

海风企业争相打造“第二增长曲线” 从规模扩张迈向价值竞争阶段

证券时报记者 孙宪超

多家海上风电企业2026年半年报披露跨界业务新进展。一众海风企业跳出传统风电装备制造主业,依托海工制造、海域资源优势,向船舶建造、商业航天、储能、海水制氢等多元赛道延伸,打造第二增长曲线。

分析人士指出,海风产业链企业跨界并非盲目扩张,而是海风产业告别规模扩张、迈向价值竞争阶段的必然选择,是政策导向、市场环境、行业周期与资源约束等多重因素叠加下的战略升级。

在寻求跨界的同时,海风企业需要稳固主业夯实现金流,以成熟业务孵化新兴业务,杜绝主业空心化。同时小规模试点验证赛道可行性,配合产业与财务投资双向隔离机制,严控投资风险、守住经营底线。



时报财经图库/供图

1 开辟多元增长赛道

天顺风能半年报显示,公司在报告期内斩获FPSO船体建造合同,并于2026年7月拿下多艘原油、成品油轮建造订单。标志着公司成功从风电海工装备领域切入主流大型商船建造市场,打开油气船舶业务成长空间。

泰胜风能落地航天领域布局,泰胜航天东台基地6月下旬竣工投产,首件火箭贮箱鉴定件同步下线,已具备航天大型结构件全流程生产能力。

海风企业跨界布局已形成几条主线。在商业航天领域,除泰胜风能外,金风科技参股蓝箭航天,明阳智能推进收购卫星电源企业德华芯片,以资本、产业双线布局航天赛道。船舶制造赛道持续扩容,大金重工目前已累计斩获24艘新船

订单,合同总金额达120亿元,交付周期覆盖2027年至2030年。

储能也成为海风企业重要开拓方向。运达股份年内中标多个大型储能项目,还入围晶科能源年度储能系统框架采购,储能业务市场开拓成果丰硕。

海水制氢领域也迎来龙头扎堆,明阳智能等公司重点布局。明阳智能在海南临高基地完成离子膜柔性制氢系统验证,攻克“海上风电—制氢”耦合难题。实测证明该技术高度适配海洋环境及风电波动工况,有效解决弃电问题,开辟海上零碳新路径。

证券时报记者注意到,除上述路径外,海风企业还利用海上平台、海域资源,跨界海洋牧场、海上算力融合开发等领域。

2 多因素驱动布局

“海风企业跨界多元化布局并非战略冒进,而是行业周期、市场竞争、资源约束与政策导向共同作用的必然结果,本质上是产业从‘规模竞赛’向‘价值竞争’转型的主动选择。”中研普华高级研究员洪前表示。

当前海风行业已从规模扩张迈入价值重构新阶段。截至2025年末,国内海上风电累计装机突破4700万千瓦,按照“十五五”规划,2030年累计并网装机将突破1亿千瓦。行业增速已明显换挡,受海域审批、施工协调等因素制约,2026年新增装机预计维持在6GW左右,与上年持平,规模扩张的边际效益持续递减,行业亟须全新价值增长极。

“此外,电价与设备价格下行,倒逼行业盈利模式转型。”洪前进称,随着政策落地,海上风电告别固定电价,全面进入竞价时代,部分新建项目收益空间压缩,风机招标均价下降,单一发电模式已触及收益天

花板,跨产业协同成为发展必然。

同时,行业面临近海资源紧缺、深远海开发成本高昂的双重压力。深远海风电建设与运维成本居高不下,高投入、长周期的开发特点,让单一经营模式难以覆盖成本,倒逼企业走向多元协同发展。

中国商业经济学会副会长宋向清告诉证券时报记者,海风企业跨界多元化,是行业从单一装备制造、电力售卖转向海洋综合开发的必然趋势。这既是企业应对行业困境的生存举措,也是抢抓赛道红利的主动布局。当前近海优质风电场址持续饱和,叠加整机价格挤压利润,单纯售卖风机、电量的增长空间趋近饱和,倒逼企业开辟第二增长曲线。

