

走民企 说创新

宏鑫科技：精益锻造技术撬动多元增长

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

汽车智能化、轻量化浪潮正席卷全球，浙江宏鑫科技股份有限公司（以下简称“宏鑫科技”）则顺势以锻造铝合金车轮为支点，撬动传统制造业转型升级。

从浙江台州起步的本土代工厂到布局海外的技术引领者，再到低空经济赛道的拓荒者，宏鑫科技用二十余年的技术沉淀，书写着“主业固本、全球协同、多元破局”的发展故事。

近日，《证券日报》记者走进宏鑫科技，解码其创新发展的破局之道。

深耕轻量化材料应用

步入宏鑫科技办公楼大堂，首先映入眼帘的是五枚锻造铝合金车轮——这些凝结着技术蜕变的产品，无声诉说着宏鑫科技从“制造”到“智造”的转型历程。

十几年前，宏鑫科技以锻造轮毂代工起步，彼时行业竞争聚焦于强度与稳定性的基础指标。随着汽车行业节能减排要求日益苛刻，“轻量化”从附加性能逐渐成为决定产品竞争力的核心要素。宏鑫科技在这一变局中，开启了持续提升产品性能的探索之路。

在宏鑫科技的锻造车间，记者看到热模锻压力机正发出低沉的轰鸣，通红的铝合金坯料在模具中被精准锻压成形，机械臂以极快的响应速度完成工件转移，展现出现代化生产的高效与精密。

“铝合金材料相较于钢和铸铁可减重40%至60%，通过材料强度控制、去应力工艺优化及模具迭代，在保持结构强度的前提下，让轮毂减重幅度再提升近20%，材料应用效果已超越国际知名企业。”宏鑫科技董秘王磊介绍。

这一变化的背后是宏鑫科技持续加码研发投入。2022年至2024年，公司研发投入分别为2959.58万

元、3050.30万元和3363.31万元，呈现稳健增长态势。

在深耕轻量化材料应用的同时，宏鑫科技同步推进制造工艺革新。从优化产品强度与外观，到延长使用寿命，技术升级贯穿全链条。“公司投入大量研发经费，打造先进智能组合设备生产线，既能满足大批量生产需求，又赋予车轮定制化能力。”宏鑫科技常务副总经理陆闯贤表示。

目前，宏鑫科技年产100万件高端锻造汽车铝合金车轮智造工厂及研发中心升级项目已建设过半。随着项目推进，公司的创新能力将得到多维度提升。

构建跨境协同体系

在客户需求迭代加速的当下，宏鑫科技传统“出口+运输”的运营模式面临多重挑战。随着订单规模趋于分散、交期压力不断增加，以及原材料和物流成本显著上涨，宏鑫科技选择以海外产能布局实现破局，并最终锁定了泰国。

2023年，宏鑫科技正式启动投资达2.5亿元人民币的泰国基地建设。该基地首期规划建筑面积超2万平方米，完整覆盖锻造、机械加工、表面处理等核心生产环节。首期产能设定为每年40万至50万件，同时储备200亩工业用地，为后续产能爬坡预留空间。截至2025年4月份，该基地已进入小批量试产阶段。

随着泰国基地运营步入正轨，宏鑫科技正有序推进欧美市场的客户开发与供应链延伸。目前，部分原本由国内工厂承接的北美订单已转移至泰国产线。

“我们构建了‘台州总部研发+泰国工厂制造’的跨境协同体系。今年，东南亚基地年产能可达80万件，预计能承接北美60%左右的订单。”宏鑫科技董事长王文志说，这种“双主场”模式不仅能降低物流成本，还能提升企业在全球市场的抗风险能力。



图①②③宏鑫科技生产车间

财务数据显示，2024年，宏鑫科技实现营业收入10.28亿元。其中，外贸业务占比36%，产品销往美国、澳大利亚、加拿大、日本等数十个国家和地区。在海外市场结构中，对美销售占外贸总额的73%。

