

西南证券：做好实体经济“服务商”

■本报记者 冯雨瑶

“十四五”期间，资本市场服务实体经济能力不断提升。券商作为资本市场的“看门人”和“服务商”，不仅肩负着引导优化资源配置、助力企业成长的重任，更以其专业的金融服务，成为护航资本市场稳健发展的关键力量。

近日，中国上市公司协会联合《证券日报》等媒体开展“我在‘十四五’这五年 上市公司在行动”主题活动，走进西南证券股份有限公司（以下简称“西南证券”）。

“十四五”期间，西南证券作为唯一一家注册地在重庆的全国综合性证券公司，深度融入成渝地区双城经济圈建设等重大战略，通过聚焦主业、强化创新，持续为区域经济高质量发展注入金融动能。

精准服务实体经济

曾在2009年通过借壳上市的西南证券，如今正通过资本市场“服务商”角色精准服务实体经济。

近年来，资本市场并购重组政策持续优化。西南证券紧跟政策导向，深度参与企业上市、股债融资、并购重组、区域债务风险防范化解、产业招商和“千里马”行动等，为众多企业提供了关键的融资支持和金融服务，有力推动了地方产业升级和经济结构优化。

例如，今年5月份，广东松发陶瓷股份有限公司发布公告称，公司重大资产置换及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项获得中国证监会同意注册批复。这是“并购六条”发布以来，首单获批的上市公司跨界并购项目。该项目从启动到注册生效仅用时8个月，西南证券在该项目中担任独立财务顾问，助力企业实现从传统陶瓷制造向高端船舶与装备制造的战略跨越。

西南证券相关负责人表示，《证券日报》记者在该项目中，西南证券创新提出“资产置换+发行股份+配套融资”三位一体交易方案，精准破解了审核中心关于交易方案、标的资产盈利能力、标的估值等核心难题。

在债券业务方面，由西南证券担任主承销商的“华邦生命健康股份有限公司2025年面向专业投资者非公开发行科技创新可交换公

司债券”成功发行，成为2025年全市场第一只民营企业可交换债，这也是为数不多的以上市公司作为发行人的可交换公司债券产品，簿记日全场认购倍数高达44.7倍。

“十四五”以来，西南证券始终将服务实体经济作为根本宗旨，功能性作用日益凸显。上述负责人向记者透露：“2021年至2025年6月份，西南证券累计服务规模超2600亿元，其中，西南证券服务成渝地区双城经济圈建设规模超950亿元，已提前超额完成‘十四五’目标。”

深度赋能区域经济发展

回溯公司发展历程，西南证券历经两大关键节点：1999年，重庆多家本土证券机构联合其他股东共同发起成立西南证券有限责任公司；2009年，西南证券有限责任公司通过重大资产重组在上海证券交易所上市，正式更名为西南证券，完成了从有限责任公司到上市券商的关键跨越。

如今，面对成渝地区双城经济圈建设、西部金融中心建设如火如荼向前推进，以及“33618”现代制造业集群体系、“416”科技创新布局等重点工作的有序展开，西南证券主动作为，成为地方经济高质量发展的“金融伙伴”。

这些都为资本市场和证券公司的发展提供了难得的窗口期和机遇。“十四五”期间，西南证券深入赋能重庆产业转型发展，并已取得一定成效。数据显示，截至2025年6月份，西南证券与重庆22个区县市政府签署战略合作协议，服务各区县投融资及风险管理规模超540亿元。同时，西南证券与重庆33家市属重点国企全面对接，提供并购、债券、资本运作等综合服务超60亿元。

与此同时，西南证券深入开展“走进上市公司”专项行动，为重庆地区上市公司提供投融资服务超160亿元；制定“走进园区”拜访计划，初步筛选目标企业200余家，对接企业30余家，储备有孵化价值的“早小”企业12家。

在深耕本地的同时，西南证券还灵活运用资本市场工具，推动创新链、产业链、资金链深度融合。例如，2024年，西南证券子公司西证创新投资



“十四五”期间，西南证券业务规模持续壮大，发展基础不断夯实，客户总数实现大幅增长，客户托管证券市值稳步提升

有限公司与广汽能源科技集团合作建设重庆江州立交吴铂超级充换电站，成为产业融合的典范，开创“产业+资本”协同合作全新模式。

展望未来，西南证券将通过构建多层次合作体系，持续增强服务辐射能力，全面实施“三个全覆盖”和一个“白名单”。做好一区一策服务区县、一企一策服务国企、一司一策服务上市公司，加快对接园区“白名单”，拓展与银行类金融机构合作的广度深度。

