

北京利尔董事长赵伟：“老树干”嫁接“新枝芽”

耐火材料龙头布局AI芯片与新能源



北京利尔子公司洛阳利尔定型制品数智化生产车间

本报记者 刘杨 摄

三重考量：技术原创性、资源整合力与场景适配性。

“上海曦望通过自主设计的AI芯片实现了高效的推理和训练能力。同时，结合先进制造工艺，实现了低能耗和高计算密度，在技术层面有着强劲的竞争力。”

“上海曦望有着强大的股东背景，在业内的资源整合优势突出，背靠商汤科技的算法沃土，同时获得三一集团、碧桂园旗下基金加持，将为公司的产业协同提供资源整合的机会。”

“值得一提的是，与通用大模型不同，工业领域对AI的需求更聚焦于生产流程优化、设备运行管理、质量检测、安全监控等众多细分场景，例如在耐火材料车间，AI专用模型应用通过分析窑炉温度曲线实现能耗优化与故障预警；在设备管理方面，借助专用模型实施监控并动态调整运行情况，实时进行风险识别与故障预警，提升设备全生命周期管理效率；在安全管理方面，监测工人是否佩戴安全帽并行走在既定区域，工业操作流程是否合规，实时自动判断并提示预警等。”

赵伟透露，为此，北京利尔正计划依托自身经验与数据优势，联合商汤科技共同开发面向制造业工业细分场

则展现了其在新能源材料领域的产业洞察力。

2024年1月31日晚间，北京利尔公告，公司与赵继增（时任董事长、实控人）分别以1.5亿元、7500万元对联创锂能实施增资，增资完成后，公司和赵继增将分别持有联创锂能10%、5%的股权。

赵伟透露，公司的投资决策源于对动力电池技术路线的深度研判。“在固态电池快速发展的背景下，传统石墨负极材料已成为动力电池能量密度提升的瓶颈，业内普遍认为硅碳负极将成为进一步提升能量密度的关键材料，这是一个千亿量级的蓝海市场。”

记者了解到，面对硅碳负极制备工艺复杂、量产难度大等行业痛点，联创锂能已形成独特的技术解决方案。

“联创锂能坚持做从原料端、工艺端到设备端的垂直一体化研发，在碳骨架构建、预锂化技术、硅碳复合包覆工艺、生产装备等核心环节持续攻关并实现了突破，建立了自身的‘护城河’。”赵伟透露，目前，联创锂能发展态势非常好，预计量产产线将在今年投产，其产品已经得到国内核心头部电池厂商的认可，随着明年硅碳负极材料的需求爆发，联创锂能的业绩可期。

“我们正在与联创锂能共同谋划未来产能安排，计划三年内将硅碳负极产能提升至5万吨/年，公司也将根据联创锂能的发展状况，在资金、资源等多方面给予支持。”

未来布局：

传统产业的科技化再造

站在二代接班的历史节点，赵伟

的战略版图不止于AI芯片与新能源材料。在他勾勒的蓝图中，北京利尔正推进一场覆盖全产业链的科技化再造。

赵伟介绍，在耐火材料主业，公司正实施“海外扩张+资源控制”双战略。一方面，公司将会持续深耕耐火材料主业，在巩固国内市场的同时，积极拓展海外业务，越南生产基地正在设计论证中，未来可能拓展至其他国家，以寻找与国际大型钢铁企业的合作机会，提升公司的国际影响力。同时，公司也关注到耐火材料产业上游资源的重要性，会在合适时机布局矿产资源，保障原材料供应的稳定性和成本优势，夯实耐火材料业务根基。

“传统产业不是没有创新空间，我们正在开发智能耐火材料，通过植入传感器实现窑炉运行状态的实时监测。”

赵伟称。

这种“材料+智能”的升级思路，正是传统制造业拥抱科技的典型路径。在新兴产业领域，赵伟透露，未来公司会持续关注AI芯片和硅碳负极材料行业的发展，寻求与更多优质企业或科研机构合作，推动技术创新和产业升级。特别是在固态电池相关产业链上，公司会探索更多的投资和合作机会，深化在新能源材料领域的布局，坚定不移地走好转型之路，更好地谋划公司长远发展。

赵伟说：“利尔的转型不是简单的业务叠加，而是要在耐火材料这个‘老树干’上，嫁接AI芯片与新能源材料的‘新枝芽’，最终长成科技与制造深度融合的产业生态林。”

