

可控核聚变赛道资本潮涌 点亮“人造太阳”还有多远？

证券时报记者 臧晓松

随着全球政策牵引、资本驱动和技术路径日趋清晰，可控核聚变商业化按下“加速键”，2026 年更是被视作可控核聚变元年。

近日在合肥举行的 2026 核聚变能科技与产业大会（简称“核聚变产业大会”），吸引了众多科研机构、重点高校、金融机构、产业链上下游企业，不少上

市公司也前往大会现场“秀肌肉”。证券时报记者采访获悉，凭借前瞻布局、技术积累与资本运作，一批上市公司在超导材料、核心设备、工程总包等环节深度参与可控核聚变重大项目，成为推动其产业化的重要力量。

与此同时，在可控核聚变投资热潮下，也有分析人士直言，并不是所有涌入这个赛道的企业都准备好了“跑马拉松”。

1 商业化核聚变公司加速兴起

可控核聚变的核心魅力在于其近乎无限的能源潜力。研究显示：“燃烧”一千克氘相当于四千克铀，相当于七千吨汽油或一万吨煤。地球上氘的含量丰富，仅在海水中有 45 万亿吨氘。按目前全球能源消费水平计算，核聚变燃料可供人类使用数亿年，这使其成为全球应对气候变化、破解能源安全难题的战略选择。

约束核聚变装置“托卡马克”是目前全球各国投入最大、最接近可控核聚变条件、技术发展最成熟的途径，ITER 则是全球规模最大的托卡马克核聚变工程。中国于 2006 年加入 ITER 计划，承担了 18 个采购包的制造任务，涉及磁体支撑系统、气体注入系统、可耐受极高温的反应堆堆芯“第一壁”等核心关键部件。

近年来，随着第二代高温超导带材的引入，紧凑型托卡马克应运而生，单个装置的制造成本大幅减少。可控核聚变从过去仅“国家队”有能力参与的“大科学装置”，变成了初创团队也可以触及的工程项目，商业化核聚变公司由此加速兴起。

2025 年，我国聚变能技术迎来多项关键突破。5 月，合肥紧凑型聚变能实验装置“夸父启明”（BEST）项目工程总装工作比原计划提前两个月正式启动。7 月，中国聚变能源有限公司在上海正式挂牌成立。中国聚变能源有限公司总经理张立波给出明确时间表：

2 上市公司积极布局

在核聚变产业大会期间，大量企业携核聚变产品参展，展品覆盖材料、零部件、工程设备等全链条领域，企业参与度远超预期。

其中，安泰科技与合肥综合性国家科学中心能源研究院合作的先进偏滤器联合实验室正式成立，BEST 偏滤器靶板重大采购项目正式签约。安泰科技的钨铜材料成为核聚变装置第一壁的核心材料选择，并已批量供应国内多个实验装置。安泰科技发布的消息显示，双方将共同推动我国可控核聚变能源工程化应用，“抢占全球能源技术革命制高点，为可控核聚变能源产业化发展注入核心动力。”

值得关注的是，一批上市公司凭借在核电装备、超导材料、精密制造等领域的长期积累，在多个环节加速布局并实现突破。

在上游材料领域，西部超导的超导磁体产品已成功应用于 ITER 项目。永鼎股份旗下东部超导生产的 REBCO 高温超导带材，已进入 BEST 项目供应商名录。在中游核心部件环节，合锻智能凭借其在大型精密锻造设备领域的技术积累，成功中标 BEST 项目真空室订单，金额达 2.09 亿元。在下游系统集成与运营领域，中国核电不仅参与了中核聚变能源有限公司的增资扩股，还积极布局核聚变示范堆的建设与运营。上海电气、东方电气等传统能源装备巨头，则凭借在大型机械制造、系统集成等方面的优势，全面参与核聚变装置的建设。

“我们从几年前就关注可控核聚变这个新兴的行业，并组织人员进行项目跟踪及相关产品的研发，首套 BEST 项目上选用的就是我们的薄膜电容器及相关储能系统。”王子新材副总裁贾德星向证券时报记者表示，控股子公司宁波新容电器科技有限公司（以下简称“宁波新容”）与中国科学院等离子体物理研究所保持良好沟通，2025 年 2 月，宁波新容签下采购合同，就实施安徽合肥项目提供储能电容和支撑电容产品。

