

# 新型电网、算力网建设发力 “科技+绿色”加身 电力产业链迎价值重估

●记者 于祥明 王文娟

“十五五”开局之年,新型电网与算力网被同步纳入国家“六张网”顶层规划,一个年投资超万亿元、横跨能源与数字两大战略赛道的超级周期已然开启。

近日,上海证券报记者走入电力产业一线,与电力产业链相关公司座谈交流,并与多家机构深入探讨。记者感受到,在新型电力系统和算力网加快建设的大背景下,整个电力行业正迎来一场深刻的价值重估。

## 从通道到枢纽 电力产业链迎新定位

2026年6月,国家发展改革委、国家能源局印发《新型能源体系建设“十五五”规划》,提出到2030年初步建成清洁低碳、安全高效的新型能源体系。规划明确,到2030年全国电力总装机将达54亿千瓦,风电、太阳能发电装机比重超过50%,非化石能源发电量比重达50%。

国电南瑞董秘胡顺靖向记者表示,这标志着电网的角色定位发生了根本性转变——从传统的“电力传输通道”升级为“新型能源体系的核心枢纽”。

“要实现上述目标,新型电网、智能调度体系必须同步配套、适度超前。”大唐发电副总经理冷耀军向记者表示,新型电网是新型电力系统的核心载体,新型电力系统是新型电网建设的顶层目标,二者一体规划、一体建设,是支撑我国能源转型和实现“双碳”目标的基础性工程。

平高电气董秘杨芃告诉记者,从战略层面看,新型电网建设将实现多个维度上的迭代升级。从形态转变角度看,新型电网从“单向逐级”升级为“主配微协同”,其中主干网是电力输送的“高速公路”,配电网是四通八达的“城市道路”,微电网是灵活机动的“社区内部路网”。

“上述三者不仅是物理互联,也要实现智能互动、协同运行,这是对电网形态的根本性重塑。”杨芃说。

“在新型电力系统的电源结构重構中,核电的战略定位愈发清晰。作为清洁低碳、稳定可靠的基荷电源,核电正成为‘风光水核’多能互补模式中的核心支撑点。”中国核电董秘张红军说。

“从市场角度来看,新型电网建设相关项目持续落地,正为市场注入长期信心。同时,新业态加速涌现,电网侧储能加速发展,虚拟电厂建设广泛试点,算电协同、绿电直连持续推进,新业态重塑行业增长曲线。”胡顺靖说。

## 万亿元投资打开确定性增长空间

“十五五”时期,清洁能源、电网基建、储能产业等投资总规模预计将突破20万亿元,为长线资金布局能源企业提供了广阔赛道。

冷耀军表示,国家已出台清晰的新型电力系统中长期建设蓝图,以大唐为代表的综合能源企业,将迎来持续成长空间。

实际上,投资节奏已在加速。2026年上半年,国家电网固定资产投资3100亿元,同比增长12.6%;南方电网投资892.62亿元,同比增长14.79%。特高压招标更是呈现井喷态势。国家电网本年度前三批特高压采购总金额达292.61亿元,已超过2025年全年的220.62亿元。

“大唐正分场景差异化布局项目开发。”冷耀军告诉记者:公司在三北地区布局新能源外送基地,例如即将开工的1464万千瓦的蒙电入苏大基地;在城市核心区域依托热电联产配套储热项目,例如王滩熔盐储热项目;在东部沿海地区布局智慧能源,例如在广东、福建、浙江的数个分布式智慧能源项目。大唐的目标是全面覆盖新型电网主干输送、城市供能、工商业负荷三大场景。

“平高电气作为高压开关设备龙头,深度受益于此轮投资浪潮。”杨芃表示,公司6月、7月连续中标国家电网特高压项目,金额分别为20.92亿元和7.5亿元。公司投资14亿元的绿色低碳智慧工厂已开工建设。

