

小商品里乾坤大，有为政府的三个镜头

<<上接A1版

“我们是‘前店后厂’模式，自产自销，价格有优势，产品质量也可把控。星宝伞的每一把伞的针脚都非常平整，一公分达到多少针都有标准，就像做高端西服一样做产品。”

正是这种“工贸联动”的模式，让张吉英的星宝伞在全球雨伞市场中建立了难以复制的品质“护城河”。如今，星宝伞已销往全球170多个国家和地区，并早早注册了“RST”“Real Star”等品牌。张吉英也在义乌国际商贸城拥有了十多个门店，星宝伞年产量超500万把。

对于“工贸联动”政策为义乌商户带来的影响，浙江远宏眼镜有限公司董事长董海兵亦是深有体会。董海兵是台州临海杜桥镇人，杜桥镇被称为“中国眼镜之乡”。2005年，董海兵成为义乌国际商贸城三区第一批入驻商户，从零起步，靠家乡眼镜工厂的稳定供货和价格优势，一步步把生意做到东南亚、南美、欧洲。

董海兵说，义乌市场巨大的订单量，直接拉动了杜桥眼镜产业带的产能扩张和技术升级。反过来，杜桥工厂的快速响应能力，又成为他在义乌市场立足的核心竞争力。

升级“数链全球”

如果说“工贸联动”解决了义乌产业“有没有”的问题，那么近十年，义乌的重心转向了科技化、数字化，解决“好不好”的问题。如今的义乌正在经历一场从传统商贸到现代全球商贸的变革。

2025年10月，义乌第六代全球数贸中心正式开业，这里不再只是交易市场，而是集数字贸易、智能物流、跨境服务于一体的新型商贸基础设施。

作为第六代全球数贸中心商户，红太阳科技董事长付华从云南到浙江十余年，他的经商经历是传统外贸人向智能科技转型的典型样本。

付华在义乌打拼了十余年，此前一直在商贸城一区做办公用品。可白板行业的天花板越来越低，价格透明、利润薄。“谁都能做，最后只剩价格战。”转折发生在2025年，随着第六代全球数贸中心开业，付华果断进军机器人、无人机、激光雷达等科技产品领域。

“以前做白板是‘我有什么产品你来选’，现在是‘你需要什么，我来为你解决痛点’。”付华说。开业不到半年，红太阳已售出陪伴教育机器人数千台，送餐机器人、无人机销量持续增长。从被动运营到主动服务的转变，是新一代义乌商人的共同进化。

在第六代全球数贸中心，数字基础设施也在全面铺开。义乌国际商贸城创新打造了数字贸易综合服务平台“义乌小商品城Chinagooods”，以及多款AI创新落地应用场景，帮助商户、采购商提升贸易与营销效率。在“小商AI视创”的帮助下，付华的红太阳科技制作了机器人、机器狗产品宣传海报与视频，销售业绩可观。从白板到机器人，付华的转型，正是第六代市场“无中生有”的新注脚。

开创“拼箱组货”

义乌市场的创新发展，离不开制度土壤的持



消费者在义乌国际商贸城购买数码玩具。



外国采购商在数贸义乌标志下拍照打卡。李小平/供图

续改良。义乌政府始终在关键节点上发力，在市场形态、交易方式、贸易制度上持续创新突破。

例如，小商品出口曾是世界性难题：参与主体多、商品繁杂，多批次小批量、需要“拼箱组货”等，传统的一般贸易和加工贸易方式难以覆盖。而义乌的破局之道，是推动国家八部委创设“市场采购贸易方式”。

作为该制度变革的直接受益者，在义乌国际商贸城一区经营饰品的王老板，对政策带来的变化感触最深。“改革前拼箱出口是‘噩梦’，一个集装箱装50多种饰品、玩具，必须逐项报关，每项都要准备合同、发票，光单证就要等1—2天，通关再熬1—2天，还常因单据不全退单，小单根本不敢接。”王老板坦言，传统模式下，小额订单报关成本高、周期长，不少商户只能放弃海外小客户。

市场采购贸易方式落地后，这一困境彻底扭转。政策明确，单票货值≤15万美元可简化申报，百种货物可合并为1项报关，无纸化申报+自动审放，1小时内即可放行，24小时内完成通关。“现在拼箱是‘秒过’，上百种货物一个报关单就搞定，代理费省了，时间省了，小批量

