

AI算力爆发催生电力需求 电网设备行业迎发展机遇

■本报记者 向炎涛

随着人工智能技术加速演进,“算力的尽头是电力”已成为科技行业共识。从马年春节假期密集刷屏的AI红包、人形机器人到春晚AI互动,这些科技热点的背后,是电力基础设施稳定、高效的支持。随着AI算力需求激增与人工智能的快速发展,电网设备作为支撑科技发展的“电力基石”,其重要性被提升至新的高度。

在算力需求驱动和政策支持下,电网设备行业正迎来实质性增长机遇。反映在资本市场上,今年以来,同花顺电网设备概念板块表现活跃。截至2月25日收盘,该板块年内整体涨幅已超过20%。

海内外市场需求共振

国际能源署最新发布的报告显示,2026年至2030年期间,全球电力需求年均增速将超过3.5%,较过去10年平均增长率高出约50%。工业发展、电动汽车普及、空调使用以及数据中心用电量增长,构成了电力需求增长的主要驱动力。

在这一背景下,电力设备特别是变压器的供需矛盾日益突出。据报道,当前,我国多地变压器工厂已处于满产状态,其中部分面向数据中心的业务订单已排至2027年。

而国内方面,电网配套设施建设持续推进。1月15日,国家电网宣布,“十五五”期间固定资产投资预计达到4万亿元,较“十四五”期间增长40%,创历史新高,年均投入超过8000亿元。资金将重点投向特高压、智能配电网、电网数字化、新能源消纳与储能配套等领域。

中国城市发展研究院投资部副主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,AI数据中心的规模化建设需要稳定且高密度的电力支撑,当前,国内部分区域电网的负荷承载能力尚难完



图片素材来源:视觉中国

全匹配数据中心的瞬时电力需求,这直接催生了电网扩容与智能化改造的刚性需求。同时,“东数西算”等国家战略的持续推进,跨区域算力调度对特高压输电设备的需求也在持续攀升,为电网设备企业拓展业务边界提供了新的空间。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,近年来,我国在内燃机和变压器领域,特别是变压器方面,在技术研发和产业链建设上均取得显著进展,相关技术和产品逐步符合国际标准。同时,设备交付周期相比其他国家明显缩短,能够更好地满足当前算力发展对电力供应的紧迫需求。从国内来看,我国电网配套设施建设已较为完善,未来几年持续加大的投资力度将为产业链上下游

企业带来利润的稳步提升。

上市公司积极布局

方正证券研报认为,展望2026年,人工智能数据中心行业仍将保持高景气。一方面,国内外头部互联网厂商公布的资本开支计划普遍显示较高增长预期;另一方面,海外头部电力设备厂商商业表现亮眼,行业高成长性已在业绩端有所体现。

从产业链受益环节来看,袁帅表示,直接为数据中心提供供电、配电设备的企业将率先获得订单增长;围绕智能电网、储能系统、电力调度系统等领域的技术服务企业,也将随着电网智能化改造的深入而迎来发展机遇。多家上市公司就相关业务布局回

应投资者关切。四方股份在投资者交流活动中表示,针对人工智能数据中心未来爆发的产业机会与特殊需求,公司正加紧开展适配性设计优化与开发,将尽快推出相关固态变压器产品系列。公司将该业务作为重要的战略机遇,全力推进与行业客户建立深度合作关系,包括产品研发、市场合作、项目对接等方面,积极探索面向数据中心的直流配电网业务落地路径与海外市场拓展。

特锐德在互动平台表示,公司深度服务数据中心与AI算力基建,已为阿里、中国移动、中国电信、中国联通等国内头部互联网与算力企业提供高压预制舱变电站及电力解决方案。海外业务方面,公司的变电站等产品已推广至全球约60个国家和地区,并成功中标沙特国家电网等重大项目。

以旧换新“焕新”消费图景 智能、绿色产品需求旺

■本报记者 许林艳

在北京市朝阳区的一家华为专卖店,店员正在熟练地操作线上评估系统,对消费者晓慧的旧手机进行估值。“旧手机折旧后,再叠加以旧换新的补贴,3000多块钱就能置换一部全新的Mate70Pro手机,非常划算。”晓慧向记者分享着换购的喜悦。

这种场景,如今在全国各类家电、数码、汽车门店随处可见。

今年以来,各地持续加码以旧换新政策,进一步释放消费潜力,推动市场规模稳步扩容。河南省发布《河南省2026年推动大规模设备更新和消费品以旧换新实施方案》,提出到2026年底,

力争完成个人消费者汽车报废和置换更新50万辆左右,家电产品以旧换新500万台左右,并进一步释放数码和智能产品等消费潜力。北京市发布《北京市2026年汽车以旧换新补贴实施方案》,启动实施“报废更新”和“置换更新”两类补贴,申报系统2月9日10时开放,符合条件的购车消费者可获得最高2万元的补贴支持。