材料革命：

硅碳负极的产业化探索

如果说AI芯片布局彰显了北京利尔的科技野心，那么对联创锂能的投资

对于记者抛出的提问，赵伟给出了

经营业绩提升。

也有部分公司提到，部分产品价格下降，导致利润降低。

石大胜华7月1日晚间公告，公司预计2025年上半年度实现归属于上市公司股东的净利润为亏损5200万元到亏损6000万元，与上年同期（法定披露数据）相比，将减少9005.72万元到9805.72万元，同比减少236.64%到257.66%。业绩下滑的原因是，武汉基地电解液装置产品正处于客户导入阶段，产量未达产，固定费用偏高。

本期甲基叔丁基醚系列产品因产品价格下降导致利润降低。二季度氟化锂和氟化锂的原材料碳酸锂产品价格下跌导致利润降低。

多数保持较好增长

已披露业绩预告的上市公司整体保持了较好的业绩增长，多家行业头部公司对外披露业绩预告，引发市场关注。

苹果供应链头部公司立讯精密预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.25亿元至1.56亿元，同比增长60.52%至100.33%。公司在业绩预告中提到，公司第二季度单季度同比预增75%至236%。

一些公司提到，报告期内，公司产品销量、价格均出现回暖，导致业绩增长。

新和成7月1日晚间对外披露2025年上半年度业绩预告，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为33亿元至37.5亿元，同比增长50%至70%。报告期内，营养品板块主要产品销售数量、销售价格较上年同期增长，实现

2025年半年度业绩预告，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润约为1.32亿元至1.51亿元，同比增长40%至60%。2025年上半年，公司抓住行业政策支持所带来的增长机遇和新兴产业快速增长引发的需求拉动，积极推动业务结构调整，加大主营产品销售力度，同时强化落实费用管控措施，业绩实现同比较大增长。

对于公司未来盈利增长的主要驱动因素，潍柴重机在近日披露的投资者关系活动记录表中提到，未来，公司将聚焦船舶动力系统、大缸径高端发电机组两大主业。一是把握老旧船舶以旧换新政策红利，深耕高附加值领域进一步强化船舶市场空间挖掘。二是继续紧抓发电机组市场机遇，持续重点突破数据中心、通讯市场、油气田、高端制造等高端市场，打造行业标杆案例。

部分行业业绩向好

从行业角度看，部分医药、消费电子、汽车零部件行业上市公司业绩出现较为明显的回暖。

翰宇药业6月30日晚间对外披露2025年上半年度业绩预告，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.42亿元至1.62亿元，上年同期为亏损1035.88万元。扭亏的主要原因在于：报告期内公司主要的营业收入来源于国际业务，受益于全球市场需求的持续增长，2024年12月23日公司向美国食品药品监督管理局申报的利拉鲁肽注射液获

得批准证书并实现销售、原料药出口持续放量、公司产品的市场竞争力以及严格的成本控制等多重因素，国际业务的营业利润率较高，进一步推动了公司整体盈利水平的提升。

此前，圣诺生物6月19日晚间披露2025年上半年度业绩预告的自愿性披露公告，公告显示，公司预计2025年上半年度实现归属于母公司所有者的净利润为7702.75万元至9414.48万元，与上年同期相比，增加5523.99万元至7235.71万元，同比增幅为253.54%至332.1%。业绩变动的主要原因是，公司紧跟多肽行业发展趋势，持续拓展国内外营销市场，加大产品销售力度。2025年上半年，公司多肽原料药业务表现较好，业绩同比实现较大增长，净利润同比显著提升。

一些上市公司发布业绩预告后，受到机构调研。

涛涛车业6月30日晚间披露的业绩预告显示，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为3.1亿元至3.6亿元，同比增长70.34%至97.81%，报告期内，随着品牌影响力的不断提升、销售渠道的持续完善、经营效率的进一步提高，公司的销售收入和利润均实现了良好的增长。7月1日，涛涛车业披露的投资者关系记录表显示，按照过往情况来看，公司下半年业绩往往不低于上半年，下半年欧美地区有圣诞节、感恩节等购物旺季，加之公司目前的新品迭代、品牌影响力、渠道拓展、海外产能等情况不断提高，公司对下半年业绩的持续增长有充分的信心。

北大荒集团

以“红色动能”赋能现代农业

● 本报记者 宋维东

近年来，北大荒集团充分发挥党建引领作用，聚势赋能，粮食连获丰收，农业生产工作成效显著，彰显了其国家重要商品粮基地的巨大价值。在抓好生产经营的同时，北大荒集团各级党组织充分发挥战斗堡垒作用，积极探索实践，创新方式方法，“红色动能”涌动，开创了富有北大荒特色的党建工作新局面，助力企业战略目标实现。

