

董事长面对面

找钢集团创始人、董事长兼CEO王东:

以AI赋能产业互联 开拓钢铁供应链“出海”新航道

本报记者 梁傲男

自今年H股上市以来,找钢产业互联集团(以下简称“找钢集团”)围绕“稳定国内基本盘、国际化、AI化与多品种化”四维战略,推动多项业务实现阶段性突破。今年上半年,公司实现营业收入7.97亿元,同比增长12.2%。在钢铁交易方面,公司平台累计注册客户超18.9万家,覆盖SKU超65万种。

深耕B2B交易场景 AI商业化进程加速

工业原材料行业具有价格波动频繁、交易链条长、询价与沟通需求密集等特点,这与大语言模型的技术特性高度匹配,为AI在B2B交易场景中的落地提供了天然土壤。

“找钢集团的基因是交易,我们是首批在中国提供覆盖钢铁交易全价值链的B2B平台,因此找钢集团的AI也最擅长交易,我们重点拓展方向是通过交易业务为AI技术实现商业化收入。”王东对《证券日报》记者表示,公司AI技术主要应用于两大方向:一是提升钢铁交易效率,优化供应商、平台与用户之间的信息传递流程;二是支持国内跨品种交易拓展。

目前,找钢集团在产业互联网领域已深耕十余年,沉淀了包括商品、报价、物流、付款、库存、客户等在内的百万级高质量对话样本与结构化交易数据,为产业级AI大模型的训练与优化提供了坚实基础。

同时,找钢集团构建起涵盖平台交易、B2B支付、物流配送、供应链服务、SaaS系统及大数据分析在内的完整产业数字底座。这一体系有效解决了传统企业中系统接口碎片化、数据孤岛严重、开发成本高昂等制约AI落地的难题,为技术应用落地扫清了障碍。

“目前,找钢集团累计研发投入已超过10亿元,累计获取软件著作权及专利近400项。”找钢集团董事会秘书孟龙对《证券日报》记者说,“过去一年,公司AI相关投入已占研发总投入约50%,并形成了可观的AI数据资产。”

前期持续的投入已结出硕果。今年5月份,找钢集团产业AI大模型通过国家网信办备案;上半年,公司新签AI



图①找钢集团旗下胖猫物流 图②找钢集团交易大厅 图③找钢集团总部大楼 公司供图

产品销售合同32.3万元。同时,公司对自研的AI交易助手、物流智能轨迹跟踪App以及自动化交易数据分析系统等核心数据资产,开展了数据资产入表处理,形成数据资产230万元,其中AI交易助手形成数据资产120万元。

AI技术的深入应用直接助推公司运营效率提升。今年上半年,公司营业费率同比下降0.3个百分点。

谈及未来的AI研发方向,王东对记者表示,公司计划将AI研发从企业内部应用,逐步拓展为面向整个B2B领域的通用AI平台。公司拥有年交易额近2000亿元的庞大场景,涉及对账、结算、开票、售后等大量标准化环节,为AI技术提供了广阔应用空间。

“AI技术有望深刻改变B2B行业生态,重塑交易习惯与工作方式。找钢集团将继续拥抱AI技术,通过持续的技术投入与产品创新,不仅为客户提供更高价值的解决方案,更致力于引领整个行业迈向智能化发展的新阶段。”王东如是说。

拉通全球资源 打造钢铁工业“出海”品牌

在全球基建热潮的推动下,找钢集团的国际业务正迎来爆发式增长。今年上半年,找钢集团国际业务营业收入达3.4亿元,同比增长38.9%,交易吨量同比增长58.0%,毛利同比增长90.5%,单吨毛利同比增长20.6%。这一系列数据展现出公司强劲的发展势头。

事实上,找钢集团的国际化探索始

于2014年。公司最初的想法是依托中国钢铁的成本优势,将钢材产品销往海外,业务模式以自营为主。自2023年起,公司战略进行了关键性升级,从“产品出口”转向“能力输出”,着力将自身在国内历经锤炼的供应链服务能力,完整地复制到海外市场。

“我们现在的模式是拉通全球资源,发挥公司跨国和区域的速度组织能力,服务好‘出海’的央企和国企。”王东对记者阐释了找钢集团业务模式的核心转变。

受益于中东和东南亚地区旺盛的基建需求,找钢集团通过与多家央企国企紧密合作,迅速推进海外业务的本土化布局。王东介绍,公司目前已在阿联酋、沙特、泰国、马来西亚和印度尼西亚等多个国家和地区设立子公司,并将此作为业务布局的重点,今年业务增长幅度非常迅猛。