持续提升核心竞争力

“十四五”以来，西南证券锚定高质量发展任务，紧紧围绕证券及期货经纪业务、投资银行业务、自营业务、资产管理业务等业务板块，持续提升核心竞争力。

在经纪业务方面，今年上半年，西南证券新开客户占全市场增开户数同比增长40余倍。同时，作为一种盘活存量资产的融资方式，该公司ABS业务（资产证券化）亮点纷呈，累计为银海租赁发行4期资产证券化产品，总规模超30亿元。此外，西南证券销售交易业务展业首年即取得佳绩，2025年4月底至9月末，累计债券交易量约450亿元。期货业务快速发展，日均客户权益规模达23.52亿元，较“十四五”初期增长25%。

在聚焦主责主业的同时，西南证券还加快推进主要业务转型，通过数字化转型与深化改革双轮驱动，为未来发展注入新动能。

一方面，西南证券持续将技术优势转化为服务竞争力，为“西部领先、全国进位和重庆辨识度”目标提供坚实科技支撑。该公司自主开发网上开户系统，客户开户总时长降低约25%，两融开户时长减少约50%。同时，该公司建成智能

合规助手，搜索证券法律法规平均时间由3分钟缩短至20秒。

另一方面，西南证券实现国企改革三年行动和对标一流管理提升行动圆满收官，持续推进发展质量提升专项行动、对标世界一流企业价值创造行动、提质增效行动、“三攻坚一盘活”“三改一加强”等多项重点国企改革任务。

“十四五”期间，西南证券业务规模持续壮大，发展基础不断夯实，客户总数实现大幅增长，客户托管证券市值稳步提升。截至目前，西南证券机构客户数量及资产规模较“十四五”初期分别增长21%和11%，两融客户规模较“十四五”初期增长25%，业务基础更加稳固。西南证券相关负责人表示，未来，公司将持续完整、准确、全面贯彻新发展理念，做好金融“五篇大文章”，持续服务好国家战略，为实体经济发展贡献更大力量。



我在十四五这五年 上市公司在行动

数据中心建设推动变压器需求

■本报记者 肖伟

随着人工智能大模型、云计算等数字技术的加速渗透，科技巨头对超大型数据中心的布局进入“快车道”。作为数字经济的“算力底座”，数据中心的电力稳定供应直接关系到算力输出效率，而变压器作为核心保障设备，近期正受到资本市场与产业界的双重关注。

据了解，特变电工股份有限公司（以下简称“特变电工”）等多家变压器领域上市公司近期在投资者互动平台回应投资者提问时，普遍提及数据中心用变压器订单显著增长。

“当前数据中心的建设密度和功率需求正在大幅提升，一台大型AI服务器的功耗可达普通服务器的3倍至5倍，这对电力供应的稳定性、持续性提出了更高要求。”湖南大学电气与信息工程学院副院长、

博士生导师黎福海对《证券日报》记者表示。

电力稳定的核心在于变压器。“数据中心需要两类变压器：一是110kV/220kV电力变压器，负责将电网高压电转为中压电；二是10kV配电变压器，进一步转为服务器可用的低压电。”特变电工工作人员向《证券日报》记者介绍，“与传统工业用变压器相比，数据中心用变压器需满足‘高可靠性、低损耗、智能监控’三大要求，不仅要求变压器全年故障率处于低位，且能效水平需达到国家一级标准，同时要配备物联网传感器实时监测油温、负荷等参数。”

市场需求已同步释放，面对激增的需求，上市公司正积极承接订单并扩产。《证券日报》记者从深交所互动易、上交所e互动平台看到，近一个月内，“数据中心变压器”相关提问量大幅增长，多家企业披露

了具体业务进展。

作为国内变压器行业龙头，特变电工的业务动态备受关注。该公司在回应投资者提问时表示，数据中心使用的变压器需具备高可靠性、节能、低维护需求以及智能化管理等特点，特变电工已为多个重点客户数据中心项目提供变压器、中低压开关等产品。《证券日报》记者了解到，该公司不仅为数据中心提供节能型变压器，同时还提供了电线电缆、开关柜、储能一体机等产品，形成了丰富的配套产品体系。

此外，江苏扬电科技股份有限公司在回应投资者提问时表示，该公司在回应投资者提问时表示，数据中心的基础建设，提高数据中心业务的占比是近年来公司的销售目标。

伊戈尔电气股份有限公司也在回应投资者提问时表示，该公司近年集中资源重点投入应用在数据中心领域的变压器产品，2025年

上半年数据中心变压器产能逐步释放，在数据中心变压器产品结构和市场拓展上取得一些突破。其产品品类从移相变压器拓展至环氧浇筑干式变压器、油浸式变压器等，销售区域从国内市场拓展至日本等海外市场。公司未来将持续加大数据中心电力设备领域的投入，充分利用好数字化制造优势，打造更加可靠、节能的数据中心系列产品，更好满足国内外数据中心客户需求。

