公司零距离·新经济 新动能

逸豪新材：精准卡位AI算力赛道

本报记者 曹 琦

走进赣州逸豪新材料股份有限公司（以下简称“逸豪新材”）生产厂区，《证券日报》记者看到，洁净车间内自动化产线全速运转，一卷卷光亮平整的电解铜箔匀速向前流转。在封闭观察窗内，铜箔经过表面粗化、钝化等精密工序后，被裁切为标准规格；质检工位上，技术人员借助高精度检测设备，逐批核验铜箔表面轮廓度、剥离强度等关键性能指标。

“普通铜箔表面多呈哑光质感，而专供AI（人工智能）服务器的极低轮廓铜箔必须做到表面细腻匀净。哪怕只有一处微小凸起，都会造成高频信号传输损耗。”逸豪新材相关负责人向《证券日报》记者表示。

在全球算力建设带动材料升级的产业浪潮下，逸豪新材交出了一份极具转折意义的业绩单。2026年前三季度，公司实现营业收入22.54亿元，同比大增85.12%；归母净利润7034.11万元，顺利实现扭亏为盈。本轮业绩逆袭并非短期行情带来的偶然红利，而是下游需求爆发、高端产能落地、产品结构升级三条增长曲线同频共振，共同推动业绩反转。

加速推进高端产能建设

近年来，算力、新能源两大高景气赛道同步释放需求红利，为铜箔业务打开增长空间。全球算力基建持续加码，AI服务器、高速交换机拉动高频高速铜箔、大功率厚铜箔需求快速放量；新能源产业稳步扩张，也持续带来大功率电路板配套铜箔订单。

不同于常规应用，AI算力场景对铜箔指标有着严苛的约束：表面粗糙度必须压至极低水平，减少高速信号损耗，同时剥离强度、耐热性能要满足多层线路板反复压合、高密度布线的工艺要求，普通工业铜箔难以达标。

在此背景下，逸豪新材凭借多年的深厚积淀，加速推进高端产能建设。公司募投年产1万吨高精度电解铜箔项目一期于2025年下半年投产，直接推高铜箔产销量；二期项目在今年7月份全线投产，进一步放大高端铜箔的供货能力。产能释放带来规模效应，持续摊薄固定成本。多重利好共振之下，铜箔业务顺利扭转亏损态势。

“AI算力硬件所用铜箔，技术门槛远高于传统消费电子。传输频率越高，对铜箔表面轮廓的容错空间越小，细微的凸起都会造成信号损耗，这也是HVLP（极低轮廓铜箔）具备高溢价的关键。”上述逸豪新材负责人表示，公司本轮扩产避开低端通用铜箔赛道，将资源重点投向适配高速高频场景的高端铜箔产品。

在铜箔业务迎来拐点的同时，逸豪新材的PCB（印制电路板）板块仍处在产能爬坡阶段。今年前三季度，公司持续拓宽PCB应用场景、优化产品结构，产销量保持稳步增长，但受上游原材料涨价、新产线利用率尚未充分释放等阶段性因素影响，利润暂时承压，后续随着产能利用率持续走高，公司有望迈向稳定盈利阶段。

形成技术竞争优势

在高端电子材料领域，技术是穿越周期的核心竞争优势。逸豪新材这一轮业绩反转，真正的底气来自全链条打磨出的铜箔产品梯队。公司铜箔规格覆盖9μm（微米）至210μm，产品从通用常规款逐级迭代至适配AI算力场景的极低轮廓高端型号，形成了层层递进的高门槛技术壁垒。

逸豪新材上述负责人介绍，公司已搭建起全品类铜箔矩阵，包含HTE（高温高延伸铜箔）、LP（低轮廓铜箔）、MiniLED（次毫米发光二极管）特种铜箔与RTF（反转铜箔），其中HTE高温高延伸铜箔耐高温、抗拉伸，适配无卤覆铜板，守住传统业务基本盘；LP低轮廓铜箔实现粗糙度与剥离强度平衡，其中9μm至12μm薄铜箔用于HDI（高密度互连板），支撑消费电子轻薄化；105μm至210μm厚规格LP铜箔面向大功率电路，切入服务器电源、新能源车电控板两大高景气赛道MiniLED特种铜箔具备抗剥离、耐高温衰减特性，专供高端显示设备；RTF反转铜箔则用于中低损耗线路板外层布线。

