

走民企说创新

纸载循环梦 绿筑工业魂

——林平发展深耕循环造纸之路

本报记者 徐一鸣

在安徽省萧县北城村,机器轰鸣与草木葱茏相映成趣。不同于以往传统造纸产业废水横流、烟尘弥漫的粗放生产图景,这里依托废纸回收、热电联产、绿色智造体系,实现了生产全链路闭环运转。这便是安徽林平循环发展股份有限公司(以下简称“林平发展”)的常态化生产场景,也是该企业二十余年深耕循环造纸赛道、坚守绿色低碳发展的真实写照。

从2002年创立的县域小型纸厂,到跻身全国造纸企业产量前30强,并稳居安徽省造纸行业头部地位,林平发展以废纸循环利用为核心、绿色低碳发展为底色、智能制造升级为抓手,走出了一条“循环为本、绿色为纲、品质为王”的制造业高质量发展路径。

近日,《证券日报》记者走进林平发展,对话该公司高管和一线人员,解码循环造纸的坚守之路。

锚定循环赛道 坚守绿色立业初心

“2002年,当行业普遍扎堆原生木浆产能扩张时,我们就笃定废纸循环是造纸产业的本质,绿色低碳才是行业可持续发展的长久之道。”林平发展董事会秘书王善彬在接受《证券日报》记者采访时表示,“我公司自创立之初便摒弃粗放式发展模式,坚定锚定循环经济核心赛道,数十年深耕不辍。”

立足差异化发展战略,林平发展专注废纸资源化循环利用,主营高端箱板纸、瓦楞原纸的研发、生产与销售。从自主废纸回收网络起步,逐步搭建起“废纸回收—热电联产—绿色造纸—污水处理—固废全量利用”的闭环产业链,构建区别于传统纸企的核心竞争体系。

“我的核心使命,是以循环造纸技术生产低碳环保包装材料,助力国家‘双碳’目标落地。同时,我们均兼顾经济效益、环境效益与社会效益,坚持做可持续、有责任、高品质的循环造纸标杆企业。”王善彬说道。



图①林平发展现代化生产车间 图②林平发展热电联产监控中心 图③林平发展箱板纸生产线 图④林平发展厂区大门

长期的匠心深耕与品质坚守,让林平发展收获多项市场认可。其中,“林平”商标获评中国驰名商标,高档A级施胶瓦楞纸获评安徽省名牌产品,品牌影响力与产品竞争力稳居行业前列。

智造赋能升级 构建低碳闭环生产体系

“这条PMS智能化生产线是公司绿色智造的核心载体之一,年产高端包装纸60万吨,精度、稳定性、成品率均处于行业一流水平。”林平发展车间负责人向《证券日报》记者介绍,“我们引入了全球顶尖造纸设备,实现了从碎浆、抄纸到成品打包等全流程自动化和生产环节精准化管控。”

一位在林平发展从业十余年的一线老员工告诉记者:“以前,一条生产线需要上百人工作,现在智能化改造后,运行维护变得简单,而且产品稳定性大幅提升,次品率几乎为零。我们将持续加大智能化投入,构建数字化管控体系,通过大数据优化生产流程,实现提质、降本、增效。”

绿色低碳、循环复用的是林平发展区

别于同行的核心壁垒。相较于传统木浆造纸,该公司废纸循环造纸工艺无木浆黑液产生,天然具备低能耗、低排污、可回收、可循环的特性,从原料端和工艺端深度契合了“双碳”发展要求。

“绿色环保生产能力不是负担,而是核心竞争力。”林平发展环保部门负责人向记者表示,“我们通过配套建设日处理两万吨污水处理站及EIC高效厌氧反应器,采用‘预处理+厌氧+好氧’成熟工艺,污水经深度处理后全部用于生产,实现废水100%循环利用、固废100%资源化利用以及废气超低排放。”

同时,林平发展还通过热电联产项目实现电力、蒸汽自主供给,完成能源梯级高效利用。相较传统原生木浆造纸企业,综合能耗降低30%以上。绿色闭环体系既严守环保合规底线,也构筑起显著的成本与技术优势。