如果说新型电网是“硬件底座”,那么算力网就是“增量引擎”。据国家能源局数据,2025年全国算力中心用电量约为1700亿千瓦时,预计“十五五”时期年均新增1000亿千瓦时以上,到2030年达8000亿千瓦时,占全社会用电量的约6%。

“国电南瑞依托全网调度核心技术,已在算电协同领域率先突破。”胡顺靖表示。据悉,7月2日,国电南瑞公司支撑电网山东电力完成国内首次算电协同“跨时空双向柔性调度”全流程验证,推动算力中心从“刚性耗电负荷”向“可调度柔性资源”深度转型。

胡顺靖告诉记者,公司独有的全网级调度核心技术、全链条软硬件产品矩阵,完美契合算电协同全场景需求,可依托主网、配网、算力中心分层落地一体化解决方案。

## “科技+绿色”电力资产重新定价

随着“以电强算,以算促电”战略落地,电力行业正被重新定价为“科技+绿色”的成长型核心资产。新型电网与算力网建设,正在重塑资本对电力行业的认知。

从大唐发电的多能互补基地布局,到平高电气的特高压与配网双轮驱动,再到国电南瑞的算电协同技术突破——电力产业链正迎来一场从战略定位到投资价值的系统性重估。

“算电协同的市场空间正在清晰化。”中信证券首席分析师华夏表示,据测算:中国数据算力中心“十五五”增量规模为78.5GW,对应资本开支为10.7万亿元;算电协同作为耦合电力与算力的核心手段,对应总投资规模约为2万亿元,年均复合增速达42%。

“在利率中枢下行、复合资产供给不足的背景下,新型电网催生的特高压、配网数智化、储能及算电协同等需求,为资本市场提供了稀缺的优质底层资产。”新华资产研究员杨思说。

数据印证了这一判断。公用事业板块2025年自由现金流同比提升192%至424亿元,火电板块由现金流从2024年的-109亿元大幅转正至775亿元。长江电力承诺2026年至2030年分红率不低于归母净利润的70%。

“能源,尤其是电力行业,被我们放在最底层——作为整个投资组合的压舱石。”瑞众人寿资管旗下华夏久盈研究员张前斌表示,能源资产最宝贵的特质是现金流稳定且可预测,且能源资产的久期与保险负债高度匹配。



●记者 赛世平

金刚石通常被理解为“硬”。但在沃尔德董事长陈继锋看来,这只是金刚石工业价值的一部分。随着AI算力、高端PCB、半导体加工、新能源汽车等产业需求变化,金刚石功能材料的应用边界正在被重新打开。

“以前金刚石功能材料只是储备项目,市场没起来之前,我们的战略就是聚焦高端超硬刀具。现在是双线发展。”陈继锋近日在接受上海证券报记者采访时表示,超硬刀具仍是公司的基本盘,金刚石功能材料及制品则是公司面向未来产业的重要方向。

据介绍,沃尔德未来将聚焦两条主线:一是以高精度、超高精密超硬工具为核心的精密工具业务;二是面向高端制造和未来产业需求的金刚石功能部件业务。两条主线将影响公司后续资源配置、研发投入、市场开拓和组织建设。

**从超硬刀具起步**

陈继锋是技术出身,毕业于中国科学技术大学近代物理系,早年任职于国家建材局人工晶体研究所,2000年起投身创业。回忆起创业经历,他说,自己希望推动新技术产业化。

“最早是做激光切割超硬材料,我应该是国内最早一批把激光切割超硬材料进行产业

## 沃尔德陈继锋：金刚石不只是“硬”,还有其他应用方向

化的,赚了第一桶金后,做超硬材料加工贸易,然后就开始做刀具、做刀轮。”陈继锋说。

在他看来,沃尔德长期积累的核心能力主要来自两方面:一是对金刚石材料的理解;二是精密加工制造能力。“所有的业务都以金刚石为核心。我们既是材料商,也是加工商。”他说。