在全系列常规产品之外，最具突破性的是HVLP极低轮廓铜箔的技术突破。随着AI服务器、高速交换机、数据中心PCB对铜箔平整度提出极致要求，信号频率越高，趋肤效应越明显，铜箔表面微小凸起都会带来信号损耗，HVLP正是解决这一痛点的核心基材，目前逸豪新材已具备HVLP1、HVLP2制造能力，近期已陆续获得客户订单。

瞄准下一代800G、1.6T高速硬件需求，逸豪新材同步启动HVLP3、HVLP4新品研发，持续优化表面处理工艺，进一步压缩表面轮廓精度，稳步推进下游客户认证。高端铜箔行业认证周期漫长，从送样、多轮可靠性测试、小批量试产到大规模供货，普遍需要半年至一年；一旦进入头部客户供应链，合作黏性很强。眼下，各项样品测试与可靠性验证有序推进，该公司距离拿到AI高端算力市场的长期入场券越来越近。

“高端材料比拼的不只是实验室样品研发，更是大批量生产的稳定性。AI服务器客户会开展上百项严苛测试，只要出现批次性能波动，项目就会直接终止，这也是我们持续投入研发、打磨产线稳定性的核心原因。”逸豪新材相关负责人表示，HVLP3、HVLP4是为下一代高速交换硬件储备的核心产品，未来将成为公司开拓高价值市场的核心抓手。



图①逸豪新材铜箔车间 图②逸豪新材化验室 图③逸豪新材总部 公司供图

垂直一体化布局

如果说高端HVLP铜箔是逸豪新材切入AI算力赛道的核心抓手，那么从铜箔到覆铜板、再到PCB的垂直一体化布局，则是公司对冲行业周期波动的坚实壁垒。

从电子电路铜箔到铝基覆铜板，再到铝基PCB及多层PCB，逸豪新材搭建起集材料底层研发、精密制程管控、下游定制化响应于一体的闭环业务体系。

“一体化模式带来了独有的协同优势：自产铜箔能够稳定把控PCB原料品质，省去外购环节，有效压降生产成本。”逸豪新材总经理刘磊向《证券日报》记者表示，“更重要的是，面对客户多样化的定制需求，研发团队可以同步开展铜箔材料与PCB工艺的联动调试，快速调整配方、开发新品。这种上下游联动研发的响应速度，是单纯外购原料的PCB厂商难以复刻的。”

一体化布局的价值，在铝基线路板产品上体现得尤为突出。逸豪新材通过掌握铝基PCB全制程核心技术，自主研发高导热、高耐压绝缘胶配方，打造出规格齐备、性能稳定的铝基板材体系。产品既覆盖普通照明板，也包含MiniLED高端板，终端直达众多头部品牌；面向工业控制、汽车电子赛道的双面板与多层板，则依靠稳定品质和高效交付能力持续开拓市场。

值得一提的是，近年来逸豪新材不断优化超薄绝缘层铝基板工艺、灯驱一体铝板尺寸控制、MicroLED（微米发光二极管）高精度制程，持续巩固在高端显示、车载电子等高可靠性场景下的竞争力。

持续稳定的产品与工艺能力，为逸豪新材带来了优质客户资源。电子铜箔供应商认证周期长、准入门槛严苛，经过十余年深耕，逸豪新材顺利进入众多国内外PCB龙头供应链，合作关系稳固。与此同时，头部客户严苛的技术标准，反过来持续倒逼该公司迭代生产工艺、加大研发投入，形成“客户牵引—技术迭代—份额提升”的良性循环。

