

走民企 说创新

金徽酒：酒香深处的“慢”与“快”

■本报记者 刘 欢

2025年，白酒行业深度调整、加速洗牌，多数酒企业绩承压。身处周期之中的金徽酒股份有限公司(以下简称“金徽酒”)，虽同样面临增长压力，却逆势推动产品结构向上突破，高端动能持续释放，盈利韧性不断夯实。

这家西北民营企业何以在行业调整期实现提质增效？日前，记者深入金徽酒生产车间与市场一线，寻找到了答案：这是一场长期主义的深度实践——品质上甘于“慢”，模式上敢于“变”，文化上始终“守”。快慢相辅、守变相融，让企业既稳固基本盘，又精准捕捉存量市场中的结构性机遇。

“慢”功守品质：为传统工艺装上“科技芯”

走进有着“浓香西北第一窖”之称的金徽酒生产车间，蒸汽翻涌、谷香扑鼻，酿酒工正进行起糟、拌料、上甑操作，动作熟练。这座始建于上世纪60年代的车间，是西北地区首座浓香型白酒生产车间。“车间内的老窖池，仍存续着自明清传承至今的微生物，被业界誉为‘软黄金’。”金徽酒总工程师介绍道。

金徽酒独特口感的密码，在于“三低工艺”：低温入窖、低温发酵、低温馏酒。入窖起始温度18℃至21℃，发酵顶温不超过32℃，馏酒温度20℃至25℃。各项参数比行业平均低2℃至5℃。低温环境使淀粉糖化更充分，有效抑制杂醇生成，最大程度保留风味物质，成就了“绵甜润雅、饮后轻松”的典型风格。但这也意味着成本高、周期长。此前，发酵状态靠酿酒工“手摸、眼观、鼻闻”判断，人员交替难免形成品质差异。

为精准把控“三低”，金徽酒投入数千万元，联合江南大学研发出固态酿酒物联网温控检测系统。如今，金徽酒窖池壁长出一只只“蓝色耳朵”，24小时监测糟醅内部温度，绘制每口窖池的发酵曲线图。工作人员通过大屏即可判断发酵情况，提前调整工艺。这一创新，让传统工艺有了“科技芯”。

品质坚守更体现在百年活态

储酒工艺的传承与创新上。走进金徽养酒馆，打开一具“万盛魁”酒海的柜口，清冽的蜜香混着陈香瞬间扑鼻而来。“厂区内现存酒海50具，其中6具被认定为国家一级文物，最古老的3具距今已400多年，是我国沿用至今年代最久的木质酒海。”金徽酒工作人员向《证券日报》记者介绍。

“‘国槐’木酒海活态储酒是金徽酒极具辨识度的核心特色工艺，也是品牌的核心标识。这种传统工艺能使酒越储越醇，起到以柜储酒、以酒养柜的独特作用。”金徽酒总工程师说。

长久以来，人们只知道“酒海存酒越陈越香”，但这份香气从何而来，始终停留在口耳相传的经验里。2025年，金徽酒联合江南大学开展专项科研，通过尖端检测技术在“国槐”木酒海贮存的金徽酒中鉴定出1266种风味组分。团队首次发现并验证了亚阈值萜烯类化合物对“酒海陈香”风味的重要贡献。

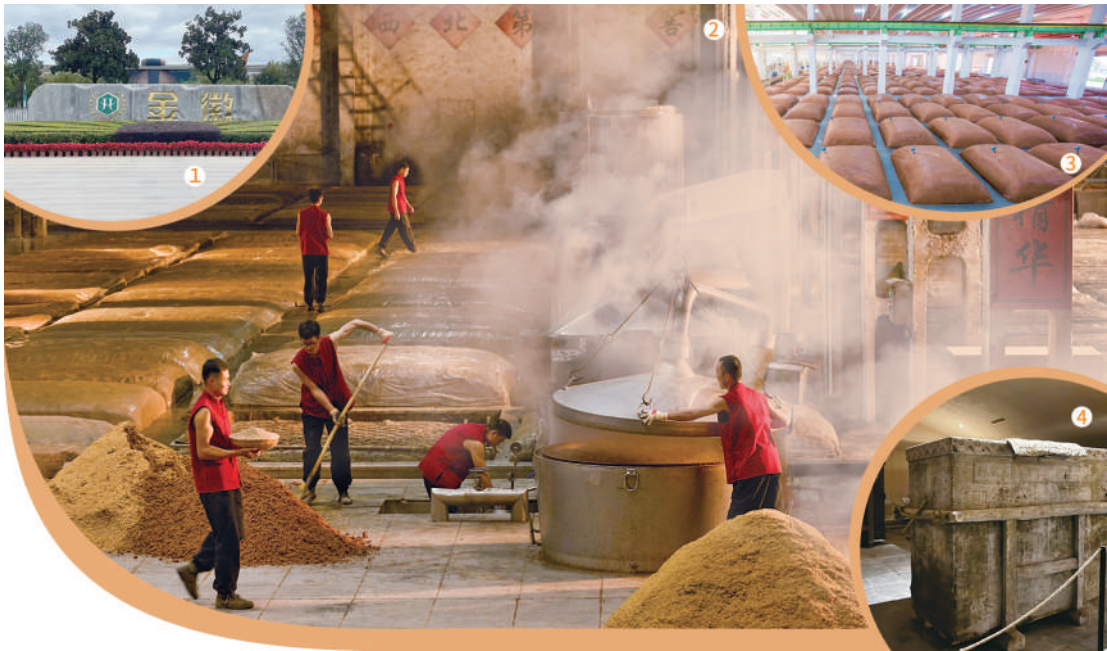
从窖池物联网到酒海风味解密，金徽酒尊重传统但不迷信经验，拥抱科技却不背离本质。“慢工出细活”与现代科技深度融合，构筑起该公司难以复制的品质护城河。

