创维全场景加速布局AI互联生态

本报记者 贾 丽

近日,创维集团有限公司(以下简称“创维”)在南京创维电器基地举办秋季全场景新品发布会,集中推出了家用显示、智慧家电、新能源及生活个护四大领域的全场景新品,并对外披露十大AI(人工智能)落地场景与AI新生活发展战略。创维创始人黄宏生表示,创维正通过技术创新和打造具有竞争力的产品,以AI技术发力全场景,深化AI技术在全品类产品中的融合应用。

“创维以AI技术为主引擎,正从传统家电制造商向全场景智能生态服务商跃迁,其转型路径折射出中国家电行业在存量市场竞争中的集体突围方向。”中国家用电器商业协会秘书长张剑锋对《证券日报》记者表示。

AI技术向家电全面渗透

创维披露的数据显示,今年前三季度,创维凭借长期技术投入推动家电业务逆势增长,彩电业务实现销量、销售额双增长。其中,壁纸电视销量同比增长63.8%,85英寸与100英寸大屏电视销量分别增长49.5%与57.8%。这一数据体现了技术投入带来的结构性机遇。

增长背后是产品端的具体落点。本次发布会上,创维推出全球首台量产自然光壁纸电视QX,搭载自研的自然万色灯珠与自然画界屏。这项技术突破了传统电视“被动减害”的局限,实现了“主动护眼”的技术创新。

在智慧家电领域,创维联合鸿蒙智选打造的热泵洗烘一体机搭载了行业首创的全域净絮技术。在厨电领域,创维带来全新九头灶和净烟机产品。在个护领域,创维推出了随身剃须刀及多款中文AI助听器产品。

家电行业观察家、森科技创始人胡洪森对《证券日报》记者表示:“彩电市场的竞争已从‘看得清’的参数竞争,转向‘看得久、看得舒服’的健康价值竞争。目前,家电企业正加速以AI技术研发各个家电品类,AI家电的落脚点应是服务人的真实生活需求,而非技术参数的堆砌,主流品牌厂商越来越注重这一点。”

AI功能能否稳定落地,最终考验的仍是制造端的基本功。奥维云网家电产业分析师认为,家电企业谈全场景AI转型,容易陷入“重前端概念、轻后端制造”的误区。“AI功能最终要落地到硬件上,零部件可靠性、品控体系、行业标准话语权,直接决定智能功能能不能稳定运行。短期营销概念容易复制,但十余年沉淀下来的量产交付与标准共建能力,是家电企业做全屋智能生态的门槛。”

加速布局AI互联生态

单品的AI化仅是第一步,让设备之间形成协同,是此次创维战略的更深层落点。产品之外,此次创维公布了集团全场景AI战略,Happy Life AIOS系统是创维全场景AI生活的核心支撑。该系统能够让设备间互联互通,根据不同场景,每台家电既能独立运行,也能协同工作,实现从“被动听指令”到“主动懂意图”的转变。

创维相关负责人表示,创维AI加速从单机走向全品类,从单人走向全家,从单场景走向全屋及车载场景,从被动听指令走向主动懂意图。目前,创维在7大领域的25类设备上已拥有75项设备技能。这一布局也在一定程度上缓解了智能家电“单设备独立响应、跨品类功能割裂”的痛点。

从行业层面来看,这一方向正对应着一个快速扩容的市场。国泰海通证券首席投资顾问何力预计,2026年,中国智能家居市场出货量有望突破3亿台,年内全屋智能系统市场规模可达约2800亿元,未来两到三年新增消费规模有望逼近万亿元。

胡洪森表示:“全屋智能行业竞争焦点已从单一产品的技术参数,转向满足用户对智能生活的系统性需求。”

系统级协同的背后,需要制造能力支撑。创维的转型并非孤立的企业行为,而是与区域产业链深度协同的结果。据了解,南京创维电器基地是创维智能白电产品生产制造的核心载体之一,历经16年布局,已形成年产1000万台智能白电的产能;今年8月份,总投资约30亿元的创维智能电器产业园动工,达产后可新增智能电器年产能500万台,叠加产线AI改造,智能制造体系持续完善,支撑多品类新品同步落地。

