



探寻产业发展“新引擎”

风电产业加速多维融合

——2026北京国际风能大会观察

■本报记者 贺王娟

10月14日至16日,2026北京国际风能大会暨展览会(CWP2026)举办,风电产业高质量协同发展成为该展会的重要议题。《证券日报》记者从主办方了解到,CWP2026展览面积突破10万平方米,参展企业超过1000家,其中外资企业占比逾20%,迎来50多个国家和地区的12万名专业观众。

在CWP2026开幕式上,数十家企业共同发出《北京倡议:风光万物生,开启工业文明新范式》(以下简称《北京倡议》),提出到2030年全国风电累计装机达到13亿千瓦、风电发电量占比不低于15%。从单一发电到多元转化,从规模扩张到质量效益,从产品出口到体系输出,风电产业正加速多维融合,步入新的发展周期。

从规模竞赛转向价值比拼

记者走访展馆发现,往年整机厂商围着功率、叶轮直径、扫风面积等“拼参数”的热闹劲儿明显淡了。各大风电整机厂商把展台让给了风电整体解决方案。

沙盘上,风机与储能、制氢装置、数据中心连成一体;大屏里,绿电制氢、零碳园区、算电协同等应用场景轮番演示。工作人员讲解时,也不再只报机组容量,而是把更多时间留给方案如何落地。技术参数退到展板一角,风电在应用端的价值被放大。

展台上的这一变化,正是整个风电行业自主求变的缩影。中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩坦言,今年是风能大会的第19年,风电行业也进入了一个新的发展周期,既充满希望,也面临许多问题和挑战。目前风电行业面临诸多难题:电站投资收益承压,设备市场“内卷式”竞争反复出现,机组大型化进入无人区后的质量风险。

国家能源局统计数据显示,今年1月至8月全国风电新增并网装机5326万千瓦,截至8月底全国风电累计并网装机约6.93亿千瓦,同比增长19.6%。装机总量持续攀升,但增速较去年同期出现回落。秦海岩表示,项目收入和利润下滑主要受电价和弃风两方面因素影响。

国家能源局新能源和可再生能源司副司长潘慧敏在致辞中表示,“十五五”期间风电预计新增4亿千瓦,发展空间依然广阔。但当前消纳压力增大、要素供给趋紧,全面入市后市场化收益下滑,绿色价值实现不够充分。

不过,政策层面牵引方向已经明确。今年7月印发的《可再生能源发展“十五五”规划》将发展重点从“装得更多”转向“发得出来、送得出去、用得稳定、获得合理收益”,首次提出可靠替代目标,到2030年全国风光光伏平均置信出力达到8%,其中风电达到11%左右。这意味着国家对风电的考核从“发了多少电”转向“关键时刻能否可靠顶得上”。



图为2026北京国际风能大会现场

“可靠替代既是技术命题,也是产业命题,更是信心命题。”中车股份有限公司党委常委、副总裁刘可安表示,“风电要发得出,更要顶得上;要规模领先,更要可靠领先。”金风科技股份有限公司(以下简称“金风科技”)副总裁陈秋华在企业论坛上分享了一个值得关注的转变,他表示,过去客户首先关心叶轮直径多大,现在越来越多客户关注发电量和可靠性,“今年我们一款204米叶轮直径的国际机型转国内销售,卖了将近500万千瓦,靠的是发电量而非叶片尺寸。”

三一重能股份有限公司(以下简称“三一重能”)副总经理林志刚也对《证券日报》记者表示,风机是长期运行的生产资料,稳定性、可靠性和发电能力最终都要接受项目现场检验。

多元融合打开绿电新空间

过去风电产业的关键词是“发电”,现在最受关注的关键词是“转化”。

行业形成共识,共同划定绿电转化中长期发展目标。“绿电要突破传统‘发电—输电—用电’固有框架,依靠直接电气化、电制转化两大路径,让绿电既是动力之源,也是物质之基。”南方电网公司原董事毕亚雄在宣读《北京倡议》时表示,“明确到2030年绿氢和绿色甲醇年产能合计达到1000万吨以上,到2035年绿氢、绿氨、绿色甲醇年生产能力力争突破千万吨级。”

从单纯输送电力,到把风电转化为可储存、可外销的绿色化工品,头部整机企业已经率先完成业务布局。

《证券日报》记者在多家整机厂商展台走访时注意到,绿电转化已被纳入整机企业的业务布局。在金风科技展台上,工作人员向《证券日报》记者介绍:“目前公司的绿色甲醇项目已实现商业

闭环,既解决了风电消纳难题,也为风电企业业务延伸探索出新路径。”记者了解到,金风科技在兴安盟的绿色燃料项目也取得实质进展,第一批500吨绿色甲醇已于9月发运交付马士基。