放眼未来，全球算力建设热潮仍将延续，AI服务器、高速交换机带动HVLP高端铜箔需求持续走高，新能源领域大功率厚铜箔订单同样保持旺盛。伴随着公司二期铜箔产能逐步释放，规模效应将持续放大叠加HVLP系列新品认证稳步落地，逸豪新材有望充分把握AI算力硬件爆发带来的产业红利。

石药集团前三季度利润翻倍

本报记者 张晓玉

11月18日，石药集团有限公司（以下简称“石药集团”）披露2026年前三季度未经审核综合业绩。今年前三季度，石药集团实现营业收入252.60亿元，同比增长27.0%；股东应占呈报溢利70.76亿元，同比增长101.5%；剔除按公允价值计入损益的金融资产公允价值变动及以股份为基础的雇员酬金开支等影响后，股东应占基本溢利为72.20亿元，同比增长134.5%。

分业务板块来看，成药业务成为增长的主要动力。公告显示，石药集团前三季度成药业务收入216.48亿元，同比增长40.1%。其中，授权费收入62.68亿元，同比增长307.0%，主要来自与阿斯利康的长效多肽战略合作，12亿美元首付款中的8.4亿美元（折合约57.4亿元人民币）在本期确认为授权费收入。剔除授权费后，药品销售收入153.81亿元，同比增长10.6%，神经系统、消化代谢领域增长显著，抗肿瘤、呼吸系统领域收入则有所下降。

研发层面，石药集团前三季度研发费用为46.43亿元，同比增长10.9%。根据石药集团2025年业绩报告，去年全年研发费用为58.09亿元，占成药业务收入的28.2%。

石药集团执行总裁张翊维告诉《证券日报》记者：“以临床需求为导向，公司依托八大研发创新平台，汇聚高水平研发团队，聚焦肿瘤、精神神经、心血管、免疫和呼吸、代谢及抗感染六大治疗领域，深耕纳米制剂、小分子、抗体偶联等核心技术，并向mRNA、siRNA、基因治疗和细胞治疗等新兴领域布局，在研创新药和创新制剂项目约200项。”

华侨大学海上丝绸之路研究院教授胡麒牧对《证券日报》记者表示：“不能简单用传统药企的框架去解读石药集团这份财报。利润翻倍受到大额授权首付款确认收入的显著影响，而这笔交易的价值还在于验证了公司多肽平台的技术与商业化潜力。”

事实上，除阿斯利康外，石药集团的对外授权及业务拓展（BD）合作也在持续推进。

“随着BD业务持续推进，我们的合作从单一产品授权拓展至技术平台合作，公司也从产品授权方进一步转向全球研发合作伙伴，国际化研发能力得到验证。多笔授权的收益，也有望在未来成为公司常态化收入的重要组成部分。”张翊维说。

在胡麒牧看来，当前国内创新药“出海”正从单个项目授权逐步拓展至平台型、多管线合作，跨国药企对底层技术平台的关注度不断提升。阿斯利康与石药集团的合作，体现了长效多肽递送和AI分子设计能力的价值。此类平台型合作若顺利推进，后续有望增强石药集团BD收入的持续性。

供给收缩预期影响 钴现货价格大幅反弹

本报记者 曹 琦

经历前期持续调整后，国内钴市场在11月份迎来一轮快速上涨行情。生意社监测数据显示，11月18日国内钴基准价为27.49万元/吨，较前一日上涨0.15%，较本月初的21.16万元/吨累计上涨29.91%。

不少行业分析师认为，本轮钴价快速反弹的核心支撑，来自全球钴原料端的供给收缩预期。

刚果（金）作为全球最主要的钴原料供应国，2026年钴出口总配额为9.66万吨。出口配额管理叠加嘉能可钴产量下降，以及部分钴中间品持货商惜售，市场对原料供应收缩的预期增强。近期，刚果（金）核心矿区的专项整治行动，进一步引发市场对短期货源流通的关注。11月初，该国披露，跨部门工作组在卢阿拉巴省、上加丹加省多个矿区开展执法行动，查扣涉嫌违规的矿产品及运输设备，并针对涉嫌非法采矿、矿产走私等行为启动司法调查。相关行动强化了原料供给趋紧的市场预期。

