

威力传动董事长李想：

二十二载精研传动 乘风而上布局全球

在宁夏银川经济技术开发区，一座计划总投资50亿元的风电增速器智慧工厂正在加紧建设。这座工厂将成为中国西部地区唯一的大型风电增速器研发生产基地，填补西北地区风电产业链关键环节的空白。

面对全球年均新增约164GW风电装机的巨大市场机遇，威力传动董事长李想近日接受中国证券报记者专访时表示，公司将继续强化风电齿轮箱领域优势，加快增速器产能释放，深化国际国内市场布局，致力于成为全球新能源传动解决方案的领军者。

● 本报记者 何昱璞

深耕风电传动领域

自2003年成立以来，威力传动已经走过了22个春秋。回顾公司发展历程，李想将其划分为三个重要阶段。

“2003年至2006年是公司的创业初期。”李想介绍，这个阶段公司主要聚焦于工业减速器的研发与生产，产品广泛应用于旅游索道、矿山机械、冶金化工等行业。“我们深入研究了各行业对传动设备的具体需求，凭借对技术的执着追求和对产品质量的严格把控，逐步在工业减速器领域站稳脚跟，树立了良好的品牌形象。”

2007年，公司迎来重要转折点。“我们敏锐捕捉到风电行业的巨大发展潜力，毅然决定进军风电减速器业务领域。”李想表示，2007年至2016年成为公司的风电领域开拓期。在这个阶段，公司组建了专业的研发团队，投入大量资源进行技术攻关，致力于研发适合风电设备运行特点的偏航变桨减速器。经过多年努力，成功研制出多款不同功率的风电偏航、风电变桨减速器产品，实现了产品的系列化，逐步打开了风电市场。

2017年至今是公司的转型升级与多元化发展期。2017年，公司登陆新三板，并首次被认定为“国家高新技术企业”。2019年，公司首台7MW海上风电偏航、变桨减速器研制成功，同年成立了全资子公司银川威马电机有限责任公司，进一步完善了产业链布局。2020年，8MW变桨减速器研制成功，并为我国首台10MW海上风电机组量身打造偏航驱动和变桨减速器，填补了国内大功率海上风电减速器的空白。

2023年8月，公司成功在深交所创业板上市。“这是公司发展历程中的一个重要里程碑，为公司的发展提供了更广阔的资本平台。”李想表示，上市后公司进一步加大在研发、产能等方面的投入。2023年，公司首台风电增速器一次性装配成功并通过加载试验，顺利下线；2024年，公司风电增速器业务实现小批量出货，基于减速器业务的技术积累及客户协同，公司在风电传动领域的竞争力进一步增强。



威力传动车间

在李想看来，技术创新是威力传动的核心竞争力。公司近年来研发投入持续增长，2023年公司研发费用4255.96万元，2024年公司研发费用5134.78万元，较上年增长20.65%，最近三个会计年度累计研发投入人总额达1.26亿元。

“我们在风电齿轮箱的结构设计、传动效率、工艺精度、疲劳寿命、噪声抑制等方面持续加大研发投入。”李想介绍，截至2025年6月30日，公司共拥有有效专利204项，其中，发明专利31项，实用新型专利159项，外观设计专利14项。

根据全球风能理事会（GWEC）发布的《2025全球风能报告》，2025—2030年全球风电新增装机容量预计为981GW，平均每年新增装机容量164GW。这一庞大的装机规模将直接带动风电增速器等核心零部件的市场需求。

李想表示，公司将从产能释放、技术迭代、市场拓展三个维度精准发力，确保抓住这波红利。

在产能端，以风电增速器智慧工厂为核心载体，全力推进产能落地。“目前工厂一期建设进展顺利，正在进行工艺磨合与流程优化，投产后可快速实现产能爬坡。”李想介绍，公司还借助已搭建的PLM系统（产品生命周期管理系统）、ERP系统（企业资源计划管理系统）、MES系统（制造执行系统）和DNC系统（工业设备物联管理系统），打通生产管理全过程，确保交付效率。