总体来看,创维正依托在制造、渠道、生态上的优势,通过自研AI大脑、构建开放平台、跨界合作等方式,加速布局AI互联生态,提升在下一代智能家居服务市场的竞争力。

从源头到餐桌

老乡鸡打通中式快餐规模化路径

本报记者 李 静

一碗热气腾腾的老母鸡汤、一份新鲜可口的家常小菜,是不少消费者对安徽老乡鸡餐饮有限公司(以下简称“老乡鸡”)直观印象。稳定的口味、安心的食材、亲民的价格背后,是一套从田间地头到餐桌终端的产业链支撑体系。

凭借源头布局、智能化升级与品质管控,老乡鸡持续推进全国化扩张。截至今年8月底,老乡鸡全国门店数量已突破2000家。老乡鸡历经18年完成千店布局,再用5年时间实现门店数量翻倍。随着门店规模扩大,如何保持食材供应与餐食品质的稳定?近日,《证券日报》记者走进老乡鸡种植农场、智能养殖基地、中央厨房及冷链物流中心,实地探访其规模化发展背后的支撑体系。

源头布局:三产融合夯实供应基础

家常餐食的品质,始于源头食材。为保障菜品新鲜度与品质稳定性,老乡鸡将供应链向农业源头延伸,通过自建规模化种养基地,提升对关键食材供应的把控能力。

记者在合肥市蜀山区小庙镇实地走访看到,连片平整的农田上,作物种植整齐,现代化农机设备有序作业。这片农田曾是引江济淮工程遗留的渣土荒地,闲置多年、难以耕作。

为进一步夯实食材供给基础,老乡鸡对荒地开展系统性复垦、平整与土壤改良。企业利用自有养殖基地鸡粪发酵制成的有机肥改善土质,将闲置土地改造为1.8万亩标准化种植农场,规模化种植毛豆、青椒、茄子等农产品,产品直供旗下门店。

依托农场与养殖基地,老乡鸡构建起种养循环模式。养殖产生的粪便经无害化处理转化为有机肥,农田产出的粮食作物又作为养殖饲料投入使用。

目前,老乡鸡已布局三大智能化养殖基地、三大中央厨房、八大物流中心,形成覆盖种植、养殖、加工、销售的供应链体系。通过农牧业、食品加工业、餐饮业三产融合,企业年产千万只老母鸡、近3.2万吨鸡蛋,并依靠自有养殖与冰鲜保鲜技术,保障食材供应与菜品品质的稳定。

记者了解到,在多年发展中,老乡鸡持续探索供应链、数字化及门店标准化建设,以适应中式快餐规模化经营的需要。老乡鸡董事长束小龙日前透露,今年老乡鸡直营与加盟门店整体营收有望突破百亿元。

老乡鸡供应链负责人董小磊对《证券日报》记者表示,公司通过种植、养殖、加工、销售一体化的全产业链模式,加强从田间种养到终端餐桌各环节的管控,为产品稳定供应、品质保障与价格亲民提供支撑。

在外部食材采购环节,老乡鸡通过长期锁价、稳定包销的合作模式,为农户和供应商提供销路与价格保障。企业引导合作方按照统一标准开展种植、晾晒、发酵,从源头加强食材品质管理。

束小龙表示,2000家门店的规模背后,是千万份餐食的品质责任,只有源头可控、标准可控,才能长期为消费者提供安心、实惠、地道的中式家常味道。

数智升级:提升规模化运营效率

门店数量增长,对供应链的生产效率与配送能力提出了更高要求。老乡鸡将数字化、自动化建设延伸至养殖、生产、仓储、物流等环节,以系统能力支撑大规模标准化运营。

养殖环节的变化尤为直观。以老乡鸡产蛋养殖场为例,2012年采用传统养殖模式时,一名工作人员可管理5000只鸡。如今,鸡舍配备4台智能巡检机器人及环境监测设备,24小时实时监测鸡舍温度、通风及鸡群健康状况,单人管理数量提升至10万只,达到原来的20倍。