“快”变破困局：存量市场里的自我革命

好品质是立身之本，但酒香也怕巷子深。当白酒行业进入存量竞争深水区，传统“渠道铺货”的增长模式逐渐失灵，金徽酒机制上的“快”与“变”，让其找到了突破口。

“过去我们盯着渠道铺货，现在我们盯着消费者喝酒。”金徽酒相关负责人一句话道破模式转变的核心。从“渠道运营”转向“渠道+用户”双轮驱动，背后是整套营销体系的重构。在甘肃本土市场，金徽酒砍掉普惠式的渠道投入，把费用精准砸向“用户工程”，直接触达终端消费者，培育真实消费认知。

战略转型要落地，光靠口号不行，必须靠机制倒逼。金徽酒的答案是：把“老板的事”变成“大家的事”。公司先后推出员工持



图①金徽酒厂区大门
图②公司员工正在生产酿造

刘欢/摄
公司供图

图③固态酿酒物联网温控检测系统
图④金徽养酒馆内的酒海

公司供图
刘欢/摄

股计划、经销商持股计划，让核心员工和合作伙伴成为企业“主人”。大区层面，金徽酒推行利益共享机制，团队按比例分成，把市场收益和一线收入直接挂钩。

兰州一名金徽酒销售经理对记者坦言：“以前是金徽酒派任务，我们照着干；现在是自己算着账干，干得多拿得多，每一分市场投入都要算投入产出比。”机制一变，一线的主观能动性被彻底激活。

金徽酒将市场化改革定为“第三次创业”的核心，明确三步走路径：2025年在大区层面试点，2027年部分省份落地县市独立核算，2028年全面推行以县市为单位的运营模式。公司的改革核心十分明确：权力下放，独立核算，让听得见“炮火”的人做决策。

“按照规划，未来经销商将逐步转型为本地运营商，终端门店转型为配送服务商，最终实现消费者会员化运营。”金徽酒高级管理人员对《证券日报》记者表示。目前，金徽酒正在试点“积分货币化”方案，会员积分可在指定终端兑换实物，既增强用户黏性，又为门店引流。

权责下放后，资源怎么花才不浪费？金徽酒的选择是聚焦穿透。面对全国市场，金徽酒没有盲

目扩张，而是打“聚焦战”：华东市场不搞全面铺货，集中资源深耕20多个县，用三年精耕细作，推动市场具备自我造血能力；西北市场推进甘青新、陕宁一体化，依托本土优势连片突破。“区域酒企全国化，不能‘撒胡椒粉’，要‘钉钉子’。”这是金徽酒管理层反复强调的理念。谈及所有机制创新的初衷，上述金徽酒高级管理人员表示：“共享是共创的原动力，先有共享的机制，大家才能共创更大的价值。民营企业的活力是一群人一起干出来的。把利益分出去，把责任落下去，就没有跨不过去的行业周期。”

“守”正聚人心：长期主义里的温情相伴

如果说“慢”是工艺的定力，“快”是市场的活力，那么支撑两者平衡的底座，则是金徽酒在文化与人心上的“守正”。这是最容易被忽视，却最具决定性的因素。

在金徽酒，从董事长到一线酿酒工，“老老实实做人，认认真真做事”不是挂在墙上的标语，而是刻在行动里的准则。

金徽酒酿酒二车间144名员工，平均年龄仅33岁，这在传统酿

造行业中极为罕见。年轻人愿意留在车间，缘于清晰的成长通道与实打实的归属感。“师徒结对”制严格考核，新员工入职即绑定专属师傅。

2020年入职的高山，如今已成为高级酿酒技师和评酒技师。他告诉记者：“在这里不用熬资历，只要肯学肯干，就有奔头。”

