

公司零距离·新经济新动能

埃夫特:以“舍”与“得”深耕国产机器人赛道

本报记者 徐一鸣

当清晨的阳光穿过玻璃窗洒在金属工件上,埃夫特智能机器人股份有限公司(以下简称“埃夫特”)厂房内已是一片繁忙景象。六轴机械臂精准完成抓取、翻转、装配、金属碰撞声、伺服电机低吟与机床轰鸣交织。操作台前,研发工程师王师傅指尖轻拂屏幕,一站式集成开发平台墨斗IDE的3D仿真界面实时流转……

近日,《证券日报》记者深入埃夫特生产与研发一线,探寻这家皖江智造企业如何在行业竞争加剧、技术分化的关键节点,以破釜沉舟之心深耕机器人整机领域,走出一条突围之路。

集中资源攻坚核心技术

埃夫特的征程,始于一群工程师“中国也要有自己的工业机器人”的赤诚初心。

2007年,依托奇瑞装备公司(埃夫特前身)的根基,一群工程师开启对国产工业机器人领域的探索。彼时,设备昂贵、维护成本高、技术封锁,种种不利因素使本土企业自动化升级步履维艰。

“当年调研时,曾遇到进口机器人故障,海外工程师一周后才到现场,生产线停滞导致企业亏损。”埃夫特工程师秦基伟说,“我们从系统集成起步,用海外本体搭配自主工艺方案,为多行业提供非标产线,先破‘有无’,再谋‘强弱’。”

凭借接地气的方案与高效的服务,埃夫特快速打开市场,扩大规模。但繁华之下隐忧暗生,随着行业参与者激增,公司利润萎缩。同时,“既卖整机,又做集成”的模式也让埃夫特的市场拓展承压。

“最忙的时候,我们同时承接十几个集成项目,研发人员精力分散,机器人核心技术研发投入

不足。”秦基伟坦言,企业陷入“规模不小、竞争力不强”的尴尬局面。

2022年底,一场“断臂式”的调整在公司内部悄然展开:国内集成业务退出逾九成,海外仅保留头部车企核心客户,其余非核心项目关停转让。

外界质疑声不断:放着现成业务不做,埃夫特图什么?对此,埃夫特证代陈青向《证券日报》记者表示:“国内集成业务关停基本收官,海外整合稳步推进,我们认为唯有聚焦核心才能行稳致远。”

“机器人是长周期技术赛道,短期阵痛是长期健康发展的必经之路。”埃夫特董事长游玮表示,早期做集成是“入门必修课”,但完成积累后仍固守,便是本末倒置,难成大器。

游玮进一步向记者阐释:“整机是核心主业。我们宁愿短期亏损,也要集中资源攻坚核心技术,摒弃‘短平快’的幻想,坚守‘难而正确’的道路。”

埃夫特战略收缩的成效,最先显现在生产一线。在埃夫特机器人生产车间,正在调试ER300重载机器人的一线技术工人李师傅向记者坦言:“此前业务繁杂,精力分散,产品精度难以保障;如今聚焦整机装配调试,调试ER300产品的时间大幅缩短,合格率也得到了较大提升。”

全栈自研“智能大脑”

业务收缩是埃夫特的“舍”,攻坚核心技术则是笃定的“得”,在公司看来,这是筑牢根基,掌握主动的关键。

当前国内工业机器人行业,硬件日趋成熟,但自主决策的“大脑”(即集成感知、认知、决策与执行能力的计算系统)缺失,底层技术高度依赖海外。“企业可以买海外组件快速做产品、快速变现,但走不远。”游玮说。



图①埃夫特工厂一角 公司供图
图②埃夫特零部件一览
图③埃夫特智能化服务展示 徐一鸣/摄

因此,埃夫特毅然选择全栈自研之路,从机器人底层操作系统到工艺算法包,追求完全自主可控,誓要打造中国工业机器人的“智能大脑”,打破海外垄断。

在埃夫特研发实验室里,记者看到,ARC焊枪机器人正在运转,工程师通过放置铁块模拟干扰机器人运行轨迹的场景——这是传统机器人的“软肋”。“传统机器人只会盲目冲撞,而我们的机器人能实时感知干扰,自主调整轨迹。”埃夫特创始团队成员、总工程师肖永强边说边按下测试键,只见机器人瞬间识别障碍,合理规划绕行路径,不足0.5秒便回归轨迹完成焊接。

