚男

“持续以产品创新打造差异化竞争优势,公司坚持做强核心爆品,增强市场竞争力。”10月11日,在红豆股份召开的业绩说明会上,公司董事长周宏江、董事会秘书孟晓平针对投资者关注的产品创新、未来发展思路、销售渠道革新等问题一一进行了回应。

今年上半年,红豆股份实现营业收入10.81亿元,同比下降1.33%;实现归属于上市公司股东的净利润4422.22万元,同比下降5.77%。其中,红豆股份服装主业(含零售、生产及团购业务)实现营业收入10.19亿元,同比增长0.64%,毛利率创新高,增至42.06%。

红豆股份服装产品主要为衬衫、西服、T恤、毛衫等男装产品。排排网财富研究员卜益力在接受《证券日报》记者采访时表示:“男装市场整体上保持了稳定的增长趋势。一方面,男性更加注重个人形象和时尚感,催生了更多的个性化和定制化需求;另一方面,新潮流与社交媒体影响下,进一步推动了男装消费趋势变化。”

对于上半年的业绩表现,周宏江表示,上半年受国内整体消费偏弱影响,公司坚守服装主业,扎实推进“经典舒适男装”战略,着重提升渠道的运营能力与效率。

具体来看,截至2024年6月末,红豆股份线下门店数量达1005家,线下渠道实现营收7.73亿元,占公司

总营业收入比重为75.91%;线上渠道实现营收2.45亿元,占总营业收入比重为24.09%。

针对《证券日报》记者关于公司销售渠道革新的提问,周宏江介绍:“基于以零售业务为主导的全价值链信息系统,公司建立了全渠道营销体系,驱动线上线下融合经营。线下销售渠道主要为全国二三线城市,线上主要入驻天猫、京东、小程序商城、抖音等电商平台,多触点触达用户。”

“目前,以线下销售渠道为主,以全方位升级消费者购物体验为目的,积极通过新一代门店形象、数字化工具等提升品牌形象、优化体验服务,如‘红豆数字员工’等,借助AI

新技术赋能多平台、新零售模式。”周宏江表示。

半年报显示,线下渠道中,红豆股份零售门店业务营业收入同比增长6.77%。其中,直营门店实现营业收入3.57亿元,同比增长19.03%,毛利率为63.61%。

但从整体毛利率来看,线下销售整体毛利率为39.67%,不及线上销售49.57%的毛利率。对于线下销售整体毛利率不及线上的情况,孟晓平在回复记者提问时称,线下销售因含门店零售业务、职业装业务、贴牌加工服装业务等,故整体毛利率不及线上销售毛利率。

线上线下渠道未来有何发展思路?周宏江表示:“线下渠道优结构、

提店效,加快进驻高势能Shopping Mall,提升该类店铺占比,街边、商超类型店铺加强精细用户运营,持续引导会员复购、拓宽增量业务,结合本地团购内购、抖音本地生活等活动持续深挖增量业务。线上渠道匹配承接舒适定位,进一步提升天猫、京东、抖音等电商主渠道及社群私域营销平台的运营质量。”

卜益力也表示,线上线下融合的全渠道销售模式将会成为服装零售行业发展的主要趋势。线上销售覆盖范围广,且可以通过数据分析和个性化推荐等方式来获取更多客户,增长势头维持稳定。线下销售能够为客户提供更好的售后服务和现场体验,市场地位不可忽视。

# 多家纸企宣布涨价 包装纸市场或实现温和回升

■本报记者 王佳

近期,受原材料价格持续上涨影响,国内多家纸品及包装企业宣布对产品价格进行调整,以缓解成本攀升带来的巨大压力。

卓创资讯分析师李莉对《证券日报》记者表示,进入第四季度,市场步入传统的消费旺季,节日因素密集,市场需求提振,为纸价上行提供支撑。不过,行业产能压力过大、原材料价格的不确定性以及纸厂库存压力持续等多重因素,或制约纸价涨幅。

具体来看,世纪阳光日前发布调价函,决定自10月9日起,将公司涂布白面牛卡、白面牛卡原纸产品在原基础上上调50元/吨。福建合信包装有限公司也决定从10月9日开始,纸板价格在原有价格的基础上上调3%。

卓创资讯数据显示,今年第三

季度,瓦楞纸生产成本持续攀升,环比第二季度上涨1.21%。作为瓦楞纸主要原料的废黄板纸,其价格在第三季度偏强运行。“由于废纸回收进入淡季,叠加降雨频繁且范围扩大,打包站作业时间受限,废纸回收总量相较于上季度有所减少,推动了废纸价格上涨。”李莉说。

然而,对于成品包装纸而言,其价格却并未因为原材料成本的推高而得到有效的支撑。以箱板纸为例,今年第三季度,箱板纸生产成本略有上调,但箱板纸价格却有所下

调。受此影响,纸企利润承压。卓创资讯数据显示,今年第三季度箱板纸毛利率环比下调1.47个百分点,同比下调了0.5个百分点。

进入10月份以来,对于整个包装纸行业来说,供需格局存在一定的改善。卓创资讯分析师徐玲对《证券日报》记者表示,一方面,第四季度市场步入传统的消费旺季,有较强的消费支撑,利好价格的运行,下游包装企业也存在一定的补库能力;另一方面,第四季度节日和电商消费增加,将带动废纸回收量阶段性增长,利空

原料废纸价格走势,第四季度废黄板纸市场供需或延续弱平衡格局,利好包装纸市场盈利改善。综合来看,当下原材料成本维持高位,在给纸企形成巨大压力的同时,也为纸企提价提供了成本端支撑。

“第四季度是包装纸的消费旺季,支撑价格偏上运行。”徐玲表示,当前,多家纸企发布涨价计划,拉涨态度较为明确,或将带动市场价格继续窄幅上移。但是需求恢复不确定性仍存,叠加目前产能压力过大的市场供需矛盾,预计涨幅有限。

