

■ 沪市蓝筹新价值

**编者按** 蓝筹股是资本市场的压舱石。本报今起推出“沪市蓝筹新价值”栏目，一线调研沪市蓝筹企业，挖掘公司在转型升级中的创新实践、解码公司经营韧性与内在新价值，探寻蓝筹企业的发展势能。

# 在均衡中锚定未来

## ——中国平安总经理谢永林详解金融巨舰新坐标

低利率的迷雾尚未散去，科技革命的浪潮已然奔涌。当两股力量在时代坐标系中交汇，中国保险业正经历一场深刻的范式变革。

新局之下，蓝筹股如何焕发新价值？近日，中国证券报记者走进中国平安这艘金融蓝筹“航母”，与公司总经理谢永林进行面对面交流。他立足理性研判与实战经验，深度剖析了中国平安在负债端、投资端与科技端的创新突围之路。

“保险业正站在历史性的转折点上。”谢永林认为，险企真正的考验在于，能否在变局中找到不变的锚点，在均衡中重塑价值、穿越周期、赢得未来。

● 本报记者 黄一灵



视觉中国图片

低利率的潮水正漫过整个保险业。分红险以其“保底+浮动”的结构，成为险企降低负债成本的共同选择。

2026年上半年，中国平安寿险新业务中分红险占比超过九成。占比如此之高，是不是一把“双刃剑”？面对这一追问，谢永林直言不讳：“需要平衡。发展分红险是应对低利率环境的重要举措，但不能简单追求某一种产品的占比。”

在谢永林看来，产品均衡的根基，在于公司必须守住保险保障的本源初心。

作为万亿级险资，中国平安对“耐心资本”有着清醒而务实的定义。

谢永林认为，险资的耐心边界不是简单的持有年限，也不是“买入并长期不卖”，而是一组以“偿付能力、流动性、利差损”构成的风险边界：即以偿付能力为约束，以流动性管理为保障，以避免利差损为目标，并在此基础上，把长期价值作为保险资金投资的评价尺度。

2025年，中国平安明确提出“AI in AI”，旨在通过人工智能技术重塑金融、医疗、养老的完整价值链。2026年，中国平安第一次把Token（词元）消耗量写进财报——从2025年12月的日均300亿，跃升至2026年6月的超1200亿，2026年8月更是达到2100亿。这个在金融企业中略显生僻的技术指标背后，是一场静水深流的变革。

“让AI真正成为企业的核心生产力，而不是单纯的生产工具，我们要将AI打

“分红险能够较好满足客户长期储蓄和财富管理需求，但保障型产品是寿险业务长期价值和风险保障功能的重要基础。”谢永林以“三个均衡”（功能均衡、期限均衡、收益获取方式均衡）构建中国平安的产品哲学：功能上，保障、储蓄、养老并重；期限上，并非越长越好，应与市场利率环境动态匹配；收益方式上，在保障、分红、万能、投连之间寻求动态平衡。

“寿险经营是一门技术活。我们不能只谈论短期目标，而忽略了其本质——市

“耐心资本需要做的是资产组合配置。”谢永林称，投资绝非赌博，而是组合与配置的艺术，要根据市场估值和基本面变化动态调整期限结构和品种组合，确保保险资金实现“安全性、流动性、收益性”的有效统一。

在备受关注的权益配置上，为穿越经济周期，中国平安构建了“哑铃型”资产配置结构，在定力与弹性之间寻求最佳平

造成新增长动能的重要‘乘数’。”谢永林用一句话点明了中国平安AI战略的雄心。当前金融行业已进入同质化、存量竞争阶段，中国平安希望通过AI构建差异化的核心竞争力。同时，AI对中国平安而言已非锦上添花的点缀，而是驱动业务重塑的“飞轮”。