与此同时,面对以旧换新政策带来的发展窗口期,上市公司正积极布局。合肥百货大楼集团股份有限公司回复投资者称,2026年以来,该公司旗下百大电器高度重视、积极把握以旧换新政策机遇,1月份,公司电器业态全省卖场焕新机器2748台。美的集团股份有限

公司也在互动平台表示,公司积极响应国家以旧换新政策号召,在2024年至2025年开展了上万场专项以旧换新活动,并在以旧换新的基础上,提供更加优质的服务权益。

商务部最新数据显示,截至2月23日,2026年消费品以旧换新惠及3112.7万人次,带动销售额2070.3亿元。其中,智能、绿色产品需求尤为旺盛,彰显了国内消费市场升级的鲜明趋势。

“展望全年,以旧换新将进一步绑定绿色消费概念,引导消费者选择绿色、环保的新品类,推动消费市场从增量竞争转向存量激活与结构升级的双重驱动。”中国城市发展研究院投资部副主任袁帅在接受《证券日报》记者采

访时表示。

巨丰投顾投资顾问总监郭一鸣建议:“未来政策可以进一步提高补贴精准度,重点向节能、智能产品倾斜,比如对此类产品给予更高补贴额度等。”

以旧换新理想模式应该聚焦三大核心,“一是建立更加完善的废旧产品回收体系,规范回收流程,确保废旧产品得到环保、高效处理,助力循环经济发展;二是持续简化补贴申领流程,提升消费者体验,例如通过线上平台实现快速估值、补贴一键到账,减少中间环节;三是加强与生产企业的合作,推动企业践行绿色制造理念,促进可持续发展。”盘古智库高级研究员余丰慧对记者说。

中国创新药“出海”势头强劲 年内海外授权总金额突破530亿美元

■本报记者 曹卫新

2026年,中国创新药对外BD交易(商务拓展交易)持续升温,势头强劲。医药魔方NextPharma数据库显示,截至2月25日,年内中国创新药已发生44起对外授权(license-out)交易事件,首付款约为31.23亿美元,总金额达532.76亿美元。

普华永道中国医药医疗行业主管合伙人徐佳博士在接受《证券日报》记者采访时表示:“近期中国创新药海外授权(License-out)交易密集落地,折射出中国创新药产业正从‘跟跑’向‘并跑’乃至‘领跑’转变,实现了从‘引进模仿’向‘创新输出’的结构性跨越。这不仅标志着中国正成为全球不可或缺的创新策源地,也意味着中国在全球医药创新价值链中的话语权和影响力持续增强。”

跨境BD交易密集落地

医药魔方NextPharma数据库显示,2025年,中国创新药BD“出海”授权全年交易总金额达到1356.55亿美元,首付款70亿美元,交易总数量达到157起,各个维度的数据统计均创历史新高。

进入2026年,中国创新药对外BD交易势头不减。1月16日,西比曼生

物科技(一家处于临床阶段的专注于创新细胞疗法发现和开发的全球性生物制药公司)宣布与阿斯利康达成协议,后者将收购西比曼生物科技在中国对C-CAR031的开发和商业权益的50%份额。阿斯利康将获得C-CAR031在全球范围内开发、生产和商业化的独家权益。

1月30日,石药集团有限公司发布公告,公司已与阿斯利康签订战略合作开发与授权协议,以利用其专有的缓释给药技术平台及多款药物AI发现平台开发创新长效多肽药物。

2月8日,信达生物制药集团对外宣布,与美国制药巨头礼来公司达成战略合作,双方将携手推进肿瘤及免疫领域创新药物的全球研发。根据协议条款,信达生物制药集团将获得3.5亿美元首付款;在达成后续特定里程碑事件后,信达生物制药集团还有资格获得总额最高约85亿美元的研发、监管及商业化里程碑付款。

春节过后,中国创新药对外BD交易再传捷报。2月24日,A股上市公司前沿生物药业(南京)股份有限公司(以下简称“前沿生物”)发布公告称,公司与全球生物制药企业葛兰素史克(GSK)达成一项独家授权许可协议,约定将目前两款处于早期研发阶段的小核酸(siRNA)管线产品在全球范围内的独家开发、生产及商业化权利许可授权给GSK。

依据协议,前沿生物将获得4000万美元首付款及1300万美元近期里程碑付款,并在两个项目中累计获得最高9.5亿美元的基于成功开发、监管及商业化里程碑的付款,同时享有两款产品全球净销售额的分级特许权使用费。