## 鞍钢集团将控股凌钢集团

## 凌钢股份实控人变更

■本报记者 李勇

鞍钢集团有限公司(以下简称“鞍钢集团”)与凌源钢铁集团有限责任公司(以下简称“凌钢集团”)重组再现新进展。据凌钢股份10月11日公告,朝阳市国资委将向鞍钢集团无偿划转其持有的凌钢集团7%股权。划转完成后,鞍钢集团将持有凌钢集团56%股权,成为凌钢集团控股股东。凌钢股份实控人也将由朝阳市国资委变更为鞍钢集团。

鞍钢集团与凌钢集团的重组事宜始于两年多前。2022年6月份,凌钢股份披露公告称,鞍钢集团正筹划与公司控股股东凌钢集团进行重组事项。

2023年3月31日,凌钢股份进一步披露控股股东股权结构变更的提示性公告,朝阳市国资委将其持有的凌钢集团49%股权转让给鞍钢集团。转让完成后,鞍钢集团持有凌钢集团49%股权,朝阳市国资委持有凌钢集团41%股权。同时,辽宁省财政厅持有凌钢集团10%股权,并将对应表决权委托朝阳市国资委行使。朝阳市国资委仍维持控股地位。

据凌钢股份最新公告,2024年10月10日,朝阳市国资委与鞍钢集团已签署相关股权转让协议,拟将其持有的凌钢集团7%股权无偿划转给鞍钢集团。划转完成后,朝阳市国资委对凌钢集团的持股比例将下降至34%,辽宁省财政厅持股比例不变,鞍钢集团持股比例将上升至56%。

此次划转已取得朝阳市人民政府批准,尚需国务院国资委批准。

“随着并购重组支持政策的不断落地,并购重组市场进一步活跃,鞍钢集团与凌钢集团的重组进程进一步加速。”新热点财富创始人李鹏岩向《证券日报》记者表示,此次股权划转,意味着鞍钢集团与凌钢集团重组已进入最后的关键阶段。

科大得智库研究负责人张新原在接受《证券日报》记者采访时表示,钢铁行业重组整合有助于提高行业的集中度和竞争力,优化资源配置,降低成本,提高生产效率,从而推动整个行业的健康发展。

此次凌钢集团的战略重组,也是继2021年鞍本合并后鞍钢集团的又一个大动作,重组完成后,鞍钢集团的钢产能将进一步跃升至7000万吨/年。

公开信息显示,2011年,鞍山钢铁集团公司与攀钢集团有限公司重组成立了鞍钢集团,成为生产能力近4000万吨的特大型钢铁企业集团,鞍钢集团首次跻身世界500强行列。2021年,在成功完成与本钢集团的重组后,鞍钢集团粗钢产能达到6300万吨,成为我国第二大、世界第三大钢铁企业。《财富》今年8月份发布的世界500强名单显示,2023年,鞍钢集团以406.846亿美元的营业收入,位列第371位。

目前,鞍钢集团在我国的东北、西南、东南、华南等地布局有十大生产基地,具备5300万吨铁、6400万吨钢、4.6万吨钒制品和50万吨钛产品生产产能。

凌钢集团同样历史悠久,公司始建于1966年,位于辽宁省西部的凌源市,拥有独特的区位优势。现已发展成为以钢铁为主业,矿产资源、新能源等多元产业协同发展的大型企业集团。目前,凌钢集团拥有钢产能600万吨,是知名的优特钢生产基地。

“钢铁行业需要规模化和集约化,以应对市场和成本的压力。”张新原表示,股权划转完成后,鞍钢集团对凌钢集团的持股比例将上升至56%,从参股到控股,有助于鞍钢集团更好地整合资源,提升行业竞争力。

李鹏岩表示,鞍钢集团与凌钢集团的重组并不是简单的并购和规模叠加,鞍钢集团实现控股后,有助于更加深度地整合融合,实现资源的重新组合和优化配置,进一步放大规模效应、协同效应和集聚效应,从而实现提质增效多赢发展,进一步壮大发展实力。

## (上接A1版)

三是多措并举促发展。《意见》秉持以改革促发展、以开放促发展的理念,全面部署了促进期货市场高质量发展的举措。商品期货方面,要聚焦农业强国、制造强国、绿色低碳发展等,完善品种布局,丰富交易工具,不断提升品种功能发挥水平;要优化保证金、券商相关政策,推动企业套期保值交易降本增效。金融期货和衍生品方面,要进一步发挥股指期货期权功能,助力增强股票市场上在稳定性;要继续推动商业保险参与国债期货交易,提升利率风险管理能力;要采取有效措施,支持中长期资金开展金融期货和衍生品套期保值交易。对外开放方面,要统筹好开放与安全,有序扩大期货市场高水平制度型开放,提高我国期货价格的国际影响力。

四是深化协作聚合合力。期货衍生于现货,期货市场与商品现货市场、其他金融市场共同构成一个紧密关联的生态系统。加强期现、央地、部际、跨境等多个层面的监管协作,对于有效推进期货市场强监管、防风险、促进高质量发展至关重要。《意见》专章对深化期货市场监管协作进行了部署。信息共享方面,既要加强期货监管与股票、债券、基金等监管的数据信息共享,也要加强中国证监会与现货市场相关管理部门的数据信息共享。期现联动方面,要建立期现综合服务体系,提升从宏观看期货、从期货看宏观的能力,共同做好重点商品价格指数监测和研判,合力促进期货市场平稳健康发展。监管执法方面,要加强监管部门、地方政府、司法机关的沟通协作,对试图扰乱市场秩序、危害市场生态的不法分子形成强大震慑。