订单也能放心接。”王老板说。

这项制度创新，让中小微企业和普通商户能够低成本参与国际贸易，同时让单小货杂的商品便利化通关、快速走向国际市场。2025年，义乌实现出口总额7307.0亿元，同比增长24.1%；其中通过市场采购贸易方式出口5991.75亿元，占全市出口总额的80.1%。如今，市场采购贸易方式已在全国39个地区复制推广，两次被写入国务院政府工作报告。

四十多年来，义乌的创新从未止步。从工贸联动夯实产业根基，到数贸中心开启数字新篇章，再到市场采购贸易方式打破制度壁垒，义乌的每一次跨越式发展，都不是依靠“一招鲜”的灵丹妙药，而是持续迭代的解题思路。义乌的探索，为中国县域经济提供了一条“以市场为引擎、以创新为驱动”的可持续发展路径。



直击人工智能行业集体业绩会：AI商业化进展受关注

证券时报记者 王一鸣

5月20日，“十五五·未来产业——科创企业产业迭代与创新赋能”之2025年度人工智能行业集体业绩说明会上，上证路演中心举行，本期参会公司包括天准科技、金山办公、云从科技、虹软科技、开普云等多家沪市公司，相关公司高层就AI商业化进展、未来发展规划等热点问题与投资者进行了交流。

当前，AI产业从“单点试点”走向“全域渗透”，相关公司AI商业化的进展如何，落地中面临的障碍是什么，以及哪些行业场景已经实现了真正的价值闭环，是本次业绩会上投资者最关注的问题。

金山办公董事长邹涛在业绩说明会上向投资者介绍，金山办公AI商业化正处于从“用户规模积累”向“收入逐步兑现”的关键阶段。个人业务在WPS AI驱动下量价齐升趋势明确，B端WPS 365保持高速增长。当前落地的主要挑战重点包括，用户对AI使用习惯的培育需要一定周期，企业客户海量非结构化数据向知识资产转化方面的工作较为复杂等。

“我们认为AI商业化是‘渗透—变现—深化’的长期过程，公司将持续以产品力为核心驱动，稳步推进AI价值的规模化释放，对中长期前景保持充分信心。”邹涛说。

天准科技董事长徐一华表示，以AI装备驱动AI产业链，在视觉检测领域已经广泛落地，实现了商业价值的闭环。他同时表示，随着AI的快速发展，全产业链将新增大量的工业装备需求，尤其是在聚焦的半导体芯片、算力基础设施、智能终端与机器人等领域，公司对未来的发展充满信心。

云从科技董事长兼总经理周曦阐述，2025年，公司战略重心全面转向高质量发展，依托自主研发的人机协同操作系统与从容多模态大模型，AI商业化取得重要进展。商业模式上，公司加速推动收入结构向订阅与运营模式转型，客户逐步从一次性采购转向持续订阅与迭代升级。

周曦介绍，在落地障碍方面，数据安全与信任是当前最核心挑战，尤其在政务、金融等高敏感行业，私有化部署需求旺盛；此外，跨场景迁移与定制化开发的成本也制约着规模化复制的效率。对此，公司一方面打造合规可控的私有化训练与部署环境，另一方面探索开源+闭源混合方案以降低应用门槛。在已实现价值闭环的场景中，智慧金融、智能制造、智慧能源及智慧治理领域均已跑通从感知到决策的端到端链路。

展望后续发展，多家公司在业绩说明会上亦给出AI领域最新规划和布局思路。虹软科技董事长、总经理邓晖介绍，公司的

核心战略紧紧围绕巩固发展移动智能终端业务、大力发展车载AI业务、积极布局智能商拍业务。

具体而言，智能移动终端业务上，以智能手机、AI眼镜为核心；车载AI业务上，聚焦智能座舱视觉安全及舱内外视觉感知两大方面；智能商拍业务，将以AI视觉大模型为内核，采用“应用+服务”为核心的协同驱动模式，加快推动AI智能商拍由“效率工具”向“生产基础设施”演进。

