

下游需求大增 储能企业密集接单

■本报记者 李雯珊

储能市场景气度持续走高。高工产研锂电研究所发布的数据显示,截至6月28日,今年上半年已有35家储能企业对外披露订单签约数据,累计签约规模约550GWh(吉瓦时)。从月度走势看,1月份至3月份签约体量相对平稳,4月份至6月份订单规模直线拉升,行业呈现供不应求的状态。

“梳理上半年全产业链签约项目可见,市场呈现六大鲜明特征:订单规模持续放量,单笔大单量级大幅跃升,算力配套储能成为新增核心赛道,储能产品‘出海’进程提速,长时储能技术迭代加速,钠离子储能实现商业化落地。叠加全球化产能布局、本地化交付服务综合能力较量,头部企业护城河持续加固,预计行业景气度将持续到2028年。”大东时代智库(TD)分析师罗煥塔在接受《证券日报》记者采访时表示。

行业集中度加速提升

从2026年上半年的情况来看,国内储能产业告别此前两年的产能过剩困境,全面迈入订单持续落地、满产交付、供不应求的高景气度上行周期。

“当前公司订单已排至明年。”厦门海辰储能科技股份有限公司(以下简称“海辰储能”)相关负责人对《证券日报》记者表示,今年企业订单充足,生产线始终保持满负荷运行状态。

宁德时代新能源科技股份有限公司也透露,今年一季度,储能业务营收占比同比明显提升。随着储能市场定位日渐清晰,叠加容量电价机制落地完善,储能项目

收益稳定性增强,国内市场需求迎来集中释放。与此同时,海外AI产业与数据中心建设提速,也持续拉动区域储能需求增长。

此前举办的两场行业展会,也直观印证了储能市场的爆发态势。在第十四届储能国际峰会暨展览会期间,全产业链集中落地合作订单。例如,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)、国轩高科股份有限公司,整体签约规模超125GWh。第十九届国际太阳能光伏和智慧能源(上海)大会暨展览会再度掀起接单热潮,总量突破92GWh。楚能新能源股份有限公司、江西赣锋锂电科技股份有限公司(以下简称“赣锋锂电”)、海辰储能等电芯企业接连锁定大额长单。

业内人士透露,行业内呈现产能紧缺、订单积压、交付周期拉长的全新态势。2026年头部储能电芯企业产能利用率普遍维持在90%以上,部分大型战略框架协议已覆盖2026年至2027年产能。

高工产研锂电研究所认为,海内外新能源并网需求激增、工商业储能扩容、海外光储配套需求爆发,共同驱动储能订单持续放量。随着大额长协、年度框架订单密集落地,产业链头部企业的产能、技术与渠道优势将进一步放大,行业集中度加速提升。

算力配套储能成增长极

今年储能行业不仅在订单总量上实现增长,订单结构也迎来升级,告别此前以百MWh(兆瓦时)级别零散项目为主的签约模式,单笔GWh级、10GWh以上超大型年度/跨年度框架订单密集落地,成为上半年行业重要发展特征。

例如,赣锋锂电在6月初对



图片素材来源:视觉中国

外表示,与相关客户达成超30GWh全场景储能合作意向,覆盖大储、工商储、户储全赛道;海辰储能与深圳市科陆电子科技股份有限公司(以下简称“科陆电子”)锁定三年20GWh长时储能电芯供货协议,深耕长时储能赛道;亿纬锂能对外披露的数据显示,该公司年初至今披露的订单总规模超130GWh。

同时,AI算力配套储能成为全新增长极,为储能行业打开千亿元级增量空间。国际能源署预测,到2030年全球数据中心年耗电量将达约945TWh(太瓦时),其

中AI专用数据中心用电量将增长超3倍。在此背景下,储能正从数据中心的“可选备电”升级为“基建刚需”。

例如,科陆电子率先卡位北美算力市场,锁定北美10GW级AI数据中心配储项目,打造全链路算力储能解决方案。

“我公司已形成覆盖AI数据中心全场景的备电解决方案,推出圆柱BBU(电池备份单元)电芯、UPS(不间断电源)方形电芯及集装箱储能产品,覆盖从数据中心单元到整体架构的各类需求。其中,BBU电芯

兼顾高能量密度与高功率,全链条保障高安全性与高可靠性,是公司战略推进方向。”亿纬锂能董事会秘书江敏对《证券日报》记者表示。

相较于传统储能场景,算力配储对系统稳定性、毫秒级响应、全生命周期能效、安全冗余的要求更高,技术壁垒与项目溢价更显著。业内认为,随着全球算力基建持续加码,AI数据中心配储将持续释放千亿元级增量,成为未来五年储能行业最确定、增长最快的核心细分赛道之一。