这也解释了沃尔德业务看似分散、实则同源的特点。无论是刀具、微钻、刀轮,还是钻石碟、钻石声学振膜、散热材料,背后都离不开金刚石材料和精密加工能力。

这种能力积累贯穿于公司早期产品突破过程。陈继锋回忆道,沃尔德2004年前后接触刀轮产品,2008年做出带齿产品,随后经历了较长验证过程。直到2009年前后,从样品测试、小批量验证到大批量使用,国内市场才逐步打开。

刀轮是显示面板加工中的关键工具,曾在国内平板显示产业链发展过程中发挥重要作用。“刀轮这个市场,它的社会价值远远大于经济价值,撬动了万亿规模的FPD市场发展。”陈继锋说。

这段经历也影响了沃尔德后来的业务选择。陈继锋表示,公司随后进一步发展刀具业务,并逐渐意识到,低端市场难以依靠规范化经营形成优势,企业必须向高端细分领域集中。

在陈继锋看来,工具类业务不是简单围绕已有产品销售,而是要围绕高价值行业所需的关键加工能力,配置产品、研发、工艺和销售资源。对于低利润、低门槛、难以形成持续优势的方向,则应控制新增投入,减少对研发和销售资源的占用。

**精密工具仍是基本盘**

“超硬刀具是我们的基石。”陈继锋说,超硬刀具看似属于传统制造领域,但其服务对象正在向高端制造、先进制造和前沿制造

延伸。新能源汽车、航空航天、人形机器人、低空经济等领域的部分精密加工场景,都对刀具性能提出了新的需求。

对大多数人来说,刀具容易被理解为制造环节中的“小工具”。但在高端制造中,刀具直接影响加工精度、效率、稳定性和良率,材料越难加工,零部件越精密,对刀具的要求就越高。

目前,精密工具业务仍是沃尔德当前经营利润和现金流能力的基础。陈继锋介绍,围绕高端制造客户需求,公司将继续做强高精度、超高精密超硬工具,并把半导体、汽车制造、新能源装备、航空、机器人等高价值、高技术门槛场景作为重点方向。

金刚石微钻是沃尔德近年推动的新产品之一。所谓微钻,可以简单理解为用于高精度微孔加工的钻针。随着半导体、高端PCB等应用对孔径、孔壁质量和加工一致性要求提升,传统工具在部分高难度场景中会面临寿命、效率和稳定性挑战。

陈继锋介绍,微钻的难点不只是做出形状,而是做出能够稳定使用的产品,背后涉及产品设计、精细加工能力,以及对下游应用的理解。

“不是没订单,是产能不足。”谈及微钻业务节奏,陈继锋介绍,相关产品仍处于扩产过程中,金刚石微钻在使用寿命、孔质量和一致性方面的特点,未来有望在部分高难度加工场景中体现出来。

不过,从新产品到规模化供货,往往需要经历客户验证、工艺适配、产能爬坡和稳定交付等过程。对于沃尔德而言,金刚石微钻既是工具业务的延伸,也是公司进入更高价值加工场景的重要抓手。

**功能部件打开新方向**

在精密工具之外,金刚石功能部件正在成为沃尔德重点推进的另一条主线。



●记者 于理

近日,A股“老面孔”宝塔实业正式变更为新能股份。从轴承到风光储,这家走过60年风雨的老牌国企完成了一场“三步焕新”,以全新姿态闯入投资者的视野。

“更名只是起点,不只是名字新,关键是底子新。实施重大资产重组后的第一个完整经营年度,公司出清退市风险和历史包袱,撕掉长期ST身份和老旧产业标签,完成一场绝境求生、产业重生的涅槃,成功实现从传统制造企业向专业化新能源上市平台的跨越式升级。”新能股份董事长田林对上海证券报记者说。

**更名背后的战略重构**

新能股份的前身是西北轴承厂,曾经是国内轴承行业首家A股上市公司。然而,由于业绩持续承压,这家老牌国企的股票交易分别在2017年、2020年和2025年三度被实施退市风险警示。