“我们的‘智能大脑’能实现感知、决策、执行全协同,这能使机器人如同经验丰富的老技工,可自主应对现场突发情况,无需人工干预。”肖永强表示。

据介绍,埃夫特研发锚定焊接、喷涂、胶接三大场景。在精密胶接工位,记者看到,机器人正在为新能源车电池外壳涂胶,直线段匀速出胶,拐角处降速减胶,遇凸起实时调量,全程无堆胶、漏胶,胶线均匀平整。

胶接工程师一边向记者展示涂胶过程一边说:“胶层厚度误差不得超过0.1毫米,均匀度达99%以上。对新能源汽车而言,胶接精度直接关系到电池安全,我们用技术守住安全底线。”

据介绍,通过精密供胶单元与实时反馈,可消除胶液波动误差;人工涂胶合格率仅70%,而如今使用机器人作业,合格率可达99.8%,还能节省30%的胶材,降低企业成本。

“胶接的核心是机械与供胶的联动,真正的竞争力在底层算法与‘大脑’。”肖永强坦言,这项

突破打破海外垄断,带动上下游协同,未来还将拓展至航空航天领域,成为公司新的增长曲线。

中商产业研究院预测,2026年中国工业机器人市场规模有望冲击600亿元,行业增长确定性较强。但与此同时,挑战同样严峻。国内市场竞争加剧,海外品牌占据高端市场,国产机器人品牌影响力仍需提升。

“困难是暂时的,我们对机器人产业长期价值充满信心。”游玮表示,产业升级需求、人工智能驱动,坚定了机器人行业将成为未来重塑全球生产力的核心引擎。

车间里,机械臂不停摆动;实验室中,研发人员精益求精……埃夫特的故事,是中国工业机器人产业坚守长期主义、深耕核心技术的缩影。在国产机器人崛起的浪潮中,埃夫特正以坚守与创新,书写中国智造新篇章。

Micro LED跨界光通信显示企业迎发展新机遇

本报记者 丁蓉

4月23日,集邦咨询顾问(深圳)有限公司在深圳市举行2026新型显示产业研讨会,Micro LED(微型发光二极管)在光通信领域的产业落地进程成为与会者关注的焦点。该公司资深研究副经理邱宇彬在接受《证券日报》记者采访时表示:“显示与非显示领域的双轨应用,让Micro LED技术价值重塑,更多资本有望投向这一赛道,推动产业规模扩大,成本下降。未来3年至5年,将是Micro LED技术发展的关键窗口期。”

2025年,Micro LED在显示领域的商业化落地迎来重要进展,多家智能眼镜厂商采用这一技术,使该技术在智能眼镜市场的渗透率快速攀升。与此同时,Micro LED技术开始在光通信等非显示应用领域崭露头角。

“在光通信领域,Micro LED最大的优势是功耗非常低,同时因为传输距离很短,Micro LED信号在光传输上的损耗也可控,这些优势让Micro LED成为一个非常好的解决方案。”邱宇彬表示。

显示行业企业高度关注这一技术发展趋势,并凭借技术积累,积极进行跨界布局。

深圳市洲明科技股份有限公司在投资者互动平台上表示:“相比传统‘窄而快’的激光器方案,Micro LED光通信是一种‘宽而慢’的通信方式,依托Micro LED阵列组成并行通信架构能有效提升带宽。这一技术路线自微软开发了原型机后,得到了业界广泛关注,但目前整体成熟度较低。公司与上游伙伴进行了相关技术的研讨与探索,从技术到实际产品需要全产业链共同推动。”

厦门乾照光电股份有限公司在Micro LED光通信领域积极与高校、企业开展产学研合作,针对性开发多款专用芯片,已进入送样验证阶段。该公司2025年年报显示,2026年,公司计划推出Micro LED光通信产品高速样机,持续验证核心性能及应用场景,为封装光学短距光互联的商用落地提供核心器件支撑。