不同企业探索差异化的技术路线,持续破解绿氢制备的成本痛点。明阳智慧能源集团股份有限公司高级副总裁叶凡带来了另一种思路。该公司研发的风氢一体化机将电解槽直接与风机融合,打造完全离网的制氢方案,每公斤造价较传统集中式制氢降低约30%。

绿电转化赛道的成长更离不开全产业链协同共建,打通技术、标准与成本堵点。阳光电源股份有限公司副总裁彭超才在CWP2026圆桌讨论环节中表示,风电要主动拥抱以AI(人工智能)为中心的能源需求和工业、园区能源转型需求,进行上下游协同,推动标准互认,“打通从风电到氢氨醇的通道,切切实实降本,把需求打开。”

产品“出海”走向“体系”扎根

风电产业的全球化进程正在加速。据海关统计,今年上半年我国风力发电机组出口增长35.6%,远超全国货物贸易出口13.4%的增长水平。在全球风电新增装机中,中国贡献了约120吉瓦,占比超过七成。

规模高速增长的背后,中国企业的“出海”模式也在发生结构性变化。彭博新能源财经风能研究负责人在大会圆桌对话中分享了一组数据,2020年中国企业在海外签订的订单不到0.5吉瓦,去年这一数字超过14吉瓦。调查显示,中国企业的风机报价比其他企业低10%至40%,但开发商的考量不仅是价格,还包括风机可靠性、本地化运维和可融资性等综合能力。

面对海外市场的全新评判标尺,

头部企业已经开始探索深度本地化的全球化路径。

“中国企业不能满足于‘出海’,而要做真正的全球化。”明阳智慧能源集团董事长张传卫表示,明阳产品已服务超60个国家和地区,交付海陆风电机组超25000台。在越南,明阳与春桥集团、中国建国际合作,计划打造总规模6吉瓦的中越跨境零碳能源集群,涵盖海上风电、绿氢绿氨和零碳产业园,并在越南本地化生产叶片、变压器等核心装备。

不同企业基于自身资源禀赋,也直面海外长周期运维的严苛要求。三一重能副总裁周龙则强调了市场选择的重要性:“每一家发展阶段不一样,关键是选择适合自身的市场。”

运达能源科技副总经理魏敏表示,海外市场对本地化交付和长期运维能力的要求日益提高,国内项目质保5年届满后,运维主体通常转为业主;但国际市场普遍要求设备厂商持续提供20年、25年乃至30年的长期运维。

除了企业的探索实践之外,国家层面的合作布局也为风电产业全球化保驾护航。潘慧敏在致辞中透露了下一步国际合作方向,联合上合组织其他成员国实施新增1000万千瓦风电项目,依托共建“一带一路”和南南合作等平台,深化各国在市场准入、技术标准、投资决策、贸易规则等方面的对话交流,推动风电投资开发、工程建设、装备制造等全链条互利共赢合作。

一系列实践共同勾勒出中国风电全球化的全新图景。从“卖设备”到“卖方案”,从“走出去”到“扎下根”,中国风电产业的全球化正在进入新阶段。正如CWP2026开幕式上秦海岩所言:“让绿电走进千行百业,让风光真正成为新工业文明的动力之源、物质之基。今天的行动,正是写给未来的答案。”



记者观察

品牌控制权之争需守底线

■ 梁傲男

近期,“汇源”品牌控制权纷争再受关注。根据北京汇源食品饮料有限公司(以下简称“北京汇源”)10月13日发布的通报,福建省福州市中级人民法院认定北京汇源集团开封有限公司、北京汇源生物科技有限公司构成商标侵权与不正当竞争,判令两公司立即停止侵权行为、消除不利影响、停止使用“汇源”字号,并共同赔偿经济损失及维权合理开支合计9700余万元;河北汇源食品饮料有限公司就相关债务承担连带责任。

北京汇源表示,河北汇源食品饮料有限公司曾为公司股东,被告北京汇源集团开封有限公司、北京汇源生物科技有限公司为其关联企业。北京汇源于2023年完成司法重整,迈入全新发展阶段后,曾授权前述涉事企业代为生产加工“汇源”品牌产品。自2025年1月1日起,北京汇源已正式终止向上述被告企业授予全部“汇源”商标使用授权,但被告仍持续实施商标侵权及不正当竞争行为。

值得深思的是这一事件背后的公司治理问题:当股东之间出现利益分歧,如何确保品牌资产依法使用、企业有序经营,避免公司利益成为控制权争夺的代价?判断治理是否有效,既要看争议如何解决,也要看解决争议的过程中,企业赖以生存的资产与信用能否得到保护。