合肥举办核聚变上下游产业链项目路演

推动核聚变前沿技术项目从实验室走向市场化

■本报记者 徐一鸣

6月27日下午,“金融赋能聚变启未来”核聚变上下游产业链项目路演在安徽合肥中安谷一期全球路演中心举办,来自政府、科研院所、产业链企业、金融机构等的200余名代表齐聚现场,围绕核聚变产业产融结合开展深度对接交流。

本次路演活动的核心目标是打通“技术+金融+产业”通道,推动核聚变领域前沿技术项目从实验室“技术可行”走向市场化“商业可行”。

合肥太阿聚变科技有限公司总经理董伟对《证券日报》记者表示,通过核聚变上下游产业链项目路演,一方面,可筛选具备自主核心技术、明确场景落地潜力的优质项目集中向资本推介,推动股权投资、银行授信、产业合作意向落地;另一方面,依托本地完整聚变产业生态,为投资机构提供项目技术验

证、场景落地、上下游配套支撑,形成产业与资本双向赋能的良性循环。

多家公司“含金量”较高

记者在现场获悉,参加此次路演的14家公司包括宁波莱登低温科技有限公司(以下简称“莱登低温”)、束研聚创(上海)科技有限公司(以下简称“束研聚创”)、北京星途氢能空间技术有限公司(以下简称“星途氢能”)等,均分布于核聚变产业链,涉及超导材料、低温配套、等离子体诊断控制、特种脉冲电源、超高真空系统、特种结构新材料等领域。

其中,莱登低温聚焦超低温成套装备研发与制造,深耕斯特林制冷、JT节流制冷、零蒸发储运三大自主核心技术,可实现最低零下253℃超低温稳定控温,核心产品涵盖系列化液氮发生器、零蒸发低温储罐、液氮储运装备等。

“我公司长期坚持高比例研发投入,持续迭代超低温高效制冷、长周期零蒸发储运技术,重点攻坚液氮长时储存、小型化就地制氢等技术。”莱登低温创始人朱钰吉对《证券日报》记者表示,公司将持续优化聚变专用低温装备的稳定性与适配性,保障聚变装置长时间稳定运行。

氮-3是可控核聚变的理想清洁能源,具备无辐射、能量密度极高的优势,是未来商业聚变堆的核心战略原料。星途氢能核心产品包括月球氮-3勘探探测器、月面智能采矿设备、氮-3低温提纯与储运系统,未来将全面适配商用聚变堆燃料供给场景,为产业发展提供支撑。

作为国内专注于可控核聚变中性束加热及核心辅助系统的专业化科创企业,束研聚创联合创始人兼CFO张博钧对《证券日报》记者表示,该公司聚焦大功率中性束加热系统及配离子源设备以及

高精度等离子体诊断系统,为全超导托卡马克装置、紧凑型聚变实验装置提供启动加热、稳态运行监测、故障诊断和调控等。

产业集群效应持续凸显

可控核聚变因原料储量充沛、零碳排放、反应安全可控,被业内称作人类“终极能源”,是我国能源转型、科技自立自强的重点战略赛道,但行业普遍存在研发投入规模大、工程验证周期长、短期现金流薄弱等痛点,单纯依靠科研院所与企业自有资金难以支撑全链条产业化推进,而合肥依托大科学装置集群、完整产业链、专业化金融联盟,走出特色聚变产融协同发展路径。

硬件平台层面,合肥已建成国内大科学装置矩阵,全超导托卡马克核聚变实验装置、紧凑型聚变实验装置、聚变堆主机关键系统综合研究设施三大平台梯次布局,分

别承担基础物理验证、聚变发电演示、核心设备攻关任务,形成从基础研究、工程试验到装备制造的完整技术链条。

产业载体同步加速建设,通过规划聚变科创示范区,合肥为上下游企业提供研发厂房、中试场地、配套检测平台。截至目前,合肥市已集聚70余家核聚变产业链企业,覆盖上游超导、低温新材料,中游特种装备、电源真空设备制造,下游装置运维、工程设计全环节,产业集群效应持续凸显。

九河先进科学技术(北京)有限公司联合创始人夏天在接受《证券日报》记者采访时表示,核聚变属于长周期发展产业,装置制造所需特种结构件、精密加工工艺与航空、高端装备等行业具备技术共通性,跨行业供应商协同攻关,能够加速聚变装备国产化进程,而合肥搭建起产业发展“朋友圈”,为跨区域企业协同、资本长期赋能创造稳定沟通渠道。