在东南亚,找钢集团参与了中泰高铁、马来西亚物流中心等标志性基建项目,解决了中国企业在“出海”过程中面临的供应链基础设施瓶颈,显著提升工程建设效率。

在中东,公司的本土化布局更进一步。孟龙透露,“公司在阿联酋的第一个加工厂将于年底落地迪拜工业城,达产后年产量可达40万吨。”他表示,未来,公司将继续在库存、加工、物流等环节进行实实在在的投资,这不仅能够快速填补区域产能缺口,也将为公司国际业务的长期增长奠定坚实基础。

基于当前国际业务的强劲增长势头,找钢集团制定了“雄心勃勃”的海外

发展目标:计划在未来3年内,成为共建“一带一路”国家中最大的钢铁供应商,实现“海外再造一个找钢网(找钢集团的核心业务平台)”的战略构想。

“我们希望成为有代表性的中国钢铁工业‘出海’品牌。”王东称,“我们在国内是第一品牌,也是率先‘出海’提供供应链服务的。我相信3年后,任何一家中国企业跨国承接项目或设立工厂需要采购钢材时,第一时间一定会想到我们。”

尽管海外市场的绝对交易量尚不能与庞大的国内市场相比,但其利润贡献率正在不断提升,俨然已成为公司业绩增长的新引擎。孟龙表示:“截至去年,公司国际业务毛利贡献还不到10%,而今年上半年这一数据已经达到15%以上。”他预测,3年后,在毛利贡献上,公司的海外业务有可能接近国内业务。

展望未来,王东将公司的增长归纳为三个清晰的路径:国际化、跨品种经营和AI提效。

“国际化是我们很重要的增长极,而且这个机遇很明显会持续好几年。”王东分析称,公司计划利用在钢铁领域积累的优势,进行跨品种经营,为用户提供更综合的物资服务。最后,则是通过AI技术全面提升运营效率,实现公司经营的降本增效。

业内分析人士认为,找钢集团国际业务的成功,标志着中国产业互联网平台处于从“商品出海”迈向“供应链能力出海”的新阶段,其发展路径与成果,将为更多寻求国际化的中国企业提供有价值的参考。

立中集团联手伟景智能 押注机器人轻量化

本报记者 张晓玉

10月9日晚间,立中四通轻合金集团股份有限公司(以下简称“立中集团”)发布公告称,公司与人工智能企业北京伟景智能科技有限公司(以下简称“伟景智能”)签署了《机器人战略合作协议》,双方将在机器人轻量化材料、智能视觉系统及股权合作等领域展开战略合作。

实现技术共享、资源互补

根据协议,立中集团将依托其在高端铝合金材料研发、压铸工艺和CNC精密加工等领域的技术积累,为伟景智能的人形机器人提供高性能变形铝合金、超高强铸造铝合金等轻量化材料及零部件制造解决方案。此外,立中集团还将开放其标准化生产基地和智能生产线,为伟景智能的人形机器人提供整机组装及配套服务,加速产品量产落地。

而伟景智能则以其立体视觉感知、识别算法与人工智能决策系统为核心,为立中集团打造智能工厂视觉检测解决方案,覆盖质量检测、物流搬运、安全防护等多类工业场景,推动立中集团生产体系向“柔性化、无人化、智能化”转型。

此外,双方还计划联合组建“机器人制造轻量化材料与零部件研发实验室”,聚焦新材料研发、自动化生产与制造工艺创新,实现技术共享与资源互补的深度产业协同发展。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,这种“产业赋能+技术反哺”的双向赋能模式,不仅加速了人形机器人的产业化进程,更重塑了传统制造与人工智能的产业边界,为制造业智能化转型提供了创新范本。立中集团长期以来主营汽车铝合金车轮和轻量化新材料,传统业务与汽车行业周期紧密相关。此次合作显示出公司积极寻求向高端制造、机器人等新领域拓展的决心。

而伟景智能一方,则可通过立中集团的制造资源与场景数据,加速其视觉技术与机器人产品在工业领域落地,同时可能借助立中集团作为上市公司的资本平台,为后续发展提供支撑。

浩辰软件与子虔科技签署两项协议

本报记者 陈红

10月9日晚间,苏州浩辰软件股份有限公司(以下简称“浩辰软件”)发布公告称,公司与上海子虔科技有限公司(以下简称“子虔科技”)在上海正式签订《战略合作协议》与《OEM合作框架协议》。两项协议有效期均为15年,双方将围绕3D CAD(计算机辅助设计)核心技术联合攻关,共同开拓工业设计市场,最终形成“以国产3D CAD技术突破与客户优势,通过导入子虔科技与市场优势互补”的发展格局。

