

# 一季度我国机电产品出口额同比增长超18%

电动汽车、锂电池、风力发电机组及其零件等绿色产品出口分别增长77.5%、50.4%和45.2%

■本报记者 殷高峰

4月14日，海关总署副署长王军在国新办新闻发布会上表示，一季度我国出口机电产品4.34万亿元，同比增长18.3%，占出口总值的63.4%，较去年同期提升3.5个百分点。其中，电动汽车、锂电池、风力发电机组及其零件等绿色产品出口分别增长77.5%、50.4%和45.2%。

“数据表明，我国机电产品出口结构在持续优化。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示，以电动汽车、锂电池、风电设备为代表的绿色产品，正从“中国制造”的亮点升级为“中国智造”的全球名片。

“一季度绿色机电产品出口的高增长，是中国制造业长期积累的产业链优势、技术创新能力和市场开拓能力的集中体现。”西安工程大学产业发展和投资研究中心主任王铁山对《证券日报》记者表示，当前绿色产品出口具备三大特征：技术含量高、产业链条长、品牌溢价能力逐步增强。

在屈放看来，新能源汽车是此次增长中最引人注目的主角。据中国汽车工业协会统计，一季度新能源汽车出口95.4万辆，同比增长1.2倍。其中，3月份出口37.1万辆，同比增长1.3倍，再创单月新高。欧洲、东南亚和中东市场成为中国品牌的主要增量来源。比亚迪股份有限公司（以下简称“比亚迪”）、上海汽车集团股份有限公司、浙江吉利控股集团有限公司等头部企业海外销量均实现翻倍式增长。

锂电池作为新能源汽车的核心



一季度，我国出口机电产品  
4.34万亿元  
同比增长18.3%  
占出口总值的63.4%  
较去年同期提升3.5个百分点

图片素材来源：视觉中国

配套件，同样交出了亮眼答卷。“增速背后，是中国锂电池在全球储能和动力电池市场中的不可替代性。”屈放表示。

中国化学与物理电源行业协会数据显示，今年前两个月，我国锂离子电池出口额达142.04亿美元，同比增长46.28%，其中对荷兰出口额增长175.09%。“欧洲在能源安全和清洁能源转型双重驱动下，户用储能和电网级储能需求持续并

喷，中国锂电池成为最关键的供应方。”屈放分析称。

风电方面，九方金融研究所4月份发布的行业研报显示，中国风电“出海”正经历“深刻范式跃迁”——从早期单纯的硬件出口，升级为涵盖技术标准、品牌溢价、全周期服务与深度本地化运营的价值输出体系”。

王铁山分析称，中国在锂电池、光伏、风电、新能源汽车等领域已形成

全球最完整的产业链集群，从原材料到核心部件再到整机集成，成本控制和技术迭代速度领先。当全球绿色转型成为确定性趋势，中国制造的全产业链优势就转化为不可替代的供给能力。

“由于高附加值和高技术产品的出口波动性较低、抗风险能力更强，未来一段时期内，我国出口仍将保持强劲的增长势头。”屈放认为。

# 世界杯氛围日益浓厚 中国企业多维抢抓赛事红利

■本报记者 吴奕莹

随着2026年国际足联世界杯（以下简称“世界杯”）的临近，赛事氛围日益浓厚。一位潮玩周边店铺的店员告诉《证券日报》记者：“去年上半年开始就有海外客商来咨询相关商品，店铺也早早启动备货，赶在赛前把各类用品准备到位。”

事实上，作为全球体育周边的重要供应基地，义乌与世界杯早已深度绑定。据义乌市体育用品协会估算，2022年卡塔尔世界杯期间，“义乌制造”几乎占世界杯周边商品市场份额的70%。

依托过往积累的市场优势，本届世界杯期间，义乌的相关订单量有望再上新台阶。一家体育用品店负责人表示，本届订单较上届世界杯增幅明显，整体销量增加超30%。另有商户表示，从去年下半年开始，工厂产能一直在满负荷运转，产量有望创下新高。