中央厨房的自动化升级也提升了生产效率。董小磊表示:“2015年,老乡鸡小庙中央厨房产值不足3亿元、员工600余人;2025年,该工厂员工增至700余人,年产值突破15亿元。自动化生产释放了产能,降低了对人工的依赖。”

为满足门店200余个SKU(最小存货单位)的标准化生产需求,老乡鸡引入MES(生产执行系统),实现智能排产、动态调度与生产过程管控。据介绍,依托AI销量预测,企业实现蔬菜类食材零库存,冷藏食材周转周期为3天,在保障食材新鲜度的同时降低损耗。

物流环节则应用RFID(射频识别技术)、物联网温控预警、智能路线调度系统。据企业提供的数据,老乡鸡门店食材准时交付率达99.5%,物流装载率达91%。同时,企业投入7000余万元建成低温自动分拣立体库,替代零下18摄氏度环境中的人工分拣作业,改善作业环境,提高配送准确性。

董小磊表示,标准化、自动化、数字化、标杆化,是老乡鸡供应链建设的四个重点。全链路智能化升级减少了对人工经验的依赖,推动流程可控、数据可溯、效率可量化,为全国2000家门店的稳定供给提供支撑。

束小龙表示,中式快餐规模化发展,需要系统能力、标准能力和数字能力共同支撑,持续投入数智化升级,是老乡鸡稳健发展的重要基础。

透明管控:以品质维护品牌信任

规模化经营不仅考验供应效率,也考验品质管理的一致性。在扩张的同时,老乡鸡持续完善食品安全管理与溯源体系,将管控要求落实到供应链及门店各环节。

2014年,老乡鸡推出透明厨房模式,让消费者能够直观看到菜品制作过程。此后,企业持续升级溯源体系,进一步拓展消费者了解食材来源和加工过程的渠道。

2024年,老乡鸡发布20万字的全产业链溯源报告。2026年,企业升级溯源2.0体系,消费者扫码即可查看食材批次、检测报告、生产参数等动态信息。未来,企业还计划搭建溯源3.0体系,推动物流温控、加工生产、终端出品全流程实时追踪。

老乡鸡食品安全负责人马薇薇对《证券日报》记者表示:“我们建立源头种养、供应商准入、央厨加工、冷链配送、门店出品五大关口闭环管控体系,落实日管控、周排查、月调度的常态化食品安全管理机制。秉持‘人人都是食品安全管理员’理念,搭建26条消费者反馈渠道,吸纳用户评价,持续完善产品标准与服务流程。”

在产品信息披露方面,老乡鸡按照自身分类标准,将菜品区分为现制、半预制、深度预制三类并对外公示,持续提升新鲜现制菜品占比。据企业介绍,目前其新鲜现制菜品占比已达75%。

同时,老乡鸡完成全品类营养成分检测并对外公示,推出健康套餐、举办健康节,并联合相关机构探索膳食营养量化标准。在供应商管理方面,企业依托准入机制、六大审核板块及黑白名单管理制度,加强源头食品安全管控。

马薇薇表示,干净、透明、新鲜、健康,是老乡鸡坚持的品质准则,企业坚持以国家标准为底线、以消费者需求为导向,为大众提供高性价比、有品质保障的家常餐食。

从源头种养到终端出品,老乡鸡的实践表明,中式快餐的规模化发展,需要供应能力、运营效率与品质管理同步提升。门店扩张能否转化为持续的经营优势,最终仍要落到每一份餐食的稳定交付上。

束小龙表示,未来,老乡鸡将持续完善全产业链布局、数智化运营体系与透明品控体系,稳步推进全国市场深耕和国际化布局。

利元亨持续推进全固态电池设备落地

本报记者 丁 蓉

11月4日,广东利元亨智能装备股份有限公司(以下简称“利元亨”)召开2026年第三季度业绩说明会,其全固态电池设备落地进展成为投资者提问的焦点之一。

利元亨董事长、总裁周俊雄对《证券日报》记者表示:“公司的固态电池设备业务正从技术研发阶段转向客户验证与小规模交付阶段,整线及关键机型等均在稳步推进。全固态电池整线项目已完成向头部客户的交付。部分关键机型也已进入交付阶段。整体进展符合预期。”