除了事业留人，还有生活安心：四星级标准宿舍、免费自助餐、年度体检，员工家属就享有绿色通道……“公司把我们当家人，我们就把车间当家。”酿酒二车间主任刘辉的话，道出了队伍的凝聚力所在。

这种“以人为本”的温度并未止步于企业围墙。从2008年改制初期举全厂之力向汶川捐款，到连续18年合计捐资1.6亿元的爱心助学工程，再到全年免费向市民开放的金徽文化广场，金徽酒将“正能量”写入了企业文化大纲。

在许多当地人眼中，金徽酒不仅是一家酒厂，更是深耕本土、温情相伴的乡土伙伴。正是这种根植于社区的深厚信任，构成了金徽酒抵御市场波动的无形屏障。在行业深度调整下，金徽酒正以深耕者姿态走出快慢相宜、守正致远的突围路径。

中际旭创通过香港联交所聆讯 拟募资加码光互连研发

■本报记者 王 僊

7月17日，全球光模块龙头企业中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)宣布通过香港联交所上市聆讯，并刊发聆讯后资料集。

此前的7月8日，中际旭创收到中国证监会备案通知书，公司拟发行不超过9400.43万股境外上市普通股，于香港联交所主板上市。此次H股上市，中际旭创旨在拓宽融资渠道，加速全球化布局，进一步稳固其在全球高端算力光模块市场中的占有率和龙头优势。

根据公开资料，中际旭创的光互连解决方案通过光纤传输数据并支持在日益复杂且数据密集型的云端及AI基础设施中实现服务

器、交换机及其他网络设备之间高速、节能及低延迟连接。该公司主要产品为光模块，其将电信号及光信号相互转换，以提升信号传输的效率，其全系列高速产品覆盖400G、800G及1.6T。在硅光技术领域，该公司已取得先发优势，按2025年收入计算，中际旭创为全球最大的硅光光模块提供商。

客户方面，中际旭创现已服务全球大多数头部云服务商及AI计算解决方案提供商，形成长期稳固的战略合作关系。同时，公司积极参与行业标准制定，产品迭代速度领先同行，并协同客户共同推进AI与光通信行业的技术创新与产业升级。

本次中际旭创H股募资将重点投向研发创新与产能扩张。在研

发端，公司计划聚焦高速率光模块及多传输距离产品，深耕硅光、相干、薄膜铌酸锂等核心技术，同时布局NPOC(近封装光学)、XPO(超高密度可插拔光学)等新兴光互连解决方案，并探索OCS(相干光系统)等协同细分市场，以拓展新的增长曲线。在产能端，公司将扩充全球产能以满足1.6T光模块的预期需求，并为未来3.2T光模块及下一代解决方案储备资金。此外，公司将择机进行战略性并购与产业价值投资，实现精准布局，并将储备资金以支持其他新兴光互连解决方案的生产。

当前全球AI资本开支正经历爆发式增长。据灼识咨询，2021年至2025年，全球AI资本开支总额为0.9万亿美元，而2026年至2030年预

计累计达到6.1万亿美元。数据中心升级与算力网络迭代持续拉动高速光模块需求，行业景气度持续上行，长期成长逻辑清晰。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示：“未来2年至3年，硅光方案将成为1.6T及以上高端市场的主流技术选择，NPOC/PO(共封装光学)等路径则在特定场景形成互补。技术路线的差异化选择将深刻重塑行业竞争格局，率先实现规模化量产的企业将占据先发优势。”

郭涛进一步表示，中际旭创在硅光领域的先发布局和快速迭代能力，有望使其在下一代技术竞争中继续保持领先。

深度科技研究院院长张孝荣

对《证券日报》记者表示，全球AI基础设施建设持续加码，高速光模块需求刚性且旺盛，我国光模块企业凭借成熟的供应链体系和快速响应能力，有望在这一轮浪潮中抢占更大市场份额。“龙头企业通过规模化交付、供应链整合和全球化产能布局，能够有效保障交付及时性和成本优势，行业集中度有望进一步提升。中际旭创作为少数具备1.6T光模块大规模稳定交付能力的厂商，其稀缺性将随市场需求放量而持续增强。”