面对严峻的退市高压,只有实施战略性自救,彻底剥离不良资产、清空老旧包袱,才能使上市公司真正实现“干净归零、轻装上阵”。

去年7月,公司重大资产重组成功。回顾一年来“改头换面”“脱胎换骨”的历程,田林内心百感交集:“公司突破三道核心阻力,才得以破局重生。”

从“\*ST宝实”到“宝塔实业”再到“新能股份”,更名蕴含着公司全面转型的逻辑。“更名贯穿着身份蜕变的过程,也贯

## 新能股份田林：“三步焕新”是绝境求生,更是换骨重生

穿着公司经营‘破、立、成’的过程。”田林向记者讲述新能股份更名的来龙去脉:破,壮士断腕,实施彻底的产业切割;立,另起炉灶,置入新能源发电资产;成,终见曙光,扭亏为盈,摘星脱帽,更名上市。

在田林看来,新能股份是上市公司对接资本市场的核心标识,本次更名实现了赛道切换,切割了历史负面标签,同时凝聚了内外共识,有利于公司锚定长期战略。

新能股份承载的是一个面向未来的绿色希望,宁夏国有资本运营集团有限责任公司(下称“宁国运”)持续为上市公司输送优质资产。到去年末,公司并网风光装机规模已达282.03万千瓦,目前(含托管)在建风光储项目合计318万千瓦,配套储能960兆瓦/1920兆瓦时,预计2026年至2027年分批并网投运,届时上市公司总装机规模将突破1000万千瓦。“这将为公司打开长期扩容通道,未来增长空间充足。”田林说。

**跑通新能源盈利模式**

从传统制造跨界新能源,仅靠资产整体置换,就能转危为安、扭亏为盈,进入长期稳健、高质量的发展轨道吗?答案显然是否定的。当前,新能源行业面临电价市场化、消纳趋紧的重压,迈入精益运营、能力致胜、微利提质的新阶段,对行业内企业提出了更高的经营和管理要求。

“重组初期公司遇到了一些‘磨合阵痛’,从轴承制造到新能源电站运营,两条赛道的盈利逻辑、经营导向完全迥异,必须从零

搭建适配新能源赛道的全新经营体系,确立市场为王、效益优先的新能源核心经营导向。”田林说,经过系统性重塑,公司在完全更换产业、团队、机制的前提下快速企稳向好,顺利扭亏为盈,实现了从资产置换到经营能力、治理能力全方位重生的跨越式蜕变。

在田林看来,成功的关键在于重构商业模式。“新能源行业市场化属性性强,收益随电价行情、电网消纳动态波动,必须依靠精益运维、精准交易、精细化管控实现提质增效。对我们来说,已经基本跑通了一套可持续、可复制的盈利模式。”田林说。

新能股份已摸索出一套成熟的经营打法:依靠数字化集控运维严控成本,通过“中长期+现货”电力交易组合稳住基本盘、抢抓超额收益,搭配市场化激励机制和规范化上市公司治理,整套盈利逻辑完全闭环,能够长期稳定复制。实践证明,这套打法有效,公司盈利的稳定性、抗周期性和成长空间正在持续提升、稳步夯实。

重组后的第一个完整经营年度,新能股份交出了一份盈利答卷。2025年,公司新能源业务实现营收5.28亿元,利润总额突破7000万元,归母净利润超过8300万元,实现扭亏。今年上半年,公司预计归母净利润为2300万元至3400万元,虽然与上年同期相比有所下降(上年同期确认老厂区房产土地资产处置利得约1.09亿元,本期无此非经常性收益),但是扣非后净利润实际已因置入新能源业务而扭亏为盈。

“这份业绩不是短期行情红利带来的

。金刚石之所以能从刀具延伸到更多应用,原因在于它不仅“硬”,还具有高热导率、高绝缘性以及优异的光学性质和化学稳定性,在高频大功率电子元器件散热、高端音响、量子技术等领域展现出较大应用潜力。