利元亨2026年三季报显示,公司前三季度实现营业收入28.93亿元,同比增长19.32%;实现归属于上市公司股东的净利润5383.21万元,同比增长13.35%。

利元亨主要生产高端智能制造装备,是全球锂电池制造装备行业领先企业之一。该公司锂电制造设备覆盖方壳、软包、圆柱电池制造的全工序。多年来,利元亨深耕固态电池技术的研究与开发,已掌握全固态电池整线装备的制造工艺,主要产品包括电极干法涂布设备、电极辊压设备、电解质热复合一体机和高压化成分容设备等,并针对硫化物电池的防爆、防毒需求设计了三级防护体系。

全固态电池技术路线的多元化发展对设备厂商提出了更高要求,利元亨以“全科医生”级平台化能力应对行业分化。其设备平台兼容硫化物、卤化物、氧化物及聚合物等技术路线,同时覆盖半固态与全固态电池生产,从电极制备到化成分容实现全流程贯通。通过模块化架构设计,产线可快速响应客户工艺迭代需求,大幅缩短改造周期,助力车企与电池企业灵活切换技术路径,为固态电池产业化提供普适性解决方案。

据悉,利元亨建立了专门的全固态电池设备洁净实验室,具备多种测试服务能力。通过开放实验室,利元亨与合作伙伴共同推进工艺研发与应用。

周俊雄表示:“固态电池设备是公司重点布局的方向之一。公司2026年定增项目也包含固态电池设备相关布局,重点强化干法电极、叠片、等静压等关键工艺装备能力。公司将紧跟下游工艺验证和产业化节奏,继续以客户工艺需求牵引设备持续迭代,稳步推进交付与验证工作。”

今年9月份,工业和信息化部等七部门联合发布的《新型电池产业发展“十五五”规划》提出,到2030年,我国新型电池产业规模实现稳步增长。全链条创新能力持续增强,先进电极材料、新型电解质、高端辅材等取得新突破,新体系电池研发取得重大进展,全固态电池初步实现规模化应用。

九方金融研究所投资顾问于鑫在接受《证券日报》记者采访时表示:“当前,全固态电池正处于‘中试验证+产能建设’的产业阶段和关键窗口期。从产业发展进程来看,遵循设备先行、材料跟进、电芯验证的顺序,设备领域头部公司有望率先受益。”

科力远赋能客户锂电池产品首发量产

本报记者 肖 伟

11月4日,湖南科力远新能源股份有限公司(以下简称“科力远”)在官方微信公众号发布消息称,公司助力国内头部电商企业打造的电动车锂电池全网首发。作为核心合作伙伴,科力远旗下子公司益阳科力远电池有限责任公司(以下简称“益阳科力远”)全程参与产品内部结构设计、电路系统开发及全自动化组装测试等环节,将高标准研发参数转化为高可靠性电池包,并顺利完成批量交付。

今年4月份,上述电商企业与多家企业共同组建电动车电池品质联盟。益阳科力远作为联盟核心供应商,充分发挥“研发前置”的工程落地能力。在方案设计初期,公司通过定制化结构开发与多轮可行性验证,整合行业优质电芯产能,搭建起可量产、高标准的电池系统方案,全面满足相关产品的技术指标要求。

益阳科力远技术部部长范连波对《证券日报》记者表示:“当前两轮代步车、三轮货运车的锂电池市场正在加速升级。终端用户迫切需要质量稳定、工况适应性强、循环寿命更长,且线下服务网点覆盖充足的锂电产品。市场正在加速淘汰一批低价劣质的非标电池,守住使用安全、运输安全、充电安全底线,保障居民日常出行与城乡物流安全,已经成为行业共识。”

《证券日报》记者了解到,近年来,科力远持续深耕消费级轻型出行电池赛道,先后与多家国内头部企业达成战略合作,产品覆盖共享充电宝、电动两轮车、智能家居等多个应用场景。此次电动车锂电池项目落地,展现了公司从方案定制开发到规模化量产交付的全链条制造能力。

湖南大学电气与信息工程学院教授黎福海对《证券日报》记者表示:“国内制造企业依靠自主核心技术打造短途电动装备,用先进产能置换落后产能,既能够持续提升经营效益、回馈股东,也能够筑牢出行安全底线,带来显著社会效益。”