“链上党建”促转型

从黑龙江省工业重镇佳木斯驱车，一个多小时就能到达北大荒集团宝泉岭分公司。这里地处黑龙江与松花江交汇地带，土壤肥沃、河网密布。北纬47度的地理位置，更使其成为农业发展的“天选之地”。

“北纬47度，被形象地称为‘世界寒地黑土的黄金带’，更是全球优质大农场、大牧场的诞生地。”北大荒集团宝泉岭分公司党委书记于家傲说，“我们地处这条‘黄金带’上，就不能浪费宝贵的自然资源。”

近年来，北大荒集团锚定“三大航母”战略目标，努力建设现代农业大基地、大企业、大产业，打造农垦国际化大粮商，形成“农业领域航母”。在这一过程中，北大荒集团全面推进粮食增产的同时，积极推进品牌升级，实施农业产业化经营，全面提升品牌价值。

“在这一战略目标指引下，分公司党委按照‘品牌强农’发展思路，结合自身实际推出‘北国宝泉47度’品牌。”于家傲说，“这个区域品牌有60亿元粮食产能的大基地作为依托，有百亿级食品城的大产业作支撑，更有北大荒文化、地域红色文化作引领，更好地向外界展示宝泉岭的特色、实力与价值。”

在北大荒集团宝泉岭分公司现代产业园，中国证券报记者探访了“北国宝泉47度”宝泉岭分公司旗舰店。走进店里会发现，这里更像一个大型甄选超市，货架上摆满了就地取材加工而成的农特产品。

“‘北国宝泉47度’品牌的产品涵盖大米系列、玉米系列、山楂系列、干菜系列、坚果系列等，打造一批地标性小而精、小而美的拳头产品。”北大荒集团宝泉岭分公司市场运营部总经理范文涛表示，在品牌战略实施过程中，分公司走订单生产、统一包装、品牌销售、利益共享的“买全域、卖全国”营销路线，将特色做优、优势做强。

目前，“北国宝泉47度”品牌之下汇聚了“梧桐河”“馥军川”“龙门福地”等在内的一众子品牌。矩阵化的运营模式，有力提升了“北国宝泉47度”品牌的市场竞争力。

产业发展离不开党建支撑。宝泉岭分公司的品牌化经营之路正是北大荒集团加快转型升级的缩影，也是“链上党建”工作部署的落地实践。

近年来，北大荒集团持续夯实基层组织基础，大力实施“链上党建”工作模式，推进各级企业深化产业链、供应链、创新链党建联建共建，着力打造具有北大荒特色的党建品牌，为贸易流通、食品等产业链强链补链延链提供了坚强组织保证，实现党建工作与生产经营深度融合，以高质量党建赋能高质量发展。

基层党建落地生根

近段时间，北大荒集团江滨农场有限公司营销办负责人张建军一直在外跑市场。“前几天我才从浙江回来，去了一家规模很大的企业对接业务。今年，定制农业市场不错，我们与这家企业建立了紧密的合作关系。”张建军说。

张建军所说的定制农业，是北大荒集团近年来开辟农业产业新领域新赛道的重要项目，推动企业在激烈的市场竞争中快速从“种得好”向“卖得好”转变，实现品牌增值、效益增长。

“定制农业也是我们面向市场打造绿色生态种养加基地的一项内容。”江滨农场有限公司党委书记李晓明表示，江滨农场有限公司党委把提升企业经营效益作为检验工作成效的重要标准，全力构建“党建领‘营’·一心为‘盈’”的大营销格局，培育以产业营销、特色种植、农商文旅融合的新增长点。

以打造绿色生态种养加基地为例，重点打造优质米展示、智慧农业、专属品牌、棚室果蔬采摘等基地。“我们建设了2万亩高端品牌米定制基地、25万亩江水优质稻种植基地。”江滨农场有限公司总经理黄堂虎说，“公司依托粮食仓储优势，通过合作经营、代收代储、订单+基地等方式，加快从‘粮仓’向‘粮商’转型；采用订单模式实施2万只生态大鹅养殖项目和1万只林下鸡养殖项目；整合35家小微企业组建‘微企联盟’，改变过去单打独斗、市场风险高、话语权低的不利局面。”

