

# 汇川技术：坚定推进“AI+”战略



汇川技术工控博物馆展示产品 公司供图

当下AI发展日新月异，技术迭代不断提速，应用场景加速落地。日前，汇川技术董事长朱兴明表示，汇川技术坚定推进“AI+”战略，积极探索2026年将AI业务打造成公司营利组织的可行路径。

朱兴明表示，未来的商业竞争中，无论布局哪条业务线，若不能深入场景、重构场景、创造场景，创新就很难真正落地。这一趋势在To C领域已表现得极为突出，如今也正快速向To B领域蔓延。汇川技术这类企业，本就是吃“百家饭”的，必须反应敏捷，与众多客户同频共振。

● 本报记者 张兴旺



汇川技术产线 公司供图

汇川技术成立于2003年，是国内工业自动化控制领域的佼佼者，聚焦工业领域的自动化、数字化、智能化，专注于工业自动化控制产品的研发、生产和销售。瑞银研报称，汇川技术是中国工业自动化行业的领先公司，拥有全面的产品组合、解决方案能力和快速响应的服务。汇川技术利用工业领域的自动化和数字化的核心技术，致力于服务高端设备制造商。

朱兴明表示，公司内部有不少创造场景的实践，比如数字化平台、无线产品体系，都是在打造全新场景，当然也有大量场景是在原有基础上重构而来。未来的商业竞争中，无论布局哪条业务线，若不能深入场景、重构场景、创造场景，创新就很难落地。这一趋势在To C领域已表现得极为突出，如今也正快速向To B领域蔓延。朱兴明认为，从空间思维、时间思维、频域思维三个维度思考，深入场景，将为公司重构场

面对全球产业自动化、数字化、智能化深度融合的浪潮，汇川技术在夯实通用自动化、新能源汽车、智慧电梯等核心业务的基础上，通过前瞻性战略布局推动业务边界延伸，公司围绕国际化、数字化、能源管理、AI、人形机器人等战略业务，构建公司未来增长曲线。

朱兴明认为，AI浪潮在2025年来势迅

汇川技术预计2025年营收为429.68亿元-466.72亿元，同比增长16%-26%；归属于上市公司股东的净利润为49.71亿元-54亿元，同比增长16%-26%。汇川技术表示，报告期内，公司营收取得较好增长，主要原因一是受下游客户定点车型放量等因素影响，新能源汽车业务收入同比实现较好增长；二是受下游行业结构性增长、公司多产品解决方案与上顶策略持续深化等因素影响，通用自动化业务收入同

景、创造场景提供新的思路。

从空间思维来看，朱兴明认为，汇川技术在产品1.0时代聚焦客户需求，在产品2.0时代重视用户需求。而当下必须升级到产业视角，兼顾客户、用户、供应商、二级供应商、行业、产业等。站在全产业链、全价值链高度，才能更完整、清晰地定义场景，因此场景的空间维度对公司至关重要。

从时间思维来看，朱兴明表示，汇川技术所处的时间坐标只是经济周期中的

猛。未来工程师、行业专家乃至秘书等都要走向AI化，不拥抱AI可能就会被淘汰。“AI+”能力，会成为未来人才重要竞争力之一。公司坚定推进“AI+”战略，以汇川技术为根基，把AI基座、产品与服务体系做实做牢，积极探索2026年将AI业务打造成公司营利组织的可行路径。

比实现较好增长；三是受益于跨国客户及后服务市场的持续耕耘，智慧电梯业务同比略有增长。

业绩增长依靠的是公司的系统性重塑。两年前，朱兴明便未雨绸缪。他当时判断，若汇川技术发展高度依赖外部环境、陷入“看天吃饭”的被动局面，企业未来难有希望。“我们只能赚认知范围内的钱”，这句话当时对他触动极大。一番反思后，他决心拓宽团队认知边界。彼时，朱兴明下定

决心，启动系统性变革。

为此，朱兴明重点推进四项关键举措：一是在全公司推动数字化变革；二是实施“爆款战略”，2025年9月集中发布17款爆款产品；三是由高管牵头制定并落地“五大目标”，以产业架构牵引公司战略方向；四是在公司全面倡导降本提效。朱兴明认为，更关键的是，要在全体员工心中，深度植入场景、XBOM（模块化架构）、生态、架构四大理念。

