

近200家上市公司“晒”行业景气度

部分企业订单已排至2029年

记者 高志刚 郭成林

订单是企业最真实的经营语言，订单数据则是行业景气度的“晴雨表”。2025年末，随着上市公司密集披露机构调研信息，一组积极的经营信号跃然纸上。

据上海证券报记者梳理，11月以来，已有近200家A股上市公司明确表示“订单饱满”或“行业景气”，其中机械设备、电子、电力设备三大行业成为高景气集中地。

“这些数据折射出中国部分产业竞争力快速提升。如全球化突破提速，机械设备、通信设备等领域公司获得欧美高端市场订单，出海逻辑已从成本优势转向技术品牌优势；又如科技趋势加速兑现，AI算力需求爆发、储能市场快速复苏、半导体行业呈现周期复苏与国产替代深化的双重利好。”淡水泉一位基金经理对上海证券报记者分析称。

从“产品出海”到“价值链出海”

过去，“中国制造”靠成本优势打开国际市场；如今，越来越多企业凭借技术与品牌，在欧美高端市场斩获关键订单。这标志着中国制造业正从“产品出海”迈向更高阶的“价值链出海”。

通信设备行业的通宇通讯在最新机构调研中透露，在保持新兴市场稳健增长的同时，公司正加速开拓全球高端市场。目前，公司不仅深化与爱立信战略合作，也获得加拿大、澳洲等发达地区订单，并正推进与诺基亚在欧洲的合作洽谈。“未来欧美市场的突破，将成为海外收入持续增长的核心支撑。”

医药装备领军企业楚天科技同样加快了其全球化步伐。公司在调研中透露，中东、东南亚区域已取得阶段性突破性成果，欧洲、美洲区域订单与业绩有望逐步突破，海外业务已进入“快速增长通道”。

部分传统制造领域的上市公司亦表现强劲。

科达制造表示，今年前三季度陶瓷机械业务接单金额已超去年同期，其中海外订单占比超65%。公司明确将持续推进全球化布局，通过进一步提升海外订单比重，以平滑行业周期波动。

值得关注的是，当前中国企业的出海逻辑已全面升级。

柳工在2025年“11·26全球客户节”上收获大量高端市场意向订单，尤其



郭成林 制图

是来自电动智能设备、矿山设备、全面解决方案及行业大客户。这是价值链协同的生动体现。

新兴产业订单持续高增长

近200家上市公司的机构调研信息显示，AI、储能、半导体等战略性新兴产业正以订单为载体，将技术浪潮转化为高速增长的发展图景。

全球内存互连芯片核心供应商澜起科技披露，截至10月底，其DDR5第二代MRC/MDB芯片未来6个月内待交付订单金额已超1.4亿元。原因在于，AI服务器内存模组配置数量为通用服务器的2倍，且未来主流CPU支持的内存通道数将持续增加。

存储赛道同步升温。德明利预计四季度存储价格将延续上涨趋势，背后是AI技术的快速演进正成为存储行业注入长期动力。据国际数据公司（IDC）预测，到2028年，中国人工智能总投资规模将突破1000亿美元，五年复合增长率为35.2%。

储能市场则在全球能源转型推动下快速复苏。

南网科技在调研信息中透露：“今年以来，高质量电芯一度出现短期供应不足的现象。北美、欧洲及中国三大市场在能源转型与电网稳定性需求驱动下保持高景气度。”丰元股份表示，全球动力与储能市场增速亮眼，为锂电池正极材料行业带来广阔发展空间。

