

广交会万商云集

前沿产品吸睛 机器人专区人气旺



广交会派宝机器人展位

本报记者 万字 摄

广交会被称为中国外贸的“晴雨表”和“风向标”，本届广交会继续保持超大规模，展览总面积达155万平方米，展位总数约7.4万个，参展企业约3.1万家。其中，出口展展位数近7.3万个。

本届广交会三期分别以“先进制造”“品质家居”“美好生活”为主题，共设55个展区、172个产品专区。首次设立服务机

广交会历来是中国公司向海外客户展示自身的窗口，众多企业参展，展示前沿产品和技术，发布新品。记者在现场看到，美的集团、格力电器、TCL、科大讯飞等知名企业悉数亮相。美的集团以“以革新技术助力可持续发展”为主题，携旗下七大事业部亮相广交会，不仅全面展示了美的在智能家居、低碳家电、能源管理等领域的领先成果，更以“中国智造”的硬核实力，向世界传递绿色发展的中国方案。科大讯飞将发布首发产品——工业内

格力电器以“创新格力，绿色生活”为主题，在广交会上展示公司在家用空调、商用空调、生活电器等产品。据介绍，格力电器2024年产品销往超过190个国家和地区，其中自主品牌占出口总额的70%。格力电器OEM业务大幅减少，率先摆脱空调行业长期“内卷”和以价格战竞争为主导的局面，实现了从贴牌业务为主向自主品牌为主的高质量发展转型升级，

机器人专区和集成房屋专区，继续设立智慧生活、智慧物流与仓储设备、数字化工厂及智能制造生产线，风能、氢能及其他新能源产品、智慧出行相关技术产品等多个新兴产业相关题材专区。

从境外采购商预注册量、酒店预订量和航班预订率等指标看，第137届广交会境外采购商到会有望继续保持量稳质升

窥镜和扫描仪，并展示智能座舱人机交互效果评测机器人等产品。

值得一提的是，第137届广交会立足市场前沿，结合行业发展趋势，首次设立服务机器人专区，集中展示我国人工智能发展成果。包括宇树科技、云深处科技、行知行机器人等企业在内的多家知名机器人企业亮相，涵盖人形机器人、巡检机器人、外骨骼机器人、咖啡机器人、清洁机器人、陪伴机器人、医疗机器人、餐饮机器人、导引讲解机器人等不同类型的机器人

并且在海外市场积极拓展多元化渠道，渠道建设与本土化发展稳步推进，推动自主品牌建设。

TCL已连续多年参加广交会，为全球客户和消费者展示行业领先的产品和技术实力，持续加强与全球合作伙伴的共赢发展。本届广交会上，TCL带来近百款创新产品，包括大屏电视、雷鸟眼镜、空调、冰箱、洗衣机等智慧科技品类，全方位展

的态势。统计数据显示，截至4月14日，本届展会已有来自215个国家和地区的超20万名境外采购商预注册。在境外采购商预注册名单中，已有美国沃尔玛、塔吉特，法国家乐福、安达屋等255家大型采购商确认参会，创历史新高。境外工商团体参会积极，已报名确认组团参会的境外工商团组有加重中商务理事会、伦敦工商

会、澳大利亚维州建筑协会、阿根廷中国商会等。

4月15日广交会开幕当天上午，记者在现场看到，每个进入广交会场馆的人口处均大排长龙，来自各国的采购商排队等候入场。场馆内人头攒动，在一些人气较高的展馆里，有展位的工作人员面对众多参观者应接不暇。

采购商当场表示：“我们需要的就是这种能保证品质一致性的解决方案。”

派宝机器人展示了迎宾接待机器人、物流配送机器人、安保巡逻机器人等产品，现场工作人员告诉记者，公司展位吸引了大量观众，其中不少是外国采购商，很多观众与机器人进行互动，机器人可以用流利的英语与外国采购商进行实时交流。“开幕第一天，一位德国客户当场下单，计划将我们的桌面陪伴机器人作为他幼儿园的助教机器人。”派宝机器人副总经理舒绪琼说。