一个点，需要关注世界经济周期、技术周期等。从用户接触产品到购买、使用、分享的全流程体验，是场景创新的重要切入点。公司必须深入全生命周期体验，真正懂用户。

从频域思维来看，朱兴明认为，生态的本质是频域思维驱动下的协同，要同频共振，在价值观、使命愿景等方面保持一致。无论是招聘员工、选择供应商，还是拓展海外市场，首要标准是“三观一致”。汇川技

术这类企业，本就是吃“百家饭”的，必须反应敏捷，与众多客户同频共振。面对众多行业，仅靠态度谦和远远不够，还要有理念、战略与核心竞争力，能与不同行业、不同规模、不同内部频域的客户同频共振，才能立足。同时应远离不合频对象。

“空间思维让我们看得更高，时间思维让我们看得更远，频域思维则让我们感知温度，三者融合，未来将为汇川技术创造场景。”朱兴明说。

2026年1月，汇川技术发布公告称，为深入推进公司国际化战略落地，提升公司国际品牌形象及在全球市场的综合竞争实力，借助国际资本市场拓宽多元化融资渠道，助力公司提升整体竞争力并实现高质量发展，公司正在筹划境外发行股份（H股）并在香港联交所上市。

汇川技术表示，2025年，公司研发费用增速高于收入同比增速，主要原因一是公司持续提升核心技术竞争力，加快产品升级迭代；二是加大海外产品、软件与数字化产品的研发投入；三是加大智能机器人、数字能源、智能底盘等战略新业务投入。

国际化是汇川技术的重要战略方向。

2026年1月，汇川技术发布公告称，为深入推进公司国际化战略落地，提升公司国际品牌形象及在全球市场的综合竞争实力，借助国际资本市场拓宽多元化融资渠道，助力公司提升整体竞争力并实现高质量发展，公司正在筹划境外发行股份（H股）并在香港联交所上市。

## 翼虎投资董事长余定恒：把握AI深化发展等投资机会

● 本报记者 黄灵灵

日前，翼虎投资董事长余定恒在接受中国证券报记者采访时表示，2026年的资本市场，重构是核心关键词，全球格局、产业生态、市场逻辑的多重重构，让市场充满机遇也暗藏挑战。A股有望在国际贸易摩擦缓和及国内产业转型升级双重影响下稳步上行，投资的关键在于穿透波动表象，把握AI深化发展与传统产业供给侧结构性改革带来的确定性机会。

余定恒强调，在这样的市场中，与其追逐短期的情绪波动与概念炒作，不如沉下心来把握产业升级的主线，锚定持续创造价值的企业，这既是对产业趋势的尊重，也是对投资本质的回归。

### A股有望稳步上行

余定恒认为，2026年的资本市场，正被两股重力力量深刻影响，即国际贸易关系与国内产业发展趋势。在他看来，这是理解A股全年走势的关键。

在国际贸易关系层面，余定恒认为，在复杂的国际贸易局势下，中国对外贸易不仅没有被削弱，反而顶住逆流实现增长，这种实力使得外部压力出现结构性松动，成为影响市场的重要宏观变量。

在国内产业层面，有两方面投资机遇：短期而言，国际贸易摩擦导致部分传统产业供给收缩、产能出清，使得产业迎来价值重估；长期来看，AI正深度重塑各行各业的发展，这种变革将助推产业转型升级并带来新的投资机遇。

基于此，余定恒对2026年A股走势给出预判：“A股有望在国际贸易摩擦缓和及国内产业转型升级双重影响下，实现稳步上行。”

但上行的过程并非一路坦途，两大变量将带来反复与波动。外部变量来自美国货币政策转向，若美联储主席人选变更为凯文·沃什，其鹰派风格可能冲击美股走牛逻辑，进而通过资本市场连锁反应影响A股；内部变量则要看A股的节奏变化。