半导体行业则迎来“周期复苏+国产替代”双重红利。

艾森股份前三季度营收同比增长超40%，主要得益于半导体行业景气度提升。日联科技则由于电子半导体、新能源汽车、汽车制造等需求旺盛，新增订单持续攀升。

上游材料端的云南锗业也受益颇丰。公司透露，低轨通讯用商业卫星组网热潮带动空间太阳能电池需求激增，带动全球太阳能电池晶片的用量显著上升。

景气周期锁定未来业绩

海洋装备、船舶制造等传统重工业也提供了“确定性”。记者梳理数据发现，新一轮产业景气周期下，部分上市公司的订单产能排期已至2027年甚至2029年。

作为海工装备领域的领军企业，中集集团最新披露的数据显示，截至2025年6月末，公司海工板块手持订单约55.5亿美元，已排产到2027年至2028年。公司表示，根据Rystad等行业机构预测，此前延后的海上油气项目将在2026年集中释放，连同2027年至2028年的深海项目投资额，行业将形成至少连续三年的景气高峰。

厦门象屿造船业务更进一步，公司透露在手订单已排产至2029年。

润邦股份也在拓展船舶及海工市场。公司表示，海洋油气开发活动及航运市场呈现活跃态势，相关船舶及海工平台需求显著增长，目前相关订单正逐步落地。

大连重工表示，在全球海运、造船、仓储物流及矿山需求增长的背景下，公司物料搬运板块正处于高景气周期，新签订货实现较大幅度增长。由于公司主要产品的订单交付周期在6个月至18个月，目前在手订单的销售期主要集中在2026年，部分将延续至2027年至2028年，为企业提供更清晰的盈利可见性。

“长协订单”深度绑定 锂电业或迈入发展新周期

邱思雨 李子健 记者 操子怡

50亿元、60亿元、450亿元……锂电产业链中游材料企业披露的订单预计总金额“扶摇直上”。在经历了一轮剧烈的价格与产能周期波动后，锂电池产业链正掀起一场以“长期协议”为核心的订单潮。

上海证券报记者多方采访获悉，与上一轮单纯追逐规模扩张不同，本轮“长协订单潮”呈现订单规模更大、绑定更深、机制更市场化且高度聚焦于供应链安全与合规性的新特征。

上海有色网锂电分析师杨功表示，这不仅是供需关系阶段性回暖的信号，也是一场“温和但持续”的行业洗牌，标志着锂电产业从野蛮生长迈向理性、协同、高质量发展的新阶段。

锂电产业链“长协订单潮”重现

日前，龙蟠科技与楚能新能源签署补充协议，自2025年至2030年期间合同总金额预计将超450亿元；天赐材料承诺2026年度至2028年度向中创新航供应预计总量为72.5万吨的电解液产品；恩捷股份控股子公司与韩国LGES（LG集团旗下的电池业务子公司）签订约35.5亿平方米隔膜供应协议。

今年以来，多家锂电产业链中游材料企业相继披露大额采购协议，涵盖正极、电解液、铜箔、隔膜等关键环节，订单金额动辄数十亿元至数百亿元。宁德时代、中创新航、LGES等海内外巨头加速锁定供应，反映出行业对需求的乐观预期。

值得注意的是，驱动此轮长协签约的需求结构发生了深刻变化。杨功分析，目前长协签约的驱动因素不再仅由乘用车市场主导，已转变为“动力+储能”的结构。储能端无疑是这轮“长协订单潮”的主角。

TrendForce集邦咨询分析师曾佑鹏对上海证券报记者表示，需求的增长主要受储能和动力市场双轮驱动，尤其是储能的高成长性。

储能行业的火爆可由一组数据印证。“储能电池在锂电池整体市场中的占比，已从过去的不足20%提升至接近30%。”杨功分析称，在储能订单爆发的背景下，头部电池企业处于满产状态，部分订单排到明年，原先开工率较低的二三线电池企业现在也近乎满产。