2月25日,达石药业(广东)有限公司宣布,已与美国新锐生物制药企业Slate Medicines,Inc.(以下简称“Slate Medicines”)达成独家授权合作,将自主研发的、潜在同类最佳的、靶向垂体腺苷酸环化酶激活多肽(PACAP)的单克隆抗体DS009的全球(大中华区除外)临床开发及商业化权利独家许可给Slate Medicines,用于偏头痛等头痛疾病的预防治疗。

合作模式呈现新突破

“2026年,中国创新药跨境合作交易整体呈现技术迭代更快、交易规模提升、合作模式深化的特点,海外授权正从过去零散、偶发的大额项目,逐步走向常态化、平台化的‘出海’路径,具备较强的行业代表性与中长期发展韧性。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示。

记者注意到,为持续深化跨境合作维度,中国药企正积极拓宽全球合作新路径,在原有授权合作的基础上,进一步探索“授权+股权”协同发力的新模式。

以和铂医药控股有限公司(以下简称“和铂医药”)为例,2月23日,港股上市公司和铂医药对外宣布,公司与Solstice Oncology(一家由多个大型风险投资机构创立的临床阶段生物技术公司)订立独家授权协议及股权投资协议,同意向Solstice Oncology授予独家授权,以在大中华区以外地区开发及商业化其临床阶段组合资产HBM4003。

依据协议条款,和铂医药将获得价值超过1.05亿美元的前期对价。其中,现金形式的首付款为5000万美元,近期付款500万美元,另有价值逾5000万美元的Solstice Oncology股权。

此外,若干未来事件达成后,和铂医药还有机会获得最高约11亿美元的额外开发、监管及商业化里程碑付款,以及基于HBM4003在大中华区以外净销售额的分级特许权使用费。

“中国创新药‘出海’的交易模式正从早期的‘卖青苗’向联合开发、分区域授权等深度捆绑的新模式演进。”徐佳博士在接受采访时进一步补充。

普华永道认为,这些模式变化背后,本质是行业正从数量增长转向质量与价值竞争,这一趋势具备显著的行业代表性和持续性。

在跨境合作持续深化、“出海”成果不断凸显的良好态势下,中国创新药产业要实现更高质量、更可持续的全球发展,仍有提升空间。

华锐精密发布调价函 节后开工即满产下游需求持续旺盛

■本报记者 肖伟

2月25日下午,株洲华锐精密工具股份有限公司(以下简称“华锐精密”)通过官方微信公众号披露了春节假期后复工复产进展及最新产品调价安排。

该公司消息显示,正月初五(2月21日)生产车间已率先启动生产,全力保障产能衔接;正月初八(2月24日)实现全面复工复产,各项经营工作有序推进、稳步落地。与此同时,受上游钨原料价格持续攀升影响,公司宣布将对相关产品价格进行合理上调,近几个月内华锐精密已发布多轮产品调价通知。

截至记者发稿,该公司整体产能已全面拉满,各条产线保持高效运转状态。华锐精密方面表示,公司始终以严谨的生产标准、优质的产品品质兑现对客户的一份交付约定。同时,针对当前原材料价格波动、市场环境变化等情况,公司已在技术研发、生产管控、质量管理、销售服务等全链条制定了系统性应对措施,全力保障供应链稳定与产品品质可控。

本轮调价的核心背景是钨金属价格的持续上行。春节假期后,全球钨原料价格加速攀升,目前钨粉市场价格已突破1800元/公斤,创下近年新高。早在1月26日,华锐精密就曾通过官方微信公众号发布通知,称钨金属价格涨幅显著,为保障产品品质及供应稳定,公司已启动相应涨价措施。公司彼时表示,将继续深耕技术研发,持续提升生产效率,尽最大努力控制成本波动,为市场持续提供高品质的数控刀具产品与专业配套服务。

就本轮调价落地情况及下游市场需求,华锐精密董秘段艳兰在接受《证券日报》记者独家采访时表示:“当前,公司下游多个细分市场开工率持续走高,市场需求呈现全面旺盛的态势。下游客户之所以能够顺利接受本轮产品调价,核心原因一方面在于行业整体开工率充足,终端订单需求具备强支撑;另一方面则是公司产品经过多年市场验证,具

备过硬的技术竞争力与稳定的品质保障,能够为下游客户创造实实在在的“生产价值。”她同时强调,未来华锐精密将继续锚定技术研发核心赛道,不断提升生产智能化与效率水平,尽最大努力消化上游成本上涨压力,持续为下游客户提供高品质的数控刀具产品与全流程专业服务。

