

董事长面对面

海信集团董事长贾少谦:

技术创新关键是把研发价值转化为有效产值

本报记者 刘 剑

当前,人工智能加速演进,全球产业链供应链深度重塑,消费需求持续分化,制造企业正面临新一轮产业变革带来的机遇与挑战。作为中国制造业代表性企业之一,海信集团如何推动上市公司高质量发展,怎样让人工智能真正嵌入产品和制造体系,又将如何在全球化竞争中塑造新优势,备受市场关注。

近日,《证券日报》记者专访海信集团董事长贾少谦。在他看来,企业发展的根本仍在于立足主业、做强实业,坚持技术立企、稳健经营,在推动研发成果产业化的同时,不断提升全球运营能力和产业协同能力,努力在新一轮竞争中赢得主动。

做强主业夯实发展底盘

贾少谦认为,对制造业企业而言,高质量发展不能脱离产业基础,更不能偏离主业赛道。关键在于把核心竞争力真正建立起来。

在贾少谦看来,当前中国上市公司正迎来新一轮发展机遇。人工智能、数字化、智能化正在加快改造传统产业,消费升级、绿色发展和全球竞争也对企业经营质量、治理能力和创新水平提出更高要求。越是在这样的背景下,企业越要聚焦主业、深耕产业、稳健经营,真正实现可持续发展。

这样的认知,与贾少谦长期扎根产业一线的经历密切相关。1997年加入海信集团后,他从法律顾问做起,历经多个岗位锻炼,从集团总部到产业一线,从专业管理到经营管理,逐步成长为核心管理层成员。长期在不同板块、不同层级历练,也让他对制造业的发展逻辑有着更深的体会:企业要走得稳、走得远,不能寄望于短期风口,也不能脱离产业谈发展,最终还是要靠主业支撑、靠技术积累、靠组织能力和经营韧性。

作为一家从传统制造业成长起来的大型产业集团,海信集团的发展始终围绕“产业”展开。自1969年成立以来,海信集团逐步形成家电、半导体、智慧能源、汽车电子等产业布局,旗下拥有海信视像、海信家电、三电控股、乾照光电、科林电气等多个上市平台,构建起较为完整的产业协同体系。贾少谦表示,无论产业边界如何延展,海信集团始终坚持把实体经济作为立身之本,把制造业作为核心支撑,把技术创新作为长期依托。

在他看来,衡量上市公司高质量发展,不能只看规模扩张和短期业绩波动,更要看企业是否具备持续创新能力,产业引领能力和稳健经营能力,是否能够为投资者、产业链和社会创造长期价值。越是面对复杂环境,越不能丢掉长期主义。企业只有把主业基础打牢、把技术投入坚持下去,把管理体系完善起来,才能在产业升级和市场竞争中稳住基本盘,并不断塑造新的增长点。

让技术落地

“人工智能”是当前产业界最关



图①海信集团董事长贾少谦接受《证券日报》记者专访 图②海信斯洛文尼亚工业园 图③海信全球总部海信国际中心 图④海信视像灯塔工厂

注的话题之一。贾少谦表示,人工智能为企业转型升级带来了重要机遇,但AI不能停留在技术标签层面,而是要真正进入研发、产品、制造、服务,最终体现为效率提升、体验提升和产业升级。

海信集团一直把“技术立企”作为企业发展的基本理念。早在1992年,海信集团就明确提出“技术立企、稳健经营”的发展战略,并持续围绕显示、芯片、智能控制等方向加大研发投入。多年来,海信集团形成了覆盖基础研究、应用研发、成果转化和产业化落地的创新体系,推动企业由单一产品制造向技术驱动型产业集团转型。

在贾少谦看来,制造业企业没有捷径可走,很多核心能力不是短时间“做出来”的,而是通过长期投入“熬出来”的。也正因此,海信集团始终坚持在核心技术、核心部件和关键场景上持续发力,而不是简单追逐热点。中国制造业走到今天,已不能只依靠规模优势和成本优势,更要依靠技术创新、产品创新和场景创新赢得市场。尤其是在显示产业领域,海信集团长期围绕画质提升、能效优化、芯片控制、背光技术等持续攻关,无论是ULED、激光显示还是RGB-Mini LED,都体现出企业持续投入和系统创新的能力。

贾少谦直言,技术创新不能停留在实验室,也不能停留在专利和论文层面,关键是把研发价值转化为有效产出,把技术成果转化为用户能够感知的产品竞争力,把创新优势转化为实实在在的产业优势。这是制造业企业实现高质量发展的核心环节,也是海信这些年一直着力突破的重点。