记者了解到，经历了过去几年的波动后，现阶段长协合同通常不再强调单边锁价，而是以更市场化、透明化的定价方式管理波动。

杨功将本轮长协的定价逻辑总结为“可预期的波动范围”。她表示，上一轮长协订单多发生在价格快速上行阶段，很多合同偏向刚性锁量、偏高价，甚至出现必须“take or pay”（照付不议）的条款。这一轮则更多引入价格联动机制（如挂钩SMM指数价格、SMM现货价格/期货）、价格区间条款和柔性调价机制，让双方在不同价格区间都能动态调整。部分合同采用指数联动、成本传导区间、动态调价机制，减少了极端行情下的履约风险。

产业链上下游加速绑定

由于供给过剩，锂电产业链经历了一轮价格过山车，2024年至2025年6月中游、上游企业普遍亏损。然而，今年下半年以来，随着动力电池和储能需求的快速增长，部分环节的产能利用率快速提升，部分材料出现阶段性偏紧，价格明显回暖。

“在材料供需偏紧的背景下，下游企业更加关注供应链的稳定性与成本的可控性。”杨功表示，长协合同作为管理供需波动的一种机制化工具，是电池厂和材料厂对冲价格波动和供给扰动的首选方案。

杨功解释，在储能端，大型项目的交付周期较长，上下游对稳定供给的依赖程度较高，储能集成商与储能电池企业多为长期绑定，倒逼电池企业和材料企业通过长协锁定产能以保障交付，上下游对“储能+动力”双轮驱动的新增长格局表现出主动布局的态度。

据了解，长协订单已经从纯粹锁量锁价，升级为考虑供应链安全。诺德股份相关人士表示，储能带动锂电池的需求提升，随着客户的业务规模不断扩大，对关键材料的需求日益增长，为了确保供应链安全，客户倾向于采取锁量等形式来保障关键材料供应的稳定性。

对于电解液订单在今年密集落地的原因，记者从多位业内人士处获悉，主要在于两方面：一是上一轮的长协订单已陆续到期；二是在供求关系明显变化之下，行业担心六氟磷酸锂出现紧缺，导致出现保供风险。

从产业角度看，战略协同与技术绑定的意义或比金额更大。杨功分析称，锂电池产业链上下游正开展多维度布局；既包含新体系材料的联合开发，也涉及针对欧洲、北美、中东等海外市场的本地化生产基地建设、认证体系搭建以及ESG合规推进等工作，而非局限于单纯的买卖合同层面。

曾佑鹏表示，部分材料甚至开始紧缺，价格上涨预期强烈。中小企业产能出清，头部企业集中度提升，其产业链话语权增强，有助于推动合作模式升级。

行业集中度或进一步提升

此轮“长协订单潮”，并非简单的订单回暖，一场以“长期协议”为纽带、以供应链深度绑定为特征的产业秩序重构正悄然发生，锂电行业中游材料环节的集中度或进一步提升。

看似产业链欣欣向荣的复苏，但在杨功眼中更像是“温和但持续”的行业洗牌。她表示，一旦长协覆盖了未来3年至5年的大部分增量需求，缺乏规模效应、成本优势或客户结构单一的企业，会在订单获取上愈发被动，甚至被边缘化。

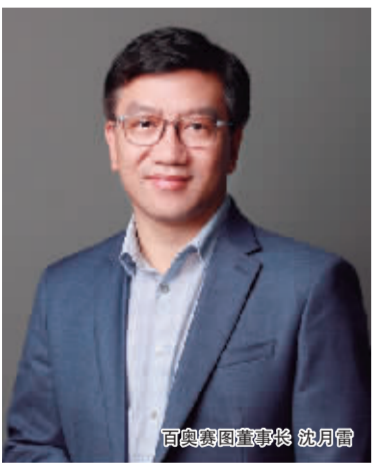
杨功认为，龙头企业与头部材料企业之间的“互相绑定”将进一步抬高行业集中度。相对于上一轮比拼扩产速度，这一轮更看重综合能力，材料企业从“拼产能”转向“拼体系”。