中际旭创有关负责人对《证券日报》记者表示，后续公司将持续聚焦AI算力基础设施主赛道，依托全球化交付体系和技术创新，稳步扩大全球市场份额，巩固龙头优势。

人工智能数据中心储能兴起 多家上市公司积极布局

■本报记者 丁 荃

人工智能数据中心储能正成为储能行业新方向，市场需求快速崛起。

7月16日，在广州鹏辉能源科技股份有限公司(以下简称“鹏辉能源”)举行的媒体交流会上，人工智能数据中心储能业务进展成为外界关注焦点之一。该公司相关负责人向《证券日报》记者表示：“公司较早在这一领域进行了布局，正积极推进相关业务，紧抓新的市场机遇。”

“人工智能数据中心储能产品市场需求的兴起，主要因为传统电力系统难以满足人工智能数据中

心高能耗、高负荷、高安全性、快速响应的需求，而专用储能方案能有效提升供电可靠性、优化能源效率，因此成为算力基建的核心刚需之一，并为储能行业开辟了全新赛道。”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。

阳光电源股份有限公司(以下简称“阳光电源”)相关负责人近日在接受机构调研时表示：“人工智能数据中心的负荷变化会引起电压的快速波动，负荷突然消失导致的过电压会冲击其他电力设备，而且还面临电网在紧急情况下的断电风险，就需要配储进行缓冲。”

相比普通储能产品，人工智能数据中心储能产品技术要求更高。“技术上，其不仅要适配人工智

能数据中心的负载特性，而且要与不间断电源及制冷系统协同，还要满足高安全性，同时还要集成智能预测和调度等功能，以实现能效最大化。”付一夫表示。

有业内人士表示，由于人工智能数据中心储能产品的技术壁垒高于普通储能产品，客户看重质量和交付能力，倾向于选择头部供应商，且客户对价格敏感度相对较低。在这一领域，头部企业优势凸显。

目前，欣旺达电子股份有限公司(以下简称“欣旺达”)、鹏辉能源、阳光电源等产业链上下游头部企业正积极布局该赛道。

欣旺达搭建以高倍率锂电、800V高压平台为核心的全栈自研产品矩阵，创新打造“人工智能数

据中心备电+储能”一体化方案，完整匹配人工智能数据中心全生命周期供电需求。“人工智能数据中心备电需求爆发，是当前储能赛道最值得关注的新变量。”欣旺达相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，“目前公司的系列创新产品已在多个海内外人工智能数据中心项目落地商用，运行稳定，负荷调节效果突出，收获行业客户高度认可。”

为了适配人工智能数据中心储能电池的高要求，鹏辉能源推出了瀚海85Ah系列产品。鹏辉能源相关负责人表示：“瀚海85Ah具备10C高倍率放电能力，瞬时可达12C，可在供电中断瞬间为高功率密度的人工智能数据中心场景提

供巨大功率支撑，循环方面可实现毫秒级充放电响应速率，在高频脉冲测试中充放电循环超60000次，同时在2500W高功率放电条件下稳定支撑分钟级备电时长。2025年4月份，我公司就已经开始给客户送样，客户反馈良好。”

阳光电源基于对人工智能数据中心场景和能源系统的深刻洞察，推出了固态变压器及电源解决方案。公司相关负责人表示：“目前正与海外头部云服务提供商正在接触，共同定义产品规格。公司在电力电子、电网接入等方面能力较强，设有专门研究电网技术的电网技术中心，能解决大功率设备直接并网等问题，电网方面的优势是传统数据中心电源厂商不具备的。”

1722家A股公司发布中报预告
39家预计净利润增幅超1000%

■本报记者 桂小笋

同花顺数据统计显示，截至7月17日记者发稿，共有1722家A股公司发布2026年中报业绩预告。其中，有937家公司预计归属于上市公司股东的净利润有不同程度的增长(按预计净利润同比增长幅度下限排序，下同)，有463家公司预计净利润增长幅度超过100%，有39家公司预计净利润增长幅度超过1000%。

上述39家公司中，有11家公司来自计算机、通信和其他电子设备制造业。广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明告诉《证券日报》记者，计算机和AI(人工智能)产业链关系紧密，AI资本开支扩张对计算机行业有显著带动作用。另外，国产替代和产业政策等利好支持，助推计算机产业经营向好。AI是未来3年至5年的核心产业主线，包括算力在内的相关产业链有望迎来较长时间的景气周期。

目前，深圳市江波龙电子股份有限公司(以下简称“江波龙”)是上述1722家公司中预告净利润增长幅度最高的企业，预计今年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长62204.03%至74393.95%。

