2026年11月6日 星期五
本版主编：朱宝琛 责 编：鲍鹏宇 制 作：闫 亮
证券日报

探寻产业发展“新引擎”

龙头强、配套优、链条全

新型显示产业集群跃升

本报记者 舒娅疆

方寸屏幕，连接万千场景。随着人工智能（AI）、物联网快速落地，新型显示产业迎来新的发展机遇。11月4日至5日，由成都市人民政府、四川省经济和信息化厅、四川省经济合作局主办的2026世界显示产业创新发展大会在成都召开。大会以“显示无处不在·智慧改变视界”为主题，集中展示新型显示前沿技术、产业生态与发展前景。

作为智能交互的“第一触点”，新型显示正与人工智能（AI）、物联网等新兴产业加速融合，是数字经济时代的基础性、战略性、先导性产业。我国作为全球最大的新型显示产业研发制造基地，在保障全球供应链稳定、技术创新与产品应用等方面发挥了重要作用。中国电子信息产业发展研究院发布的《2026年新型显示产业发展报告》（以下简称《报告》）显示，2025年，我国新型显示产业营收超8000亿元，对全球产业规模的贡献超过50%。

从技术路线多点开花，到产业规模持续领跑，再到全产业链协同创新，本届大会成为观察我国新型显示产业迈向高质量发展新阶段的一扇窗口。



图为2026世界显示产业创新发展大会 舒娅疆/摄

技术路线多点开花

2026世界显示产业创新发展大会的“一屏成链企业区”，中游面板技术方案、上游材料装备、下游终端产品同台呼应，展现产业链协同创新图景；在“万象屏境体验区”，显示技术褪去硬核参数外衣，深度融入文旅、车载、居家、办公多元场景。近60家企业、200余项产品的集中亮相，展示了新型显示产业链上下游企业的最新技术迭代及研发创新成果。

《报告》显示，全球新型显示产业进入发展新周期。从技术看，TFT-LCD（薄膜晶体管液晶显示器）和AMOLED（有源矩阵有机发光二极管）是产业发展的主流，Micro-LED（微型发光二极管）、硅基OLED（有机发光二极管）、电子纸、激光显示等前瞻性技术加速发展。从产业布局看，新型显示产业集中呈现“三国四地”、中日韩错位发展的竞争态势，中国已成为全球引擎，其全球份额、技术突破、龙头企业、高端应用等均处于国际一流水平。

记者注意到，京东方科技集团股份有限公司（以下简称“京东方”）、维信诺科技股份有限公司（以下简称“维信诺”）、四川影目科技有限公司等企业，均在此次大会上带来了新技术新方案，引发市场关注。

其中，成都辰显光电有限公司（以下简称“辰显光电”）集中展出了308英寸TFT（薄膜晶体管）基Micro-LED影院巨幕等10款新产品，聚焦影院系统、智能会议、家庭影院、智慧出行、商业展陈等应用场景。

“TFT基Micro-LED显示技术有助于行业拓展新技术、新产品、新市场，我们不光是做技术本身，也是和全球合作伙伴共建新的产业链。”辰显光电总经理黄秀颀对《证券日报》记者表示，“该技术用到的材料、设备、生产的屏和相关客户合作，都非常具有创新性，与之相关的材料应用、设备在国内往往都是首台套作品。”

从我国新型显示产业规模领跑背后的技术结构跃迁来看，我国TFT-LCD产量稳居全球首位，大尺寸液晶面板全球市场占有率超过75%；AMOLED从手机小尺寸迈向中尺寸，达到先进水平；硅基OLED、Micro-LED、电子纸、激光显示等前瞻技术路线加速产业化，全息显示等未来显示技术储备增强。我国已成为全球显示技术布局最为完备的国家，多条路线并行探索、多点开花。

九方云智能科技有限公司投资顾问杨凡雷表示：“我国新型显示行业目前已具备规模和技术优势，技术路线布局齐全，使我们在中、日、韩错位竞争格局中拥有更高的战略容错空间。同时，我们还具备产业配套与政策资本优势，国内上下游配套持续完善，政策、产业资本持续支持高世代产线、前沿技术中试与产业化，落地推进速度较快。未来，行业有望逐渐补齐在上游核心装备、高端材料、芯片方面的短板，并进一步推进前沿技术产业化能力。”