“目前合肥项目是国内开工建设最快的装置，一、二期电容器都是我们独家供应的，上周也刚刚拿到一个近 8000

2027 年开启聚变能燃烧实验，2030 年具备工程实验堆研发设计能力，2035 年建成首个工程实验堆，2045 年左右建成首个商用示范堆。

根据 Fusion Energy Base 数据，近五年来，行业融资规模显著攀升。截至 2025 年 7 月，全球聚变能源领域累计股权融资总额已达到 97 亿美元。中国的股权融资虽然起步相对较晚，但增长速度较快，其中不乏上市公司的身影。

2025 年 12 月 18 日，北京临界领域科技有限公司（简称“临界领域”）宣布完成 3000 万元战略融资。其中，上市公司洁美科技以自有资金 2700 万元获得北京临界领域 22.50% 的股权。证券时报记者采访获悉，依托即将于 2026 年中期建成的国内首条高品质铜基高温超导粉体、靶材和磁悬浮织构块体的量产线，临界领域将迅速实现关键原材料的规模化、稳定化生产，打破“实验室技术”与“产业化应用”之间的壁垒，并推动中国高温超导产业形成自主可控、协同发展的完整产业链。

2026 年 1 月 16 日，聚变金融机构联盟正式成立。证券时报记者了解到，该联盟由科大硅谷公司联合中科创星、君联资本、联想之星、合肥创新投等 15 家机构联合发起，汇集 130 家优质金融投资机构及创新平台，以创新策源、产业链接、金融支持、深度协同为核心逻辑，为核聚变能产业从科研突破迈向产业化应用注入金融动力。

万元的标。”贾德星透露，第一标段项目电容正在持续交付中，第二标有望在春节后启动生产，持续时间一年左右。在贾德星看来，可控核聚变领域的研究与产业化进程加速推进，国家层面持续出台政策加大支持力度，使得行业发展迎来重要机遇，“对可控核聚变项目，公司会积极参与。”

华源证券研报认为，在 2027 年建成这一目标下，当前合肥 BEST 项目正逐渐迎来招投标及建设加速阶段，后续招标规模有望进一步放大。随着中标结果发布，核聚变供应链产业图谱有望更加清晰。

奋战一季度 东北制药多点发力冲刺开门红

作为医药行业重点骨干企业，东北制药以“开局即决战、起步即冲刺”的姿态，全力打响 2026 年一季度攻坚战。生产端满负荷运转保供应，市场端精准施策拓增量，各业务板块协同发力、多点突破，以实干笃行筑牢全年高质量发展坚实基础。

客户审计全通过 筑牢市场信任基石

客户审计是企业产品质量与管理水平的“试金石”，更是链接市场、稳固合作的关键纽带。截至 1 月 14 日，东北制药高效完成 6 家国内外客户的现场视频审计，其中国内 2 家、国外 4 家，涉及 4 个生产分厂的 7 款原料药产品，全部顺利通过审核，为新的一年市场拓展打响“第一炮”。此次审计涉及秘鲁、乌兹别克斯坦、印度、瑞士等国知名企业及国内行业标杆，其中秘鲁客户因标准严苛成为新年首战重点，原料质量部提前研判、统筹协同，最终以完善的质量管理体系赢得客户高度认可，不仅进一步巩固了现有合作关系，更为后续海外市场与高端客户拓展筑牢了信任根基。

生产满负荷运转 保障订单精准交付

生产一线是攻坚首季目标的核心战场，



图为全超导托卡马克核聚变实验装置（EAST）模型。

中新社/供图

3 热衷“人造太阳”还需“冷思考”

如今，全球主要经济体都已将核聚变视为下一代战略性能源产业。

中国工程院院士李建刚透露，截至目前，全球聚变投资呈现两个主要中心：美国占比 53%，中国占比 34%。据了解，全球近 40 个国家正推进聚变计划，处于运行、在建或规划中的聚变装置超过 160 座。