相比供给端，当前需求端对钴价的支撑力度相对有限。“动力电池是钴的重要下游应用领域，但磷酸铁锂电池渗透率持续提升，叠加三元电池高镍低钴化，对单位电池用钴量形成影响。消费电池领域也在探索降钴方案，钴酸锂与三元材料混配等技术方案逐步应用，在一定程度上减弱了终端需求增长对钴消费的拉动。”黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示。

面对钴价大幅波动，国内产业链企业从海外资源布局、再生回收、产品结构升级等多方面主动应对价格风险。

海外资源布局方面，头部企业持续推进海外一体化资源布局，降低对单一矿源的依赖。

再生回收方面，不少企业加速打通“电池拆解—湿法提纯—锂电材料再造”闭环，退役动力电池回收产生的再生钴，逐步成为国内钴原料的重要补充。

其中，赣州腾远钴业新材料股份有限公司坚持原生矿与二次资源并行发展，在拓展海外原生钴资源的同时，持续布局动力电池回收业务，扩充电池黑粉处理产能，搭建覆盖头部电池厂、正规破碎企业、合规废料贸易商的货源网络，形成“产品销售—废料回收—材料再造—客户导入”的产业闭环。

“钴属于战略小金属，全球供给高度集中，本轮钴价上涨属于典型的供给预期驱动行情。”国研新经济研究院创始院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示，“对产业链企业而言，单纯赌价格周期的思路风险越来越高，一体化资源布局、再生回收技术、高附加值产品研发，才是穿越周期的核心抓手。”

展望后市，业内认为，钴价短期上涨的持续性仍存不确定性。一位国内钴冶炼企业负责人向《证券日报》记者坦言：“本轮涨价后上游矿端议价权明显抬升，冶炼端利润实际修复幅度有限，企业不敢盲目扩产；下游电池厂对高价原料接受度偏低，采购多以刚需为主，主动补库意愿不强，一旦后续海外矿源集中到港，钴价存在回调的可能性。”

全球船舶业景气度高涨 国内船厂在手订单饱满

本报记者 贺王娟

船舶制造业持续高景气之下，进入11月份，A股船舶产业链上市公司接连披露百亿元级造船订单与投资。

11月11日晚间，中国船舶工业股份有限公司发布公告称，全资子公司大连船舶重工集团有限公司联合中国船舶工业贸易有限公司，与中远海运能源运输股份有限公司下属海南中远海运能源运输有限公司、中远海运发展股份有限公司下属东方富利国际有限公司签订20艘30.7万吨级VLCC（超大型油船）建造合同，该批船舶采用甲醇和LNG（液化天然气）燃料双预留设计。其中，前者订造4艘，合同金额为37.93亿元（含税）；后者订造16艘，合同金额为134.25亿元（不含税）。

11月16日晚间，中海油田服务股份有限公司发布公告称，将以109.28亿元（含税）投资建造六型59艘油田工作船，包含46艘LNG动力平台供应船与13艘大马力常规动力三用工作船，主要服务于中国沿海海域。

新船需求为何持续释放？更新周期与绿色转型构成了双重驱动。广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明在接受《证券日报》记者采访时表示：“当前全球船队进入更新换代周期，同时国际海事组织的能效和碳排放要求，带动部分船东用节能船舶替代高能耗老旧船舶，地缘政治变化也影响全球LNG贸易、原油和成品油运输，带来相关船型需求。中国在大型集装箱船、散货船、油轮等船型建造上的竞争力提升，能够吸引更多高附加值订单。”

“今年造船需求旺盛，主要是国际海事排放规则趋严，叠加老船集中进入更新周期，推动船东增加对甲醇、LNG等绿色燃料相关船型的投入。”陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问杨昌龙对《证券日报》记者表示。