集群生态持续成熟

从企业方面来看，我国新型显示行业的大中小企业融通发展生态持续成熟。京东方、TCL华星光电技术有限公司、天马微电子股份有限公司、维信诺等龙头骨干企业竞争力持续提升，牢牢占据全球市场优势地位。链主企业立足多地打造上下游协同产业集群，牵引大中小企业融通共进，一批专精特新配套企业在细分赛道不断涌现。

同时，目前，国内已形成环京、长三角、中西部和珠三角四大集聚区产业布局，产业链的协同作用明显。

四川产业集群便是典型范例。当地大力推进新型显示产业建圈强链，经多年积累，产业链完善度、配套率不断提高，产业营收超2100亿元，生产了全球近50%的高端柔性屏、全国近20%的激光投影，液晶显示屏年产量达到10亿块，已成为全国最大的柔性显示产业基地。

例如，目前，京东方在成都的第8.6代AMOLED生产线已于今年量产，该项目产业集聚度高、辐射带动能力强，在供应链、创新链、价值链多维度带动超200家上下游企业协同升级，覆盖玻璃基板、发光材料等关键配套环节，成为中西部新型显示产业高质量发展的重要载体。

“一块屏幕被点亮的背后，是材料、装备、面板、终端等诸多环节的协同配合。”康宁公司副总裁、大中国区总裁兼总经理林春梅介绍，康宁公司于2018年和2020年，分别在四川成都、绵阳布局玻璃基板项目，就近服务本地客户，中国市场的创新活力、丰富的应用场景和高度集聚的产业链，也推动康宁公司持续创新，更加贴近本地产业需求。

大会现场，有企业人士告诉《证券日报》记者，在龙头企业的带动下，一大批专精特新中小企业扎根细分赛道，在高端材料、精密组件、专用设备、检测服务等细分领域实现技术突破，补齐产业链细分短板，形成“龙头强、配套优、链条全”的良性产业格局。

站在“十五五”新起点，我国新型显示产业正告别单一规模扩张模式，全面迈向质量提升与创新驱动新阶段，攻坚核心技术以及加快构建安全韧性、自主可控的产业链生态，仍是行业发展的重点。

开启新型显示新周期

本次大会释放的重要行业信号，是AI与新型显示的深度融合，正重构产业链上下游逻辑，催生全新产品形态、应用场景与产业生态，成为行业增长的重要新动能。

面向下一阶段，新型显示行业新的应用场景和技术边界正在不断拓展，而AI正在加快这一进程。多位业内人士认为，AI不仅重塑着企业的生产方式，也在重构产业的价值链条，为新型显示产业打开了新的想象空间。

京东方科技集团高级副总裁、首席战略官齐铮认为，过去几年，AI快速发展给产业带来了两方面的催化：一方面，AI正在持续赋能企业的运营。另一方面，AI也催生了全新的产业需求，随着算力消耗的不断增长，高速率传输和先进封装载板的规格也在不断提升。

AI带来的产业变革不只停留在企业经营层面，更沿着产业链条层层传导，自上而下改变全行业竞争格局。

维信诺供应链中心总经理张伟表示，AI正沿着“下游—中游—上游”重构柔性屏产业链。从下游终端来看，AI眼镜、机器人、AI终端互联等将打开柔性屏增量赛道；从中游屏厂来看，AI改变和重塑企业生产方式，制造力成为屏厂新的竞争壁垒；从上游供应商来看，AI对材料性能要求同步提升，高端化升级压力与本土替代机遇并存。

企业端的产业变革，汇聚成整个行业转型升级的大趋势。中国光学光电子行业协会液晶分会常务副秘书长胡春明在接受《证券日报》记者采访时表示：“人工智能（AI）的‘认知能力’与新型显示的‘呈现能力’深度融合，必将催生全新的应用场景与产业生态。过去十年，我国显示产业依靠‘规模引领’跻身全球第一。面向未来，行业更要坚守自我革新，持续推进技术迭代，实现由规模领先向效益领先跨越。”

“展望未来，新型显示作为新型工业化体系的关键组成部分，‘十五五’时期将是提高数字经济全链路的‘效率倍增器’，培育新质生产力的‘场景孵化器’，继续发挥在新一代信息技术领域的先导性、战略性和基础性作用。”胡春明说。

山东重工：打造跨越周期的“攻城梯”

本报记者 王 僖

11月2日至4日，山东重工集团有限公司（以下简称“山东重工”）举办2026年投资者开放日活动，首次以集团整体形象面向资本市场。

国内大基建周期已经过去，行业产能压力仍在。目前，国内新能源重卡渗透率约37%，9月份单月终端渗透率突破50%，10月份预计仍将超过50%。处在转型关口的山东重工，下一个五年往哪儿走？

