

AI基建推高光纤光缆景气度 产业链公司扩产忙

◎记者 荆淮侨

“预计未来一两年保偏光纤需求是10倍级、20倍级的增长。”在日前举行的2026世界人工智能大会上,长飞光纤执行董事兼总裁庄丹对行业前景做出预判。

随着AI算力的快速增长,AI大模型训练、多模态应用、大规模GPU集群协同运行成为产业常态,通信网络也逐步向“大容量、低时延、高可靠性”迭代升级,驱动光纤光缆这一基础设施进入快速增长周期。

7月20日晚,杭电股份披露再融资预案,拟募资不超过28.8亿元,其中13.81亿元投向“光纤预制棒、石英母材与新型光纤研发与制造超级工厂建设项目”。在光纤价格大幅上涨、投资回报率显著提升的背景下,产业链公司纷纷启动光棒及特种光纤的扩产,并吸引部分公司跨界入局。

保偏光纤需求预计将增长10倍以上

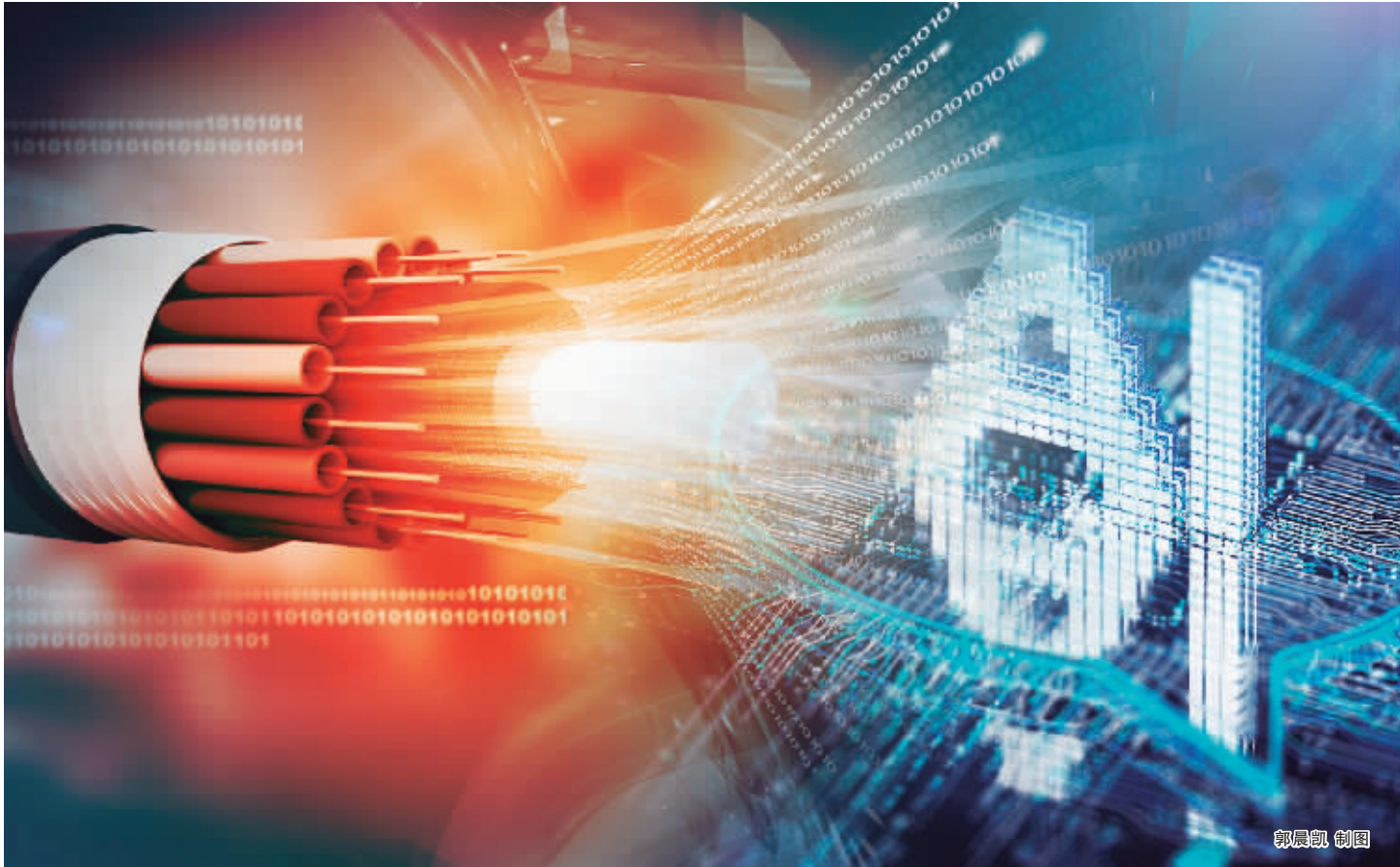
近日,多家光纤光缆行业头部公司接连发布上半年业绩预增公告。长飞光纤预计上半年实现归母净利润24亿元至30亿元,同比增长711%至914%;亨通光电预计上半年归母净利润为30.16亿元至35.68亿元,同比增长86.94%至121.20%;中天科技预计上半年归母净利润为23.52亿元至25.08亿元,同比增长50%至60%。