与往届相比，本届世界杯周边产品在设计上更趋多元及个性化，精准契合不同消费群体的需求。记者在一家球迷服装店内看到，除了常规的成人球衣外，店内还专门陈列着儿童款球衣、宠物款球衣等特色产品。店铺老板表示：“推出这类个性化产品，主要是为了满足部分球迷携宠观赛、全家共享赛事氛围的需

求。同时，为了保护产品创意不被抄袭，我们已为相关产品申请了外观设计专利。”

众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示，义乌商户呈现出的订单提前爆发、产品多元化创新、知识产权保护意识提升等一系列变化，折射出中国制造“出海”的新趋势。这不仅充分展现了中国供应链的快速响应能力和灵活适配能力，更标志着中国小商品从规模优势向品质、创新与品牌优势跨越。

## 相关上市公司加强布局

世界杯的热度，不仅点燃了义乌市场，也在资本市场掀起了热潮。据《证券日报》记者不完全统计，近一个月来，深交所和上交所互动平台上已新增超过50条世界杯相关提问。不少上市公司在接受机构调研时也被问及世界杯相关布局。

例如，中国全聚德（集团）股份有限公司近日在投资者互动平台上表示，公司正结合世界杯热点，研究主题餐饮、场景营销、线上线下联动等相关活动方案，将适时推出适配消费需求的产品与服务，以提升品牌热度与经营业绩。

除了推出相关产品或服务外，部分企业还以赞助商或供应商的身份深度参与本届世界杯。上海妙可蓝多食品科技集团表示，公司已正式成为本届世界杯全球官方奶酪供应商，将借势顶级体育IP，通过线上线下整合营销强化品牌心智，并推出便捷高、百搭芝士片等定制化新品，精准覆盖观赛场景。

在高承远看来，上市公司加码世界杯经济的核心逻辑在于“借势营销”和“全球曝光”。从短期来看，赛事经济将带动相关产品销量增长，直接拉动企业业绩；从长期来看，国际顶级赛事背书还有助于企业打开海外市场，提升品牌溢价，进而在后续的国际竞争中占据更有利的位置。

相关机构人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“为进一步抢抓发展机遇，上市公司应立足资本与产业双重优势，做到短期抓订单、长期筑壁垒，在产品侧注重差异化与高端化升级，在交付端则应注重柔性供应链与全球化产能保障交付能力，以此实现业绩与品牌价值同步提升，构筑长期竞争力。”

行业人士认为，完善的公司治理与稳定的股东回报，既是吸引长期资金的基础，也是上市公司行稳致远的保障。密集的投资调研形成的外部监督，也将持续推动上市公司不断提升治理质量、规范运作水平，进一步增强投资者信心，促进资本市场健康有序发展。

## 股东回报受关注

随着回报投资者成为新风尚，投资者对上市公司治理水平的关注度显著上

# 近一个月上市公司举办1220场调研活动

■本报记者 桂小笋

同花顺数据统计显示，近一个月内（3月14日至4月14日，下同），上市公司共举办了1220场调研活动，包括电话会议、线下调研、业绩说明会等。由于当前正值年报披露期，业绩说明会成为调研活动重头戏。

## 投资者希望面对面交流

在当前复杂多变的投资环境下，真实、稳健且可验证的业绩表现，成为投资者调研中首要关注的问题。相较于财报披露的静态数据，投资者更希望通过与上市公司管理层面对面交流，深入核实业绩增长的核心驱动因素、盈利质量，以及预判增长的可持续性。

具体而言，投资者的关注重点主要集中在三个方面：一是营收与利润增长是否依赖非经常性损益，主营业务的贡献是否扎实稳固；二是关注毛利率、费用率、经营性现金流等关键财务指标与利润扩张的匹配度，规避“纸面富贵”的风险；三是通过订单储备、产能布局、交付周期等高频经营数据，判断后续业绩能

否持续释放，防范短期脉冲式增长带来的投资风险。

例如，4月14日，芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司（以下简称“伯特利”）、烟台正海生物科技股份有限公司（以下简称“正海生物”）、广西粤桂广业控股股份有限公司等多家上市公司召开线上业绩说明会，从交流内容来看，业绩的可持续性、海外市场拓展等问题均是投资者关注的重要事项。