配件，以及乘用车轮胎等高端汽车配件。2024年，广州工控集团国有及国有控股企业实现了125亿元的出口额，同比增长11.68%。其中，工程机械产品出口增长尤为显著，达到了19%；另外，汽车轮胎、海洋工程装备、冰箱及冰箱压缩机的出口分别实现了3%、17%、24%、18%的增长，产品海外市场份额及品牌影响力稳步提升。

广州工控集团携属下万宝冰箱、万宝压缩机、万力轮胎、工控国际、双一公司参展，展品涵盖冰箱、冰球机、冰箱压缩机、家用缝纫机等中高端智能家电或

深圳证监局助力上市公司解决“急难愁盼”

● 本报记者 黄灵灵

中国证券报记者近日获悉，深圳证监局、深圳市委金融办联合牵头开展“益企行”深圳上市公司常态化走访工作，上门为企业“把脉问诊”，并快速“对症下药”。今年一季度走访企业34家次，接近2024年全年走访的半数。2024年以来，累计走访111家次，约占深圳辖区上市公司数量的26%。在“切实解决企业困难”的目标引领下，共收集上市公司困难诉求、意见建议275条次，已推动解决149条次，解决率近六成；其他事项正在持续推动解决中。

此举旨在贯彻落实国务院关于走访上市公司、推动上市公司高质量发展的工作部署，支持深圳上市公司在贸易摩擦冲击中持续平稳经营，凝聚多方合力破解上市公司经营难题与发展瓶颈，为深圳经济高质量发展保驾护航。

升级并购重组“利器”

随着上市公司常态化走访持续走深走实，深圳上市企业“急难愁盼”问题得以解决的案例持续涌现，“企有所呼、政有所应”的良性反馈机制正加速形成。

深圳证监局有关负责人介绍，“并购六条”发布实施后，并购重组市场活跃度明显提升，多家上市公司在走访中提出希望加强并购重组政策指导、建立并购重组资源库降低信息搜寻成本等诉求。

对此，深圳市委、市政府高度重视上市公司并购重组工作，央地协作多措并举举

应企业并购重组诉求。在政策层面，市委金融办快速响应，出台《深圳市推动并购重组高质量发展行动方案（2025—2026）》，充分发挥“有为政府”和“有效市场”作用，打造并购重组高地。同时，成立深证并购基金联盟、湾区产业并购服务中心，推动设立医药和医疗器械等行业的产业并购基金，福田、宝安、龙华、龙岗各区相继筹划设立并购基金，加强对新质生产力企业并购重组的支持。

在服务层面，深圳积极开展并购重组政策宣讲及项目对接会，深圳证监局联合市委金融办指导深圳上市公司协会等组织7场宣讲会、项目对接会，就并购重组政策要点、典型案例进行系统解读，加强上市公司与IPO撤否企业、科技创新企业的项目对接。此外，深圳证监局联合市委金融办指导深圳上市公司协会搭建并购重组项目资源库，截至2025年4月，资源库共收集到并购标的意向企业425家，其中，IPO撤否企业、拟上市公司43家，专精特新等优质科技创新企业382家。

在各方通力协作下，2025年以来，深圳上市公司披露并购重组66笔，交易金额126.82亿元，在全国大中城市中排名第三；完成并购重组3笔，利用并购重组实现转型升级取得积极成效。

助力破解“出海”难

近期，受地缘政治等因素影响，“出海”难成为上市公司反映较为突出的问题。企业希望政府部门加强出海政策指导支

持，简化境外投资审批流程，优化资金出海手续，帮助企业充分利用境内外市场实现高质量发展。

针对企业反映投资出海过程中遇到的项目审核、外汇出海备案等程序性问题，深圳发改、商务等部门及时收集汇总企业诉求，第一时间向企业宣传解释境外直接投资申报材料、审批周期、跨部门协作等法律规定，指导企业填报申请材料，减少申报时间。