三安光电股份有限公司与清华大学等在Micro LED光电器件与高速光通信领域展开深度合作,共同推进相关技术的研发与应用验证。该公司相关负责人表示:“公司生产的Micro LED光源器件已送样国内外头部企业进行模组组装验证。”

深圳市兆驰股份有限公司依托在Micro LED芯片与光通信领域的技术及经验积累,已对Micro LED光互连技术进行前瞻性、系统性布局,目前处于前期研发阶段。该公司相关负责人表示,公司主要承担核心光源供给角色,向合作科研机构提供Micro LED光源,并配合开展联合工作。

邱宇彬表示:“显示企业凭借技术积累和产能优势,有望在这一新兴赛道抢占先机。同时,显示企业需重视与原有光通信领域厂商发挥协同效应,充分发挥各自生产优势,推进该技术商业化落地,实现自身的转型升级。”

中信证券股份有限公司研报显示,Micro LED有望凭借在功耗、速率、稳定性等方面的优势,成为中距激光互连的重要解决方案。目前行业仍处于前期准备及研发阶段,核心瓶颈在于发光芯片性能、光学系统配合等环节,行业有望在2027年后逐步进入落地阶段。

视频平台加码押注AI内容

本报记者 李豪悦

近期,影视行业与AI深度融合的话题频频登上热搜。

在4月21日举行的爱奇艺世界大会论坛上,爱奇艺首席内容官王晓晖表示,AI技术有效破解了“大规模、个性化、头部内容”的不可三角。

据了解,在此次大会上,爱奇艺宣布推出“三大计划”。其中,“燎原计划”将大幅提升AIGC作品数量,2026年全年计划上线40余部影片,后续立项制作的项目中,AIGC内容占比将达50%。此外,全AI生成电影《灵魂摆渡·浮生梦》已在开发中。在基础设施层面,爱奇艺已推出专业级影视制作平台纳逗Pro,集成近70个智能体,覆盖编剧、导演、美术、剪辑全流程,并向创作者开放IP库、数字资产库等核心资源。

4月15日,在第十三届中国网络视听大会上,就AI内容制作的最新进展,腾讯副总裁、腾讯在线视频董事长孙忠怀表示,腾讯视频将推出全流程AI制作的长视频内容,包含十几集连续剧与90分钟电影,预计2026年第三季度正式发布。“目前业界利用AI做的视频更多是两三分钟的‘硬梗’‘创意’内容,30分钟以上的内容比较少,腾讯视频正在突破这一空白地带。”孙忠怀说。

两大视频平台加码押注AI,根源在于传统长剧的吸引力和商业价值不断走弱。云合数据统计,2025年上新长剧霸屏榜TOP20正片有效播放296亿,同比缩减20%。

短剧和AI剧的快速对传统长剧形成了显著冲击。《中国网络视听发展研究报告(2026)》显示,2025年12月份,微短剧应用人均单日使用时长达129分钟,已超越长视频。DataEye数据显示,2026年一季度,AI剧/微剧总播放量近1300亿,其中AI真人剧播放量约750亿。

“全力转向AI,已成为行业共识。”某头部影视公司高管对《证券日报》记者表示:“现在不投入AI,万一错过机会被淘汰了怎么办?”

不过需要注意的是,影视行业与AI的加速融合,也引发了部分质疑。艾媒咨询调研数据显示,46.7%的用户对AI生成的配音情感不足感到不满,还有44.9%的用户认为AI生成的角色过于扁平化。

“AI或许能解决成本与效率的燃眉之急,但不能避开影视以人为核心的本质。如果抛开人的价值,无视用户的情感需求,技术追赶到最后未必能带来打动人心的作品。”上海夏至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示。

在此次爱奇艺世界大会上,知名导演贾樟柯表示,电影中最迷人的部分往往来自与自然的互动和意外,如何在AI电影中保留这种灵性,是需要持续思考的命题。

钢铁行业去年盈利修复态势显现

本报记者 刘欢

东方财富Choice数据显示,截至4月23日,A股钢铁行业已有24家上市公司披露了2025年年度报告。综合年报及行业数据来看,钢铁企业展现出强劲的韧性,行业整体盈利修复态势显现。同时,以高端化、数智化、绿色化为核心的转型战略加速落地,我国钢铁行业正加速从规模扩张迈向高质量发展。