我国“十五五”规划建议中明确，要前瞻布局未来产业，推动氢能和核聚变能等成为新的经济增长点。国内核聚变研究的三大装置：全超导托卡马克装置（EAST）、紧凑型聚变能实验装置（BEST）、聚变堆主机关键系统（CRAFT），已形成梯次布局、协同攻关的格局。其中，作为中国下一代“人造太阳”，BEST 将力争在 2030 年点亮人类聚变的“第一盏灯”。

“可控核聚变可以说是人类历史上最重要的一场比赛。”中国科技发展基金会青年科学家产学研创新联合副秘书长薛健向记者直言，自己在 2026 核聚变能科技与产业大会已经嗅到“硝烟味”，“美国、日本以及欧洲国家都在押注可控核聚变。在谁点亮人类聚变的‘第一盏灯’这件事上，没有第二，只有第一。”

“从产业链角度来看，特种材料、精密

部件、人工智能诊断系统等，很多企业确实带着‘真本事’来到大会现场。有些展台前站满了人，讨论的不是概念，而是‘公差多少’‘耐辐射指标怎么测’等话题。”不过薛健同时直言，并不是所有涌入这个赛道的企业都准备好了“跑马拉松”。

“聚变需要的不是普通的技术平移，而是要从根上重新研发。如果只追求热点，不愿意深耕，几年后可能会发现热闹是别人的，核心难题还在那里。”薛健向记者表示，这个行业最怕的就是“一哄而上，一哄而散”，“否则我们聚集的就不是产业链，而是产业链的泡沫。”

“这两年，关注核聚变的机构翻了上百倍，这不禁让人联想起 2015 年至 2016 年的半导体芯片热潮。”在薛健看来，资本可以快进快出，但技术却必须一步一步走，“钱多当然是好事，但钱能不能忍得住寂寞，等得起才是真问题。”他进一步提醒说，半导体尚有“国产替代”的清晰图景，而核聚变投资的底层逻辑大多都建立在“假设一切都顺利”这个沙盘之上。

关于外界关注度颇高的时间表，薛健给出的观点是：要相信规划，但别迷信时间。他借用李建刚院士的话，“踏踏实实干，咱们不忽悠。”

以岭药业2025年 预盈超12亿元

证券时报记者 康殷

以岭药业(002603)1 月 22 日发布业绩预告，预计 2025 年归母净利润为 12 亿元—13 亿元，上年同期亏损 7.25 亿元。

以岭药业表示，2025 年，公司管理层保持战略定力，着眼长远发展，外拓市场，内抓管理，营业收入同比实现恢复性增长。同时，公司全面强化预算管理，建立全链条成本控制体系，实现提质增效，利润率水平提升明显。

以岭药业主营业务是专利创新中药的研发、生产和销售。在专注创新中药研发的同时，公司积极布局化生药和健康产业，构建了专利中药、化生药、健康产业协同发展、相互促进的医药健康产业格局。

在专利中药板块，以岭药业形成了独具优势的以络病理论指导临床重大疾病治疗研究，带动专利新药研发的科技核心竞争力，开展复方中药、组分中药、单体中药多渠道研发，构建了具有自主知识产权的新药研发体系。公司目前拥有专利中药 17 个，覆盖 8 大临床疾病系统，其中心脑血管系统和感冒呼吸系统疾病用药领域已处于行业领先地位。

在化生药板块，以岭药业在石家庄、北京建立了普通口服固体制剂、非细胞毒性口服抗肿瘤固体制剂研发生产基地，以及抗肿瘤药物、控缓释剂研发平台，生产车间已通过中国、美国、英国、加拿大、澳大利亚、新西兰等国家的 GMP 认证。在合同转移加工业务方面，公司已经成为国内制剂出口欧美等规范市场规模较大的企业之一，产品已出口至英国、加拿大、新西兰、澳大利亚等多个国家和地区。