深圳市委金融办成立金融服务企业“走出去”工作组，引导金融机构为广大“出海”企业“精准画像”，创新推出个体深信贷、科技初创通等专属产品。

此外，深圳证监局指导深圳上市公司协会举办8场“深企出海护航系列”活动，从财税架构搭建、跨境金融管理、出海贸易风险管理、海外业务全周期价值管理等多个方面为上市公司出海保驾护航，覆盖上市公司330家次，人员550人次。

“三到位”护航走访活动落地见效

深圳证监局有关负责人介绍，推动上市公司走访活动落地见效，关键在于落实“三到位”——“认识到位”“机制到位”“责任到位”。

首先，认识到位，明确走访宗旨。据了解，深圳市委、市政府领导高度重视上市公司服务工作，多次对上市公司反映问题进行批示，现场多轮次召开中小企业、民营企业诉求推动座谈会，解决企业具体问题，建立常态化工作机制。深圳证监局制定走访专门工作方案，党委班子全面动员、全体参

与带队走访。福田、宝安、南山、龙华等区政府负责人及相关部门参与走访上市公司近30家次，对企业反映的用地、人才、融资等问题做到第一时间回应解决。

其次，机制到位，协同破解难题。深圳证监局等有关部门聚力搭建三个机制，进一步增强央地协作效能。一是搭建联合走访机制，建立由深圳证监局、深圳市委金融办共同牵头，明确深圳证监局、市委金融办、各交易所走访工作计划。二是搭建问题通报机制。深圳证监局每月形成走访月报和问题清单，以《上市公司高质量发展专报》形式及时向相关部门通报走访动态、问题，提高问题解决效率。三是搭建服务协同机制，将“益企行”上市公司走访与上市公司、拟上市公司工作协调机制相衔接，全面落实挂点服务企业机制等，为跨部门服务优化奠定基础。

另外，责任到位，完善服务闭环。深圳证监局等有关部门在走访前做到“三提前”，即提前向拟走访公司摸排需解决问题，提前协调问题所涉及部门参与走访，提前研究问题解决方案。走访中落实“马上办”，发挥多部门联合走访优势，对企业提出的困难诉求，能现场答复解决的，全部现场答复解决。走访后保证“持续跟”，将企业诉求逐一“打标签”进行分层分类，主动跟进后续落实情况，及时反馈办理结果。

记者了解到，下一步，深圳证监局、深圳市委金融办将协同发力，以上市公司常态化走访为抓手，将走访成果转化为企业制度性解决方案与系统性改革动能，讲好服务上市公司高质量发展的“深圳故事”。

伊之密：坚持创新驱动战略 加速全球化布局

● 本报记者 武卫红

近年来，伊之密经营业绩稳健增长，国际化战略稳步推进。日前，中国证券报记者实地探访了解到，今年以来，公司国际化战略进一步提速，海外布局不断扩大。未来，伊之密将坚持创新驱动战略，持续推进全球化布局，力争成为成型装备领域世界级企业。

持续稳健发展

伊之密成立于2002年，是一家集设计、研发、生产、销售及服务为一体的机械装备整体服务提供商，主营产品包括注塑机、压铸机、橡胶注射成型机等。2015年，伊之密成功登陆深交所，成为率先在创业板上市的模压成型装备制造企业。

记者在宽敞整洁的数字化工厂看到，新款的注塑机整齐排列。在先进的数字化生产线上，各种自动化设施的作业“行云流水”，最快每15分钟就能下线一台机器，不仅生产周期较此前缩短33%，整体质量更是大幅提升。

伊之密董事、副总经理张涛介绍，近年来，公司聚焦“数智高效、全球运营、绿色发展”三大重点发展方向，积极推进管理革新和研发突破，不断提升产品和服务质量，推动公司持续稳健发展。此外，公司不断提升运营效率，加大销售力度，推动盈利能力持续提升。2024年，伊之密预计实现营业收入约50.5亿元，同比增长约23.3%。