从能力匹配度来看,双方在工业软件领域呈现高度互补特征。浩辰软件作为国内研发设计类工业软件领先企业,在CAD领域沉淀多项核心技术,且全球用户基础庞大,能为合作产品全球推广提供渠道保障;子虔科技成立于2020年7月27日,注册资本1000万元,聚焦三维技术研发与云平台建设,主营业务涵盖软件开发、软件外包服务及信息系统集成服务,在技术研发端优势突出。

根据协议,本次合作以3D CAD产品为核心,采用OEM模式(代工模式)构建长期稳定的深度合作体系。双方将根据市场需求共同规划产品方向、协作推进研发。子虔科技负责提供以ZIXEL 3D CAD为代表的制造业通用型3D CAD组件产品;浩辰软件则投入市场营销资源,全面负责合作产品在全球范围的销售。

协议同时明确双方权责边界,子虔科技需依据联合产品路线图及研发计划,完成3D CAD软件产品研发与发布,提供最新版本组件,并为浩辰软件及终端用户提供维护、升级、定制等技术支持;浩辰软件享有合作OEM产品全球独家销售权,可自主决定销售模式,同时需要投入资源拓展市场。

为保障合作落地效率,此次合作协议通过组织架构与运营机制深度绑定,区别于常规框架协议。组织架构上,双方共同组建联合产品/技术委员会、商务与价格委员会及客户成功团队,统筹3D CAD产品规划、开发与商业化;运营机

制上,建立“共同决策+透明执行”模式,通过定期与不定期会晤加强沟通,推动合作项目落地。

公告显示,此次合作是浩辰软件落实长期战略的关键举措,将在产品、技术、营销维度与现有业务形成协同。在产品与技术端,结合子虔科技3D CAD国际领先研发能力,浩辰软件将在制造业初步构建“2D+3D+云化”设计一体化解决方案,助力用户实现工业设计全流程“数字化”转型;在市场与销售端,依托浩辰软件渠道与客户优势,通过导入子虔科技3D CAD产品,以新功能、新场景拓展新市场、激活存量用户价值,加速浩辰软件业务全球化。

部件轻量化成破局关键

“人形机器人正在从实验室走向产业化,轻量化是其能否实现大规模商用的关键瓶颈之一。”中国数实融合50人论坛副秘书长胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,目前在行业内普遍采用钢或传统铝合金,在运动灵活性、能耗控制和制造成本方面存在巨大挑战。

高强度轻量化铝合金及镁合金材料,能够显著降低人形机器人关节负载、提高运动效率,尤其适用于腿部关节、臂体结构等对重量敏感的关键部位。立中集团长期以来为奔驰、宝马、特斯拉等车企供应轻量化零部件,在材料工艺方面积累深厚,这正是伟景智能所需要的产业化能力。

而在另一端,伟景智能的立体视觉技术,若能广泛应用于立中集团现有的汽车零部件生产线,也将为视觉检测提供宝贵场景。这种“你为我造机器人,我帮你看工厂”的协同模式,形成了一种高效的资源互换。

“战略框架协议只是第一步,真正的挑战在于后续能否形成技术闭环。”在胡麒牧看来,这类跨界合作的成功取决于两方面:一是能否建立跨学科研发团队,实现从材料特性到结构设计、控制算法的全链路优化;二是能否快速推出低成本、性能稳定的机器人轻量化部件,并经受批量验证。

尽管合作消息引起广泛关注,立中集团在公告中仍谨慎强调:“预计对公司2025年度财务状况和经营成果不构成重大影响”。有市场人士表示,这符合框架性协议的一般特征,实际业务贡献需待具体项目推进。人形机器人赛道目前仍处于早期,但轻量化、一体化压铸等方向已形成共识。立中集团这类企业拥有成熟的材料工艺和车规级量产经验,是其切入机器人供应链的核心优势。一旦实现批量供货,将打开新的增长空间。

华北制药头孢丙烯原料药上市申请获批

本报记者 张晓玉

10月9日晚间,华北制药股份有限公司(以下简称“华北制药”)发布公告称,其全资子公司华北制药河北华民药业有限责任公司(以下简称“华民公司”)近日获得国家药品监督管理局核准签发的头孢丙烯(化学原料药上市申请批准通知书)。这一进展标志着华北制药在抗生素原料药领域的产品线进一步丰富,但面对激烈的竞争格局,其市场前景与战略布局引发行业深度讨论。

头孢丙烯作为第二代头孢菌素抗生

素,因其抗菌作用强、耐药性低、过敏反应较少等优势,被广泛应用于呼吸道感染、皮肤软组织感染等治疗。公告显示,该药物对革兰阳性需氧菌(如金黄色葡萄球菌、肺炎链球菌等)具有显著抑制作用,临床需求长期稳定。

根据国家药品监督管理局药品审评中心数据,截至2025年10月9日,国内已有17家原料药企业完成头孢丙烯的注册评审。添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对《证券日报》记者表示,这一数据折射出该药品市场竞争的激烈程度,头孢丙烯虽非创新药,但作为经典抗生素,其市场