“深远海开发拓展出海上平台建设、绿电消纳、海洋工程等全新场景,绿氢、海底算力、海洋牧场等业态与海上风电高度适配,为头部企业跨界延伸提供了支撑。”宋向清认为。

3 自身禀赋赋能跨界

谈及部分海风企业跨界案例时,DT新材料分析师王自豪分析称,对于大金重工和天顺风能而言,风电海工基地本就靠水而建,拥有深水码头和重型钢结构产线。船舶分段制造与风电导管架的核心工艺——切割、焊接、精度控制、防腐处理——高度相通。用闲置的码头和产能去造船,沉没成本被盘活,既填补了海工淡季的产能空当,又切入高毛利的船舶赛道。

对于泰胜风能等跨界进入商业航天的企业而言,风电塔筒与火箭贮箱、风电叶片与卫星太阳翼、海上风机基础与火箭回收平台,在材料、焊接、结构力学上工艺相通,将闲置或低负荷的装备制造能力,转向高附加值的航天领域,是合理的产能再配置。

洪前进认为,海风企业跨界进入相关领域,特别是一些与海洋相关的项目时,

具备得天独厚的竞争壁垒,集中体现在资源、制造、运维三维度,形成了其他行业主体难以复刻的核心优势。

在资源层面,企业通过跨界可实现海上平台、海底电缆、监测系统基础设施共享,适配海洋牧场、海底数据中心等多元业态。“一地多用”的立体开发模式可降低30%以上建设成本,构筑坚实资源壁垒。

在制造层面,企业深耕大型海工装备领域,在超大型钢结构加工、防腐焊接等领域技术成熟,可延伸应用于船舶建造等其他高端装备制造,叠加重装码头、深水泊位等稀缺硬件资源,筑牢制造技术壁垒。

在运维层面,企业积累的海上施工调度、深水作业及运维能力,可适配海上制氢、海洋监测等新业态,深远海高门监作业优势形成新晋企业难以逾越的运营壁垒。

4 仍需警惕跨界风险

近年来,上市公司业务跨界屡见不鲜,成功者有之、失败者也不罕见。当前,部分海风企业跨界进入的氢能、商业航天、海底算力等赛道尚处发展早期,存在商业模式不成熟、政策波动大等风险。

“海风装备企业跨界造船或进入商业航天领域,除了钢结构工艺相通,船舶设计、船级社认证、国际航运规则、航天质量体系、火箭总体设计适配等,对企业而言都存在需要补齐的短板。”王自豪认为。

宋向清表示,海风企业需建立完善的投资评估与止损机制,动态跟踪政策变动与项目收益情况,及时调整、剥离难以商业化的业务,杜绝跨界业务反噬主业现金流。

洪前进认为,海风企业跨界布局新兴赛道,需搭建“核心主业+战略性新兴产业”双轮驱动架构,筑牢发展根基。企业需巩固海风装备制造、发电运营等核心主业,保障稳定现金流,遵循“核心业务哺育新兴

业务、成熟利润支撑战略投入”的节奏,严防主业空心化问题。

同时,企业需采用“试点示范—小规模验证—规模化复制”三段式发展模式,针对绿氢、海底算力、商业航天等新兴赛道,优先参与官方试点项目,小规模验证技术可行性与商业模式可持续性,在模式未成熟前坚决规避大额资本投入。

此外,应构建“产业资本+财务投资”双向风险隔离机制,通过设立产业基金、引入战略投资者等方式分散投资压力,合理管控高风险赛道投资占比,有效防范单一项目失败冲击企业整体财务体系,守住经营安全底线。



破解高地价仓储痛点 国产仓储机器人加速商业化落地

证券时报记者 康殷

菜鸟香港eHub攀爬机器人仓近日投入使用,仓库利用率提升1.5倍,人工效率提升50%,为寸土寸金的香港仓储成本找到了新解法。

这不是孤例。井松智能、兰剑智能等仓储物流上市公司最新半年报显示,政策红利叠加具身智能技术突破,仓储机器人行业正从示范场景走向规模化落地。

香港仓库租金压力长期困扰本地物流企业。菜鸟新库区取消了人工与叉车通道,四向穿梭机器人负责整箱货物的立体存储,攀爬机器人负责小件拣选。56台攀爬机器人在地面运行速度达到每秒4米,10秒即可爬升至5层楼高的货架。高密度存储直接带来空间利用率的跃升。据菜鸟披露,仓库整体利用率提升1.5倍,相当于变相打下了香港高企的租。

