

公司零距离·新经济新动能

云汉芯城:让小订单变成大生意

本报记者 张文湘
见习记者 占健宇

研发打样缺一颗阻容件,小批量试产缺一颗物料,紧急补料突然断供——这是电子制造企业最常遇到的问题。

在上述场景中,元器件供应究竟能做到多快、多稳?云汉芯城(上海)互联网科技股份有限公司(以下简称“云汉芯城”)给出的答案是“最快2小时发货”。速度之外,品质亦是底线,从外观辨识到内部检验、参数比对,再到性能验证,每一颗元器件都要经过严格的数字化“体检”才可交付。

近日,《证券日报》记者走进云汉芯城深圳订单履约中心,看到恒温恒湿的智能仓库静谧有序,海量电子元器件精准就位,自动化设备平稳运行。这里没有传统市场的喧闹,却能高效支撑日均数千笔零散订单稳定履约。

作为深耕电子元器件长尾市场(指小批量、多品类、需求碎片化的行业细分市场)二十余年的A股上市公司,云汉芯城以数字化改造破解“小、散、临、急”行业难题,走出了一条独特的产业互联网实践之路。

走难而正确的路

在云汉芯城上海总部,该公司董事长曾辉向记者娓娓道来其创业历程。

2001年,曾辉踏入电子分销(即电子元器件从原厂到终端企业的中间流通环节)行业;2002年,他创立云汉芯城的前身云汉电子,长期深耕传统线下分销。在日复一日的业务实践中,他敏锐地发现,5000元以下小订单的内部流程成本与大额订单几乎一致,普遍难以盈利。因此行业大多倾向于服务大批量生意,而电子企业的“小、散、临、急”需求长期“无人满足”。

“这就是我们的机会。”曾辉说,2010年前后,互联网浪潮席卷而来,公司果断开展线上化转型,推出ICKEY平台,整合零散需求、压缩中间环节、降低操作成本,让原本难以盈利的小单变成可规模化的生意。2011年,该公司全面完成从线下到线上的模式切换。

转型之路虽有坎坷,但曾辉坚信自己的判断:产业互联网的关键,一是数据能力,二是产业深度。

“如果只是从线下搬到线上,不能称之为‘产业互联网’。要有流量,有数据采集能力和强大的数据分析能力。我们二十余年只做电子元器件分销这一件事,对行业理解透彻,再用数字化扎到最深。”曾辉说。

2018年起,云汉芯城启动数据治理,历时七年搭建起超5000万条SKU(库存量单位)、超1亿条结构化参数替代关系的行业领先数据体系。即便在上市关键期,成本管控最严格阶段,其数据投入也从未中断。“数据治理投入大、见效慢,早期看不到直接回报。但我们始终相信,这是一条难而正确的路。”曾辉说。

2025年9月份,云汉芯城成功登陆创业板,募资投向大数据中心、交易平台升级、协同制造平台、智能共享仓储等项目,核心能力进一步夯实。

云汉芯城的发展路径,也为行业发展提供了新思路。工业和信息化部中小企业专家谢良鸿对《证券日报》记者表示,虽然相关企业前期数字化投入大、见效慢,但跨越临界点后,数据将形成持续竞争力。云汉芯城通过数据基建与数字化供应链,把难盈利的小单做成可规模化的平台模式。

“最快2小时发货”不只是口号

当多年的数据治理与全链路数字化改造逐步落地,云汉芯城的核心竞争力也转化为直观的交付效率——“最快2小时发货”。

云汉芯城高级副总裁李文发向《证券日报》记者表示,数字化是业务规模倒逼的必然选择。当每日订单达到数千个包裹、覆盖数万型号时,人工对接、纸质流转、线下对账已无法支撑业务运转,只有全流程数字化,才能实现高效履约与可持续盈利。

云汉芯城在深圳超2.5万平方米的现代化智能仓储空间,依托自主研发ERP(企业资源计划)、WMS(仓储管理系统)、SRM(供应商协同平台),搭配自动化分拣线、智能货架与精准点料设备。一套高度协同