多家上市公司预计上半年净利润同比增超100%

■本报记者 丁蓉

A股2026年半年报业绩预告大幕已拉开。Wind数据显示,截至6月28日《证券日报》记者发稿,已有19家A股上市公司预告上半年业绩,其中,恒逸石化股份有限公司(以下简称“恒逸石化”)、卫星化学股份有限公司(以下简称“卫星化学”)、杭州长川科技股份有限公司(以下简称“长川科技”)、惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)等上市公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长上限超100%,广东银禧科技股份有限公司、圣元环保股份有限公司等上市公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润同比增长上限超50%。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平在接受《证券日报》记者采访时表示:“上市公司作为各行业的代表性企业,其业绩反映上下游需求、产品价格及市场竞争格局变化等。上市公司中报‘成绩单’在一定程度上可印证上半年行业景气度。”

具体来看,在已经预告上半年业绩的19家A股上市公司中,国内化纤龙头企业恒逸石化预计净利润增速居前。该公司2026年半年度业绩预告显示,预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润2326.31%至2546.88%。

对于业绩增长的主要原因,公告显示,恒逸石化在海外布局炼化工厂,充分受益于东南亚地区成品油供需格局长期偏紧,成

品油盈利好于国内,同时PX、苯等化工产品盈利继续维持高位水平。同时,作为该公司自研成果集成应用的年产120万吨己内酰胺-聚酯一体化及配套重大项目产销两旺,为业绩增长贡献重要增量。此外,该公司所在的PTA(精对苯二甲酸)及下游聚酯产业链条稳步复苏,公司作为PTA及聚酯龙头,业绩增长确定性较强。

轻纺产业链一体化生产企业卫星化学2026年半年度业绩预告显示,该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润60.00亿元至70.00亿元,同比增长118.68%至155.13%。卫星化学表示,该公司充分利用产业链一体化优势,生产装置保持安全稳定运行,产品实

现迭代创新,服务不断强化升级,全面把握市场机遇,驱动公司业务持续增长。

国产测试机龙头长川科技2026年半年度业绩预告显示,该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润9.00亿元至10.00亿元,同比增长110.76%至134.18%。公告显示,公司前期研发投入的成果持续显现,叠加高端下游市场需求显著释放,公司数字测试机等多产品线销售业绩大幅增长,规模效应显现。

电池头部企业亿纬锂能2026年半年度业绩预告显示,该公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润31.30亿元至33.71亿元,同比增长31.30%至110.00%。根据公告,该公司坚持致力于产品迭代、服务升级与流

程优化,把握市场增长机遇,驱动公司业务持续增长,营业收入同比增长约60%。

全联并购公会信用管理专委会专家安光勇对《证券日报》记者表示:“从已经披露的业绩情况来看,电子、储能、化工等方向呈现较明显的结构性景气。赛道优质企业凭借技术、规模、成本等优势,交出亮眼‘成绩单’。”

苏商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示:“随着上半年业绩披露到来,市场将进入业绩验证阶段,这也是机构调仓布局的关键节点。一方面,超预期的业绩有望推动相关行业和个股估值修复,吸引资金流入;另一方面,若部分公司业绩不及预期,可能导致分化。”

暑期档动画电影扎堆上映 能否再现破圈之作?

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至6月28日,已经有12部动画电影定档暑期档(6月1日—8月31日)。其中,《咖啡猫家族》《大鱼海棠》《玩具总动员5》《幻影游船》《热血足球少年·英雄初升》5部电影已陆续在6月份上映,剩余7部动画电影将在7月份、8月份上映。

值得一提的是,2025年年初、年中、年末分别出现了《哪吒之魔童闹海》《浪浪山小妖怪》《疯狂动物城2》三部破圈动画电影,共计斩获票房217.59亿元,占据2025年电影全年票房的42%。

相较之下,今年上半年即将收官,尚未出现票房突破10亿元的动画电影。而暑期档历年都是动画电影扎堆上映的重要节点,期间能否出现黑马电影,也受到市场广泛关注。

长三角电影市场研究中心秘书长陈丹对《证券日报》记者表示,动画电影能成为爆款,除了制作水准,核心竞争力在于内容质量,其中合家欢题材的受众覆盖面更广,更容易突围成为爆款作品。

具体来看,6月份共有5部动画电影上映,票房最高的作品为引进电影《玩具总动员5》,目前其票房已突破2亿元,灯塔专业版预测该片的最终票房在3亿元。

7月份至8月份将上映的动画电影包括:中国电影引进的两部海外电影《小黄人与大怪兽》《汪汪队立大功大电影3:勇闯恐龙岛》,五部国产电影《三国第一部:争洛阳》《大圣崛起》《八仙!》《红孩儿火焰山之王》《大唐妖探》。