对内，AI是提效的“倍增器”。上半年，中国平安三大AI工程重塑组织肌理：AI编码让AI代码快速渗透、AI运营对7个标杆岗位进行端到端流程重塑、

场风险和结构逻辑。”谢永林介绍，中国平安未来将根据客户需求、市场环境和资产负债匹配能力，动态优化产品结构。

同时，在谈及行业产品同质化困局时，谢永林认为，真正的差异化不在条款，而在“真实可及的服务”。他举例说，面对老年客户，公司把服务界面的字体放大，甚至提供语音服务——比如公司推出的AI服务功能“快捷服务”，实现一句话办事。这种基于客群需求的精准触达，正是服务差异化的应有之义。

衡。其中一端是“压舱石”，重仓高分红的优质蓝筹，筑牢收益底座；另一端是“增长极”，紧跟国家战略，积极布局“新质生产力”，捕捉中国经济转型升级带来的长期超额收益。

“保险资金最大的优势是长期、稳定、体量大，与半导体、人工智能、机器人等硬科技行业的突围周期天然匹配。”谢永林表示，无论什么类型的投资，都必须

AI办公赋能公司26万员工。对外，AI是服务的“连接器”：上半年“快捷服务”已覆盖中国平安88%的业务场景，今年7月面向肿瘤等重疾患者发布“专病AI产品矩阵”。

谢永林坦言：“AI不是要不要做，而是必须要做。对全社会而言，AI确实会带来部分岗位的替代。但我们更期待人工智能的赋能价值。我们不仅希望AI能助力主业发展，还期待可以赋能员工发展。”

与产品转型、提供差异化服务并行的，是代理人队伍的深度“换血”。2026年3月，中国平安启动“高才计划”。截至6月末，公司新增人力中大专及以上学历者占比达64.6%，同比提升5.3个百分点。谢永林称，寿险转型是行业“被迫走到十字路口”，必须主动作为。他心目中的“高才”，不仅学历高，更能将复杂保单讲明白、将费用与风险解释清楚。这属于在传统队伍中“种新树、播新种”，是一条难而正确的路。

守住风险底线，坚持分散持仓和行业多元化布局。

谢永林透露：“中国平安已投资宇树科技等硬科技企业，其逻辑正是紧跟国家‘十五五’规划的产业方向。我们关注的不仅是热门赛道，更看重技术竞争力、产业化进展和长期市场空间。进入时点上，不会简单追逐市场热点，而是综合考虑企业发展阶段、商业化进程、估值水平。”

从负债端夯实业务根基到投资端均衡资产配置，再到AI生产力的全面渗透，中国平安正在回答当下企业共同的考题：当时代加速变革，如何以创新重塑长期价值。贯穿中国平安整套改革逻辑的核心答案，正是谢永林反复强调的“均衡”。不偏废、不冒进、不盲从，在变与不变之间找到自己的节奏。这艘万亿级金融巨舰的改革，并非颠覆性推倒重来，而是在深厚积淀之上，以创新为刃，在时代的浪潮中探索出新的增长空间。

## 蓝思科技：深耕精密制造主业 积蓄AI赛道新动能

● 本报记者 张兴旺

深耕玻璃等脆性材料精密加工领域的蓝思科技，正抢抓人工智能产业市场机遇。公司从传统玻璃加工业务起步，扩展至AI智能端侧、AI服务器、具身智能等相关产品的结构件、功能模组、整机组装等领域，服务苹果、特斯拉、英伟达、三星等科技企业。

蓝思科技相关负责人对中国证券报记者表示，公司聚焦主业高质量发展，坚定加大AI端侧与AI算力侧等新动能业务的战略投入，向着AI硬件全产业链一站式精密制造解决方案提供商稳步转型。

### 产品结构优化驱动业绩修复

走进蓝思科技深圳研发中心，研发人员正有序开展各项技术攻关工作。1993年公司前身起源于深圳，2006年总部落户长沙。蓝思科技深耕玻璃、蓝宝石、陶瓷等脆性材料精密加工领域三十余年。目前，公司已在湖南、广东、江苏以及越南和泰国等地拥有12大研发生产基地，客户包括苹果、特斯拉、英伟达、英特尔、三星、谷歌、Meta、小米等知名科技企业。