品牌控制权纷争归根到底考验的是企业能否厘清权利边界、约束权力运行,并在利益冲突中维护公司自身利益的能力。企业可以从资产、管理制度、经营保障三个层面搭建防控体系。

第一,企业需要厘清资产边界。在企业发展过程中,创始团队、集团公司、经营主体往往共同参与品牌建设,容易形成“一家人共用一个品牌”的惯性。但经营上的联系,并不意味着法律上的权利可以混同。股东享有股权,但不等于可以直接支配公司的每一项资产。

广交会搭台汇聚八方客商 深市上市公司夯实增长基本盘

■本报记者 李雯珊

作为中国外贸的“晴雨表”与对外开放重要窗口,中国进出口商品交易会(以下简称“广交会”)持续为企业搭建高效国际对接平台。在第140届广交会上,多家深圳证券交易所市场(以下简称“深市”)上市公司携绿色、智能创新成果参展,在产品推介、商务洽谈、技术交流中抢抓全球商机,持续优化海外业务布局,以海外市场增量夯实业绩增长基本盘。

在广交会展馆内,智能硬件、家电、机器人等多个展区人头攒动,境外客商驻足问询,现场洽谈络绎不绝。深市上市公司凭借扎实的研发积累与成熟的供应链能力,从单纯产品出口,逐步转向输出整套技术方案、智能生态服务,在全球市场持续提升品牌影响力。

广州视源电子科技股份有限公司(以下简称“视源股份”)连续五次参展,在本届广交会上带来近70件智能产品。

“我们液晶电视显示主控板卡长期居全球出货量首位。真正站到‘广交会前台’、以展商身份独立直接面对全球采购商,终端消费者才会看到‘视源’两个字。”视源股份党委书记、首席战略资源官段宇向《证券日报》记者表示,广交会为公司提供了高效集中获客的平台,同时也是公司AI(人工智能)等技术能力与生态能力向全球展示的平台,让我们有机会与全球生态伙伴进行合作。

家电赛道龙头格力电器同样积极参展。珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)目前已服务全球190多个国家和地区,从家用空调到中央空调,从单一冷媒系统到覆盖全域气候的解决方案,构建起了层次完整、自主可控的技术矩阵。

“公司参与第140届广交会,依托展会平台展示绿色低碳与智能化产品及系统解决方案,与境外客商开展深度交流对接。本次参展有助于展示公司技术研发成果,增进境

外企业要把品牌管理从习惯安排转为制度安排。比如,商标由谁持有,哪些主体获得许可,授权涉及何种产品、渠道和期限,授权终止后库存、包装及宣传物料如何处理,都应形成清晰、可核验的台账。尤其在并购重整、股权交割时,应将品牌权属和授权关系纳入重点关注事项,避免股权结构变化后,资产使用仍沿袭旧有惯例。

第二,企业要明确控制权运行。资本进入与股权调整,可以改变企业的权力结构,却不会自动形成有效的公司治理。投资义务如何履行、资金如何使用、重大事项由谁决策,如果缺乏可执行的标准化安排,即使完成了股权交割,企业仍可能陷入经营的僵局。

因此,重整与并购方案除了约定出资额、持股比例,还应明确资金到位后的管理机制、经营授权、履约监督和违约救济。对分期履行的义务,应设置可核验的进度与监督节点;对可能影响持续经营的重大分歧,应预先安排协商及争议解决程序。

第三,企业要建立争议期间的经营保障机制。在不突破合法授权边界的前提下,企业应对存量合同、渠道通知、货款结算和消费者服务作出尽可能详尽的衔接安排,降低争议对正常交易的冲击。对外沟通则应区分已确认事实、单方主张与司法裁判,准确说明程序进展,避免将尚存争议的判断表述为确定结论。

对于上市公司而言,核心商标诉讼或授权变化若可能对生产经营产生重大影响,还应依规做好信息披露,让投资者能够识别风险。内部监督也不能只关注诉讼输赢,更应持续评估争议对现金流、渠道稳定和品牌形象的影响,推动责任主体及时止损。

品牌积累需要长期投入,价值流失却可能发生在一次次失序的争执之中。公司治理的意义,就在于守住公司利益底线,为分歧划定边界,为权力划定责任,为持续经营保留空间。

外合作方对品牌及产品的认知,夯实对外合作基础,为长期经营增长提供有力支撑。”格力电器海外业务相关负责人对《证券日报》记者表示。

广东万和新电气股份有限公司(以下简称“万和电气”)携热水、厨电、热泵、燃气烤炉等全系列产品登陆本届广交会,并集中展示新能源热水、采暖系统等绿色产品矩阵。公司持续推进全球化战略布局,加快构建“中国+泰国+埃及”多基地协同的全球化供应链体系,依托广交会对接全球客商,多元化拓展海外市场。