云汉芯城深圳订单履约中心

占健宇/摄

的数字化物流体系,为高效履约提供了有力支撑。

“数字化不能盲目跟风,必须贴合行业特性。”李文发表示,电子元器件具有体积小、型号多、颗粒度细的特点,通用物流方案并不适用。云汉芯城坚持“先测试、再推广”,一砖一瓦搭建适配体系。

在智能仓作业现场,该公司高级物流经理肖春彦向记者表示,新一代直线交叉带分拣机效率较人工分拣提升10倍,准确率接近99.99%。智能亮灯货架、AGV机器人等设备协同作业,实现收货、上架、搬运、出库全流程高效运转,单个包裹10秒即可打包,支撑日均近5000个包裹履约。

记者还注意到,深圳履约中心的仓储通道旁,一块物流部的时效承诺公示牌格外醒目:17:30前流转到物流端的两小时订单,当天完成云仓出库、分拣上架及发货;17:30后流转到订单,次日10点前必须完成前述流程。

云汉芯城对数字化与供应链的长期投入,在经营成果上逐步体现。根据相关业绩报告,2025年云汉芯城实现营业总收入32.38亿元,同比增长25.62%;归母净利润9888.20万元,同比增长12.02%;订单数量83.16万笔,同比增长25.94%。2026年一季度,云汉芯城延续高增长态势,归母净利润同比

大幅增长152%,扣非净利润同比增长181.77%。

坚守品质底线

在保证速度的同时,云汉芯城坚守品质底线。在云汉芯城履约中心,最关键的区域之一,便是元器件质检区。据记者了解,每一颗元器件拆包入库后,都要经过32道环节层层把关,完成从外到内的全面“体检”。

该公司品质经理张翠向记者展示一枚仅半粒芝麻大小的芯片:“外观可以仿造,印刷可以翻新,但内部晶圆的结构仿不了。我们通过开盖等方式,直接透视芯片核心,真伪一眼可辨。”在X-RAY检测、AI图像识别、性能比对设备的协同作业下,有问题的物料均可被精准识别。

李文发表示:“传统质检模式,资深工程师要具备十年经验;而我们的标准化检测实现了数字化、自动化,效率与一致性大幅提升。”

利用ERP与自动化检测设备,云汉芯城把人工翻手册、手动比对的低效流程,升级为系统自动调取参数、匹配标准、输出判定,人均检测效率提升8倍。

为守住“不让一件假货流向客户”的底线,该公司建立了获CNAS(中国合格评定国家认可委员会)

认可的品质实验室,持续投入打造“黄金样品数据库”,以原厂正品为基准,配合AI问题样本库,实现正向、逆向双重比对。

在筑牢品质防线的同时,云汉芯城已与超1000家国内原厂合作,可售国产元器件型号120万个,构建超200万条国产替代数据,为超7.3万家客户提供国产元器件服务,助力超4000家科技企业完成国产化替代。

站在上市后的新起点,云汉芯城的发展战略已然清晰:在深耕国内市场的同时,推进全球化布局。近几年,以新加坡海外运营中心为支点,该公司在北美、欧洲、东南亚等重点市场的业务取得积极进展,将国内成熟的数字化供应链模式复制到海外。

从深圳履约中心的一颗微小元器件,到覆盖全国的数字供应链网络;从传统线下分销商,到A股电子元器件产业互联网代表性企业,云汉芯城用二十余年坚守证明,长期主义终将带来长期价值。

“一家公司的价值,取决于它能为行业提升多少效率、创造多少价值。”曾辉说。在制造业全面数字化的浪潮中,这家以极速履约、正品保障、数字深耕为标签的企业,正以稳健姿态,成为支撑中国电子产业链高效、安全、自主运转的重要力量。