其中,金刚石散热是当前市场关注度较高的方向之一。随着AI算力和大功率器件发展,芯片和器件的功率密度不断提高,局部温度也更容易升高。如果散热跟不上,器件性能会下降,严重时甚至可能失效。

陈继锋表示,金刚石散热主要面向芯片或高功率密度器件。当功率密度达到一定程度后,器件会形成热点,如果温度无法降低,可能影响器件工作甚至导致失效。金刚石材料同时具备绝缘和高导热特性,在热管理场景中具备独特价值。

“金刚石作为功率器件的散热材料,其实早在20世纪80年代就提出来了。它不是一个很新鲜的事。只是现在因为算力,因为很多功率器件到了一个临界状态,金刚石散热才成为大家都看到的、必须要搞的事情。”陈继锋说,不过,金刚石散热材料从技术方向走向规模化应用,仍需经过客户验证、可靠性测试和量产稳定性等环节。

除了热管理外,沃尔德也在推进声学、电化学等方向应用。在声学领域,公司开发了钻石声学振膜产品,用于汽车音响、耳机以及Hi-Fi音响等场景,2026年4月伴随国内自主品牌量产新能源乘用车首次搭载了CVD钻石声学振膜产品,公司率先实现了车规级CVD钻石声学振膜产业化落地。在电化学领域,硼掺杂金刚石电极主要面向高盐、高氨氮、高毒、难降解废水处理等应用,已在国药天津津药、哈密煤化工等项目落地应用。

陈继锋表示,接下来,在保持超硬工具业务稳健发展的基础上,沃尔德将把金刚石材料制备能力、精密制造能力和客户应用能力延伸到更高价值场景。

偶然收益,更不是一次性财务调节的结果,而是我们完成全面产业置换、体系重构和精细化运营之后,实打实、常态化的经营成果,整体含金量扎实。”田林给出肯定的判断。

当前,在稳固主业基础上,田林正带领公司团队持续探索和布局综合能源服务、新型储能、新能源+产业协同开发等高景气新赛道,培育新的增长曲线,逐步从“靠发电盈利”升级为“靠数字化赋能盈利”,进一步拓宽盈利边界。

## 持续兑现企业新价值

摘帽更名之后,市值管理成为市场关注的焦点。作为一家刚刚摘帽的国资新能源企业,新能股份给出的答案是:做实产业基本面,修复市场认知,持续兑现企业价值;不做题材炒作;不追短期股价。

“近日,控股股东宁夏电投累计增持公司475万股,增持金额约2442万元,已经按计划完成。增持是对公司未来发展前景和长期投资价值认可,也有助于进一步提升投资者信心。”田林解释说。

谈及市值管理目标,田林的思路务实而清晰:短期去风险、修认知、稳估值;中期强主业、提质量,依靠稳健业绩缩小行业估值差距;长期树品牌、建标杆,实现企业内在价值与市值稳步匹配。

“对公司来说,眼下要做好三件事:一是夯实经营基本面,稳住市值基本盘,持续做精益求精运营,保持稳健、透明、可预期的常态化业绩;二是重塑资本市场形象,推动估值合理修复,清晰传递新能源主业属性、市场化机制和国资优势,推动估值向行业优质新能源标的合理回归;三是以资本赋能产业,形成价值增长闭环,依托摘帽后的资本窗口期稳步开展资本运作、产业资源整合,以产业增量支撑市值稳步成长。”田林向记者细数新能股份持续兑现新价值的基本思路。

在宁国运持续赋能的背景下,新能股份锚定1000万千瓦装机规模目标,正处于转型爬坡、价值沉淀的起步周期,未来有望打开营收、利润攀升空间。

“从中长期发展来看,公司将借助宁夏国家级新能源综合示范区区位优势,打造立足宁夏、辐射西北的综合能源龙头上市平台,从而实现资产规模、经营业绩、上市公司市值同步跨越式提升,为股东创造长期稳定可观的投资回报。”田林说。