这一逻辑在海信智能制造体系建设中体现得尤为明显。当前,海信集团正加快推进AI、大数据、工业互联网、数字孪生等技术与制造体系深度融合。以海信电视“灯塔工厂”为

代表,其成为全球首个电视行业“灯塔工厂”,标志着海信集团在数字化制造、智能化生产和柔性化交付方面迈上新台阶。

“中国制造拼到最后,拼的是技术底盘和全球运营能力。”贾少谦表示,智能制造并不只是简单提高生产效率,更重要的是重塑研发、制造、供应链和用户需求之间的协同方式。今天的用户需求已从单一功能满足,进一步走向品质化、个性化、场景化和智能化,企业必须借助AI能力持续优化产品交互、场景适配和服务响应,让产品不仅“能用”,更要“好用”“懂用户”。

深化全球运营

在国内市场竞争持续深化的同时,全球化已成为中国制造业企业打开发展空间、提升竞争层级的重要方向。在贾少谦看来,全球化早已不是简单的把产品卖到海外,而是企业综合实力的系统输出。

贾少谦表示,海信集团是国内较早启动国际化布局的企业之一。经过多年发展,海信集团已在海外建立起较为完善的研发、制造、营销和服务网络,国际化经营不再局限于贸易出口,而是向全球运营能力建设不断深入。对制造业企业而言,全球化的关键在于能否真正建立品牌影响力、形成本土化经营能力,并提升全球资源配置效率。

贾少谦成长于海信集团国际化不断提速的阶段,也直接参与并见证了企业全球化持续深化的过程。对他而言,全球化不是抽象概念,而是涉及研发协同、生产布局、供应链管理、渠道建设、品牌塑造和本地服务能力的系统工程。企业走出去不能只看一时市场机会,更要着眼长期能力建设,真正把全球运营体系搭建起来。

海信集团的国际化路径,也体现

出鲜明的长期主义。早年不少中国企业以OEM方式快速切入海外市场,而海信集团则坚持自主品牌建设,强调从“借船出海”走向“造船出海”。这一选择意味着更长时间的投入和更高风险的承担,也要求企业在产品、品牌、渠道、服务、供应链等多个环节同步提升。但从长期看,自主品牌建设和全球本土化运营,正是中国制造业由大到强的必经之路。

贾少谦表示,全球化走到今天,拼的已不是单一成本优势,而是品牌力、技术力、产品力、供应链能力和本土化运营能力的综合比拼。特别是在国际形势复杂多变、外部环境不确定性增加的背景下,企业更要提升全球布局的韧性和弹性,既增强本地交付能力,也提高全球供应链协同和风险防范能力。所谓本土化,不只是设立海外分支机构和建设生产基地,更重要的是贴近当地市场、理解当地消费者需求,融入当地产业生态,形成真正服务本地用户的能力体系。

与此同时,全球化并不是海信集团唯一的成长逻辑。贾少谦表示,面对消费结构升级,企业既要把传统优势产业做强做优,也要不断培育新增长曲线。当前市场需求并未消失,而是在升级、在分化。对制造业企业来说,关键在于能否通过技术创新、产品创新和场景创新,持续推出符合用户需求变化的产品和解决方案。

近年来,海信集团一方面在显示、家电等传统优势业务上加快高端化、智能化、场景化转型,另一方面在汽车电子、智慧能源、半导体等领域加大布局力度,努力培育面向未来的产业支撑点。贾少谦直言,无论环境如何变化,企业最终还是要靠真实能力说话。对制造业企业而言,产品是基础,技术是支撑,品牌是方向,全球化是空间,组织能力和执行能力则决定了企业能否把这些优势真正转化为发展成果。

春假遇上清明假期 “小黄金周”催热旅游市场

本报记者 梁傲男

今年,“春秋假”首次被写入《政府工作报告》——“支持有条件的地方推广中小学春秋假,落实带薪休假制度”。目前,江苏、浙江、四川等地已明确试点实施春假,且多地放假时间与清明假期衔接,形成6天“小黄金周”,为旅游市场注入强劲动力。

从各在线旅游平台披露的数据来看,截至3月23日,4月1日至6日(春假+清明假)期间的机票、酒店民宿、门票等搜索预订热度显著超越去年同期,同比涨幅近一倍。

在春假衔接的带动下,同程旅行数据显示,4月1日至2日,旅游市场预订迎来第一波出行高峰。6天假期拉长出游半径,800公里以上国内长航段机票预订增速显著,出入境机票搜索热度同比涨幅超50%。

去哪儿旅行数据显示,4月1日至6日,多个热门城市航空出游量同比增长三成。今年清明假期亲子出游特征突出,踏青、赏花、亲子游成为主流,预计航班中18岁以下乘客同比增长超1倍,景区青少年游客量增长超3倍。