业绩大幅增长的背后,是当前光纤应用需求正逐步从传统电信基建向AI智算中心高速内部互联场景的切换。在2026世界人工智能大会期间,庄丹表示,数据通信(Datacom)领域的需求过去占全球光纤光缆需求可能不到10%,预计2030年占比或超过50%。

英国商品研究所(CRU)预测,未来5年全球光缆需求的年均复合增长率约为6.6%,其中AI及数据中心相关光缆需求的年均复合增长率约为32.6%,是增长最快的应用领域。

伴随AI算力网络持续升级,CPO(共封装光学)被视为下一代高速互联的重要方向。业内预计,2027年,CPO将首先在云厂商实现大规模商用。天风证券研报认为,受AIDC发展和CPO/NPO(近封装光学)带动,保偏光纤需求或迎来高速增长。

“保偏光纤以其卓越的稳定性,正成为CPO硅光时代的最佳连接介质。”庄丹介绍,现在保偏光纤市场非常火爆,预计未来一两年保偏光纤需求是10倍级、20倍级的增长。他透露,公司正与产业链的合作伙伴一起做保偏光纤扩产。



郭晨凯 制图

烽火通信也已启动扩产。公司日前发布的定增预案显示,拟投资9.4亿元建设多模和特种光纤产业智能制造工厂项目,建成后 will 形成新增年产多模光纤200万芯公里、特种光纤17.3万芯公里的供给能力,产品覆盖多系列多模光纤以及保偏光纤、激光光纤等。

多家企业从源头布局投资光棒

除了特种光纤外,光纤光缆行业的扩产潮也在向上游的光棒延伸。

作为光纤光缆制造的核心原材料,光棒的技术水平直接决定终端产品的性能品质、产能规模与生产成本。据CRU预测,2026年中国光棒有效产能利用率达84.3%,有效产能已接近满负荷。

有业内人士对上海证券报记者表示,光棒产能目前处于紧缺状态,而扩产周期需要12个月至18个月。受供需影响,光纤的紧缺状态预计将持续到2027年上半年。

为应对光棒紧缺,今年以来,已有亨通光电、烽火通信、远东股份、通鼎互联、合盛硅业、大族激光等公司启动光棒扩产计划。亨通光电5月在接受机构调研时称,

基于光通信行业景气度的现状以及公司与多家头部AI数据中心客户签署的长协订单需求,公司计划对内蒙古基地光棒产能在一期的基础上提升1.5倍。记者近日以投资者身份致电亨通光电,公司相关人士表示,内蒙古基地光棒扩产将于今年年底或明年一季度实现投产。

烽火通信此次定增预案中,也有超过10亿元资金投向烽火锐拓超大规模光纤预制棒产业化项目、藤仓烽火并购项目等两个光棒产能布局项目。前者的项目建设周期为2年,建成后将形成年产光棒600吨、芯棒45吨的规模化生产能力。