周曦表示，2026年，云从科技将在巩固金融、交通、政务等传统优势领域的基础上，从三个维度推进业务拓展：一是积极拓展第一曲线中健康业务的持续稳定发展，聚焦在视觉和多模态模型的产品和方案，重点持续发力智能制造、智慧能源等领域；二是积极推进“第二曲线”业务，基于新技术新业态的爆发，升级公司的智能底座和Agent lab，打造AI Agent时代商业模式的迭代，推动商业模式向订阅与运营服务升级，逐步从一次性软硬件交付转向基于Token和智能体应用的持续运营服务；三是积极开拓海外市场，向东南亚、中东等地区寻求优质增量订单。

开普云董事、总经理严妍表示，2026年，公司将围绕“AI算力+智能体+智慧应用”的全栈战略，积极推进AI基础设施运营，加强智能体行业应用，持续拓展AI智慧应用市场，持续建设数据能力，提升经营效率，增强盈利能力。

股东会接待水平 折射上市公司治理成色

证券时报记者 曾剑

近期，A股上市公司年度股东会正密集召开。

记者在一场股东会上，遇到一位个人投资者，他在上市公司股东会的现场将该公司的股票清仓。“我本来是公司的股东，但这个会我不参加了。”他说。据了解，这位投资者对公司股东会的接待安排十分不满。“从进门到会议现场，没有任何的标识，也没有一个人出面接待。”他表示，自己围着大楼绕了几圈都没有找到会议室。

在一家医药上市公司，一位来自深圳的投资者拉着行李箱，被“困”在装修华丽的办公大楼多时。“前台没有人接待，公告没有披露具体的会议室。”他直言，公司的管理让自己不满意。

此外，一些股东会的流程设置过于简单。会议节奏短平快，按照流程快速结束，这本身并没有问题。但很多投资者赴会的主要目的是想了解公司管理层对经营的思考，不设置交流对话环节，使得投资者千里赴会的意义大打折扣。

有私募人士表示，他参加过一些上市

公司股东会，接待非常完善，说明公司管理水平到位，这也是公司能得到股东认可的重要原因。

例如，有上市公司面对跨越山海而来的新老股东，总是以招待“家人”的标准相待：接驳车辆舒适安心、登记通道多线并行、工作人员温馨指引、高管与股东面对面交流。

股东会的接待细节，是上市公司治理能力的微观缩影。资本市场从来都是双向奔赴，企业上市依托投资者资本赋能发展，理应尊重每一位股东的合法权益。敷衍股东会，看似只是接待疏漏、流程简化，本质是“重融资、轻回报”的傲慢思维。长此以往，将透支企业信誉，损耗市场信任，影响企业估值与长远发展。

资本市场高质量发展，离不开良好的投资者关系管理。因此，上市公司应当摒弃敷衍心态，正视股东会的价值。以真诚态度接待每一位参会投资者，完善参会指引、补齐沟通环节、耐心回应市场疑问，尊重中小股东、敬畏市场融入治理细节，唯有真心善待投资者，方能凝聚市场共识，实现企业与投资者的共赢。

华泰股份董事长李晓亮：夯实双主业布局

证券时报记者 黄翔

5月20日，华泰股份(600308)召开2025年度股东会。会议审议通过董事会工作报告、年度报告、利润分配预案等18项议案，复盘了过去一年行业承压、结构调整、经营承压的复杂局面，披露了公司估值提升计划的执行进展。

华泰股份董事长李晓亮表示，2026年是“十五五”开局之年，公司的经营主线将聚焦稳经营、调结构、强创新、提效益，以“林浆纸+氯碱化工”双主业深度协同为核心，推动企业向高质量发展转型。

2025年，造纸行业需求偏弱、价格承压，化工板块波动加剧，叠加原料成本高位运行，公司经营面临阶段性压力，全年业绩承压。面对外部环境变化，华泰股份坚持以结构调整对冲周期波动，以技改升级夯实长期竞争力，双主业在压力下呈现结构优化、韧性提升的态势。

造纸板块主动适应市场变化，加快摆脱传统新闻纸依赖。日照华泰浆纸搬迁改造顺利完成，70万吨化学木浆、30万吨化机浆项目投产，浆纸一体化能力显著增强，有效降低对外购木浆的依赖度，原料端抗风险能力进一步提升。东营、河北、广东等基地持续推进纸机技改，产品结构持续向高附加值品类倾斜，成功推出高档文化纸、环保传媒纸、食品包装纸等30余款新品，高透高强代塑伸性纸袋纸入选“山东制造鲁链优品”，产品矩阵更趋多元，为后续市场回暖储备增长动能。