正海生物董事、副总经理、财务负责人兼董事会秘书赵丽在回答《证券日报》记者提问时，详细介绍了公司的“出海”规划：“针对海外业务拓展，公司已开展CE认证准备工作，并优先聚焦东南亚市场开展产品布局。后续将通过吸引海外市场拓展专业人才，根据海外业务推进节奏，持续完善海外营销团队与组织架构，稳步夯实‘出海’基础。”

## 运营细节被追问

从1220场调研活动的板块分布来看，涉及电子、机械设备、医药生物、新能源、计算机等行业上市公司居多。相关投资者高度关注行业景气度变化、公司

# 多家A股公司 抢抓智慧农业发展机遇

■本报记者 李雯珊  
见习记者 张美娜

4月13日，农业农村部网站发布消息称，农业农村部党组书记、部长韩俊主持召开党组会议，会议提出，发展农业科技企

业、农业数字服务平台，支持建设中试验证平台，推广应用智慧农机、无人机等智能技术装备，发展农业低空经济，提升一站式数字化综合服务能力。深入推进农产品市场流通体系建设，深化发展农村电商，加大农业品牌培育力度。要大力发展农村生活性服务业，做好“农业+康养”“农业+文旅”等文章，积极打造农业休闲旅游、观光体验等乡村消费新场景，推动农村养老、托

育、医疗等公共服务改善提升。中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示：“推广智慧农机、无人机等智能技术装备，发展农业低空经济，体现了我国近年来农业智能化、绿色化的发展趋势。从顶层设计到地方配套落地，各级政策支持持续加码，为智慧农业全产业链发展提供了保障。”

今年2月份发布的《中共中央国务院关于锚定农业农村现代化 扎实推进乡村全面振兴的意见》提出，因地制宜发展农业新质生产力，促进人工智能与农业发展相结合，拓展无人机、物联网、机器人等应用场景，加快农业生物制造关键技术创新。

地方层面，广东、浙江、江苏、福建等地也在今年年初出台相关政策鼓励智慧农业发展。以福建为例，2月11日，福建省农业农村厅、福建省海洋与渔业局、福建省林业局联合印发的《实施做大做强智慧现代农业“百亿提升”行动方案》提出，瞄准农业核心种源、农业关键技术、现代农机装备等领域，组织

实施农业关键核心技术攻关专项，加快创新一批农业产业发展急需的新品种、新技术、新模式、新装备，打造科技赋能产业发展应用新场景。

国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记

# 算力租赁行业景气度持续攀升

■本报记者 许林艳

4月14日，算力租赁概念持续走强，板块内个股活跃度显著提升。截至当日收盘，协创数据技术股份有限公司（以下简称“协创数据”）股价涨停，中嘉博创信息技术股份有限公司（以下简称“中嘉博创”）则走出“5天4板”的强势行情。

消息面上，纽约数据提供商Omn数据显示，近几个月以来，英伟达全系列GPU在云端数据中心的现货租赁价格均出现大幅攀升，其最先进的Blackwell系列芯片单小时租金已达4.08美元，较两个月前上涨48%。

“多模态大模型、AI Agent等应用加速落地，推动Token（词元）消耗量呈指数级增长，企业对高端算力的短期需求激增，而GPU等核心硬件产能爬坡速度相对缓慢，导致市场出现明显的算力缺口。”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，算力租赁厂商凭借存量算力资源，成为填补当前算力缺口的“关键力量”。

对于算力租赁行业的成长性，北京慧辰资道资讯股份有限公司（以下简称“慧辰股份”）相关负责人对《证券日报》记者表示：“我们对算力租赁市场保持乐观预期。从当前的技术发展现状来看，AI产业正实现从‘玩具’到‘工具’的关键转变，Token已逐渐成为根基，以投资者为根本，推动内在价值与市场价值合理匹配，持续落实质量回报双提升行动方案和中值管理制度相关工作举措，为全体股东创造长期、稳定的回报。”