切入低空经济新赛道

当传统制造业纷纷探索第二增长曲线时，宏鑫科技则将目光投向了低空经济这一新赛道。

近年来，低空经济迸发出惊人的活力，与此同时，从研发制造、基础设施建设到运营服务，低空经济的发展也为高端制造企业提供了广阔的发展空间。

宏鑫科技选择以“金属骨架”为切入点，进军低空经济赛道。依托在高端锻造领域深厚的技术积淀，公司聚焦飞行器结构件与壳体部件研发。面对航空领域对轻量化与强度的更高要求，公司将铝合金锻造工艺的核心优势进行系统性迁移，凭借在结构稳定性、材料韧性和应力释放方面的技术储备，宏鑫科技具备了切入低空经济赛道的关键支撑。

目前，宏鑫科技已与国内某航天科技企业达成飞行器壳体定点开发合作。据悉，单台标准飞行器需配备12个壳体部件，包括6个定子、4个刚性桨及2个折叠桨，而这些零部件关乎飞行器的安全性与

稳定性。

“公司采用锻造工艺生产的零部件强度更大、质量更轻，可塑性更强。这一工艺优势将有助于确保飞行器在复杂工况下的稳定运行，同时满足客户对高性能零部件的需求。”宏鑫科技生产经理余磊表示，“未来，公司将坚持创新驱动，在锻造技术领域不断推出轻量化与安全性并重的高质量产品。”

如今，宏鑫科技正在加快全球化布局 and 多元业务发展，提升其在传统和新兴领域的竞争力及抗风险能力。王文志表示：“我们将继续以锻造工艺为支点，推动产业链升级，彰显‘中国锻造’在全球产业链的核心竞争力。”

吉电股份全球最大单体绿氨项目投产

■本报记者 马宇薇

7月28日，吉林电力股份有限公司（以下简称“吉电股份”）披露了大安风光制绿氨合成氨一体化示范项目（以下简称“大安项目”）进展公告。目前，该项目各生产单元均调试成功，全系统流程已全线贯通。

大安项目于2023年5月份开工，建设风电项目700兆瓦，光伏项目100兆瓦；新建一座220千伏升压站，配套40兆瓦/80兆瓦时储能装置；新建制氢、储氢及18万吨合成氨装置。

创四项全球之最

7月26日，大安项目试运行投产。该项目创新采用“绿氢消纳绿电、绿氢消纳绿氢、源网荷储一体化”全产业链思路设计，首创“绿氢规模、混合制氢规模、直流电网和固态储氢”等四项“全球之最”。

大安项目相关负责人向《证券日报》记者介绍，该项目是全球最大

规模的一次性投产绿色合成氨单体项目，建成一套18万吨/年合成氨装置，成功实现从电到氨再到氨的全产业链贯通，为新能源发电就地转化提供了新的路径；全球最大规模的碱液与PEM混合电解水制氢，36000标方小时的PEM制氢设备实现了双技术路线耦合，兼顾规模化与灵活性，构建组合优势；全球最大规模的直流微电网制氢，采用±10kV直流技术，实现40兆瓦新能源发电直供制氢，攻克直流离网制氢关键技术及装备国产化难题，探索风光离网制氢新模式；全球最大规模的固态储氢，建设48000标方固态储氢装置，完成行业首次固态储氢大规模示范，验证固态储氢在可再生能源制氢领域的可行性，助力破解氢气储存难题。

“不仅如此，项目应用具有自主知识产权的‘电—氢—化’全流程柔性控制系统，通过智能化‘源荷互动’机制，破解风光发电波动性与合成氨生产稳定性的匹配难题，不仅

是在关键核心技术方面取得的重大突破，更是在一体化调度、集群控制等方面完成的工业化实践，探索出工业生产新模式。”吉电股份相关负责人对《证券日报》记者表示。吉电股份以国家电力投资集团有限公司（以下简称“国家电投”）“均衡增长战略”为指引，精准聚焦“新能源+”和绿色氢基能源双赛道，率先打造“绿电—绿氢—绿氨”绿色发展模式，利用吉林西部丰富的风光资源发出绿电，通过电解水制氢装置制取绿氢，再将其与空气中的氮气结合，在催化剂作用下合成绿氨，以广泛应用于化工、交通及电力等领域。