“排污权”变“活钱”:民生银行赋能绍兴产业绿色转型

在浙江绍兴柯桥的印染产业集群里,“排污权”从一张环境指标,变成了企业手里能抵押融资的“活资产”。近年来,在中国人民银行绍兴市分行的指导下,民生银行绍兴分行把绿色发展理念嵌入信贷全流程,立足本地产业特色,盘活排污权等环境权益“无形资产”,把生态优势转化为企业融资优势,既以“扶优”支持企业绿色技改,也以市场化方式稳妥化解存量风险,取得显著成效。

截至2026年8月,民生银行绍兴分行绿色金融贷款余额19.29亿元,较年初增幅高达46.03%,服务领域覆盖传统产业绿色技改、新能源装备制造、清洁能源等。

盘活环境权益 传统产业焕新

绍兴柯桥被誉为“国际纺都”,随着近年来加快打造世界级纺织产业集群,绿色智造等领域蓬勃发展,是民生银行绍兴分行的重点深耕区域。

印染产业绿色升级过程中,不少优质企业面临传统抵押物不足的现实难题。对此,分行依托动产融资统一登记公示系统,挖掘排污权的融资价值,把企业的环保“软实力”转化为发展“硬资金”,再搭配厂房抵押做组合增信,让行业整体资产质量保持稳健。

柯桥辖区一家印染高新技术企业、省级专精特新中小企业,主营面料染色、印花加工。随着市场订单持续上涨,企业急需购置更新大型印花设备,流动资金缺口逐步显现,却受不动产抵押物规模限制,扩产技改一度受阻。

民生银行绍兴分行客户经理实地走访摸清经营现状与设备更新诉求,依托企业持有的排污权绿色资产,量身定制动产权利质押融资方案,开通内部审批绿色通道,依托征信中心动产融资统一登记公示系统完成排污权担保登记,最终为企业落地8600万元排污权质押授信,盘活了“沉睡”的环保资产,也切实降低了企业综合融资成本。

扶优与纾困并举。面对产业转型升级过程中的转型阵痛,民生银行绍兴分行坚持市场化原则稳妥处置存量风险,针对部分老牌印染企业受环保政策调整影响出现经营困难的情况,一方面,实地开展资产核查,挖掘排污权资产价值,协助企业通过市场化处置排污权权益回笼资金,实现信贷本息全额回收,配合地方推动落后产能有序出清;另一方面,对进入司法重整的企业,联动政府、法院及产业投资方共同推进重整落地,推动生产线恢复运转,守住产业和就业基本盘。一“扶”一“退”之间,既用创新金融工具赋能优质企业,也助力区域产业“腾笼换鸟”。

深耕新兴赛道 培育绿色动能

传统产业加速绿色迭代,新兴动能也在拔节生长。在上虞,蓬勃兴起的新能源产业成为绿色金融深耕的又一沃土。当地一家深耕全场景储能系统集成的重点制造企业,业务覆盖电网侧独立储能、风光配套储能、工商业峰谷储能、云共享储能四大赛道,产品可平抑新能源发电波动、削峰填谷,助力工业降碳减排,服务“双碳”目标。该企业是绍兴市绿色低碳工厂,拥有多项省级科创资质,成功入围国内储能大型集采项目。

为满足企业扩产备料、原材料采购的资金需求,民生银行绍兴分行为其配置专项授信,借助银行承兑汇票等多元化融资工具,保障企业生产周转,助力本土新能源企业抢抓市场机遇。

从柯桥印染的绿色焕新,到上虞储能的拔节生长,绍兴的绿色金融实践,兼顾传统产业升级与新兴动能培育,也实现了支持培优壮大与风险平稳处置并举。未来,民生银行绍兴分行将积极响应中国人民银行绍兴市分行优化县域金融管理与服务的工作导向,探索更多适配地方产业特征的绿色金融实践路径,用好动产权利质押等创新模式,精准对接实体企业多元化融资需求,持续引导金融资源向绿色低碳领域集聚。

(CIS)