行业成长性也体现在相关上市公司的业绩表现中。4月13日晚间，协创数据发布2026年第一季度业绩预告，预计一季度归母净利润实现6.5亿元至8.5亿元，同比增长284.14%至402.33%。协创数据表示，公司智能算力产品及服务业务迎来大幅增长。随着前期布局的多个算力集群及服务项目陆续完成交付、顺利通过验收并进入计费阶段，该板块的

者采访时表示，当前，从中央到地方的政策持续加码，为智慧农业发展提供了良好的政策环境，也为企业创新布局指明了方向。农业农村部数据显示，智慧农业应用场景全链条拓展，农用无人机保有量超过30万架、年作业面积突破4.6亿亩，低空经济在农业领域应用成效显著，正在呈现良好上升态势。

在政策推动下，上市公司积极抢抓智慧农业发展机遇，从智能装备、大数据平台、AI应用等产业链关键环节集中发力，以技术创新与全产业链布局承接政策红利与产业升级带来的市场“增量”。

湖北富邦科技股份有限公司近期通过投资者互动平台表示，公司持续围绕种植业物联网、土壤及水分大数据、作物养分模型等数字农业技术，投资布局了分析机器人、土壤CT扫描车、测土配肥机、采摘机器人、智能大棚等农业科技装备和产品。

北京思特奇信息技术股份有限公司（以下简称“思特奇”）近期通过投资者互动平台表示，思特奇“数智乡村”项目打造的“1+3+N”产业数联网络体系，是数字技术赋能农业农村现代化的官方认证典范。公司农业数字化业务规划明确，要从服务单个项目迈向输出产业“标准化解决方案”。一是深耕纵向产业链，从交易环节向生产端延伸，提供“智慧种养”方案，服务特色产业，提升生产效率与产品价值。二是拓展横向场景化运营，针对核心生产与经营场景，实现“一套基础平台，N种场景解决方案”，适配并赋能农业经营实体。三是强化技术驱动新质生产力，投入研发“AI+农业”产品，推动前沿技术转化为现代农业生产力。

朱克力表示：“上市公司凭借技术、资金优势，通过产学研协同、场景化落地，正逐步破解智慧农业技术与农艺融合不足、落地‘最后一公里’不畅等行业痛点，既承接了政策红利，也推动产业升级，为农业新质生产力培育注入核心动能。”

创收能力得到集中释放，收入规模实现大幅增长，成为公司本期业绩增长的核心引擎。

叠加行业需求旺盛，算力租赁价格上涨态势明确。据中信证券研报，SemiAnalysis数据显示，截至2026年4月份，海外H100租赁价格5个月内上涨40%。国内市场方面，多家云服务商也纷纷上调AI算力报价。

“我们认为，当前算力租赁价格的飙升，是短期需求快速增长引发供需错配的阶段现象。长期来看，随着技术不断进步，单位能耗下的算力产出将持续提升，算力租赁价格整体将呈现平稳下降趋势。在此过程中，算力价格出现阶段性波动是不可避免的。”慧辰股份上述负责人对《证券日报》记者表示。

对于企业自身的定价策略，北京首都在线科技股份有限公司工作人员对《证券日报》记者表示，未来，公司将根据市场供需、上涨成本及行业竞争态势，动态优化定价策略，平衡客户价值与公司可持续发展。目前，针对高端算力，受上游成本及市场供需影响，新签订单及短期单价格将随市场行业合理波动。

随着算力租赁产业的持续发展，其商业模式正发生着深刻变革，推动行业向精细化、高价值方向升级。

据东吴证券研报分析，当前算力紧缺程度较高，算力租赁厂商的行业议价能力有望提升，其业务模式正从单纯的裸算力出租升级为模型服务或Token分成模式。

这种商业模式的转变，将进一步推动行业生态优化。郭涛表示，模式升级将推动厂商从硬件导向转向服务导向，加速行业整合，具备技术对接能力与优质客户资源的头部厂商将获得更高溢价；同时，这也将倒逼中小厂商提升服务附加值，推动行业从粗放式发展向精细化运营转型。