“广交会是企业直面海外客户、捕捉市场需求变化的重要平台,公司将持续推进从产品出海、制造出海向品牌出海进阶,依托海外本地化产能,缩短交付周期,完善海外售后网络,持续提升海外订单转化率能力,为全球消费者提供更高效、更环保的智慧生活解决方案,助推公司经营业绩稳步提升。”万和电气副总裁杨颂文在接受《证券日报》记者采访时表示。

机器人赛道方面,中山联合光电科技股份有限公司(以下简称“联合光电”)携多款自主研发智能机器人产品亮相本届广交会机器人专区,集中展示企业依托深厚光学技术积淀跨界攻关的机器人创新成果,本次展出产品包含医疗智能物流机器人与智能轮椅两大品类。

“我们深耕光学领域多年,而机器人是公司技术延伸的重要方向。本次参展带来的医疗智能服务机器人和智能轮椅,用于国内外医院和康养场景物资和人员的运送。广交会汇聚全球采购商,让我们有机会直接对接欧洲、中东等地区的B端客户,不少客商现场深入询问产品参数与定制化方案,还提出赴工厂实地考察、洽谈批量采购的意向。借助广交会这个国际化平台,我们希望持续挖掘海外市场机会,开辟企业第二增长曲线。”联合光电营销中心负责人肖重阳向《证券日报》记者表示。

AI制药企业相继进入资本市场

■本报记者 许林艳

当地时间10月14日,美国AI(人工智能)制药公司Iambic Therapeutics敲定美国IPO(首次公开募股)定价,发行价定于每股16美元,发行约938万股,募资1.5亿美元。今年2月,英伟达投资的Generate Biomedicines成功登陆纳斯达克。AI制药公司在资本市场的接连亮相,给本就火热的AI制药行业又添了一把火。

国内AI制药企业也已相继进入资本市场,今年5月,聚焦AI纳米递送创新的剂泰科技(北京)股份有限公司在港交所挂牌上市;2025年12月,AI制药公司英矽智能成功登陆港交所。

“AI能否真正改善临床成功率这一命题,如今要面临公开市场与临床数据的双重检验。行业发展已经从技术叙事时代,进入了以临床数据为核心评价标准的阶段,这也加速推动资本、算力、医药资源,向能够交付可验证研发结果的主体集中。”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。

AI制药多点开花

AI制药近年来发展迅速,据中信

建投证券研报,全球AI制药市场2025年规模约24.9亿美元,2035年有望突破460亿美元,CAGR(年复合增长率)有望超过33%。中国市场增速与全球同步,有望成为最具确定性的增量市场之一。

国内AI制药多点开花,产业合作与新药成果加速落地。

9月28日,三生制药正式官宣,旗下子公司浙江三生曼迪药业有限公司及万晟医药,与杭州德睿智药科技有限公司就其自主研发的AI设计口服小分子GLP-1(胰高血糖素样肽-1)受体激动剂MDR-001达成商业化合作,潜在总交易金额不超过17.5亿元。

国内首款AI辅助创新药已获批。今年7月,由西湖大学、西湖实验室、西湖制药联合研发的创新药——盐酸伊司特韦片正式获得国家药品监督管理局附条件批准上市。这是国内首款凭借AI辅助研发而获批上市的原创新药,用于治疗成人轻、中型新冠病毒感染。

“AI技术主要应用于靶点发现、分子设计与临床优化,AI重构了研发前端效率,药物发现环节可节省70%至90%的耗时。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻

宇对《证券日报》记者表示。

伴随产业成果不断涌现,行业竞争逻辑也在发生切换。丁臻宇表示,我国在工程化落地、干湿闭环效率与商务拓展“出海”方面快速追赶海外企业,行业竞争重心从“比算法”转向“看临床”。

价值链条逐渐完善

资本市场之外,AI对制药流程本身的改造,正在悄然改变产业的变现逻辑。

“AI正加速渗透药物研发流程,并从早期分子设计逐步延伸到实验室验证环节。”前红杉资本中国基金投资人翟璐在接受《证券日报》记者采访时表示。

郭涛进一步表示,头部AI药企不再只做算法输出,开始主动布局自动化实验基建,补齐湿实验闭环能力。传统药企也从采购单点工具,转向投资或共建AI研发中台。赛道变现点向后端产业基建延伸,形成更加完整的价值链条。

AI在制药领域的加速渗透,正在加速其商业化变革。中信建投证券研报显示,AI带来制药底层逻辑变革,并加