“五一”假期临近 文旅市场升温

本报记者 梁俊勇

4月27日,文化和旅游部在京举办2026年全国“五一”文化和旅游消费周媒体推介会,正式启动全国“五一”文化和旅游消费周活动。消费周期间,各地将围绕踏青赏花、亲子游乐、研学旅游等消费热点推出应季文旅产品和活动,举办约1.37万场次文旅消费活动,发放超2.84亿元消费券等消费补贴,为居民游客在“五一”假期乐享文旅、休闲度假提供更多选择。

随着“五一”假期临近,旅游市场迅速升温。来自多家在线旅游平台的数据显示,假期出游搜索量较去年同期实现翻倍增长。旺盛的出行需求,正转化为驱动文旅消费升级的强劲动能。

据飞猪平台数据,目前,云南、新疆、西藏等长线旅游目的地出游人次增速领跑全国。

从出境游来看,航旅纵横大数据显示,截至4月24日,“五一”假期国内前往东南亚的机票预订量同比增长超26%。

值得一提的是,全国近30个城市首次集中在“五一”假期前后给学生放春假,形成了4月下旬至5月上旬的超长出行周期。从在线旅游平台数据来看,截至4月24日,更多人选择错峰出行,“五一”假期前后的周末出行量较去年同期增长10%以上。

从出行成本来看,航班管家DAST统计数据表示,2026年“五一”假期不含税费的机票均价为878元,较2025年同期上涨8.2%;含税机票均价为1000元,较2025年同期上涨13.9%。

“受假期价格波动以及燃油附加费上调影响,机票出行成本有所增加,但消费者‘五一’假期出行意愿依然强劲,提前预订趋势明显,反映出旅游消费的韧性和复苏态势。”同程研究院相关负责人对《证券日报》记者表示,部分地区春假政策的落地实施,有助于缓解“五一”假期集中出行的压力,也为旅游消费提供了新的增长点。

航旅纵横行业发展部总经理赵楠也认为,春假的实施有效拉长了出游时间,亲子游、研学游等家庭和学行需求得到全面释放,使假日消费场景更加丰富多元。

此外,消费者的旅游偏好从“观光打卡”向“深度体验”加速转变。飞猪数据显示,“五一”期间,国内溯溪、采摘、登山等相关关键词搜索热度上涨,深度体验型旅游需求集中释放,文旅消费呈现出更加明显的“内容驱动”特征,90后仍是假期出游的主力群体。

去哪儿旅行大数据研究院研究员蔡木子对《证券日报》记者表示,演唱会、体育赛事、非遗市集等活动,丰富了假日旅游产品供给。随着文旅消费从传统观光向深度体验转变,具备场景创新能力的目的地更容易在短时段内集聚客流,并带动住宿、门票、餐饮等相关消费增长。

17部影片角逐五一档 票房已突破3100万元

本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至4月27日20时,已有17部影片定档2026年五一档,远超去年同期的10部;五一档新片票房(含点映及预售)已达3180.7万元,且仍在快速上升。《给阿嬷的情书》《寒战1994》《10间敢死队》分别位列预售票房前三。

“今年五一档题材覆盖广,兼顾大众主流品类与垂直细分市场,覆盖不同年龄段、不同观影偏好的受众群体。”灯塔专业版数据分析师陈晋向《证券日报》记者介绍,《寒战》系列是港式警匪标杆IP,前作积淀了深厚的口碑与观众基础,因此《寒战1994》是今年五一档票房冠军最有力竞争者。

参与五一档竞争的上市公司主要有6家。具体来看,当前最有潜力争夺档期票房冠军的《寒战1994》,背后核心出品方为德意电影娱乐股份有限公司、中国德意控股有限公司以及中国电影产业集团股份有限公司。

灯塔数据显示,《寒战1994》为经典港式犯罪动作IP续作,前作《寒战》《寒战2》曾分别收获2.53亿元、6.77亿元的票房。《寒战1994》能否超越前作的票房成绩,受到市场关注。