在需求释放的同时，技术升级与政策支持正为数据中心变压器行业打开长期空间。《证券日报》记者了解到，当前行业正呈现三大技术趋势：一是“节能化”，一级能效产品销售占比明显提升，部分变压器企业还推出了“光伏+储能”一体化变压器，可直接接入数据中心分布式能源系统；二是“智能化”，新建项目要求变压器配备边缘计算模块，

实现负荷预测、故障预警等功能，客观上提升了变压器的智能化水平；三是“小型化”，为了适配数据中心高密度机柜布局需求，部分变压器企业已采用立体卷铁芯技术，而采用该技术的变压器体积较传统产品可缩小30%。

“根据我们调研的数据，未来3年至5年，数据中心用变压器市场将保持20%以上的年均增速，2026年市场规模有望突破120亿元。”湖南富船私募投资基金管理有限公司首席执行官黄亚对《证券日报》记者表示，“头部企业凭借技术积累和产能优势，将占据更多市场份额，同时，随着模块化、定制化需求增加，具备研发能力的企业有望获得溢价。我们建议投资者关注订单增速快、技术壁垒高的企业，同时跟踪‘东数西算’枢纽节点的项目落地进度，这将直接影响短期需求释放节奏。”

10月份土地市场热度有望延续

■本报记者 陈潇

进入第四季度，随着核心城市供地计划密集落地，叠加新一轮楼市政策效果逐步显现，业内普遍预计，10月份土地市场有望保持一定热度。

从已公布的供地计划来看，10月份土地市场供给力度有所提升。根据中指研究院统计，截至10月9日，在重点城市已公告的住宅用地待拍清单中，上海计划出让住宅用地起始价约180亿元，广州、北京均超过50亿元，成都、杭州、苏州等城

市核心地块也在30亿元以上。

广州、武汉等地率先开启10月份土拍。10月10日，广州市白云区2宗宅地共揽金19.77亿元，其中一宗地块溢价率超16%。同日，武汉成功出让3宗涉宅用地，揽金7.37亿元。两地土拍吸引了绿城中国控股有限公司、招商局蛇口工业区控股股份有限公司（以下简称“招商蛇口”）等头部房企参与。

业内人士表示，第四季度土地供给相对优质，叠加各地楼市新政持续落地，土地市场热度有望延续。回顾前9个月，全国土地市场

保持一定热度，从房企层面看，头部房企补仓积极性较高。中指研究院最新数据显示，2025年1月份至9月份，百强房企（以拿地金额排序）拿地总额同比增长36.7%，较前8个月提升8.7个百分点。

中指研究院企业研究总监刘水对《证券日报》记者表示，从重点城市拿地金额来看，头部企业聚焦核心城市加大力度补仓，央企是主力，民企则在重点深耕区域补充土储。

在土地溢价率方面，中指研究院数据显示，9月份，全国300城住宅用地平均溢价率为3.8%，北京、

上海、杭州、成都的优质地块出现较高溢价，市场呈现出热点城市竞争激烈、外围区域低热度的结构性分化特征。

多家上市房企在9月份实现年内首度拿地，例如，天地源股份有限公司9月中旬发布公告称，其下属公司获得西安高新区软件新城一地块的国有建设用地使用权，总价为20.15亿元，为该公司年内首度公告拿地。

与此同时，部分房企以收并购方式进行补仓。例如，华润置地有限公司与其他房企组成联合体以

244.7亿元收购上海耀华路、余庆里两大核心项目；招商蛇口亦与其他房企组成联合体以154.78亿元获得上海徐汇东安城市更新项目90%股权，项目总金额高达439.5亿元，刷新全国涉宅用地成交纪录。

“总体来看，土地市场有所回暖，但理性拿地仍是主基调。10月份核心城市供地计划集中释放，叠加土地市场政策环境友好，头部房企现金流改善，预计土地市场热度有望延续。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示。

具身智能赛道 再现亿元级订单

■本报记者 李万晨

国内具身智能领域再现两笔亿元级订单。10月9日，据智元创新（上海）科技有限公司（以下简称“智元机器人”）官微消息，近日，智元机器人与上海龙旗科技股份有限公司（以下简称“龙旗科技”）正式官宣，双方就工业场景的具身智能机器人应用开展深度合作，龙旗科技下达数亿元金额的智元精灵G2机器人框架订单。同日，据原力无限机器人官微消息，10月份，原力无限智能科技（杭州）有限公司与时代华旅控股集团集团在杭州签署战略合作协议，项目金额达2.6亿元。