聚焦高端突围 精准匹配客户多元化需求

当前,环保管控常态化、能耗双控刚性化、原料价格波动等因素,促使国内造纸行业格局加速重塑,并呈现出

“低端产能过剩、高端供给紧缺”的结构特点,规模化、绿色化、智能化、高端化成为行业高质量发展的核心趋势,落后低效产能持续加速出清。

立足行业变革的窗口期,林平发展持续深耕高端循环造纸赛道,依托资本市场赋能,有序推进产能升级与产品结构优化。该公司通过募投资净额约6.24亿元,重点布局两大核心募投项目,分别为年产90万吨绿色环保智能制造新材料项目(二期)、年产60万吨生物纤维绿色智能制造新材料项目。两大项目全部建成达产后,该公司原纸年产能将提升至235万吨,规模化优势进一步凸显,行业排名有望持续提升。

此外,林平发展同步推进产业链协同升级,通过上游持续扩大废纸回收体系,提升核心原料自给率与供应稳定性,以对冲原料价格波动风险;下游延伸服务链条,探索“造纸+”一体化定制服务,精准匹配高端客户的多元化需求,持续提升产品附加值与客户黏性。

王善彬表示:“公司将在稳定业绩的基础上,合理有序开展扩产布局,持续提升发展能力。”

内需承压蓄力、出口领跑高增

中国汽车市场“期中考”揭晓

本报记者 李如是

今年上半年,中国汽车市场在整体承压中展现发展韧性。7月9日,中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)召开月度信息发布会,披露今年上半年中国汽车产销数据。数据显示,今年上半年,汽车产销累计分别完成1499.3万辆、1501.7万辆,同比分别下降4%、4.1%,降幅较前5个月进一步收窄。其中,国内销量累计992.1万辆,同比下降21.1%;出口累计509.6万辆,同比增长65.3%。

中汽协副秘书长陈士华对《证券日报》记者表示,当前车市呈现清晰的结构性特征:内需承压与出口高增、乘用车下滑与商用车增长、传统燃油车收缩与新能源车扩容三组分化态势并存。展望下半年,随着“两新”政策有序实施,车企新品集中投放、后市场增量释放将带动行业持续修复,但内需不足、外部环境复杂等风险仍需警惕,车企需依托产品升级、全球化布局挖掘新增量。

出口成为关键支撑

数据显示,6月份,汽车产销分别完成276万辆、281万辆,环比分别增长5.5%、6.9%,同比分别下降1.2%、3.2%,反映出国内车市复苏基础尚不稳固。与之相对,汽车出口创下历史性突破,成为上半年车市最大亮点。6月份,汽车出口103.7万辆,环比增长11.6%,同比增长75.1%。中国汽车单月出口规模首次突破100万辆大关。

乘用车仍是出口增长主力。6月份,乘用车出口90.5万辆,环比增长11.7%,同比增长80.2%;上半年,乘用车出口443.2万辆,同比增长17.7%。反观国内乘用车市场,上半年乘用车国内销量828.8万辆,同比下降24.3%,国内汽车产业彻底告别单一内需驱动模式,形成“国内调整、海外扩张”的双循环发展格局。细分市场中,商用车逆势保持稳健增长,上半年产销同比均实现8%以上增幅,物流、基建、公共出行等刚性需求,有效支撑商用车市场平稳运行。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪表示:“国内车市持续承压,核心源于消费需求疲软、消费者观望情绪浓厚,叠加行业产品结构迭代、市场价格波动等多重

因素。当前行业价格战红利逐步消退,单纯降价促销无法实现可持续增长,下半年车企竞争核心将聚焦产品价值、渠道效率、售后服务与品牌公信力的综合实力比拼。”