当前,《给阿嬷的情书》暂居票房榜第一,其背后核心出品方为大麦娱乐。陈晋介绍,《给阿嬷的情书》观众口碑扎实,具备五一档黑马潜质。

除此之外,北京光线传媒股份有限公司(以下简称“光线传媒”)和猫眼娱乐也参与了五一档竞争。其中,猫眼娱乐在今年五一档主要出品了两部影片,分别为《消失的人》和《10间敢死队》。《消失的人》融合犯罪、悬疑、惊悚多重元素,惊悚惊悚属性更易撬动年轻观影群体;《10间敢死队》则是一部治愈喜剧。

灯塔专业版数据显示,从今年五一档影片发行通知来看,片方普遍下调了最低结算票价,去年五一档《水饺皇后》《猎金游戏》等影片A类城市结算票价35元、B类城市30元。今年《寒战1994》《消失的人》等影片A类城市结算票价下调至30元、B类城市结算票价下调至25元。当前预售阶段片方还有票补投入,多部影片目前都有19.9元的优惠票价,今年五一档整体平均票价或将较往年有明显下调。

谈及五一档的竞争趋势,上海夏至良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,品质与口碑仍是决定影片最终成绩的核心变量。“票补可以吸引大众走进影院,但是一部影片最终票房的高低,还是由影片自身的内容决定。”

锂电产业“淡季不淡” 多家公司一季度经营向好

本报记者 李雯珊

随着全球能源转型进程持续提速,锂电产业景气度持续攀升。截至4月27日,共有29家锂电产业链上市公司披露2026年一季度业绩报告,共有15家上市公司净利润实现同比增长,3家实现扭亏为盈;另外,有6家企业披露一季度业绩预告,3家净利润实现同比增长,2家实现扭亏为盈。从上游锂资源、中游材料到下游电池环节,企业普遍交出亮眼答卷。

“锂电行业2026年一季度延续高景气,产业链公司业绩普遍亮眼,呈现‘淡季不淡、量价齐升、盈利修复’的核心特征,行业整体迈入供需格局优化、需求共振向上的新周期,全年增长确定性提升。动力电池、

储能电池双轮驱动,叠加海外需求放量,行业需求持续高速增长。”万联证券高端装备行业分析师冯永棋对《证券日报》记者表示。

2026年一季度锂电产业链公司业绩普遍“报喜”,盈利修复趋势明确。行业景气度的持续回暖,首先体现在上游锂资源环节的盈利爆发。

经历两年调整后,锂资源行业自2026年起正式迈入新一轮上行通道,碳酸锂价格的高位震荡激活了锂矿企业的盈利弹性。据上海有色网报价,一季度碳酸锂均价稳定在15万元/吨至16万元/吨区间,较去年同期大幅增长,为上游企业业绩改善奠定坚实基础。

特别是头部锂矿企业业绩表现尤为突出。天齐锂业股份有限公司

(以下简称“天齐锂业”)2026年第一季度实现营业收入51.28亿元,同比增长98.44%;归属于上市公司股东的净利润18.76亿元,同比增长1699.12%。

“鉴于锂矿的建设、复产及扩产周期均长于锂盐加工环节,叠加外部环境变化等因素影响,预计2026年上半年锂矿供应将持续偏紧。同时,储能、机器人等新兴应用场景不断涌现,推动锂盐及相关关键材料需求持续提升。”天齐锂业相关人士向《证券日报》记者表示。

赣锋锂业在2026年一季度业绩预告中表示,受益于全球新能源产业快速发展,下游客户对锂盐的需求强劲增长,公司锂盐产品的销售价格较上年同期有较大幅度上涨。此外,随着公司锂资源项目的

产能释放,动力电池及储能市场持续增长,锂电池板块产销明显提升,故公司经营业绩同比增长。

中游材料环节也同步发力,细分领域龙头业绩“多点开花”。得益于下游需求拉动,正极、负极、电解液、隔膜等核心材料环节排产与出货量持续攀升,相关企业盈利能力大幅改善。鑫椏锂电数据显示,2026年4月份国内电池排产达151.1GWh,环比增长3.8%,带动中游材料环节全面走高,其中电解液排产环比增长8%,负极材料排产环比增长6.7%。