对于上游钨金属价格本轮上涨的底层逻辑与后续走势,财信期货研发服务中心负责人苏斌在接受《证券日报》记者采访时分析:“本轮钨金属价格持续上涨并非短期市场炒作,而是供给刚性收缩、新兴需求爆发与战略资源属性凸显三重逻辑共振的结果。”他进一步判断,从供给端来看,国内钨矿开采总量控制指标持续收紧,环保督察常态化下行业合规产能释放受限,海外钨矿新增供给规模有限,整体供给端呈现强刚性约束;从需求端来看,除了传统机械加工、汽车制造领域需求稳步回暖,光伏、新能源汽车、航空航天、半导体等高端制造领域对硬质合金数控刀具的需求持续爆发,进一步拉动钨原料消费增量;叠加钨作为国家战略性稀缺资源的属性持续强化,出口管制政策优化下海外市场溢价持续走阔,预计后续钨价仍将在高位维持强韧性运行。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时表示,华锐精密作为湖南本土高端装备制造企业,深耕硬质合金数控刀具赛道多年,是国内数控刀具领域实现国产替代的核心骨干力量之一。面对上游原材料价格波动的市场环境,该公司能够快速响应、灵活调整经营策略,同时牢牢守住技术研发与产品品质的核心生命线,既体现了企业自身过硬的经营管理能力与市场核心竞争力,也折射出湖南先进制造业集群在产业链协同、抗风险能力上的显著优势。

在高端制造国产替代持续深化的大趋势下,具备核心技术突破能力、稳定产能保障与优质客户资源的本土企业,将持续迎来广阔的发展空间。

青达环保去年扣非归母净利增115.78% 传统主业与新能源双轮驱动显成效

■本报记者 刘钊

2月25日晚间,青岛达能环保设备股份有限公司(以下简称“青达环保”)发布2025年度业绩快报。该公司去年全年经营业绩实现跨越式增长,核心财务指标均亮眼。在传统节能环保主业稳健增长的同时,新能源业务成为重要增长极,多元化发展战略成效显著。

业绩快报显示,2025年,该公司实现营业总收入20.42亿元,同比大幅增长55.42%;归属于上市公司股东的净利润为1.81亿元,同比激增94.62%,接近翻倍;基本每股收益1.47元,同比增长93.42%,盈利能力迈上新台阶。扣除非经常性损益后的归母净利润达1.75亿元,同比增幅高达115.78%,凸显公司主营业务的强劲盈利韧性。

财务状况方面,该公司整体基本面持续优化,股东权益实现稳步增长。截至2025年年末,公司归属于上市公司股东的所有者权益达11.27亿元,较去年年初增长17.71%;归属于上市公司股东的每股净资产为9.08元,同比增长16.71%,股东价值得到有效提升。尽管公司总资产较期初略有下降,但权益端的增长反映出公司资产结构更趋合理,经营发展的质量和稳定性持续增强,加权平均净资产收益率提升至17.36%,较2024年同期增加7.24个百分点,净资产收益率显著提升。

作为深耕节能环保装备领域的龙头企业,青达环保此次业绩高速增长得益于传统主业的强势复苏与新能源业务的增量贡献,同时也离不开国家产业政策的东风加持。2025年,国家新建火电投资加速推进,存量机组升级改造政策持续落地,火电节能环保与灵活性改造市场需求迎来爆发。青达环保凭借在低温烟气余热深度回收系

统、干式除渣系统、全负荷脱硝系统等核心产品的技术优势,成为火电改造领域的核心供应商,传统主营产品市场需求持续提升,为公司业绩增长筑牢基础。

在巩固传统主业优势的同时,青达环保坚持多元化发展战略,稳步推进新能源业务布局,光伏项目的顺利落地成为业绩增长的重要突破口。该公司创新推出的渔光互补标准化解决方案实现商业化落地,相关光伏项目顺利实现收入贡献,成为公司新的利润增长点。与此同时,公司持续深耕国内外市场,海外业务取得突破性进展,全球化布局进一步完善,为公司业绩增长打开了新的空间。

值得关注的是,该公司扣非净利润增幅显著高于归母净利润增幅,主要缘于经营性利润的实质性增加,叠加政府补助同比减少,充分说明公司业绩增长并非依赖非经常性损益,而是由主营业务的核心盈利能力驱动,经营发展的可持续性大幅增强。而营业收入、利润总额等指标的增幅均高于营业收入增幅,也反映出公司在规模扩张的同时,实现了盈利能力的同步提升,整体经营效率持续优化。

青达环保相关负责人对《证券日报》记者表示,2025年,公司紧密围绕年度经营战略,在稳步扩大产能规模的同时,持续深化技术创新与市场开拓,实现了传统主业与新兴业务的协同发展。北京博星证券投资顾问有限公司研究所所长邢星对《证券日报》记者表示,随着全国统一电力市场体系的加快建设,火电容量电价机制持续完善,电力节能环保与新能源装备市场需求将持续释放,青达环保凭借技术、产品与市场的多重优势,有望充分受益于行业发展红利,实现传统主业与新兴业务的双轮驱动,未来经营业绩有望保持稳健增长态势。