中国品牌份额稳步扩大

在行业总量承压的背景下,汽车产业电动化、智能化升级持续提升,新能源汽车已从增量市场转变为行业主体市场。数据显示,6月份,新能源汽车产销分别完成159.8万辆和164.3万辆,同比分别增长26%和23.6%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的58.5%;上半年新能源汽车产销累计完成743.8万辆和744.6万辆,同比分别增长6.7%和7.3%,新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的49.6%。

纪雪洪认为,随着全国补能体系日趋完善、智能座舱、辅助驾驶等智能化配置快速普及,新能源汽车行业竞争逻辑已彻底转变,从早期的续航、价格内卷,升级为整车综合体验、技术安全、品牌体系能力的全方位竞争,产业发展质量持续提升。

伴随新能源汽车快速崛起,中国品牌乘用车市场话语权持续提升。6月份,中国品牌乘用车共销售181.2万辆,同比增长6.2%,占乘用车销售总量的75.5%,销量占有率较去年同期提升8.2个百分点。上半年,中国品牌乘用车共销售913.8万辆,占乘用车销售总量的71.8%,销量占有率较去年同期提升3.3个百分点。

黄河科技学院客座教授张翔表示:“中国品牌份额提升,背后是产品力、供应链和市场响应能力的综合体现。一方面,自主品牌在新能源、智能化、混动技术和整车平台方面持续投入,产品覆盖从入门级到中高端市场;另一方面,中国车企在研发、制造、供应链协同和渠道运营上形成较强的效率优势,能够更快地响应消费需求变化。”

张翔表示:“总体来看,上半年中国汽车市场并非简单的‘冷’与‘热’,而是在结构调整中寻找新平衡。内需需要修复,出口仍在扩容,新能源汽车持续渗透,中国品牌持续向上。下半年,随着政策、产品和市场信心共同发力,中国车市有望在稳中求进的主线下,进一步巩固全球竞争优势。”

智谱拟配售募集314.1亿港元 主要投向三大方向

本报记者 梁傲男

7月9日,北京智谱华章科技股份有限公司(以下简称“智谱”)发布公告称,以每股1588港元配售最多1978万股新H股,预计募资约314.1亿港元。

二级市场方面,7月8日,智谱约2568万股限售股解禁,当日股价上涨13.35%;7月9日,配售公告发布,智谱股价再涨11.34%,市值重回9059.53亿港元。连续两个交易日的大涨,反映出资本市场对这家国产大模型头部企业的信心正在持续升温。

智谱在公告中表示,迈入2026年,人工智能的算力范式正经历深刻变革,模型能力的持续跃升与商业化的规模

化落地,对其资本实力与资金储备提出了更高要求。随着客户需求快速增长、应用场景持续拓展,以及基座模型能力边界不断提升,其面临更广阔的发展机遇,也需要更充足的资本储备,以支持研发投入、算力基础设施建设、商业化拓展及全球生态布局。

基于这一判断,智谱表示,本次配售所得款项净额将主要用于三大方向:一是研发投入,包括培育模型开发人才、部署算力资源、采购相关技术服务、完善算力资源调度体系,以支撑自研大模型训练及迭代;二是加速业务拓展,开展战略投资和并购;三是优化资本结构,补充日常运营资金及其他一般企业用途。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇表示,智谱此次获得大额配售资金,说明全球资本认可国产基座大模型的自主技术壁垒,愿意持续支持高研发投入,打破海外模型资金垄断格局。这笔资金将重点投向算力基建和模型迭代,有助于缓解国内大模型普遍烧钱、算力紧缺的行业痛点,带动上下游芯片、算力租赁、行业应用同步扩容。另外,解禁后股价承接有力、长线产业资金踊跃认购,证明市场不再只炒概念,愿意给能够落地政企商业化的本土头部企业长期估值支撑,为全行业后续融资打开顺畅通道。

“智谱营收已连续多年保持高速增长,商业化落地速度不断加快。从

长期来看,国产算力芯片的规模化有望降低公司单位成本,客户数量的增加和API(应用程序编程接口)调用量的增长将提升公司营收规模。海外生态的落地也将为智谱带来新的收入来源。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示。