杭电股份此次投资,拟建设一座年产1200吨光纤预制棒和高纯石英母材以及3000万芯公里新一代光纤产品的超级工厂。

行业的高景气度,还吸引了一些公司跨界布局。大族激光6月26日披露,拟投资25.2亿元分两期建设光纤及光棒项目,预计建设周期共计不超过36个月,光棒总产能合计2000吨。合盛硅业近日在互动平台透露,公司旗下中部合盛硅业年产3200吨光纤预制棒项目备案审批已获通过。

长期需求具有稳定增长支撑

产业链头部公司的扩产以及部分厂商的跨界布局,引发市场对光纤行业“周期魔咒”重演的关注。

中信建投研报认为,AI的发展对光纤的需求拉动明显,目前行业依然供不应求。虽然多家公司计划扩产,但多数公司过往光棒制造经验较少,是否可以如期扩产仍需观察。即使如期扩产,大部分产能释放要在明年下半年或者更晚,对今年甚至明年的行业供需格局影响不大,而且AI需求可能更为强劲,短期内无需过度担忧。

烽火通信认为,从长期走势看,全球光纤光缆需求具有稳定增长支撑,传统通信网络建设升级的基础需求长期存在,AI算力建设相关的光连接等新增需求持续释放,行业整体需求规模将稳步扩大。

“行业周期永远都是短缺与过剩交织出现。”庄丹在日前举行的长飞光纤2025年度股东大会上表示,预计未来3年至5年,AI相关的算力基础设施仍将保持高投入。本轮光纤短缺的具体持续时间,要看供需双方平衡的结果。

泰诺麦博廖化新： 做中国人自己的首创新药

在相当程度上,HIV疫苗的研发问题在理论层面得到了解决。

然而,HIV病毒本身的特质及其复杂性,让传统意义上真正实用的疫苗落地遥遥无期。廖化新渐渐意识到,如果一辈子只停留在论文和假设里,那些积累的学识和智慧,就永远无法变成一个具体的、能扎进人体里、能救命的“东西”。

2015年末,廖化新与拥有丰富医药行业从业经历的郑伟宏一起,在珠海创立了泰诺麦博。“我们都不是为了改善生活才选择创业,泰诺麦博从创立起,便希望做中国人自己的首创新药。”廖化新说。

这种定位直接决定了泰诺麦博选择的赛道。彼时,PD-1/PD-L1抑制剂正火爆,许多科学家都在争先恐后地做肿瘤免疫,资本也蜂拥而至。

泰诺麦博却将目标瞄向抗感染的血液制品替代。为什么会选择破伤风被动免疫制剂?

廖化新解释称,长期以来,破伤风被动免疫在临床上主要使用的是两类产品:一类是破伤风人免疫球蛋白,虽然安全性更好,但来源依赖人血浆,供应不稳定,存在血源传播风险,且伦理争议日益凸显;另一类是来源于马的非人源血液制品,这类产品供应充足,从使用量看在国内市场占据主要份额,但马源制剂过敏风险高、使用流程复杂。两者在临床使用方面各有局限。

事实上,自20世纪80年代单克隆抗体技术问世以来,全球无数科学家试图跳出人源、马源血液制品的框架,聚焦单克隆抗体方向,40多年来无人成功。廖化新还是固执地开始了拓荒:“如果你不敢做别人没做成的事,就永远做不出真创新。”

胜利往往来自最后一下的努力

面对困扰学界数十年的课题,廖化新

没有现成的步调可循,他便依靠多年的科研管理经验,搭建起研发体系;技术转化没有路径,他便带领团队将多年在病毒学、免疫学、分子生物学等方面的科研积累,应用于单克隆抗体技术的不断优化,日夜扎根实验室。