更值得关注的是背后的技术能力。

菜鸟方面透露,公司已具备同时调度上千台机器人的技术能力,AI负责整体任务规划与执行调度。菜鸟副总裁陈滔滔表示,随着国内外攀爬机器人仓陆续投用,加上AI在头程、尾程配送环节的应用,商家出海将更便利、更高效。目前该产品已在电子、服饰、电商零售等行业交付,海外供应链网络覆盖18个国家和地区的70多个海外仓。

菜鸟香港仓的落地,本质上是仓储机器人从“能用”迈向“好用”的一个缩影。这种趋势同样出现在上市公司半年报的数据里。2026年半年报显示,国内仓储物流机器人企业正加速海外布局。

兰剑智能主要从事以智能机器人为核心的智慧物流系统的研发、设计、生产、销售及服务。今年上半年,兰剑智能实现营收6.51亿元,同比增长4.43%,归母净利润4387.54万元,同比上升6.07%。亮点在海外,同期海外收入1.24亿元,同比

增长119.75%,海外业务毛利率由23.40%跃升至46.30%。

订单方面,2026年上半年兰剑智能新增订单14.89亿元(含已中标暂未签订合同订单),其中落地海外项目总额1.57亿元,实现同比增长12.14%,海外业务逐步成为公司重要的增长来源。

科捷智能则展现出规模扩张的另一面。今年上半年科捷智能成功进入全球头部跨境电商核心供应链体系,海外新签订单逐步转向欧美高端市场,截至上半年末,公司整体在手订单规模约37.78亿元,其中海外在手订单16.77亿元,同比增长15%,美国市场业务实现开局,西班牙、意大利、乌兹别克斯坦均落地标杆项目。公司同时完成了人形机器人物流交义带上件全流程验证,具身智能物流场景规划初步成型。

行业机遇层面,政策红利仍在持续释放。今年4月印发《关于推进服务业扩能

提质的意见》,明确推动老旧物流仓储设施改造、发展分布式仓储、优化海外仓布局。工信部等九部门联合发布物联网产业行动方案,将仓储物流列为重点落地场景。工信部还于6月联合国务院国资委启动人形机器人实景实训专项行动,明确仓储物流是具身智能规模化落地的“黄金场景”。

市场空间同样可观。据行业数据,2026年亚太物流自动化市场规模预计增至262亿美元,其中中国市场约51.7亿美元;国内AGV/AMR市场规模2026年有望突破550亿元。Gartner更预测,到2030年全球50%新建仓库将设计为“人工可选”设施。国家邮政局数据显示,2026年上半年我国快递业务量已突破千亿件,持续拉动智能装备需求。

从香港仓库的攀爬机器人,到上市公司半年报里的全球订单,中国仓储物流机器人产业正处于从单机自动化向系统级智能演进的关键窗口期。

华为首款阔屏直板手机将于9月7日发布;小米首款阔屏手机小米18 Fold也将于9月7日发布;而9月10日,苹果即将推出的首款折叠屏手机也采用阔屏形态;三星Galaxy Z Fold8也已采用阔屏形态。此外,公开信息显示,荣耀首款阔屏手机将于明年一季度面市,OPPO一款阔直板旗舰手机也已进入进版测试阶段。

据了解,传统手机主流比例为20:9或21:9,机身细长横向显示内容有限。阔屏手机比例接近16:10或16:9.5,类似传统宽屏显示器,宽度增加,显示面积明显提升。以华为Pura X View为例,在不同场景下的显示面积提升幅度不同。横屏看视频约提升16%,竖屏刷信息流约提升21%,整体显示面积比传统细长屏多约27%。

华为是阔屏手机形态的开创者与引领者,从2025年的Pura X小阔折,到2026年的Pura X Max大阔折,再到即将发布的Pura X View阔直板,目前,华为已完成小阔折、大阔折、阔直板三种阔屏形态不同价位段布局。

公开数据显示,华为Pura X系列两代激活量已超200万台,证明阔屏手机是具备真实用户需求的新品类,也是手机企业纷纷跟进这一赛道的原因之一。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对证券时报记者表示,阔屏赛道的快速升温,是消费电子行业在形态创新进入瓶颈期后,面向用户真实使用场景做出的一次主动突围,它跳出了过去多年行业围绕屏幕参数堆叠、机身轻薄度反复拉锯的固化思路,转而从用户日常握持、阅读、内容消费和多任务处理的实际体验出发,期望重新定义直板手机的屏幕边界。阔屏产品的出现,在不改变直板手机基础使用习惯的前提下,给用户带来了更舒展的视觉体验,自然很快引发全行业的跟进。