构建全产业链新生态

作为国家电投全球唯一绿色氢基能源平台，近年来，吉电股份实现从传统火电企业到以新能源为核心的清洁能源上市企业的转型跨越。与此同时，公司正加快全球市场拓展步伐，着力构建高附加值的绿色

产业集群生态体系。

在大安项目投产之际，吉电股份正式发布其全球绿色氢基能源产业品牌——“氢洲Hyglobal”，大安项目为该品牌下首个实现投产的标杆项目。

远东资信研究院创新业务部负责人陈浩川在接受《证券日报》记者采访时表示：“我国氢能产业正处于从示范培育向商业化应用过渡的关键阶段，整体形势向好，产业链实现了制氢、储运、应用等全链条覆盖。从具体应用场景来看，主要体现在交通、工业制造以及能源等领域。随着我国氢能相关政策支持力度不断加大，氢能资源获取技术路线逐渐丰富，应用场景日益广阔，氢能产业发展得到了有力支撑。”

乘能源低碳转型浪潮之势，吉电股份将“新能源+”和绿色氢基能源双赛道作为主攻方向，坚持风、光、火、氢、储等多能互补协同，规模和效益并重，着力打造“新能源+”大基地。

在国内，吉电股份重点布局三

北线、长江线、海岸线，打造绿氢、绿醇、绿航油三条产品线；在海外，重点聚焦北非中东、南美及南欧，优选布局绿色氢基能源项目。

上述吉电股份相关负责人表示：“公司高质量布局推进绿氢、绿氢、绿醇、绿航油等创新示范项目，催生新质生产力，通过新能源规模化开发和新兴产业集群落地，加快形成‘两翼齐飞、协同互济’的产业格局，全力构建绿色氢基能源全产业链生态，推动绿色氢醇油等多元化产品在能源、化工、航运、船舶等多领域协同应用，拓展国内外市场，加快实现产品绿色溢价，全力提升国际竞争力。”

未来，吉电股份将持续做强做优做大绿色氢基能源产业，实现从“示范项目”到“规模化产业”的跨越，滚动开发大安绿氢二期、梨树绿甲醇、绿航油等具有标杆意义的示范项目，不断巩固和扩大绿色氢基能源产业领先优势，锚定国内、国际两个市场，实现“氢洲”系列产品全球销售。

海外业务向好彰显韧性 浙江鼎力上半年营收净利双增

■本报记者 郭霁霞

7月28日，浙江鼎力机械股份有限公司（以下简称“浙江鼎力”）发布2025年半年度业绩快报。2025年上半年，浙江鼎力实现营业收入43.36亿元，同比增长12.35%；实现营业利润12.61亿元，同比增长29.39%；实现归属于上市公司股东的净利润10.51亿元，同比增长27.49%。

公告显示，面对海外市场的波动，浙江鼎力及时调整产线，调配市场，稳定生产，实现经营业绩稳步增长。此外，欧元、英镑等外币汇率的波动也对公司的利润增长带来了积极影响。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示：“浙江鼎力的业绩增速处于行业领先水平。公司通过优化内部管理、积极应对外部挑战，不仅实现了业务的持续增长，还提升了盈利能力，为股东创造了可观价值。”

浙江鼎力从事各类智能高空作业平台的研发、制造、销售和服务，主要产品涵盖剪叉式、桅杆式三大系列共200多款规格。其中，海外是公司的主要销售市场，公司产品已远销全球100多个国家和地区。2022年至2024年，浙江鼎力的境外营业收入分别为33.88亿元、38.40亿元和55.23亿元，占总营收的比例分