传统业务仍有强大生命力

山东重工跨越周期的“护城河”是什么？面对这一提问，山东重工党委书记、董事长王志坚说：“我想把‘护城河’这个词改成‘攻城梯’。”

他进一步表示，内部总是鼓励团队“进攻是最好的防守”。这不是某一个产品、某一项技术，而是一套难以复制的体系化能力，包括全产业链垂直整合的产业根基、自主可控的科技创新能力、双轮驱动的全球竞争优势。“十五五”期间，集团的目标是实现产品“出海”收入翻番、新能源业务跨越式发展，并把电力能源、全生命周期服务作为重要增长引擎。

从业绩看，几个增长方向已有体现。今年前三季度，山东重工实现营业收入4936亿元、同比增长12.3%，其中出口收入940亿元、同比增长29.3%，国内新能源业务收入392亿元、同比增长61.4%，电力能源业务收入141.5亿元、同比增长35%，后市场业务收入129.3亿元、同比增长16.5%。2025年，山东重工营业收入6045亿元、同比增长9.9%，创历史最高水平。王志坚表示，2026年全年也有信心超额完成预算目标。

在王志坚看来，尽管当前行业新能源渗透率快速提升，传统业务在国际市场仍有很长的周期和窗口期。

“放眼全球，很多地区电力能源、电网建设远远不如中国，新能源发展还没有那么快。”王志坚说，新能源在全球最初也是从矿区以及原油、成品油匮乏的国家开始渗透，渗透周期同样比较慢。

不过，山东重工正将研发投入和科技人才向高成长赛道倾斜，加快新能源、智能装备、电力能源、SOFC（固体氧化物燃料电池）等战略业务落地，在稳住传统业务基本盘的同时打造第二增长曲线。

旗下上市公司寻找新增量

战略落到业务板块，山东重工旗下上市公司各自寻找增长抓手。

潍柴动力股份有限公司（以下简称“潍柴动力”）把增量押在电力能源上。今年山东重工将电力能源单列为第七大板块，直指AI（人工智能）数据中心需求。前三季度，潍柴动力以发电为核心场景的M系列高端发动机销量超1.1万台。公司有关负责人表示，潍柴动力正丰富柴油、燃气、甲醇、SOFC等多燃料产品组合，积极拓展海外高增长市场，推进全球多地产能提升，并根据订单情况灵活扩产。

中国重汽集团济南卡车股份有限公司（以下简称“中国重汽”）用数智化为战略转型提供支撑。记者在中国重汽莱芜工厂总装车间看到，223台机器人协同作业，焊点作业全部实现自动化；AGV（无人搬运车）沿着产线穿梭送件，6种车型在同一条柔性总装线上共线生产，平均5分钟就有两辆重卡下线。

山推工程机械股份有限公司（以下简称“山推股份”）则把“智能化”落到产品上，公司已在国内率先推出L1至L5智能驾驶分级；今年在海外高端市场还利用推土机优势，实现规模化带动其他产品。

中通客车股份有限公司（以下简称“中通客车”）判断客车行业正处在“结构性修复”阶段：国内新能源公交进入常态化更新置换，文旅复苏带动旅团客车回暖；海外形成“优势市场深耕+高端市场突破”格局，公司正稳步拓展欧洲、澳大利亚等高端市场。

有效益的增长与股东共赢

站在“十五五”新起点，王志坚用“科技、绿色、智慧、责任”四个关键词概括他心目中的山东重工。

“我们不是一家简单的装备公司，是科技公司。”王志坚说，山东重工的研发人员持续推进产品技术迭代，科技是产品性能、质量、成本和客户回报的根基。

绿色低碳是能源装备企业必须直面的课题。仅商用车就有十余条技术路线。“我们不只做单一技术路线，只要有细分市场需求我们就要做。”王志坚说，绿色低碳已纳入企业长期经营目标。

AI正在重塑装备产业形态。在王志坚看来，山东重工的高端装备经AI赋能后，将成为适配复杂工况、具备协同作业能力的机器人，“虽然不是具身机器人，但也是机器人，市场体量很大，还更具有协作性”。从无人装备到大小机械再到复杂动作，相关研发落地正在推进。

“做企业不只是为了自己团队、为了股东，还是为了社会。”王志坚说，山东重工将持续加大ESG（环境、社会和公司治理）建设力度，落地多元公益项目，稳步打造受人尊敬的全球化品牌。