“没有长协订单的企业甚至可能会出现‘饿一顿饱一顿’的情况。”曾佑鹏认为，长协订单将在一定程度上导致头部与尾部企业产能利用率两极分化。

杨功表示，越来越多的长协与股权投资、联合研发或海外产能建设相结合，形成供应、技术和市场的多重复合关系。行业结构性机会将更多集中在能提供系统解决方案的企业。

董事长专访

百奥赛图：以“双引擎”赋能新药研发



百奥赛图董事长 沈月雷

记者 何昕怡

从单抗到双抗，再到ADC药物、CAR-T……伴随着创新药行业的蓬勃发展，平台型生物技术公司随之踏上发展的快车道，百奥赛图便是其中之一。

“创业17年来，我们先闯进模式动物领域，再进入CRO领域，后来又建立了抗体药物研发团队。这么多年下来，也算找到了自己的一套方法论。”百奥赛图董事长沈月雷说。

沈月雷对百奥赛图的定位，是以创新技术驱动新药研发的国际性生物技术公司。自成立以来，公司先后完成两次转型升级，从最初的基因打靶服务商转型发展为产品驱动型的生物技术公司。如今，公司已成为新药研发领域的“黑马”。

12月10日，百奥赛图登陆科创板，于沈月雷而言，这一时刻是创业长跑的重要里程碑。“既激动又骄傲，就像看着培养了17年的孩子迎来成人礼，即将独立闯荡世界。”他表示，公司将继续坚守“专注技术创新，持续新药产出，守护人类健康”的发展使命，全力推进全人抗体库及靶点人源化小鼠库业务线，不断提升核心竞争力。

小鼠也有大生意

沈月雷的创业历程，源于武汉大学的一节

免疫课。“当时有一门课程叫免疫学。学习这门课程时，我对人体如何对抗病毒、如何产生免疫、疫苗的作用机制等非常感兴趣。”这段学术启蒙，成为沈月雷此后人生轨迹的转折点。

从武汉大学病毒学及分子生物学系毕业后，沈月雷沿着免疫学的研究道路继续深造。在博士后期间，他深入接触基因编辑技术，尤其是利用基因敲除小鼠模型研究特定基因对免疫系统的影响。

“当时创业只是简单地想了一下，没想到我们做的模型能帮企业做药物研究还能赚钱。”2008年，沈月雷在美国创立百奥赛图，并于2009年回国创业继续基因编辑工作。“创业初期的愿景很纯粹，就是为科研客户进行基因敲除小鼠定制化服务。”

2015年，一场改变整个生物制药产业的药监改革开启，国内创新药行业迅速进入繁花似锦的阶段，催生了越来越多的抗体需求。

沈月雷敏锐捕捉机遇，启动百奥赛图从CRO到“CRO+”的战略转型，并敲定两大关键决策：一是从定制服务转向模式动物产品销售；二是重金打造全人抗体RenMice平台，搭建“货架式”抗体产品供给体系。

“转型一定要依托公司的团队和技术优势。所以，想转变成为一家产品公司，百奥赛图需要做两件事：一是开发有自主知识产权的产品（创新动物模型）；二是建立创新动物模型规模化繁殖的动物中心。”沈月雷表示。

2019年，百奥赛图实现关键技术突破，成功开发出“抗体人源化小鼠”，将小鼠的抗体基因替换为人源抗体基因。如今，公司形成了以“全人抗体分子库”为核心的千鼠万抗业务线，以及“靶点人源化小鼠”为核心的百奥动物业务线。

其中，公司依托自主开发的RenMice系列平台，针对1000+潜在成药靶点，构建了百万级真实全人抗体分子库，覆盖双抗、ADC、纳米抗体等多种疗法，已累计签署约300项合作，其中RenMab小鼠被弗若斯特沙利文认证为全球人源化程度最高的小鼠平台之一。

数据显示，目前，百奥赛图70%至80%的收入来自产品销售（动物模型和抗体分子），服务收入仅占20%至30%，与传统CRO公司形成鲜明对比，转型成效显著。

研发应用做“加法”