与此同时，伊之密产能规划和布局也在稳步推进。自2024年12月奠基以来，公司华东基地建设正在有序推进，预计将于2026年4月实现首期投产，投产后将进一步完善公司供应链和集群布局，为全球化经营提供有力支撑。

国际化战略提速

近年来，在全球制造业“数字化重塑”与“区域化重组”的浪潮下，中国装备制造业迎来新的出海机遇。面对全球化竞争新态势，伊之密抓住机遇，加速推进全球化布局。

张涛介绍，公司全球化战略并非单纯的市场扩张，而是一个全面、深入且多元化的国际发展规划。近年来，伊之密加速构建研发、制造和服务三位一体的全球网络，实现了资源的高效配置和协同运作，为全球业务快速增长和品牌发展提供有力支撑。截至目前，公司业务已覆盖全球70多个国家和地区。

2011年，伊之密收购拥有超过百年历史的美国知名机械制造商HPM公司，并成立研发中心，实现双品牌运作。2017年，伊之密印度工厂和美国工厂相继投产，全球化战略步入快速发展期。近年来，公司海外市场布局不断扩大，在国际市场的地位和品牌影响力不断提升。2024年，泰国子公司和墨西哥子公司相继开业，美国工厂扩建投产，全球化布局进一步完善。

张涛还表示，凭借在高端制造领域的深厚技术积累和强大的产业链协同能力，今年以来，公司进一步加快了全球战略布局的步伐，并通过“硬核技术+生态服务”双轮驱动，推进全球本土化战略。2024年，公司海外市场收入占比上升，预计未来几年将持续提升。

按照规划，伊之密将继续加大全球化投入，进一步拓展海外市场，在全球范围内加大本土化运营力度，对重点行业进行深度开发，积极把握新的市场机遇，更好地满足行业及客户的需求。预计到2030年，公司将力争实现国内、海外市场销售份额分别占50%。“伊之密始终致力于为全球客户提供更先进、更具投资回报的成型装备系统解决方案，立志成为成型装备领域的世界级企业。”张涛说。

打造模压成型智能制造标杆

技术创新是伊之密持续稳健发展的核心驱动力。近三年，公司每年投入研发经费超2亿元，持续不断的研发投入逐步形成深厚的技术积累。截至目前，公司有研发人员超800人，产品系列超80个，技术专利超400项。

据介绍，伊之密构建了“前沿技术+共性技术+个性技术”三级研发体系，在新技术、新工艺和新材料应用等方面不断突破，打造跨产品核心技术竞争力。此外，公司还引入大量国际高端人才，通过全球人才共同合作、学习，为公司技术创新提供坚实保障，从而更好地服务全球客户。

此外，作为绿色智造的先行者，伊之密从产品设计、生产制造到客户应用的完整价值链践行低碳承诺，并通过技术标准化、制造清洁化、产品低碳化三个维度发力，构建覆盖短、中、长期的绿色技术路线图。

近年来，伊之密连续发布多款具有战略意义的新产品，包括8500吨超大型注塑机、A6系列高端智能注塑机及A3系列橡胶注射成型机，实现了核心产品技术的重大突破，彰显了公司在高端装备制造领域的深厚底蕴和创新能力。2024年，公司成功交付了LEAP9000超大型压铸机等多个重点项目，这些大型设备的成功应用，不仅为客户创造了更大价值，也为新能源汽车、航空航天等高端制造领域的发展注入了新的动力。

“追求更先进的技术是伊之密始终秉持的核心原则，公司将坚持创新驱动发展，进一步增强企业的新质生产力和竞争力。同时，公司将继续围绕绿色发展和可持续运营理念，推动制造业向更高质量发展。”张涛说。



伊之密数字化工厂

本报记者 武卫红 摄