在这个过程中,泰诺麦博逐渐建立起自身的核心竞争力——公司自主研发的“高通量全人源单克隆抗体研发综合技术平台”(HitmAb®)。

“HitmAb®是基于单B细胞的全人源单克隆抗体技术,从人体中精准筛选分离,获得针对特定病原的自然真实存在于人体的高特异性抗体,这种技术路线有效减低了免疫源性的优势,从而使研发时间效率更高,成药概率大,也避免了传统血液制品的病原体传播风险。”廖化新说。

自研平台的技术路径虽然清晰,但如何让市场认可并接受,又成了新的考验。最困难的时候,泰诺麦博连生存都成问题。

为了活下去,公司不得不出售两个早期项目——抗狂犬病毒单抗授权转让,获得3180万元;另一个项目授权,换来5000万元现金和10亿元潜在里程碑付款。

“‘卖青苗’,对于每一位创新药行业的从业者都是艰难的决定,但重要的是公司需要走下去。因为‘胜利往往来自坚持最后一下的努力之中’。”廖化新告诉记者,这是泰诺麦博一路走来的真实写照。

2025年,泰诺麦博依托单克隆抗体技术研发的新一代“破伤风针”斯泰度塔单抗注射液(商品名:新替妥)获批上市。临床试验数据显示,给药后12小时内95.4%的患者可达到保护性抗体水平,远高于传统的金标准——破伤风人免疫球蛋白53.2%的保护率,且无需皮试,真正实现“免皮试,无须区分体重和伤口大小,一针一次给药,一针即妥”的临床突破。

首只算力科创债的 融资创新探索与实践

◎记者 孙忠

“数据中心的发展离不开融资工具的创新。去年公司发行了国内首只算力科创债——25数港K1,认购倍数达到4.36倍,受到市场追捧。”数据港财务总监李静近日在接受上海证券报记者采访时表示,算力科创债的发行加速了公司向智算业务转型升级的步伐。

具有重资产、长周期属性的数据中心借力资本市场实现转型升级,是国内AI基础设施建设的重要一环。此前,上市公司多通过发行REITs或股票等方式募资,数据港则借力发行科创债探索出一条新型融资道路。

在李静看来,过去市场更多从“重资产、用电量、折旧压力”的角度看数据中心,如今投资者更加关注数据中心作为“算力底座”的战略价值。

数据港“尝鲜”首只算力科创债

数据港长期深耕第三方数据中心服务,主营业务包括IDC业务、IDC解决方案业务、云服务及智算业务。近年来,公司布局智算业务。

去年8月,数据港发行了科技创新公司债券(算力基础设施)(第一期),简称“25数港K1”,这是国内首只算力科创债。数据显示,该债券认购倍数达到4.36倍,利率仅1.99%。

从公司财务管理和战略发展角度看,此次科创债的发行,对数据港来说并不是单纯的融资动作,而是公司围绕“算力基础设施”主业,主动对接资本市场科技金融工具的一次重要实践。

李静认为,公司科创债的吸引力主要来自四个方面:第一,行业赛道清晰,算力基础设施是数字经济底座;第二,经营现金流稳定,2025年经营活动现金流净额达到12.51亿元;第三,资产布局扎实,截至2025年末,公司运营总电力容量401MW;第四,治理和信息披露规范。

2025年9月,数据港正式组建智算业务部,推动公司从通算主业向智算领域延伸。今年6月,数据港拟采购不超过8亿元的科学计算设备(非GPU设备)的算力服务。此次单台设备包含的高性能超算芯片不少于500颗,支持冷板式液冷散热系统,整机峰值功耗120kW。