萨摩耶云科技集团AI机器人行业研究员郑海洋在接受《证券日报》记者采访时表示，人形机器人是具身智能的理想物理载体与核心落地形态，2025年是其迈向产业应用的元年，而订单接连落地标志着我国具身智能赛道正迎来商业化加速的关键节点，推动产业从技术验证迈向规模应用。这一爆发式增长背后，是政策、技术、市场与完整产业生态协同作用的结果。

商业化提速

“从春晚舞台上的跳舞机器人到各类机器人赛事，今年以来，国内具身智能已从概念展示走向产业化前沿，开始应用于工厂、零售店等真实环境，协助人类完成各类任务。”北京艾文智路投资管理有限公司首席投资官曹轍对《证券日报》记者表示。

如今，具身智能更是向商业化迈进一大步。据介绍，智元精灵G2前期重点应用于平板产线，实现具身智能机器人在消费电子组装制造场景批量落地，双方的合作，以近千台的订单量印证了具身机器人的商业价值。而原力无限机器人的2.6亿元签约金额创下全球具身智能领域纪录，也标志着具身智能从“验证期”正式迈入可复制、可规模化落地的新阶段。

除上述两笔亿元级订单外，今年下半年，国内还涌现多笔亿元级人形机器人订单。7月份，智元机器人与杭州宇树科技股份有限公司联合中标中移（杭州）信息技术有限公司人形双足机器人代工项目，总金额1.24亿元；9月3日，深圳市优必选科技股份有限公司称，该公司获得某国内知名企业2.5亿元具身智能人形机器人产品及解决方案采购合同；9月11日，深圳慧智物联技术有限公司与智立方（深圳）科技有限公司达成合作，计划三年内部署逾1000台具身智能机器人，订单金额近5亿元。

商务部研究院副研究员洪勇在接受《证券日报》记者采访时表示，当前，“AI大模型+机器人”范式日趋成熟，国产大模型与传感器、执行器技术的融合，使机器人自主决策与环境适应能力显著提升。

2025年“具身智能”被首次写入《政府工作报告》后，多地积极响应，跟进布局。例如，北京亦庄落地国家地方共建具身智能机器人创新中心国家级创新平台，已集聚知名机器人和智能制造生态企业300余家；上海市人民政府办公厅7月份印发《上海市具身智能产业发展实施方案》，提出“到2027年，突破具身模型、具身语料等方面核心算法与技术突破不少于20项”。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示，国内旺盛的市场需求，推动企业快速实现规模经济，进而压低具身智能设备生产成本，为其在制造业精密装配、养老护理照护等领域大规模落地扫清成本障碍。这种“需求扩容—规模降本—应用普及”的正向循环，通过场景应用积累海量交互数据，反哺算法迭代与技术突破，加速多模态感知、柔性执行等核心能力突破，形成产业发展的闭环动力。

市场规模的快速扩张印证了行业潜力。《2025年人形机器人与具身智能产业研究报告》显示，2025年，中国具身智能市场规模预计达52.95亿元，占全球约27%；人形机器人市场规模预计达82.39亿元，占全球约50%。

上市公司积极布局

“当前，具身智能已进入‘技术验证—规模量产—生态成熟’的关键跃迁期，上市公司在核心部件、整机制造、场景集成等环节的布局，将决定其在行业赛道中的竞争地位。”全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示，在此背景下，上市公司纷纷锚定自身优势，在产业链各环节加速卡位。

广东领益智造股份有限公司相关负责人称，公司已与智元机器人、北京人形机器人创新中心有限公司、浙江强脑科技有限公司等多家具身智能企业达成战略合作，并获得了海内外人形机器人客户的硬件订单。

南京埃斯顿自动化股份有限公司在近期的业绩说明会上表示，埃斯顿酷卓发布的第二代人形机器人Codroid02目前正在工业场景进行小批量验证。

江苏中超控股股份有限公司此前公告称，该公司近日与合肥市智能机器人研究院签订《战略合作协议》，双方就智能机器人技术合作与产业化应用、航空航天领域高水平精密耐高温合金铸造轻量化技术、产业化智能机器人用电线电缆的技术开发与应用达成战略合作。

对于未来上市公司的布局策略，科技部国家科技专家库专家周迪在接受《证券日报》记者采访时表示，具身智能上市企业需锚定工业巡检、商超服务等商业化成熟度高的垂类场景，以“智能定界”精准匹配市场需求，避免技术与应用脱节；主动联合行业龙头共建试点项目，为规模化落地铺路；重点攻坚灵巧手、多模态交互算法等核心技术，在赛道竞争中占据主动，实现技术价值向商业价值的高效转化。