化工板块全年经营表现相对稳健，实

现销售收入39.33亿元、净利润1.58亿元，持续贡献稳定收益。公司持续延伸氯碱化工链条，10万吨苯胺、5万吨丁苯胶乳、10万吨氯乙酸、32万吨甲烷氯化物一期等项目相继落地，广西化工项目规划稳步推进，“原盐—基础化工—精细化工”一体化布局持续完善，产业协同与抗周期能力进一步增强。

创新与数字化成为转型重要抓手。2025年，华泰股份与齐鲁工业大学联合承担农林剩余物绿色造纸研究，获批山东省重点研发计划；3个项目获国家级、省级博士后基金支持。作为山东“造纸产业大脑”首批试点，华泰AI能力中心入选省级工业大模型攻关项目，瞬捷数字科技获评国家可信数据空间试点，数据赋能产业方案获全国奖项，数字化对生产、管理、研发的支撑作用持续强化。

2026年，华泰股份将把提质增效、降本控费、结构升级、价值提升放在首位，推动经营质量稳步改善。造纸业务聚焦“浆纸一体化+高附加值产品”双主线，充分释放70万吨化学木浆产能效能，优化原料成本结构；持续加大高端文化纸、特种纸、绿色包装纸研发与市场拓展，推动产品价值提升，以结构升级对冲周期压力。化工业务加快广西化工项目推进，深耕精细化工，延伸高附加值链条，做强“基础化工+精细化工”协同，提升板块盈利韧性与抗波动能力。

李晓亮表示，公司持续推进估值提升计划，坚持高比例分红、股份回购、股东增持并行，以实际行动回馈投资者，稳定市场预期。

立中集团与中国再生资源集团 签署战略合作框架协议

证券时报记者 曹晨

5月20日晚间，立中集团(300428)披露，公司与中国再生资源开发集团有限公司(下称“中国再生资源集团”)共同签署了《战略合作框架协议》。

从合作内容看，双方可充分利用各自在回收端及消纳端优势，开展再生有色金属回收利用业务合作。中国再生资源集团依托网络及资源优势，为立中集团提供再生有色金属前端采购服务，规范回收操作流程，共同做强做大再生有色金属产业。

据悉，双方还可共同探索建立再生有色金属统一的采集、发布、定价等交易信息平台，为最终形成金属再生市场价格发布机制奠定基础；共同研究建设再生有色金属资源分拣细分项目的可行性；共同研究布局再生有色金属预处理中心、精选中心，探索在再生有色金属资源集散地或产业园区进行业务合作，实现再生有色金属保级利用。

中国再生资源开发集团成立于1989年。公司现有出资企业200余家，年销售额600亿元，再生资源业务量超3000万吨/年，业务涵盖家电拆解、机动车再利用、动力电池回收利用、再生金属、两网融合、有色金

属+进出口等11条主要业务线。

谈及本次合作，立中集团认为，双方将依托各自产业布局、市场渠道及资源优势，深度整合再生有色金属上下游产业链资源。本次合作将有助于公司扩大再生铝等关键原材料的供应渠道，规范再生资源的回收流程，提升再生金属的保级利用水平，持续优化采购运营成本，进一步巩固公司在再生铸造铝合金行业的龙头地位。

立中集团现有立中四通新材、立中合金、立中车轮三大产品板块。在全球建立了42家工厂和15家公司，现有员工约13000人，是铝合金新材料和汽车轻量化零部件全球供应商。

在此前业绩说明会上，立中集团在新兴产业布局方面备受投资者关注。

立中集团透露，公司的可钎焊压铸铝合金正在热管理、储能、液冷等领域积极拓展应用，微晶硅铝新材料在半导体设备、光学、电子封装、3D打印等领域实现了小批量应用，2025年实现营业收入774.45万元；高端铝基功能中间合金、铝基稀土中间合金和航空航天级特种中间合金等材料在新兴业务领域正在逐步放量，其中2025年航空航天级特种中间合金产品销量465吨，实现销售收入1.04亿元。