郭涛认为,大模型企业的长期竞争力最终仍取决于能否持续产生技术突破。此次融资进一步充实了智谱长期研发所需的基础资源,在GLM-5.2已进入全球前沿模型竞争区间的背景下,新增资本也为下一阶段模型能力突破打开了更大空间。技术迭代与商业变现的良好循环能否持续形成,将是智谱未来能否巩固头部地位的关键。

AI眼镜赛道火热

上市公司积极布局

本报记者 李昱丞

AI眼镜赛道热度不减。近日,深圳智能眼镜公司Even Realities(深圳市逸文科技有限公司)宣布完成1.5亿美元(折合人民币约10.2亿元)Pre-B轮融资,美团龙珠、美团战略投资部、腾讯投资等众多头部投资机构参与本轮投资,投后公司估值突破10亿美元。

在资本大手笔注下的背后,AI眼镜已从概念验证阶段迈入规模化爆发的前夜。A股多家上市公司或直接推出AI眼镜产品,或通过供应链间接切入,加码这一赛道。雷鸟创新、XREAL、Rokid等新锐品牌以及华为技术有限公司(以下简称“华为”)等巨头积极布局。

据不完全统计,截至6月30日,市场上智能眼镜系列产品超过70款,其中AI音频拍摄眼镜29款,“AI+AR”AR眼镜31款。

5月底,雷鸟创新技术(深圳)有限公司发布新一代AI拍摄眼镜雷鸟V4,此外公司宣布将于今年第三季度推出全新AI眼镜“雷鸟i0”,目标是将AI能力融入极简的日常眼镜形态中。

今年4月份,XREAL Ltd.向港交所递交招股书,冲刺全球AR眼镜第一股。XREAL计划推出全球首款搭载Android XR操作系统的AR眼镜,新品支持122种语言实时翻译,涵盖通话翻译、面对面翻译模式及视觉翻译功能。华为在4月份发布的首款鸿蒙AI眼镜,以多设备协同和智

能应用切入市场。

“AI眼镜赛道在2026年迎来了一个关键拐点。”鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示,短期内它是手机的延伸配件,中期可能成为特定场景(办公、出行、运动)的专用设备。

在赛道快速壮大的背景下,多家A股上市公司积极布局。

佳禾智能科技股份有限公司AIAR眼镜业务已实现稳定批量出货。该公司透露,其在AI、AR眼镜业务板块已具备成熟的研发设计与规模化量产交付能力,搭建了适配眼镜品类的生产体系。

极米科技股份有限公司通过其控股子公司,AI眼镜品牌“MemoMind”的运营主体深圳市青睐创新智能技术有限公司切入该领域。近日,“MemoMind”的首款智能眼镜MemoMind One开启众筹,众筹金额已突破60万美元。

深圳光峰科技股份有限公司在互动平台回答投资者提问时表示,目前,公司在AR眼镜光机上取得了一定的突破,并已成功推出蜻蜓G1、蜻蜓C1与彩虹C1等光机。

深圳市裕同包装科技股份有限公司在接受机构调研时称,在AI眼镜产业链中,除包装业务外,公司通过旗下子公司实现了多维度业务覆盖;深圳市仁禾智能实业有限公司提供智能眼镜充电盒包装及相关软件解决方案;深圳华宝利电子有限公司提供声学部件支持。

奕丰基金投资经理、宏观策略分析师李净对《证券日报》记者表示,AI眼镜集成了视觉、听觉和AI算力,是承载“空间计算”愿景的硬件。当代工、光学模组、声学等环节全部打通后,行业内玩家将专注于产品力打磨与市场销量提升。

潍柴动力:柴油动力的“攻守道”

本报记者 王 僊

7月8日,国家科学技术奖励大会在北京举行。由潍柴动力股份有限公司(以下简称“潍柴动力”)牵头,联合天津大学、昆明贵研催化剂有限责任公司、山东大学等6家单位,依托内燃机与动力系统国家重点实验室等国家级科研平台协同攻关的“高性能柴油机关键技术及应用”项目,荣获国家科学技术进步二等奖。

在纯电动、氢燃料电池等动力路线备受追捧的背景下,柴油机这个诞生已逾百年的动力物种,凭什么还能登上国家科技最高领奖台?在多元能源框架下,它又将扮演怎样的角色?