### 把握AI与改革双重机遇

面对复杂的市场环境，余定恒明确了2026年的两大投资主线——AI赛道与传统产业供给侧结构性改革带来的价值重估机会。

余定恒认为AI行业已进入深化发展阶段，正处于从“三年算力”向“三年应用”演进的拐点，有两个方向值得重点关注，一是算力基础设施里具备高景气度、强业绩支撑的细分领域，二是迎来商业化落地关键期的AI应用。

一方面，算力基础设施赛道仍有空间。“AI进入解决实际问题的阶段，从训练转向推理，从简单问答转向多任务处理，这带来了软硬件架构的全面变革。”他分析称，随着英伟达推出Rubin架构、大模型实现查算分离，存储、CPU（中央处理器）、GPU（图形处理器）、光模块等核心硬件的需求持续爆发。同时，摩尔线程、沐曦股份等国产GPU企业上市，让国产算力产业链的价值被资本市场重新审视与定价。

另一方面，AI应用领域想象空间广阔。“AI应用将是未来三年最大的赛道。”余定恒说，2023年-2025年是算力基础设施的狂飙时代，但从2026年开始，随着MiniMax、智谱等AI大模型公司上市，资本的聚光灯转向下游。

具备强大的算力基础设施、语言大模型、应用场景、数据沉淀等AI全栈能力的企业有望脱颖而出，成为未来十年AI赛道的头号玩家。“在我看来，全球范围内这样的企业只有‘四家半’，字节跳动与阿里巴巴位列其中。”余定恒说。

此外，马斯克相关主题下的机器人、商业航天、脑机接口等前沿领域，作为AI算力与应用爆发的延伸，也正从实验室走向产业化舞台中央，成为产业重构的重要组成部分。

传统产业的投资机会则源于供给侧结构性改革带来的价值重估。余定恒表示，这类机会主要由地缘政治与行业竞争导致的产能收缩与出清带来。“龙头企业凭借成本控制与规模效应实现扭亏为盈，市场集中度提升带来议价能力增强。”

从具体行业看，光伏行业尤其是上游装备公司有望因马斯克提出太空算力，迎来新发展机遇；电池行业的六氟磷酸锂、隔膜、电解液等环节经过几年产能出清，或迎来估值重构。

### AI时代下投资博弈升级

AI不仅重塑产业生态，也深刻改变了资本市场的盈利模式。余定恒强调，股市的博弈本质从未改变，但博弈的主体、手段与难度已发生显著变化。

在博弈主体方面，市场已从早期的大户时代、庄股时代，到公募基金时代，再到产业资本时代，演进到当前的“超级机构时代”。“在此背景下，机构主要围绕产业转型升级蓝图展开投资，把握产业转型升级主线尤为重要。”余定恒说。

AI技术进步则推动了博弈手段的全面升级，信息平权与智能化平权正在拉平不同主体间投资能力的差距。“过去靠信息差、反应快挣钱的模式正慢慢失效，投资博弈的难度大幅提升。”余定恒说，移动互联网让信息获取实现了阶段性平权，大模型让信息加工能力趋于一致，高频量化则进一步压缩了执行环节的能力差距。

余定恒认为，优秀的大模型分析盘面、做投资组合的能力，接近从业15年-20年的基金经理的水平。“大模型信息涉猎范围广、数据处理能力强，具有独特优势。”余定恒说。

但他也强调，AI目前仍无法完全替代传统的人工投资分析与投研决策。传统的投研分析依托标准、较为准确的结构化数据决策，在准确性、可复制性上仍有显著优势；而大模型在选股与组合生成上尚未形成标准化、可复制的方法，且大模型存在“幻觉”，输出信息的准确性仍有待提升。

在他看来，无论是AI工具还是量化策略，都只是投资的辅助手段，资本市场的投资逻辑最终要回归到产业本身，回归到企业的价值创造能力上。

# 贝特瑞：坚持创新驱动 前瞻布局固态电池材料

● 本报记者 张兴旺

作为全球锂电负极材料龙头企业，贝特瑞正站在技术迭代与产业升级的关键节点。日前，贝特瑞董事长贺雪琴在接受中国证券报记者采访时表示，公司以“成为电池材料整体解决方案全球领先企业”为战略目标，专注于锂离子电池材料，打造产业链生态，逐步实现全球化运营。坚持创新驱动，在巩固传统优势的同时，前瞻布局硅基负极、固态电池材料以及材料回收等赛道，以硬核实力支撑电池材料产业高质量发展。