需求饱满的另一面，是供给端的约束。国联民生证券研报显示，2025年底，全球造船总产能较2020年增加25%，约恢复至2010年代初期峰值水平的80%。与此同时，全球船队规模较上一轮周期低点大幅增长，但造船产能尚未回到上一轮峰值，供给仍受到一定限制。

供给约束之下，中国船厂在手订单饱满，市场份额持续提升。据国联民生证券研报，中国在中日韩三国合计份额中的占比，从2019年的约45%提升至2026年8月份的约74%，中国领先优势持续扩大。

行业景气度还体现在企业排产上，部分企业的订单交付安排已延伸至数年以后。比如，江苏润邦重工股份有限公司日前表示，当前公司部分船舶订单已排至2030年，并将持续开拓船舶与海工装备市场，统筹生产计划，确保产能有效利用。

海工装备的景气周期也被认为具备延续性。袁华明认为，未来两三年，海工装备产业景气度有望稳步提升。“油价处于较高水平有助于支撑全球海洋油气开发投资，技术进步带来开发成本下降，推动更多海洋油气项目开发，进而带来海工装备需求。同时，中国海工装备产业竞争力稳步提升，承接高附加值订单的能力不断增强。”

杨昌龙认为，海工装备景气度有望保持向好态势。国内海上油气勘探开发投入加大，带动油田配套工作船等装备更新，LNG动力等低碳船型替代带来增量，海上风电等海洋新能源发展同步拉动配套海工装备需求，产业链国产配套能力持续增强。

磷酸铁锂高端需求攀升

本报记者 李 婷

进入第四季度，多家正极材料企业上调与电池厂的年度交易额度，相关公告提及需求增长、锂价波动两方面动因。

11月16日，江苏龙蟠科技集团股份有限公司（以下简称“龙蟠科技”）发布H股公告显示，公司将2026年度宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）采购框架协议项下的交易上限由70亿元上调至90亿元。

龙蟠科技工作人员对《证券日报》记者表示，此次上调年度采购框架，主要受磷酸铁锂正极材料产品需求增加，以及碳酸锂原材料价格波动影响所致。从年初至公告当日，宁德时代关联集团已向龙蟠科技采购产品金额61.04亿元，已接近原70亿元上限。

“预计2027年高端磷酸铁锂仍将处于供应偏紧状态，明年磷酸铁锂行业需求增速约30%。”湖南裕能新能源电池材料股份有限公司（以下简称“湖南裕能”）近日也给出了乐观判断。

企业扩产消息亦陆续披露。10月20日，湖南裕能发布公告称，计划投资不超过20亿元，建设湖南裕能六期磷酸铁锂项目。公司表示，新增产能均以高端产品为主，后续高端产品占比将持续提升，当前公司高端产品处于供不应求状态。

10月24日，宁波容百新能源科技股份有限公司披露公告，拟投资约36.03亿元，建设襄阳年产20万吨钠电正极材料一体化项目。

10月底，厦门厦钨新能源材料股份有限公司（以下简称“厦钨新能”）宣布，控股子公司拟投资建设雅安四期年产4万吨磷酸铁（锰）锂项目，预计总投资约7.23亿元。

厦钨新能相关负责人对《证券日报》记者表示，公司将紧抓磷酸铁（锰）锂市场机遇，有节奏地推进磷酸铁锂扩产。近年来，受益于储能产业及新能源汽车（客车、专用车）、电动工具等领域发展，磷酸铁（锰）锂材料市场需求持续攀升。公司水热法磷酸铁锂产品具有良好的低温表现和高倍率特性，差异化优势突出，客户端反馈良好，市场需求持续提升。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，锂电行业长期发展向好，具备高端产能的供应链企业有望保持竞争优势。企业应坚持创新驱动，打造差异化竞争力，推动规模与盈利质量同步提升，推进一体化与全球化布局。在锂价波动较大的背景下，锂电企业可采取灵活的库存策略，保持较高的库存周转效率，缓解原材料价格波动的影响。