规模与仿制药企的产能投放密切相关。

华北制药披露,头孢丙烯累计研发投入为488.62万元(未经审计)。公告同时明确,后续需通过GMP符合性检查方可安排生产及上市销售。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧对记者表示,相比部分创新药企动辄数亿元的研发投入,华北制药以不足500万元完成头孢丙烯仿制药开发,体现了仿制药领域的成本优势。不过这也反映出国内仿制药竞争的缩影——企业必须通过快速、低成本仿制策略抢占市场。

华北制药在公告中提到,本次华民公

司获得的头孢丙烯(化学原料药上市申请批准通知书),是对其原料药产品的进一步补充,丰富了公司产品线,不会对公司当期经营业绩产生重大影响。药品生产、销售业务易受到医药行业政策、市场环境等因素影响,存在不确定性。

胡麒牧表示:“华北制药的产品线扩张有助于其分摊固定成本,但能否在与其他药企的竞争中脱颖而出,取决于其产能效率和销售网络协同。若公司能通过系列产品布局形成规模效应,长期或将改善其盈利能力。投资者应关注其GMP检查进度、实际产销数据及毛利率变化。”

冀中能源已完成收购锡林能源49%股权

本报记者 张晓玉

10月9日晚间,冀中能源股份有限公司(以下简称“冀中能源”)发布公告称,公司收购京能锡林郭勒能源有限公司(以下简称“锡林能源”)49%股权的交易已完成工商变更登记手续。

往前回溯,2025年7月11日,冀中能源召开第八届董事会第十四次会议,审议通过了《关于收购京能锡林郭勒能源有限公司49%股权暨关联交易的议案》,同意公司以现金收购其关联方冀中能源峰峰集团有限公司(以下简称“峰峰集团”)持有的锡林能源49%股权,交易价格为6.69亿元。

根据评估报告,本次交易以资产评估法为定价基准。截至2024年12月31日,锡林能源净资产评估价值为13.74亿元,增值率22.99%。值得注意的是,交易协议中设置了资产减值补

偿条款:自股权交割日起连续3个会计年度内,若锡林能源出现资产减值,峰峰集团需按对应股权比例向冀中能源进行现金补偿,补偿上限不超过本次交易总对价。

有行业人士向《证券日报》记者表示:“采用资产基础法评估电力资产是行业通用做法。减值补偿条款的设置体现了交易设计的审慎性,保护了上市公司利益。考虑到当前煤电行业正处于转型期,这样的安排很有必要。”

锡林能源是内蒙古锡林郭勒盟重要的电力企业,公司核心优势在于其先进的超超临界机组技术和区位优势资源禀赋。公司拥有2×660MW超超临界间接空冷机组,总装机容量达1320MW,于2023年正式投产发电,系“西电东送”战略的重要配套电源点。超超临界机组是目前国内火电主流技术,具有高效率 and 低排放特点,符合国家节能减碳政策

导向。此外,电厂紧邻锡盟煤田,燃料运输成本低,在煤炭资源富集区具备显著竞争力。

冀中能源在此前的公告中表示,此次收购旨在“深化煤电联营及上下游协同效应”。近年来,随着能源结构调整和“双碳”目标推进,煤电企业面临转型压力。通过整合电力资产,冀中能源可有效分散煤炭业务风险,增强抗周期能力,同时利用锡林能源的区位和技术优势,拓展新的盈利增长点。

盘古智库高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,此次收购是冀中能源电力板块纵向整合的关键举措,实现了从煤炭开采到发电的延伸,强化了“煤电联营”模式。目标资产目前已稳定运营,预计将带来持续现金流和利润,并表后可直接增厚上市公司业绩。同时,此举减少了与控股股东的潜在同业竞争和关联交易,提高了公

司治理透明度。在“双碳”目标下,此次收购也体现了传统煤企向综合能源服务商转型的战略意图,有助于提升区域能源供给稳定性。特别是在京津冀电力市场建设中,这种协同效应将更加凸显。

对于此次收购的意义,首都科技发展研究院特聘研究员董晓宇在接受《证券日报》记者采访时表示,一是深度绑定国家战略,抢占能源枢纽节点,冀中能源不仅锁定了稳定的电力消纳市场,更深度融入国家“双碳”战略下的能源跨省调配体系,为参与全国统一电力市场奠定基础;二是“煤电联营”协同增效,构建公司循环经济链条;三是分散煤炭周期风险,培育公司第二增长曲线,相较于新建项目,收购成熟资产可快速获取发电资质、稳定客户资源及政策支持,降低进入门槛;四是优化集团资产结构,提升资本运作效率。