在技术端，公司将持续强化产品竞争力，稳步提升产品性能。“在产品打造上，我们注重提升可靠性和适配性，通过优化生产工艺，保障产品在不同风场环境下的稳定运行，满足大型风机对核心部件的基

本需求。”李想表示，公司将结合生产实践中的经验积累，持续改进生产环节，让产品更好地契合市场对大功率风电增速器的要求。

在拓展市场方面，公司采取“国内头部绑定+海外突破”的双路径策略。国内方面，公司依托与金风科技的战略合作，已储备增速器意向订单，同时拓展与明阳智能、东方风电等头部整机商的合作。记者了解到，2024年10月，威力传动与金风科技正式签署全面战略合作协议及联合开发合作协议，双方将通过资源整合、技术共享以及市场协同等措施，全面提升研发创新能力、生产制造效率、市场推广力度及客户服务品质。

海外市场方面，公司借助与西门子歌美飒、印度阿达尼、德国恩德等现有合作基础，推进产品认证与本地化服务，重点突破欧洲、东南亚等风电新增装机集中区域。“我们积极开拓海外市场，现已在德国汉堡、印度金奈和日本东京等关键区域设立了全球服务网点。”李想告诉记者。

威力传动积极参与“千乡万村驭风行动”项目。公司全资孙公司吴忠市威泽新能源有限公司、永宁县威泽新能源有限公司、宁夏威泽绿色能源有限公司已收到项目核准批复，项目建设总装机容量为65MW风力发电机组，这将推动公司新能源发电业务及风电产业链的进一步发展。

李想表示，公司还将通过供应链协同降本巩固优势——与上游齿轮、轴承等核心部件供应商签订框架协议，锁定原材料成本；利用规模化采购进一步摊薄成本，在满足市场增量需求的同时，保持产品的竞争力。

“通过产能、技术、市场的协同推进，公司有望在风电增速器的增量市场中占据有利地位，将行业红利转化为实际业绩增长。”李想表示，未来公司将以大功率减速器为基石，持续向风电增速器、新能源汽车电驱系统等高端领域拓展。

从工业减速机到风电齿轮箱，威力传动用二十二年时间走出了一条专注创新的发展之路。面对未来，李想信心十足：“我们将紧抓全球能源结构转型机遇，以技术为根、产能为翼，成为全球领先的传动解决方案提供商，为清洁能源发展贡献中国力量。”

抢占机器人赛道

豪恩汽电日前披露的调研纪要显示，公司是国内较早开始布局智能辅助驾驶感知领域的企业，通过进入海外车企供应链，提升了行业知名度，并与大众、丰田、福特等车企达成合作。相较于海外供应商，公司在成本、服务、响应速度等方面均具有明显的优势。

豪恩汽电还披露称，已积极布局机器人领域，与上海智元签署技术合作协议，双方将合作研究开发机器人Genie02超声波传感器相关项目，定制满足要求的底盘超声波系统产品。另外，公司还与英伟达在机器人大脑控制系统开发方面进行合作，双方将共同突破机器人“大小脑”开发，开创通用机器人与物理AI的新时代。

豪恩汽电表示，公司将机器人赛道视

生产设备已基本到厂，整体建设进展顺利。截至8月底，公司对风电增速器智慧工厂累计实际投入金额为12.31亿元。”

一期工厂完全达产后，将形成年产2000台风电增速器的生产能力。“风电增速器被誉为‘风电装备制造业皇冠上的宝石’，是风力发电机组技术含量最高的核心部件，国内具备规模化生产能力的企业较少。”李想表示，公司的风电增速器产品已通过北京鉴衡认证，且实现小批量供货，目标客户主要是金风科技等头部整机商及海外知名企业。