“学生获取知识、提升综合素质的途径,不仅限于课堂与书本,更包括走进博物馆、图书馆,走向大自然。因此,推行春秋假,实际上是对教育体系的完善与教育质量的提升。”中国旅游研究院院长戴斌对《证券日报》记者表示,春秋假的设立,有助于学生在学习、生活与休闲之间实现更好的平衡。适当放缓节奏,放松心情,不仅有利于个人成长,对社会整体发展乃至经济长期也具有积极意义。

近期机票价格亦对家庭出游较为友好,记者查询发现,4月1日出发机票均价低于4月3日。热门航线

方面,成都至三亚4月1日最低价格约800元,虽较前一周期有所上涨,但仅为“五一”假期平均票价的一半,性价比优势明显。

值得关注的是,多个城市通过景区免票等方式吸引客流,带动当地酒店预订量增长显著。截至3月23日,去哪儿数据显示,宜宾蜀南竹海、兴文石海,于4月1日至30日向全国幼儿园、中小学生和在职教师门票,带动当地酒店预订量同比增长1.6倍。四川绵阳多个景区也推出孩子、家长共同享受的免票优惠,带动当地酒店预订量同比增长95%。

“春假与清明连休,形成显著提振效应,有效刺激了内需。此外,春假的错峰安排平抑了集中出行高峰,让游客实现更高性价比出行的同时,收获更舒适的出行体验。一些主动推行春假的城市,既能向外输出大量客源,也以特色支持政策吸引了更多本地或异地游客,反哺本地文旅市场。”去哪儿大数据研究院研究员杨涵对《证券日报》记者表示。

6天假期也为出境游创造了良好条件。通过各平台数据来看,今年清明假期出境游热度同比增长显著,机票价格呈上扬态势。首尔、曼谷、济州岛、吉隆坡、中国香港、新加坡、巴厘岛、中国澳门、胡志明市、普吉岛等位列出境游热门目的地TOP10榜单。

同程研究院相关人士对《证券日报》记者表示,春假与清明假期形成6天连休,不仅有效释放了家庭亲子客群的中远程出游需求,更验证了“错峰休假+传统假期”组合模式激活消费潜力的可行性,有望激发“教育+文旅”融合新场景,推动文旅供给端提质升级。未来,随着春秋假更大范围推广和落地,或重塑全年旅游消费周期。

灯塔专业版数据显示 已有7部电影定档五一档

本报记者 李豪悦

一个多月时间,后续影片定档数量有望继续增加。一位券商传媒分析师向《证券日报》记者表示:“往年五一档的票房体量通常占全年的8%至10%,将直接决定影视公司第二季度财报的厚度。同时,这也是春节档结束后,检验上半年市场的关键窗口,是市场调整全年票房预期的重要参考。”

值得一提的是,截至3月23日(18时),2026年第一季度票房已经达到115.75亿元。其中,3月份票房已经达到18.17亿元,本月总票房有望突破20亿元。“近年来,电影越来越注重以‘视觉奇观’作为核心卖点,这背后是制作成本的加码,也是IMAX银幕数持续下沉的驱动力。”上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉向《证券日报》记者表示,“IMAX观众通常比普通厅高出40%到60%,观众愿意为更清晰的画质、更沉浸的视听支付溢价,说明影院消费已从‘内容刚需’转向‘体验刚需’。”

鸿蒙终端设备数已突破5000万台

本报记者 贾 丽

3月23日,在华为春季全场景新品发布会上,华为终端BG首席执行官何刚宣布,华为手机已实现“全面回归”。

这一宣言背后,是鸿蒙原生生态的里程碑式突破。何刚表示,截至2026年3月22日,搭载HarmonyOS 5及HarmonyOS 6(鸿蒙5和鸿蒙6)的终端设备数突破5000万台。同时,麒麟芯片产能回升至支撑全系产品,包括千元机在内。

“这意味着,鸿蒙生态加速成熟,迎来里程碑式发展。同时,华为在移动终端领域完成了从高端旗舰到大众市场的完整产品矩阵闭环。”首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时表示。

在发布会上,何刚用一组数据定义了鸿蒙生态的新阶段:鸿蒙终端设备数已突破5000万台,鸿蒙5和鸿蒙6系统日均新增设备数超15万台,生态内可获取的应用与服务数量突破35万项,注册开发者数量超过1000万,用户体验与生态成熟度持续提升。

周爱咨询合伙人杨思亮对《证券日报》记者表示:“鸿蒙设备数破5000万台,意味着其已跨越了操作系统能否存活的‘生死线’,具备了吸引开发

者持续投入的规模效应。”

生态的成熟也体现在体验上。何刚表示,鸿蒙生态体验正加速成熟,通过“1+8+N”全场景战略,实现了跨设备的无缝协同。对于用户而言,这意味着从手机、平板到智慧屏、穿戴设备,都能获得一致且流畅的交互体验。