别为62.22%、60.84%和70.82%，海外市场的重要性持续提升。

浙江鼎力相关负责人表示：“公司业务以出口为主，公司将通过多种方式进一步提升综合竞争力，加强自身抗风险能力以应对外部不确定因素。”

浙江鼎力不断深化全球化战略，致力于实现对全球市场更深入的覆盖。客户开发方面，公司积极参加全球行业展会，携众多电动化、差异化创新产品惊艳亮相，吸引海外客户与公司接洽。市场拓展方面，公司着力加大海外市场的开拓力度，加强与海外大型租赁公司的合作关系，尽可能降低单一市场风

险。产品方面，公司将继续以臂式产品作为发展重心，提升产品收入占比，同时加大高附加值、差异化产品的销售和推广。

此外，浙江鼎力还通过股权合作、成立分公司、子公司等方式，持续提升自身的本土化运营水平。以股权收购为例，2024年，公司成功收购California Manufacturing and Engineering Co.,LLC（以下简称“CMEC公司”）49.697%的股份，持股比例从原的49.8%提升至99.497%，将CMEC公司由联营企业转为控股子公司，进一步完善了海外市场布局。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树对《证券日报》记者表示：“收

购海外公司、加强本土化运营是浙江鼎力全球化战略推进过程中的重要里程碑。这一举措帮助公司整合全球资源，实现技术、人才、管理等方面的优势互补，构建起覆盖全球的业务布局，最终为公司的长远发展奠定坚实基础。”

国际注册创新管理师、鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林表示，从全球化视角来看，浙江鼎力将以以往的“单点出口”模式升级为“区域中心+卫星工厂”的网络体系。这一体系具备高度灵活性，一旦部分地区出现贸易壁垒，公司能够迅速切换产能布局，从而有效应对各类贸易环境变化。

市场竞争日趋白热化

一汽解放打响“质量攻坚战”

■本报记者 刘 钊

当前，商用车行业竞争日趋白热化，既有传统企业的存量博弈，又有比亚迪、吉利等新玩家跨界入局。7月26日，在一汽解放集团股份有限公司（以下简称“一汽解放”）2025年新媒体交流会上，一汽解放董事长李胜直言：“商用车赛道机会大于危机，新玩家的涌入更印证了这一领域的潜力。”

作为行业领军企业，今年上半年，一汽解放实现“品牌价值连续14年位列商用车品牌行业第一”“国内中重卡市场的市场终端份额行业第一”等八个“行业第一”的不俗业绩。面对行业形势的变化，公司正通过强化质量根基、突破核心技术、布局全球市场、构建生态协同等多重举措，在行业变局中探索可持续发展路径。

“质量第一”植入基因

“品牌的核心是质量，它贯穿产品全生命周期，从设计、采购到制造、服务，每一个环节都关乎用户体验。”李胜向《证券日报》记者表示。

这场始于2025年初的质量攻坚，由李胜亲自主帅。数据显示，上半年一汽解放产品的质量问题收回频次、收回金额已同比下降30%以上。按照“每年降30%”的目标，三年后整体质量问题将减少65%，届时，其质量水平有望超越当前行业所有商用车企业。这一成果的背后，是全链条的质量管控：从打螺丝的工人规范操作，到设计师精准标注尺寸，再到维修工严格遵循装配流程，“质量第一”已植入一汽解放基因。

技术突破是质量提升的硬核支撑。作为商用车“心脏”的动力总成，一汽解放视其为“不可仿制的看家本领”。今年上半年，一汽解放的动力总成事业部完成体制机制改革，强化了发动机、变速箱、电驱桥等核心部件的自主掌控能力。以15L 6SV3天然气发动机为例，搭配T-shin变速箱与轻量化440桥组成的GS280智慧动力域，气耗表现行业领先；而重型电驱桥+单包底挂电池的ER260动力域，即将于下半年投放市场，进一步巩固新能源动力优势。