### 以研发创新为引擎

贝特瑞深耕锂离子电池负极材料、正极材料及先进新材料的研发创新与产业化应用，凭借深厚的技术积淀与前瞻布局，构建了天然石墨负极、人造石墨负极、硅基负极、三元正极、固态电解质等产品矩阵，产品覆盖动力电池、储能电池、消费类电池三大领域。

贺雪琴认为，贝特瑞的核心竞争力，源于对材料科学的长期深耕与对产业需求的深刻洞察。主要体现在三个方面：一是前瞻性的技术创新体系，公司不仅关注当下量产技术，更布局未来5年-10年的技术路线；二是深度的产业链协同能力，从客户与终端市场的需求出发，与上下游伙伴紧密合作，共同定义产品，快速实现技术迭代和产业化；三是全球化的优质客户矩

阵与产能布局，服务全球主流电池厂商，并基于客户需求进行全球制造基地的稳健布局。

研发是贝特瑞的基因和发展的核心引擎。近二十年来，公司持续保持高强度研发投入，从早期通过突破性技术解决负极材料国产化难题，到成长期以系列创新引领市场方向，再到如今探索材料边界、定义未来技术，研发创新贯穿企业发展全过程。贺雪琴表示，贝特瑞的研发不仅是技术突破，更是具备将基础研究、工程化、量产工艺和成本控制深度融合的系统能力，确保在行业变革浪潮中占据主动。

贝特瑞表示，在硅基负极领域，公司在技术、规模、市占率和产业链布局上均处于行业领先地位。在技术方向上，贝特瑞不仅在氧化亚硅、硅碳、CVD硅碳技术以及下一代新型硅基技术四个方向做了完善的布局，而且在全球主要市场做了完善的硅基负极材料的专利布局，并率先将硅基负极批量应用于电动汽车领域。公司CVD硅碳产品获全球多家主流动力电池客户认可，2025年实现量产出货。目前公司自主新开发的CVD硅碳用多孔碳进入中试阶段，已有满足客户需求的定型产品，正在放量验证。

### 坚持绿色发展理念

贝特瑞坚持绿色发展理念，以“为美好绿色世界而奋斗”为愿景，2025年5月推出“全链新生”正负极材料闭环回收解决方

案，通过全新回收技术实现从正极黑粉到无前驱体正极材料的超短流程再生，负极则以柔性新技术实现负极材料的新生，助力电池全生命周期循环管理。

贺雪琴表示，这是实现新能源产业全生命周期绿色发展的必然要求。贝特瑞在电池材料领域已经有二十余年的实践经验，不仅要提供高性能的电池材料，还要负责材料使用后的绿色回收，减少全产业链的碳足迹和环境影响。

贺雪琴介绍，从2020年开始，一些动力电池逐步进入退役期，从可持续发展角度，退役电池不断增加，回收正负极材料势在必行。在精准拆解实现后，回收负极材料从经济上变得可行；精准分离正负极材料，也会使正极材料回收成本更低。

贺雪琴认为，创新是中国电池产业链构筑全球竞争力的根本，也是贝特瑞的核心基因。电池技术的每一次迭代都是基于材料和结构研究的突破。公司通过持续的研发投入不断推出新材料，支撑下一代电池材料和革命性技术的突破。同时坚持全球化运营，不仅是产品出口，更要实现技术、资本、人才、管理的全球化配置和本地化融合，尊重当地规则，共建利益共同体，将ESG理念贯穿全产业链，建立全球认可的碳足迹核算与减排体系，使绿色发展成为核心竞争力。

贺雪琴表示，2026年是“十五五”的开局之年，公司将紧紧锚定高水平科技自立自强，聚焦材料的原始创新与关键技术攻关，全力加速发展新质生产力。