在健康产业板块，以岭药业开展全方位的健康产品研发与健康管理服务，建立了“医、药、健、养”一体化、线上线下相结合的健康产业体系。公司目前已研发上市了系列健康产品，包括通络健康心脑血管系列产品、养精抗衰老增强免疫力系列产品、动形抗疲劳护关节系列产品、静神助眠及改善情绪系列产品、连花呼吸健康系列产品。

恒逸石化再推 股份回购及员工持股计划

证券时报记者 康殷

1 月 22 日，恒逸石化(000703)连发公司第六期股份回购方案及第七期员工持股计划(草案)公告。

恒逸石化披露的第六期回购方案，拟以集中竞价交易方式，使用自有及自筹资金，回购股份资金总额不低于 5 亿元，不超过 10 亿元，回购价格不超过 15 元/股，按照价格上限测算，预计可回购股份数量在 3333.33 万股至 6666.67 万股之间，占公司目前总股本的 0.93%至 1.85%。本次回购股份将全部用于后续员工持股计划或股权激励，回购期限自董事会审议通过之日起不超过 12 个月。

据了解，自 2020 年以来，恒逸石化已陆续实施完成五期回购方案。此次第六期回购方案的推出，体现公司对未来持续稳定发展的信心，向外界释放了强有力的信号。

与第六期回购方案呼应，恒逸石化同步推出第七期员工持股计划，进一步完善利益共享、风险共担机制，凝聚核心团队发展共识。根据草案，本次员工持股计划面向公司董事、监事、高级管理人员、公司及下属控股子公司的正式员工，总人数不超过 2500 人。计划初始拟筹集资金总额不超过 11.12 亿元，受让公司回购专用账户中第三期股份回购计划对应已回购的股份，总数不超过 1.51 亿股，拟受让价格为 7.37 元/股，为公司第三期股份回购计划的回购股票均价，约占公司当前总股本的 4.19%。计划存续期为 36 个月，锁定期为 12 个月。

恒逸石化表示，此次第七期员工持股计划，既是对过往激励体系的延续与优化，更是为公司布局新赛道、开启新征程储备核心动能。本次员工持股计划的顺利推进，将进一步调动核心骨干的积极性与创造性，助力公司战略价值持续显现。

瑞晟智能去年净利 预增112%—140%

证券时报记者 李映泉

1 月 22 日晚间，瑞晟智能(688215)发布 2025 年度业绩预告，公司预计全年归属于上市公司股东的净利润为 3392.07 万元至 3840.07 万元，比上年同期增长 112.00%至 139.99%。

对于 2025 年业绩实现大幅增长的原因，公告称，报告期内，公司依托核心竞争优势，积极把握行业发展趋势及市场需求变化，智能工厂装备业务保持稳步增长，同时，公司发展了算力服务器业务，驱动主营业务收入规模与效益稳步提升，整体经营实现快速增长。此外，公司对外长期股权投资收益贡献增加有效增强了公司整体盈利水平，为业绩增长提供了重要支持。

此前，瑞晟智能曾在路演活动中介绍公司在 AI 领域的布局情况：公司正重点推进智能制造协同平台（IMS）、AI 数字孪生管理平台、智能排产系统等一系列人工智能软件产品的市场推广与落地应用，面向细分行业的 AI 应用软件产品也将成为公司业务拓展与盈利能力提升的重要方向。

瑞晟智能表示，公司智能工厂装备业务预计将保持稳健发展，仍是公司业务的重要组成部分和增长点之一。该系统是运用 MES 所积累的历史与实时数据，训练出的智能化动态排产模型系统，实现比依靠传统人工排产、排单更均衡、高效的方案，提升生产效率。

当前，瑞晟智能的下游客户广泛覆盖服装、家纺、家居、印染、汽车零部件、洗涤、安全座椅、小家电、电动车、电子代工、智能眼镜、半导体设备等多个行业。

对于未来的发展规划，瑞晟智能表示，公司将聚焦于以智能制造系统平台为核心，深化在智慧工厂、智慧物流及智慧消防三大垂直领域的场景落地与业务渗透。同时，公司将积极培育发展算力服务器与人工智能应用软件，致力于将其打造为公司新一轮增长的核心引擎。