新能源转型则成为一汽解放打破增长瓶颈的关键。“今年中重卡新能源销量要拿第一。”李胜的底气源于扎实的布局：连续三年新能源销量翻倍增长，电驱桥、电池、电机生产线逐步落地，全国5大基地实现就近交付，大幅降低发运成本。更重要的是，其探索出可持续的商业模式，即通过与特来电、国家电网合作构建充电网络，与宁德时代联合优化换电技术，再辅以“解放时代”租赁模式，解决了新能源商用车“卖得出、用得好”的问题。100万公里超长换油周期技术的发布，更是从用户场景出发，减少维护频次，提升运营效率。

产品创新上，一汽解放坚持“研发一代、生产一代、储备一代”。据一汽解放党委委员、副总经理，商用车开发院院长、党委书记王建宇透露，今年下半年，长春基地将推进J7系列化布局，计划2027年迈入全面J7时代；青岛基地推出的“鹰途、鹰航、鹰腾、鹰驰”四款“生而全球”产品，已启动海外认证，明年将成为海外主销车型。智能化领域，全自主L2++组合辅助驾驶系统即将量产，百公里级行驶中可有效替代驾驶员操作，显著降低疲劳强度，为物流大客户提供更安全的解决方案。

“卷价值不卷价格”

在国内市场竞争趋紧的背景下，一汽解放将全球化作为第二增长曲线，从“贸易出口”转向“属地化深耕”。“五年内，海外销量有望赶上国内。”一汽解放总经理于长信的判断并非空谈，目前，一汽解放已获批4家海外子公司，年内将完成8家海外子公司布局，乌兹别克斯坦工厂已投产，成为属地化运营的起点。

为加速全球化进程，一汽解放采取“产品、人才、模式”三管齐下。产品端，摒弃“国内老款外销”模式，转向“生而全球”研发，针对海外极热、极寒等复杂场景定制产品；人才端，抽调国内50名顶尖营销人员派驻海外，强化本地化服务能力；模式端，从单纯出口转向“研发+制造+营销”全链条本地化，避免“轮胎从国内运出国”的资源浪费。数据显示，上半年，一汽解放海外销量（除俄罗斯外）同比增长60%。

面对行业“价格内卷”乱象，一汽解放选择“卷价值不卷价格”。今年一季度，在行业普遍降价时，一汽解放坚持不降价，虽短期影响销量约七八千台，却保住了300多万辆在用车的二手车保值率。“新车降1万元，物流老板200台车就亏200万元。”李胜的话道出了对用户全生命周期价值的考量。

为平衡代理商利益，一汽解放通过“返利管控+滞销补偿”双机制稳定渠道：代理商若低价倾销将失去返利，若库存积压则获调剂支持。更重要的是，通过“差异化产品”跳出价格战。当竞品比拼“配置降级”时，一汽解放推出J6 PRO半平地板车型，搭配15L 6SV3发动机提升气耗优势。“此前某特大型引桥垮塌事故中，一汽解放二手车车主因主挂刹车系统精准匹配成功避险，印证了‘不降关键配置’的战略价值。”李胜称。

生态协同则是一汽解放应对变局的另一张王牌。例如，通过与特来电深化合作，用户充电时可享受车辆免费体检、保养提醒等服务；与宁德时代联合开发的换电模式，解决了重卡“补能慢”的痛点；“千辆客户俱乐部”为车队免费提供车辆管理系统，后市场公司与用户签署“2年全包”对赌协议，覆盖质量、维修等全场景。

“商业成功是‘场景+生态’的成功。”李胜表示，一汽解放正构建从购车到二手车置换的全生命周期服务体系，让用户“买得值、用得久、换得顺”。

在商用车行业变局中，一汽解放展现出了清晰的以“稳”应“变”的发展路径。正如李胜所言，“短期销量波动是常态，长期竞争力才是根本。”面对未来，这家拥有70年积淀的企业，正以“百年老店”的定力，在高质量发展的道路上稳步前行。