谈及股东分红，王志坚在现场亮明态度：“能多分就多分，能早分就早分。”近年来，山东重工旗下上市公司分红水平持续提高：潍柴动力2026年中期现金分红比例提升至58%，中国重汽达到65%，山推股份、中通客车等权属上市公司的分红力度也在逐步提高。王志坚表示，山东重工将坚持“有效益的增长”，在平衡资本开支与长远发展的前提下，保持持续、稳定、优化的分红政策。

创新药企三季报业绩结构性上行

本报记者 许林艳

东方财富Choice数据显示，A股224家申万创新药类概念企业已全部完成2026年三季报披露。其中，多家创新药企凭借海外授权收入兑现与自研产品商业化放量，实现营收、净利润双增长。

对外授权收入兑现

我国创新药对外授权表现活跃。国家发展改革委11月3日披露，今年前三季度，创新药对外技术授权约1300亿美元，已接近去年全年水平。

多家头部药企对外授权收入兑现，成为拉动利润增长的重要因素。江苏恒瑞医药股份有限公司（以下简称“恒瑞医药”）2026年前三季度实现营收244.09亿元，同比增长5.26%；实现归母净利润69.23亿元，同比增长20.38%。报告期内，恒瑞医药对外许可业务收入贡献稳步提升。

2026年前三季度，恒瑞医药创新药对外许可业务确认收入27.81亿元，同比增长31.12%，主要为GSK（葛兰素史克）及BMS（百时美施贵宝）根据履约义务的完成进度确认的收入，以及个别已授权产品的里程碑款等收入；公司收到对外许可合作首付款及里程碑款现金共43.43亿元，主要为BMS支付的6亿美元首付款。

三生国健药业（上海）股份有限公司（以下简称“三生国健”）2026年前三季度实现营收13.92亿元，同比增长24.77%；实现归母净利润5.87亿元，同比增长47.29%。三生国健表示，受益于授权许可收入的同比增加，公司营业收入持续增长。

诺诚健华医药有限公司（以下简称“诺诚健华”）2026年前三季度实现营收20.99亿元，同比增长88.21%；实现归属于上市公司股东的净利润6.56亿元，同比扭亏为盈。诺诚健华表示，营收增长主要原因为核心产品奥布替尼持续放量、坦昔妥单抗和佐来曲替尼新增销售贡献，以及公司与Zenas BioPharma, Inc.（以下简称“Zenas”）的授权许可协议完成后续里程碑交付。

“对外授权交易不仅是公司收入的有益补充，更是国际顶尖药企对我们管线价值的权威背书，加速实现研发资产的全球化变现。”诺诚健华相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

锻造内生增长力

对外授权带来短期利润增量的同时，头部创新药企并未放松自研管线建设，持续夯实商业化内生增长能力。无锡医库软件科技有限公司董事长涂宏刚在接受《证券日报》记者采访时表示，多家创新药企在海外授权变现之外，主业销售收入也在增长，充分印证了国内创新药产业生态持续向好。

恒瑞医药在公告中表示，公司2026年前三季度创新药销售收入138.71亿元，同比增长17.05%，占药品销售收入的比重提升至64.59%。研发管线方面，公司降糖减重产品线取得多项进展。

诺诚健华公告显示，2026年前三季度，公司药品销售收入达14.49亿元，同比增长41.47%。“对外授权是‘加速器’，自研药品销售是‘压舱石’，我们将这两类收入视为公司发展的‘双轮驱动’。”诺诚健华上述负责人说。

三生国健的创新管线也步入密集兑现期。2026年，公司两款自身免疫性疾病领域创新药获批上市：抗IL-17A单抗益赛拓于2026年2月份获批上市，用于治疗中重度斑块状银屑病；抗IL-1β单抗益赛那于2026年8月20日获批上市，用于治疗痛风性关节炎急性发作。

“当前，创新药‘出海’正式进入价值集中兑现期。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇在接受《证券日报》记者采访时表示，从产业趋势来看，我国企业正在完成从“早期分子授权”到“成熟资产全球合作”的跨越，Co-Co（共同开发+共同商业化）、NewCo（新设独立公司模式）等模式快速兴起，中国企业开始保留部分海外权益和商业化话语权，从“借船”转向“造船”。

短期来看，BD授权首付款、阶段性里程碑款将持续增厚药企当期利润；但从中长期来看，企业盈利的稳定性依然取决于自研管线临床成功率、海内外注册进度以及商业化销售能力。“只有兼顾海外资产变现与自研产品持续放量，才能真正实现创新药企的高质量长期成长。”丁臻宇说。