衡量柴油机性能,热效率、排放和可靠性是三大关键指标。然而,由于缸内“热—机械—化学”多维度因素高度耦合,三大指标的协同提升极为困难,成为困扰全球内燃机行业数十年的技术瓶颈。

潍柴动力此次获奖项目,正是聚焦这三业内公认难题以一套刚柔并济的“攻守道”发起挑战——守,是死磕热

效率与可靠性,巩固基本盘;攻,是突破排放瓶颈,拓展全新应用场景。

可靠性位居首位。潍柴动力有关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,柴油机缸内最高温度可达2500℃,峰值压力达300bar,极端工况下,气门—座圈磨损、活套积碳、缸套—活套环磨损等问题严重制约寿命提升。潍柴科研团队精准探明了关键部件磨损的底层机理,从材料、润滑、结构设计等多个维度进行系统创新,使整机B10寿命(即10%的产品需要大修时对应的里程)率先突破200万公里,达到全球领先水平。

在此基础上,潍柴科研团队创新开辟了全新油、气混化技术路线,研发出双主喷射、高通低阻换气、拟序涡团分级诱导燃烧三大技术,使柴油机本体热效率在全球首次突破50%和51%,并持续攻关,将热效率提升至53.09%,不断扩大我国内燃机产业的差异化竞争优势。

超低排放是第三块拼图。科研团队围绕低温氮氧化物转化效率、尿素结晶、颗粒物捕集三大痛点逐一攻克,使氮氧

化物和颗粒物排放较国际主流竞品分别优化51%和62%,成为国内首家通过国六严苛排放认证的重型柴油机产品。

中国内燃机工业协会名誉会长邢敏此前在行业会议期间接受《证券日报》记者采访时表示,内燃机行业正加速向“智能系统”与“多元能源”转型。在动力多元化的今天,柴油动力并未“谢幕”,而是以更极致的效率不断刷新着自己的生存边界。

一直以来,柴油机是商用车、工程机械、农业机械、船舶等领域的主导动力。而随着时代的发展和政策的演进,AI数据中心等新场景正在成为柴油动力的“新领域”。

以潍柴动力为例,2025年全年,该公司M系列大缸径发动机销量首次突破1万台,同比增长32%,收入同比增长65%。其中,数据中心用发动机销售约1400台,同比大幅上涨259%。进入2026年,增长势头不减——仅一季度,M系列大缸径发动机销量即突破3000台,数据中心发电用产品销量突破500台,同比增长超240%。

矿山场景同样在打开新空间。潍

柴12M55发动机作为中国首台通过18000小时严苛验证的300吨级矿卡动力,已在全球600余台矿卡上搭载运行,海外市场批量运行超2000台。在这些长期被康明斯、卡特彼勒等国际巨头垄断的领域,国产柴油动力正加速实现从“跟跑”到同台竞技的跨越。

中国工程院院士、内燃机动力工程专家苏万华表示,在能源格局剧烈变动的当下,无论新能源技术如何演进,柴油动力始终是支撑国民经济发展和国家能源安全最可靠的底座力量——传统场景不丢,新兴场景能吃,内燃机产业在多元能源时代守得住基本盘,打得开新空间。

持续研发锻造的科技竞争力,正在重塑行业头部企业的估值逻辑。近年来,潍柴动力发动机板块年均研发投入超30亿元。截至目前,潍柴动力已先后荣获国家科技奖励10项,其中,一等奖1项、二等奖2项,授权专利13558项,授权发明专利5568项。当技术壁垒足够高、应用场景足够广时,传统动力的“护城河”非但没有收窄,反而变得更加深厚。