2026年上半年，蓝思科技业绩承压。财务数据显示，2026年上半年，蓝思科技实现营收288.66亿元，同比下降12.42%；实现归母净利润5.77亿元，同比下降49.52%；但第二季度业绩呈现向好信号。第二季度，公司归母净利润为7.26亿元，同比增长1.77%，环比扭亏为盈。

受存储芯片涨价扰动，公司组装业务收入减少，今年上半年，智能手机与电脑类业务实现营收223.82亿元，同比下降17.67%。

面对存储芯片周期变化，蓝思科技主动求变，加快业务结构升级。蓝思科技相关负责人表示，面对行业需求波动，公司积极调整产品与客户结构，新开拓国内知名客户，引入运动相机等高端产品组装业务，通过提升高附加值高端产品出货量，对冲部分低附加值业务的营收下滑压力。

“折叠屏零部件、运动相机组装等高价值量的新项目开始出货，经营管理精细化程度持续提升，新旧动能转换在第二季度初见成效。随着行业下游客户需求逐步回升，我们对公司业务持续向好充满信心。”蓝思科技相关负责人举例称，公司产品结构优化和工艺改善，带动第二季度整体毛利率提升至18.2%，同比提升2.47个百分点，公司整体毛利率连续三个季度实现同比增长。

瑞银证券研报称，蓝思科技第二季度毛利率表现超出市场预期，业绩走出低谷，下半年增长有望加速。

### 重视研发与投资

研发创新投入是蓝思科技稳固核心竞争力的关键支撑。2025年，公司研发费用达28.71亿元，2026年上半年研发费用为14.90亿元。蓝思科技相关负责人称，公司的研发投入主要用于配合客户新品研发与打样验证。公司通常提前数年介入，陪同客户完成从新材料选型、可制造性验证到量产工艺开发的全过程。前期深度配合研发是公司获取核心项目份额的前提。

当下折叠屏手机成为消费电子市场热门赛道。蓝思科技相关负责人透露，今年下半年开始，在大客户折叠屏手机项目上，公司供应超薄柔性玻璃（UTG）、CPI膜（透明聚酰亚胺薄膜）、UTG支撑板、3D玻璃盖板等产品。公司强大的全球交付和量产能力确保了市场份额，将显著受益于新机型的发布。市场对客户新款折叠屏手机的市场表现预期乐观，公司充满信心，准备充足产能以满足今年及未来的出货需求。

蓝思科技正加大投资力度，积蓄发展新动能。2026年半年报显示，上半年公司投资金额约63亿元，同比增长25.78%。

“资本开支的增长，本质上是公司为未来发展蓄能。”蓝思科技相关负责人表示，一方面，大客户这两年产品创新需求旺盛，如折叠屏、3D玻璃、高端机型金属结构件等；另一方面，在AI端侧和AI算力侧新兴产业赛道，公司拿下相关赛道头部客户多个量产项目，涵盖具身智能、服务器金属结构件、玻璃盘片等。

### AI赛道多点开花

伴随全球具身智能产业加速发展，蓝思科技依托精密制造和垂直整合优势，全面切入具身智能赛道。2025年，公司将机器人业务确立为核心发展方向。在AI端侧领域，具身智能和AI眼镜等业务订单持续放量，公司以整机组装实现关键卡位，带动结构件和模组业务发展。

蓝思科技相关负责人表示，公司具身智能业务继续高速增长，产品出货量位居行业前列。公司在机器人灵巧手、关节模组等核心零部件及整机组装领域的布局逐步进入收获期，相关产品的批量交付为公司其他智能终端类业务贡献可观的收入增量。2026年上半年，公司其他智能终端业务收入为5.34亿元，同比增长46.92%。

据了解，蓝思科技永安园区具备年产50万台具身智能机器人的能力。展望未来，公司将进一步发挥具身智能“链主”的整合与引领作用，携手顶尖零部件企业，加速构建极具竞争力的具身智能产业生态链；与智元创新（上海）科技股份有限公司、上纬新材、中国移动等多家企业达成的合作相继落地，海外多家大客户开拓顺利，已经实现小批量出货，为大规模出货做好准备。