在未来规划中,数据港将围绕智算中心建设、一体化算力服务、混合云及私有化部署等方向,加快业务能力建设,逐步形成“通算+智算”协同发展的业务体系。

随着AI算力需求的爆发,数据中心的建设逻辑正在发生变化。数据港不仅关注机柜规模和交付能力,还重视高功率密度、液冷适配、绿色低碳等能力。

“目前,公司在液冷领域有所突破,其中浸没式液冷的数据中心PUE(电源使用效率)仅1.09,达到国际领先水平。”李静表示。

液冷一直是数据港重点关注的技术方向之一。公司在数据中心设计规划阶段,已能够根据环境客户需求,灵活配置水冷冷冻水、浸没式液冷等多种制冷系统。

数据中心融资的三要素

数据中心行业是典型的重资产、长周期行业,前期投入大、回收周期长,现金流又相对稳定,所以天然和中长期融资工具匹配。

此前,万国数据、润泽科技选择了发行公募REITs,世纪互联采用机构间REITs模式。此外,部分上市公司拟采用定增收购数据中心资产并配套融资的策略。

“对于数据中心行业而言,融资不只是发一只科创债或者一单REITs,还需要思考背后的融资思路 and 资本结构管理能力。”李静认为,数据中心的融资需要关注三大因素。

一是融资期限和行业周期的匹配。此次公司发行的5年期科创债,主要用于归还存量借款、优化债务结构。它的核心意义在于,通过长期限资金替换部分原有融资,降低短债长投压力,让公司的资金结构更加稳定,更适合数据中心和智算业务这种长周期行业。

二是融资工具和企业发展阶段的匹配。数据中心行业技术迭代快、资本开支持续性强,不同阶段适合不同融资工具。对于现阶段来说,数据港更看重的是融资稳定性、资金成本和整体流动性安全,而不是单纯扩大杠杆。

三是资本市场对企业长期经营能力的认可。李静认为,融资方式需要根据业务发展而定,创新则要以“风险清晰,信息透明,现金流可覆盖”为前提,不能为了创新而创新。无论是科创债,还是REITs等金融工具,核心还是取决于企业自身的资产质量、客户稳定性、经营现金流及规范治理能力。只有经营基本面稳定,融资渠道才能真正实现长期可持续。

“未来,在监管允许和市场接受的前提下,数据港会继续研究更契合算力产业特性的科创债条款设计。”李静表示。

加强科创债生态建设

李静认为,未来,行业可从以下方面着力,进一步优化数据中心科创债的融资。

首先,加强对投资者对于不同行业科创企业的价值认知,进而带动科创债的投资增长。算力基础设施、数据中心、液冷、绿色能源等领域相关企业发行科创债整体仍处于探索期和起步阶段,主要原因在于其既有基础设施属性,也有技术创新属性,债券投资者往往对其主体资质、绿色低碳水平、现金流稳定性、“科创成色”认识不足,因此并非所有IDC企业都能顺利进入这一融资通道。科创主体成长属性的体现方式多种多样,须提升投资人对于不同科创行业成长性的认知与理解,以此不断扩大科创债的投资人群体。

其次,进一步丰富风险分担和信用增进机制。对于成长型科技企业,如果能引入政策性担保、产业基金、保险、信用保护工具等多元机制,将有助于更多优质科技企业进入债券市场。



廖化新

◎记者 刘逸鹏

“世之奇伟,瑰怪,非常之观,常在于险远,而人之所罕至焉,故非有志者不能至也。”泰诺麦博董事长廖化新始终觉得,这既是支撑他一路向前的动力,也是公司一路成长的注脚。

从2015年创立时,瞄准抗感染血液制品替代赛道,到2025年全球首款重组抗破伤风毒素单抗药物——斯泰度塔单抗注射液(商品名:新替妥)获批上市;从一度靠“卖青苗”换取生存资金,到如今产品进入1000多家医院,泰诺麦博用10年时间走通了那条“险远”之路。

7月21日,泰诺麦博登陆科创板。站在新的起点,廖化新表示,公司将继续深耕“血液制品替代”战略,以“创造临床价值”为导向,瞄准全球中低收入市场,践行“做药必须可及”的承诺。

做中国人自己的首创新药

廖化新语速不快,但逻辑严密,这是几十年的科研经历养成的习惯。

廖化新1977年进入中国预防医学科学院病毒所工作,1985年出国进修,攻读博士学位,后入职杜克大学。在杜克大学工作的25年里,廖化新在HIV疫苗领域取得了一系列突破性成果,在《自然》《科学》等全球顶尖期刊发表论文200余篇。他告诉上海证券报记者,