经过几年实践，江滨农场有限公司在拓展市场上成功探索出了“互惠共赢、借船出海”的营销新模式。

当下的北大荒集团，一个个党支部就是一个个牢固的阵地，基层党建的“同心圆”越来越大，推动改革发展的决心越来越强，转型升级的路子越来越宽。

助力乡村全面振兴

北大荒集团在做好自身生产经营的同时，以党建为抓手，充分发挥自身优势，利用丰富资源，助力乡村全面振兴，认真履行社会责任。

调研期间，中国证券报记者在江滨农场有限公司看到，清晨四五点钟，巧手工创孵化基地的门就开了，几名妇女在制作灯笼。从缠线到粘纸张，大家动作麻利，将做好的灯笼整齐码放在一边。

“2019年，我们创立了俪群手工艺品制作有限公司，之后又成立了江滨俪群妇女互助协会，为女工们铺设创业路。”俪群手工艺品制作有限公司负责人张海娜说，“我们采取‘协会+公司+基地’运营模式，集培训、研发、生产、销售为一体，通过带料订单、购料加工等方式吸纳了一批当地无业女工、残疾女工等，为大家搭建创业就业的新平台。经过6年的发展，俪群女工的数量不断壮大。”

李晓明表示，公司专门为女工手工制作基地免费提供场地，牵线搭桥帮助联系上下游客户。这已成为公司党建工作的重要内容。几年下来，女工们制作的钩编、串珠、刺绣、布艺、灯笼等产品受到市场欢迎，业务量越来越大。大家也通过自己的努力在家就学习了技能、增加了收入。

近年来，该基地依托黑龙江省“龙江巧女培训基地”，不断丰富业务内容，推动女工编织向大众创业转型升级，加快建设集编织、文创产品制作、网络营销于一体的巧手团队。

“女工创业项目已成为公司党建的特色项目。项目的成功，为我们进一步做好基层党建积累了经验，也让我们更有信心支持项目不断做大做强，更好地履行社会责任，助力乡村全面振兴。这也是党建工作的重要意义。”李晓明说。

半年报业绩预喜居多 医药电子行业明显回暖

● 本报记者 董添

近期，A股上市公司披露半年度业绩预告的数量持续增加，且呈现加速态势。7月1日晚，新和成、国脉科技、石大胜华等多家上市公司对外披露2025年上半年度业绩预告。Wind数据显示，截至7月1日，A股共有29家上市公司对外披露2025年上半年度业绩预告，23家预告已披露，整体保持了较好的业绩增长。从行业角度看，部分医药、消费电子、汽车零部件行业上市公司业绩出现较为明显的回暖。

二季度业绩加速释放

从业绩预告看，部分上市公司在业绩预告中提到，公司第二季度单季业绩增幅较大。

举例来看，7月1日晚，国脉科技对外披露2025年上半年度业绩预告，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.25亿元至1.56亿元，同比增长60.52%至100.33%。公司在业绩预告中提到，公司第二季度单季度同比预增75%至236%。

一些公司提到，报告期内，公司产品销量、价格均出现回暖，导致业绩增长。新和成7月1日晚间对外披露2025年上半年度业绩预告，公司预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为33亿元至37.5亿元，同比增长50%至70%。报告期内，营养品板块主要产品销售数量、销售价格较上年同期增长，实现

经营业绩提升。

也有部分公司提到，部分产品价格下降，导致利润降低。

石大胜华7月1日晚间公告，公司预计2025年上半年度实现归属于上市公司股东的净利润为亏损5200万元到亏损6000万元，与上年同期（法定披露数据）相比，将减少9005.72万元到9805.72万元，同比减少236.64%到257.66%。业绩下滑的原因是，武汉基地电解液装置产品正处于客户导入阶段，产量未达产，固定费用偏高。

本期甲基叔丁基醚系列产品因产品价格下降导致利润降低。二季度氟化锂和氟化锂的原材料碳酸锂产品价格下跌导致利润降低。

多数保持较好增长

已披露业绩预告的上市公司整体保持了较好的业绩增长，多家行业头部公司对外披露业绩预告，引发市场关注。

苹果供应链头部公司立讯精密预计2025年上半年实现归属于上市公司股东的净利润为1.32亿元至1.51亿元，同比增长40%至60%。2025年上半年，公司抓住行业政策支持所带来的增长机遇和新兴产业快速增长引发的需求拉动，积极推动业务结构调整，加大主营产品销售力度，同时强化落实费用管控措施，业绩实现同比较大增长。