从观众期待度来看,截至目前,《三国第一部:争洛阳》《小黄人与大怪兽》《红孩儿火焰山之王》位列淘票想看人数前三,分别为12万人、9.6万人以及2.6万人。

其中,《三国第一部:争洛阳》取材自中国历史故事,制作方为上海追光影业有限公司(以下简称“追光动画”)。追光动画是国内第一梯队的动画电影制作公司,曾打造出《长安三万里》《白蛇》系列、《新神榜:杨戬》等多部口碑票房俱佳的动画电影,其中《长安三万里》更是以18.25亿元票房稳居2023年全国票房榜第七位。

从内容来看,《八仙!》取材自中国经典神话“八仙过海”。而纵观国内动画电影票房榜单,《哪吒》系列、《姜子牙》《西游记之大圣归来》等爆款作品,均以传统神话为核心创作,经典IP的受众认知基础和潜力已被反复验证。

一位动画制片人对《证券日报》记者表示,《八仙!》沿用了过去成功电影的模板,这种方式一定程度上能给影片票房“兜底”。

谈及去年动画电影的爆发,中国动漫集团研究院执行院长宋磊对《证券日报》记者表示,一方面是精品力作经历时间积累后集中涌现;另一方面是IP的蓄力和发力。高票房动画电影大多不是全新作品,更多是既有IP的续作或者衍生品。

(上接A1版)但他表示,宁愿牺牲掉一部分利润,也不想丢失客户。佳通轮胎某门店负责人同样表示,近期个别品牌有一定提价,但涨幅不大,对车主换胎影响有限。

这种厂家喊涨、终端难涨的局面,根源在于渠道库存高企和终端需求偏弱。郭娟告诉记者,3月份受涨价预期带动,经销商集中备货,渠道库存快速累积,目前处于高位。进入4月份,全钢胎终端受运价低迷等因素影响,换胎意向偏弱;半钢胎内销同样回落。整个流通环节陷入“涨不动、卖不动”的两难境地。

“经销商一方面要按新价采购,拿货成本持续攀升;另一方面终端需求疲软,涨价易导致客户流失。”郭娟表示,经销商承受的压力比较大,库存高企,资金占用严重。部分经销商已开始以促销消化库存,形成涨价函与促销单并存的局面。

车主换胎成本会上涨吗?从目前情况看,乘用车车主感受有限。郭娟分析称,从工厂到终端的传导链条太长,每传导一个环节就被稀释一分,“工厂公布提涨三四个点,实际可能只涨两个点,到终端可能只剩一个点”。

在周先生门店,一位正在换胎的车主告诉记者,一条200多元的轮胎涨5%也就是10元,“感觉无所谓”。周先生认为,车主对轮胎涨价敏感度不高,但对横向比价较为在意。

途虎养车方面表示,他们与轮胎厂商采用规模化直采,价格相对稳定,且上半年已及时备货,短期内可承受部分成本上涨压力,目前暂无终端调价计划。

商用车轮胎则不同。全钢胎单条售价1500元至2500元,对物流企业是刚需消耗品,换胎成本增加更直接,传导也相对顺畅。但目前多货少,车主换胎意愿受到抑制,涨价能否全额落地仍是未知数。高承远预测,未来1至2个季度,卡客车胎传导将比乘用车胎更顺畅,后者面临个人消费者比价、电商渠道透明化等多重压力。

加速开拓海外市场

海关数据显示,前4个月,汽车轮胎出口量同比增长4.8%,但出口金额同比下降1.6%,“量增价跌”态势明显。卓创资讯监测数据显示,4月份,中国半钢胎出口环比下滑,同比增幅达6.85%,1月份至4月份累计出口量创近5年同期峰值。增长动力来自新兴市场:拉美、非洲、亚洲(不含西亚)需求增幅分别达40.30%、38.24%和33.39%。郭娟表示,中国轮胎凭借性价比优势,正在非洲、拉美等地区快速开拓市场。

据《2025中国轮胎企业出海年度报告》,截至2025年底,已有超过20家中国轮胎企业在越南、泰国、柬埔寨、埃及、墨西哥等15个国家和地区布局了30多个生产基地。例如,赛轮轮胎印尼、墨西哥基地产能持续爬坡,柬埔寨全钢胎扩建项目已启动,埃及基地经过两轮扩建后将具备半钢900万条+全钢165万条产能;中策橡胶则在今年4月1日公告称,拟在越南追加投资10.41亿元建设年产500万条半钢胎项目。

中泰证券最新研报认为,2026年是自主轮胎企业“出海”替代加速的拐点,海外市场存在较大提升空间。

从国内成本承压、终端疲软,到出口格局重塑、全球产能加速布局,轮胎行业正经历一场深层调整。这场始于成本压力的涨价潮,或将加速中国轮胎企业从规模扩张向全球竞争的转型。