在CRO企业扎堆、竞争日趋激烈的当下，百奥赛图走出一条截然不同的差异化道路。

2024年是百奥赛图承前启后的关键一年，公司实现营业收入9.8亿元，同比增长36.76%；实现归母净利润3354.18万元，成功扭亏为盈。

这张“成绩单”的取得，离不开沈月雷大刀阔斧进行的战略“加法”：一方面前瞻性地把基因编辑技术沉淀成自主知识产权的靶点人源化小鼠等模型；另一方面，随着2020年公司启动大规模全人抗体开发计划“千鼠万抗”，构建了超100万人抗体库开放全球合作。公司已逐步形成“底层技术驱动产品型”的商业模式。

这种独特的战略定位，让百奥赛图在行业竞争中独树一帜。当前，两大核心业务线的协同发展，构成了公司增长的“双引擎”——以靶点人源化小鼠为核心的模式动物业务提供稳定现金流，以“千鼠万抗”计划打造的全球全人抗体库、转让或合作开发商业模式实现指数级商业变现。

具体如何发挥两大业务“1+1>2”的效果？沈月雷这样拆解自己的“算法”：

一方面，模式动物业务已进入稳定增长期，过去几年的年均增速保持在30%至40%。“这些客户遍布全球，他们在使用我们模型的过程中，会给我们反馈大量宝贵的建议，形成‘使用—反馈—优化—迭代’的正向循环。”他介绍。

另一方面，抗体分子业务正成为公司新的增长爆发点。“前几年抗体业务处于重研发阶段，收入占比不高，但这两年随着‘千鼠万抗’平台的成熟，收入已经进入快速增长通道。”沈月雷表示。

更重要的是，模式动物与抗体分子的客户群体较为重叠，这种天然的协同性让百奥

赛图能够实现从源头发现到评价的全链条渗透。沈月雷透露：“我们希望客户不仅用我们的老鼠做药效评价，还能用我们的抗体分子开展研发，通过业务协同加快客户的新药研发速度，同时巩固双方的合作关系。”

2025年上半年，百奥赛图以靶点人源化小鼠为核心的创新动物模型收入达2.74亿元，同比增长56.1%，毛利率高达79%，彰显技术平台的高附加值特性；抗体分子合作业务收入达1.63亿元，同比增长38.1%，成为第二增长曲线。

打造“全球新药发源地”

伴随自主研发能力的提升，中国药企在全球创新药交易中扮演越来越重要的角色，出海渐成主流。

事实上，百奥赛图双业务线的全球化布局早已落地生根。2024年，公司海外收入占比约70%，与全球前十大制药企业均建立合作关系。同时，基于临床前业务，公司目前已累计为全球约950名客户完成超过6350项药物评估，临床前药理药效评价服务的海外客户超过400家。

2025年以来，百奥赛图先后与默克、德国ADC企业Tubulis等达成合作，进一步印证了公司的国际认可度。

“生物医药研发是全球性的事业，客户必须覆盖全球，才能真正推动行业进步。我们希望有一天，全球很多创新药的最初源头，都来自百奥赛图的‘千鼠万抗’抗体库。”沈月雷介绍。

成为“全球新药发源地”是沈月雷为百奥赛图定下的清晰愿景。据悉，公司将从两大方向持续发力：一方面，持续投入资源打造“百奥动物”品牌，开发更多优质、精准的靶点人源化小鼠模型，为新药研发提供更强大的工具支撑；另一方面，加速“千鼠万抗”抗体分子库的扩容与验证，深化与全球药企的合作，推动更多抗体分子走向临床、走向市场。

“在科创板上市是我们全球化布局的重要一步，与港股市场形成互补赋能的格局。科创板上市不是终点，而是新的起点。”沈月雷对公司的未来充满信心和期待。