谈及业绩预增原因，江波龙公告显示，报告期内，受下游需求增加以及全球存储晶圆产能总体增长有限的影响，全球半导体存储产业景气，为公司创造了良好的外部环境。同时，公司与多家全球主要存储晶圆原厂顺利续签晶圆供应协议(LTA或MOU)，保障了存储晶圆的供应，为未来的长远发展夯实了资源基础。另外，报告期内，公司以自研芯片、自研软件架构为技术引领，以自有高端封测产能作为关键落地支撑，系统支撑端侧AI存储多元综合需求，全面拥抱端侧AI。

深圳市排排网基金销售有限公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示，AI大模型商业化落地带动算力采购与租赁需求持续释放；算力链前期大规模资本开支逐步兑现收益，国产替代订单集中落地撬动业绩弹性。受这些因素的影响，相关产业链上市公司业绩大涨。

此外，按预告归属于上市公司股东净利润金额排序(按下限排序，下同)，在上述1722家公司中，有14家公司预告今年上半年净利润将超过100亿元。

预计净利润金额最高的是中国人寿保险股份有限公司，公司预计2026年半年度归属于上市公司股东的净利润约1289.33亿元至1371.19亿元，与2025年同期相比，将增加约880.02亿元至961.88亿元，同比增长约215%到235%。

泛亚微透拟控股
新三板公司天缘股份
拓宽高端材料矩阵

■本报记者 张敏 见习记者 李亚男

7月17日晚间，江苏泛亚微透科技股份有限公司(以下简称“泛亚微透”)发布公告称，公司正在筹划通过现金购买张玉谦及天津市天缘电工材料股份有限公司(以下简称“天缘股份”)其他股东合计持有的天缘股份54.089%的股份，取得天缘股份的控股权。

公告显示，7月17日，泛亚微透与天缘股份实际控制人张玉谦签署了《股份收购意向性协议》。本次签署的协议为意向性协议，经各方初步协商，本次交易中，天缘股份100%股份价值暂定为2亿元至3亿元。收购股份比例、交易价格等最终交易方案，由交易各方进一步协商确定，并以各方签署的正式协议为准。

天缘股份为新三板创新层公司，主要产品为聚酰亚胺薄膜(PI薄膜)及各种功能性的聚酰亚胺衍生物。天缘股份产品目前主要应用在绝缘和消费电子领域，且主要为涂布厂配套供货，相关产品在新能源汽车、军工领域有广泛应用场景。

泛亚微透传统核心业务聚焦ePTFE(膨体聚四氟乙烯)微透膜、气凝胶等功能性新材料，产品主要覆盖消费电子、汽车、航天军工、储能等领域。近年来，公司持续关注航空航天、6G通信、医疗、具身智能等高端赛道的投资机会，整合行业优质资源，完善产业链布局。在新产业布局方面，公司前瞻布局前沿技术，已依托自研氟改性PI技术，开发出TRTE膜(聚酰亚胺含氟聚合物绝缘复合薄膜)、FCCL(挠性覆铜板)等产品。

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：“泛亚微透手握ePTFE微透膜与气凝胶，主攻物理隔离和热管理；天缘股份则深耕PI薄膜，主攻绝缘与耐高温。若双方完成业务协同整合，可一站式满足新能源电池、航空航天等场景对隔热、绝缘、防护的复合需求。”

“通过本次收购，公司可以直接补齐上游PI膜的产能与技术短板，打通从PI基材到下游FCCL、航空航天级复合薄膜的全产业链。”泛亚微透相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，若本次收购完成，公司可补齐在高性能高分子薄膜、特种绝缘材料领域的业务空白，形成“ePTFE微透材料+气凝胶+PI高端材料”的多元化高端材料矩阵，进一步巩固在高端电子材料领域的技术壁垒。

记者注意到，本次交易将设定相应的业绩承诺期，业绩承诺期为2026年度、2027年度、2028年度及2029年度，最终的业绩承诺金额、业绩补偿安排由各方综合本次交易审计、评估结果以及本次交易最终交易价格等因素协商确定。

天缘股份发布的年报显示，截至2025年末，天缘股份净资产为1.38亿元，同比增长16.15%。2025年，天缘股份实现营业收入1.51亿元，同比增长25.59%；实现净利润2077.19万元，同比增长98.41%。

“PI薄膜长期被海外巨头垄断，国内企业多徘徊在中低端，而天缘股份近年来业绩高增长，印证了其国产替代的上升势头。泛亚微透通过控股天缘股份，既锁定了上游核心基膜供应，又能借助自身消费电子和汽车客户网络，为天缘股份打开更广阔的市场空间。”付一夫说。