此次发布会最引人注目的产品是畅享90 Pro Max。这款产品搭载了麒麟8000芯片与方舟引擎,预装鸿蒙操作系统6,“千元机全系搭载麒麟8系芯片,意味着麒麟芯片的产能已能够支撑更大规模的入门级产品出货。”何刚在发布会上表示。

“这打破了外界对麒麟芯片产能的疑虑。从Mate、Pura系列到nova系列,再到如今的畅享系列,华为完成了全价位段产品的回归,产品矩阵重新闭环。”杨思亮说。

IDC中国研究经理郭天翔认为:“华为通过下放旗舰技术,如方舟引擎、鸿蒙生态和极致续航,在千元机市场树立了新标杆,这将对传统千元机市场格局产生冲击。”

紫金矿业回应拟控股赤峰黄金:契合公司资源优先发展战略

本报记者 李 婷

3月23日早间,紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)发布的一则收购公告,吸引了市场目光。据披露,紫金矿业拟通过协议收购A股和认购定向增发H股的方式获取赤峰黄金黄金矿业股份有限公司(以下简称“赤峰黄金”)控制权。

当日上午,《证券日报》记者从紫金矿业2025年度业绩说明会上获悉,面对金价短期波动与核心矿产周期,紫金矿业正通过外延并购稳步扩张黄金业务版图,同时持续深耕锂矿等新能源矿种布局,牢牢锚定产业长期价值。

对于此次收购,紫金矿业总裁林泓富表示,当前全球地缘政治不确定性攀升,信用货币体系处于重构周期,黄金的长期配置价值具备坚实支撑,本次收购完全契合公司资源优先的发展战略。

根据紫金矿业公告,公司拟通过协议受让A股股份、认购定向增发H股

的方式,获取赤峰黄金控制权。本次交易由公司全资子公司紫金黄金(集团)有限公司实施一揽子方案:以41.36元/股的价格,协议受让赤峰黄金控股股东李金阳及其一致行动人浙江瀚丰持有的2.42亿股A股股份,对应交易金额约100.06亿元;同时以30.19元/股的价格,认购赤峰黄金定向增发的3.11亿股H股股份,认购金额约93.86亿港元(折合人民币约82.52亿元)。本次交易总对价合计约182.58亿元。

公告显示,本次交易前,公司其他全资子公司已持有赤峰黄金0.19亿股;本次交易完成后,公司全资子公司合计持股将增至5.72亿股,占赤峰黄金增发后总股本的25.85%,正式实现对其控制并完成财务并表。此次交易不构成关联交易,亦不构成重大资产重组。

林泓富表示,并购事项基于多重因素考虑,首先,黄金是紫金矿业重点发展的战略矿种,符合公司战略安排。其次,赤峰黄金在加纳、老挝及中国境内的矿山,具备良好的找矿前景和

进一步提升产能的潜力,这是公司重点关注的方面。同时,中短期黄金价格有波动,但中长期来看,黄金维持高价或进一步上涨的逻辑不变。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者分析,黄金是紫金矿业的核心矿种,此次收购赤峰黄金,是公司加码黄金业务的关键落子。赤峰黄金旗下金矿均为优质在产资产,并购完成后可快速贡献产量与利润。紫金矿业此次布局,是顺应行业整合趋势的主动选择,但也需直面多重市场不确定性,长期投资价值仍需后续经营数据持续验证。

在2025年度业绩说明会上,紫金矿业的能源金属等其他业务规划、股东分红等核心议题也备受关注。

公司执行董事、董事长邹来昌对《证券日报》记者表示,根据公司已披露的《三年(2026—2028年)主要矿产品产量规划和2035年远景目标纲要》,公司计划至2028年形成27万吨至32万吨当量碳酸锂产能,力争成为全球核心锂生产商之一。

在股东回报与资本开支平衡方面,邹来昌表示:“公司现金分红政策将着眼于长远可持续发展,综合考量盈利规模、现金流状况及企业发展阶段等因素,逐步提高现金分红比例,建立持续、稳定、科学的投资者回报机制。”

数据显示,公司2025年度利润分配方案拟向全体股东每10股派发现金红利3.8元(含税),分红总额达101亿元,结合此前已完成的2025年中期分红58.5亿元,2025年度合计分红规模将达159.5亿元;公司近5年现金分红总额将达431.4亿元,占上市以来分红总额的近61%,年均增速超过41%。

针对行业发展趋势,紫金矿业管理层认为,黄金中长期需求支撑清晰,与此同时,新能源、航空航天、人工智能等产业发展提速,带动锂、稀有金属等矿种需求持续增长,为矿业企业多元化布局拓展了空间。公司表示,将继续坚守金、铜两大核心矿种,同步布局新能源等相关矿产资源,布局方向紧扣资源稀缺性与产业发展趋势。