在下游电池端,以深圳市德赛电池科技股份有限公司(以下简称“德赛电池”)为例,2026年第一季度,德赛电池实现营业收入50.08亿元,同比增长14.63%;实现归母净利润7991.65万元,同比大幅增长

64.23%。德赛电池相关人士向记者表示,业绩增长的核心驱动力来自公司储能与SIP先进封装两大战略性新兴产业的快速发展。

东吴证券研究所预计,5月份锂电行业排产环比增长5%至10%,龙头企业排产进一步上修。价格方面,碳酸锂价格持续保持高位,电池价格传导顺畅,产业链龙头一季度盈利水平亮眼。

冯永棋认为,一季度锂电产业链企业业绩高增,主要缘于以下原因:一是供需格局优化,产能利用率回升,支持产品价格企稳上行;二是核心材料价格回升,毛利率修复,不少产业链产品有望实现量价齐升;三是技术迭代加速,头部企业积极布局固态电池等新领域,为行业长期增长注入新动力。

行业景气度持续上行 光纤光缆上市公司一季度“成绩单”亮眼

本报记者 陈潇

光纤光缆行业景气度持续上行,2026年一季度,多家产业链上市公司交出亮眼“成绩单”。

工业和信息化部信息通信专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,一方面,新一轮通信基础设施投资启动,带动网络侧需求回升;另一方面,人工智能快速发展催生算力需求,而算力传输高度依赖光通信网络,因此光纤需求增长、价格上行。

从企业表现来看,不少头部企业一季度实现营收净利双增长。4月24日,江苏亨通光电股份有限公

司(以下简称“亨通光电”)公告称,该公司一季度实现营业收入177.91亿元,同比增长34.09%;实现归属于上市公司股东的净利润11.05亿元,同比增长98.53%。公告显示,业绩增长主要是报告期内光通信市场需求增长、价格上涨,海洋通信及能源产品交付增加和海外市场需求增长所致。

与此同时,亨通光电还披露了订单情况。截至一季度末,该公司拥有海底光缆、海洋工程及陆缆产品等能源互联网领域在手订单金额约220亿元;海洋通信业务相关在手订单金额约70亿元;PEACE跨洋海缆运营项目在手订单超3亿美元。该

中天科技股份有限公司(以下简称“中天科技”)同样实现高速增长。4月24日,中天科技发布公告称,该公司2026年第一季度实现营业收入131.42亿元,较上年同期增长34.71%;归属于上市公司股东的净利润达9.19亿元,同比增幅为46.42%。

中天科技在公告中表示,报告期内,受益于全球AI算力与数字新基建加速落地,市场对高性能特种光纤光缆的需求持续增加,叠加行业供需格局优化,光纤产品销售价格大幅上涨。

远东智慧能源股份有限公司亦在光纤、光棒等领域实现突破。该

公司一季度实现营业收入53.25亿元,同比增长9.26%;实现归母净利润0.97亿元,同比增长110.36%。其中,在AI全光互联领域,该公司实现营业收入同比增长140.81%,净利润同比增长211.56%,成为拉动业绩增长的重要力量。

此外,4月21日,杭州电缆股份有限公司发布公告显示,该公司2026年第一季度实现营业收入22.02亿元,较上年同期增长11.12%;归属于上市公司股东的净利润达8084.19万元,同比增长279.96%。公告表示,业绩变动主要原因是一季度子公司永特信息光纤销量增长,且销售价格大幅上涨而带来较高效益。

事实上,自去年四季度以来,光纤景气周期持续。华泰证券研报表示,自2025年四季度以来,全球光纤光缆市场呈现“量价共振”态势。

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,海外云厂商资本开支持续激增,直接推动全球光纤需求高增。中国企业在全球市场竞争力强劲,在光棒产能和技术储备方面具有优势,有望充分受益于全球AI算力建设带来的需求释放。

展望后市,多位受访人士认为,在AI算力、云计算及新型基础设施等领域持续投入的背景下,光纤光缆行业景气周期有望延续。