在AI算力侧，蓝思科技业务进展明显，新一代AI服务器结构件和液冷模组已经做好扩产准备，陆续通过头部算力厂商测试，即将量产爬坡，存储领域固态硬盘、HDD（机械硬盘）玻璃盘片已实现量产出货；光纤业务积极布局，特别是围绕TGV（玻璃通孔技术）与北美客户的战略合作成为公司迈入先进封装领域的关键一步。浙商证券研报分析称，当下，蓝思科技正围绕AI算力侧新兴战略赛道，深化产业布局，未来有望陆续进入收获期，成为公司全新成长动能来源。



视觉中国图片

## 东北制药：精细化发展强韧性

当前，医药行业市场竞争持续加剧，原材料价格波动频繁，行业利润空间不断承压，降本提质、精益求精已成为医药行业发展大趋势。在此背景下，深耕精细化成本管控，已成为制药企业筑牢经营根基、打造核心竞争力的关键所在。

东北制药锚定提质、降本、增效核心目标，全面推行精细化管理，从技术创新、数智转型、流程优化、全员协同四大维度统筹施策，深挖内部降本潜力，以管理实效赋能企业高质量发展。未来，公司将继续秉持精细化管理理念，持续深挖成本管控潜力，充分释放一线创新活力，不断巩固成本优势、增强发展韧性，在激烈的市场竞争中稳步前行。

### 技术攻坚突破瓶颈 岗位微创新释放创效活力

技术革新是企业摆脱外部依赖、实现降本增效的核心驱动力。东北制药聚焦生产经营中的成本痛点，大力推动岗位创新与技术攻关，推动多项检测项目实现自主可控，有效削减企业经营成本。

今年以来，原料检验中心研发团队接连完成多项检测项目优化升级，将异丙醚中异丙醇含量、三乙胺中色度等三项检测由委外转为自检。按照

## 一线创新“小改”释放大潜力

每批次2000元的委外费用计算，企业辅料检测成本得到有效压降，检测周期也同步大幅缩短，助力产品快速投产放行。

创新不只来自大型科研项目，车间一线的小改革同样创造可观价值。在204分厂酒盐生产线，班组员工敏锐发现离心甩滤环节存在物料随母液流失问题。段长联合技术人员反复取样比对，锁定滤网孔径与物料特性不匹配这一症结。在质量、工艺部门完成稳定性评估后，项目落地实施。该项目改造当月创效近2万元，预计全年增收20余万元。

104分厂维修班班长于勇零投入完成包装生产线压辊配件改造，提升铝箔薄膜拉伸平整度，让包装工序运行更加顺畅。205分厂设备员刘建将风机电机直连传动改为三角带连接，阻隔废气腐蚀电机，半年可降低运维成本超4000元。一个个扎根岗位的巧思改良，把生产痛点转化为创效增长点。

### 数智转型赋能生产 精益运营降低成本

作为辽宁省智改数转标杆企业，东北制药将数字化改造作为降本增效的重要抓手，搭建全层级数智化管理体系，推动传统生产模式向精益化、自动化转型，从生产运行、设备运维两大维度精准压缩运营成本。

目前，公司已建成“设备层—控制层—管理层—企业层—决策层”五层一体化数字化管理体系，核心工序自动化控制率超95%，关键生产数据采集率达98%以上，可对生产全流程实时监控与精准调度。

车间内，全球领先的吡拉西坦智能化生产线稳定运行，小容量制剂生产线完成洗瓶、灌装、灯检、装盒全流程自动化升级，智能灯检机以0.1秒/支的速度完成质检，在守住药品品质的同时有效减少人工投入。在设备管理方面，装备工程部聚焦运行提效、费用管控等方面，推进多项自动化改造与技术创新项目，同时还尝试应用新型节能材料，推动设备管理全面迈向智能化、精细化。

### 流程优化全员联动 精细管理堵塞效益漏洞

精细化管理重在抓细节、管全程，降本增效更离不开全流程优化与全体员工的同心协作。东北制药将成本管控融入生产、物流、管理各个环节，