企业持续推进降本增效

2025年,钢铁行业以“减量提质、结构重塑”为核心,呈现出盈利修复、波动前行的特征,这一态势从行业宏观数据与企业年报中可以得到清晰印证。

国家统计局数据显示,2025年,全国粗钢产量9.61亿吨,同比下降4.4%;生铁产量8.36亿吨,同比下降3%;钢材产量14.46亿吨,同比增

长3.1%;折合粗钢表观消费量8.29亿吨,同比下降7.1%。

中国钢铁工业协会统计数据显示,2025年,重点统计企业累计营业收入为6.1万亿元,同比下降3.1%;营业成本为5.7万亿元,同比下降4.5%;利润总额1151亿元,同比增长1.4倍,其中钢铁主业盈利445亿元,实现扭亏为盈;平均利润率为1.9%,同比上升1.13个百分点。

从A股钢铁企业年报数据来看,在已披露2025年年报的钢企中,有10家归属于上市公司股东的净利润同比增长,7家亏损收窄,2家扭亏。

其中,新兴铸管股份有限公司、方大特钢科技股份有限公司归属于上市公司股东的净利润分别增长9.47亿元、9.42亿元,同比增长465.67%、280.18%;马鞍山钢铁股份有限公司(以下简称“马钢股份”)、安阳钢铁股份有限公司减亏显著,归属于上市公司股东的净利润分别亏损2.09亿元、4.97亿元,同

比收窄95.52%、84.81%。

成本管控方面,多家钢企在年报中明确提出“深挖降本潜力”,降本增效成效持续显现。以马钢股份为例,公司聚焦“四大成本”管控核心,将706项成本要素、525项质量要素管理下沉至作业区,2025年全年实现质量降本1.45亿元;同时组建能源管理专项工作组,统筹推进能源结构优化与节能技术升级,实现能源降本4.4亿元,全年吨钢成本同比削减115元。

有行业分析师向记者表示:“钢企通过精细化管理、技术升级实现降本增效,不仅筑牢了盈利修复的根基,也为后续盈利持续改善提供了支撑。”

转型提速锻造核心竞争力

A股钢铁企业将高端化、数智化、绿色化作为转型核心,以技术创新与管理变革挖掘增长潜力,为

业绩修复提供关键支撑。

高端化转型成为破局关键。整体来看,钢企普遍加快产品结构调整,缩减普钢低效产能,重点布局造船、新能源汽车、核电等领域核心,将706项成本要素、525项质量要素管理下沉至作业区,2025年全年实现质量降本1.45亿元;同时组建能源管理专项工作组,统筹推进能源结构优化与节能技术升级,实现能源降本4.4亿元,全年吨钢成本同比削减115元。

例如,鞍钢股份有限公司强化高价格、高利润高端产品及新产品研发,2025年“6+N”高端产品销量占比同比提升3.2个百分点。其中,绿钢产品正式进入规模化应用阶段,获16家车企认证并通过7家客户现场审核。

兰格钢铁研究中心主任王国清向《证券日报》记者表示:“钢企要进一步优化利润空间,核心在于开拓高附加值产品市场,重点发展新能源汽车用钢、高端装备制造材料等需求增长领域,推动行业整体竞争力提升。”

同时,行业智能化转型进入落地见效期。以湖南华菱钢铁股份

有限公司为例,该公司深入推进数智化建设,2025年实现46个人工智能大模型应用场景上线,钢铁主业机器人累计应用261台套。

绿色化转型同步推进。作为高耗能行业,钢铁行业超低排放改造成效显著。中国钢铁工业协会数据显示,截至2025年底,我国钢铁行业超低排放改造工程圆满收官,80%以上粗钢产能实现超低排放,以甘肃酒钢集团宏兴钢铁股份有限公司为例,该公司2025年完成14个超低排放改造项目,“富余煤气综合利用节能降碳项目”顺利投运,有效降低碳排放强度。