“这种集体跟进的背后,折射出手机厂商当下的产品策略正在从‘技术导向’转向‘场景导向’,不再单纯追求单点技术的突破性噱头,而是更看重创新能否无缝融入用户已有的使用习惯。”袁帅说。

据了解,屏幕比例和形态的变化,并非仅关乎硬件创新,更关乎软件、系统以及应用生态适配,一个新形态产品的面市背后,手机厂商需要同时在多方面协同发力,避免产生“屏幕变宽了体验反而变差了”的创新痛点。

袁帅认为,阔屏带来的变化,是具备可能性会逐步带动内容生态的适配调整,从应用界面的布局优化,到横屏视频、游戏内容的针对性制作,再到办公类应用对宽屏显示特性的深度挖掘,整条产业链都会随之慢慢形成新的协同方向。

也有行业分析人士对记者表示,在行业整体市场下滑的背景下,阔屏手机通过创新的屏幕比例设计,以及带来的创新“阔感”体验,有望激发一部分用户换机需求。

Counterpoint Research数据显示,受零部件成本上升、较低价位产品供应减少,以及消费者购买力减弱等因素影响,2026年全球智能手机市场出货量预计将同比下降14.3%。2027年市场环境预计仍将面临挑战,出货量预计进一步下降1.4%。报告预计,市场有望于2028年开始逐步恢复。

业内普遍认为,头部厂商不约而同地进行了同样的屏幕形态创新,这是未来的一种趋势,也是市场激烈竞争的重要表现,这可能成为2026年下半年手机市场的最大看点。

一线城市优质宅地接连出让 房企竞拍趋于理性

证券时报记者 吴家明

北京、上海、广州等一线城市接连出让优质宅地,市场表现不一。

9月4日,广州市天河区大观路以东AT1003083、AT1003084地块迎来出让,共吸引了保利发展、越秀地产、珠实等房企共同竞拍。最终,越秀地产以24.81亿元的价格竞得,溢价率为15.9%。

而在9月3日,北京顺义区温榆河地块完成出让。据悉,温榆河地块获华润置地、“金隅+懋源”联合体两家企业报名。最终,华润置地以82.993亿元的价格竞得温榆河地块,溢价率达到17.37%。同日,北京朝阳区将台地块原本也要出让,但在临拍前暂停出让。

8月31日,上海出让两宗涉宅用地。最终,普陀区真如副中心地块以150.19亿元底价成交,松江区泗泾宅地的溢价率为16.41%,两宗地总成交金额156亿元。

有业内人士表示,房企仍处于“政策消化期”,竞拍趋于理性。中指研究院上海数据总经理张文静认为,随着政策细则明确、市场反馈积累,一线城市土地市场的运行节奏与热度变化值得持续关注。

证券时报记者注意到,已经有城市开始主动尝试,推行“现房销售”。9月1日,浙江丽水市青田县挂牌两宗涉宅用地,出让公告均明确“可售商品住宅要求实施现房销售”。不过,青田县两宗地块本质上均是以安置回迁为主导的保障性社区,超过60%的房源为定向回购或作为安置房。8月28日,广州首宗“现房销售承诺制”地块成功出让,由南沙区属国企底价获取,项目承诺部分子地块实行现房销售。作为配套支持,政府允许土地出让金分期缴纳,签约30天内支付不低于50%,余款可在两年内缴清,可缓解企业前期土地款支付压力。

中指研究院的数据显示,8月土地市场延续“点状高热”格局,300城宅地平均溢价率为7.5%,较上月有所回落,但北京、上海等地优质地块土拍表现仍较突出。此外,今年前8个月,全国TOP20城市宅地出让金占全国比重为61%。在TOP20城市中,以一线及强二线城市为主,其中前8个月上海住宅用地出让金为975亿元,继续居全国首位。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示,北上广深等城市核心区域的优质土地兼具市场需求基础和资产保值能力,因而持续受到房企青睐。随着房地产行业进入高质量发展阶段,房企竞争重点也已从单纯获取土地逐步转向产品打造、交付兑现以及综合服务能力建设,未来高品质住宅供给能力将成为决定项目去化和企业竞争力的重要因素。

『阔屏手机』风起 厂商纷纷跟进

证券时报记者 严翠