展望2026年钢铁行业发展趋势,券商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“预计2026年钢铁行业需求和复苏;价格走势或呈现区间震荡,受成本支撑与供需平衡制约;盈利修复空间取决于供需关系、成本控制及转型成效等多重因素。”

值得关注的是,公司在精密光学领域的战略布局已取得实质性进展。2025年,歌尔股份推动控股子公司歌尔光学科技有限公司(以下简称“歌尔光学”)通过资本运作整合优质产业资源,显著增强了歌尔光学在AI智能眼镜、AR增强现实和MR混合现实等产品的精密光学器件及模组领域的竞争优势和行业地位。

努曼罗商业战略咨询创始人霍虹屹对《证券日报》记者表示,当前AI眼镜产业的矛盾在于“供应链先行、场景后置”。真正的拐点

歌尔股份AI智能眼镜业务加速成长

本报记者 王佳

4月23日晚间,歌尔股份有限公司(以下简称“歌尔股份”)发布2025年年报及2026年一季度报。数据显示,2025年公司实现营业收入965.5亿元,实现归属于上市公司股东的净利润39.4亿元,同比大幅增长47.85%。进入2026年,公司增长势头进一步确立,一季度实现营收186.59亿元,同比增长14.44%;归母净利润5.03亿元,同比增长7.28%,其中更能体现主营业务的扣非净利润同比增长19.57%,实现良好开局。

年报显示,歌尔股份2025年归母净利润同比增长47.85%,但扣非净利润同比下降38.17%,且该公司第四季度扣非净利润为-5.87亿元。

对此,歌尔股份董秘徐大朋对《证券日报》记者表示,这主要是

2025年第四季度的一次性、季节性因素导致的。

“2025年二季度,受国际贸易格局变化影响,下游客户集中调整海外供应链布局,导致越南等地的用工需求在第四季度旺季出现超预期的短期缺口。”徐大朋表示,为保障核心客户的生产交付,公司临时加大了招聘激励力度,导致当季度综合用工成本显著上升,从而拉低了单季度盈利能力及全年扣非归母净利润的表现。

“该问题属于因宏观环境突变与行业旺季叠加产生的短期扰动,我公司迅速采取了优化商务条款、调整产能分布、提升自动化率等一系列措施,问题已在2026年一季度得到有效缓解。”徐大朋说。

抛开该一次性因素的干扰,公司的核心财务指标依然扎实。2025年,公司经营产生的现金流

净额达68.49亿元,同比增长10.46%。从业务结构看,公司的两大核心引擎运转良好:精密零组件业务营收同比增长19.45%,毛利率提升2.01个百分点;以AI智能眼镜为代表的智能硬件业务毛利率同样提升了2.2个百分点。

此外,公司持续通过“真金白银”回购与分红回馈股东。2025年公司斥资约9.5亿元回购股份,并拟每10股派发现金红利2.00元(含税),现金分红与回购股份合计金额达16.5亿元。

歌尔股份的增长逻辑正从传统声学整机向“AI+智能硬件”切换。在年报中,公司将AI智能眼镜列为最重要的新兴业务方向。

徐大朋表示:“AI智能眼镜既是AI大模型端侧落地的理想硬件形态,也是AI采集自然数据、实现交互闭环的关键入口。随着声学

交互、MEMS传感器、光学显示及轻量化材料等技术的成熟,该产品有望在未来几年迎来爆发式增长。”

据年报援引IDC数据,2025年全球AI智能眼镜出货量同比增长241%,成为消费电子增速最快的赛道。

值得关注的是,公司在精密光学领域的战略布局已取得实质性进展。2025年,歌尔股份推动控股子公司歌尔光学科技有限公司(以下简称“歌尔光学”)通过资本运作整合优质产业资源,显著增强了歌尔光学在AI智能眼镜、AR增强现实和MR混合现实等产品的精密光学器件及模组领域的竞争优势和行业地位。

努曼罗商业战略咨询创始人霍虹屹对《证券日报》记者表示,当前AI眼镜产业的矛盾在于“供应链先行、场景后置”。真正的拐点