能源有限公司、永宁县威泽新能源有限公司、宁夏威泽绿色能源有限公司已收到项目核准批复，项目建设总装机容量为65MW风力发电机组，这将推动公司新能源发电业务及风电产业链的进一步发展。

李想表示，公司还将通过供应链协同降本巩固优势——与上游齿轮、轴承等核心部件供应商签订框架协议，锁定原材料成本；利用规模化采购进一步摊薄成本，在满足市场增量需求的同时，保持产品的竞争力。

“通过产能、技术、市场的协同推进，公司有望在风电增速器的增量市场中占据有利地位，将行业红利转化为实际业绩增长。”李想表示，未来公司将以大功率减速器为基石，持续向风电增速器、新能源汽车电驱系统等高端领域拓展。

从工业减速机到风电齿轮箱，威力传动用二十二年时间走出了一条专注创新的发展之路。面对未来，李想信心十足：“我们将紧抓全球能源结构转型机遇，以技术为根、产能为翼，成为全球领先的传动解决方案提供商，为清洁能源发展贡献中国力量。”

为与智能辅助驾驶同等重要的战略级赛道，对机器人市场的发展非常乐观，并视其为公司未来重要的增长极之一。首先，宏观趋势与需求是根本驱动力；其次，公司的智能辅助驾驶技术与机器人技术有着技术同源效应。

拟布局低空经济领域

豪恩汽电还披露了在低空领域的布局情况。豪恩汽电表示，公司高度重视低空经济的发展，目前持续在与相关客户交流洽谈，未来将通过与低空经济产业链相结合，拓展公司业务。

今年上半年，豪恩汽电营业收入为8.05亿元，同比增长35.79%，归母净利润为4686.13万元，同比增长2.54%。

对于归母净利润增速明显不如营收增速，豪恩汽电表示，公司近年来收获了远超以往的定点项目数量，这些项目正处于前期投入阶段。此外，为赢得技术领先优势和更多定点项目，公司坚决加大了研发投入，2025年上半年公司研发投入达1.03亿元，占营业收入的比例达12.85%。

化工行业整体稳健 机构调研聚焦业绩增长点

● 本报记者 董添

Wind数据显示，2025年上半年，申万化工行业营业收入、净利润分别同比增长2.35%和3.92%。细分来看，非金属材料、塑料、农化制品、化学制品等行业净利润同比增幅较高，净利润同比增幅分别为21.1%、19.77%、14.66%和3.08%。化学纤维、橡胶、化学原料等行业表现欠佳，净利润同比增幅分别为-18.5%、-15.59%和-2.73%。具体到上市公司，436家化工行业上市公司中，有237家上市公司2025年上半年归属于上市公司股东的净利润实现同比增长。

从机构调研内容看，主要聚焦下半年业绩增长点、研发投入方向、业绩主要增量来源、海外业务发展、市值管理等方面。

化工子行业冷暖不一

塑料行业中，合成树脂、改性塑料子行业表现突出，2025年上半年净利润同比增幅分别为34.17%和23.08%。

农化行业中，农药、钾肥、复合肥等子行业表现突出，2025年上半年净利润同比增幅分别为120.54%、40.1%和13.25%。

化学制品行业中，氟化工、食品及饲料添加剂、胶粘剂及胶带、民爆制品等子行业表现突出，2025年上半年净利润同比增幅分别为89.53%、37.98%、37.18%和7.19%。相比之下，有机硅、聚氨酯等子行业表现欠佳，2025年上半年净利润同比增幅分别为-85.89%和-24.01%。

化学纤维行业中，涤纶、其他化学纤维等子行业表现突出，2025年上半年净利润同比增幅分别为21.23%和19.98%。相比之下，粘胶、锦纶、氨纶等子行业表现欠佳，2025年上半年净利润同比增幅分别为-82.11%、-59.96%和-35.23%。其中，粘胶行业出现了较为明显的“增收不增利”现象，子行业上半年营业收入同比增幅达到10.51%，但净利润同比增幅则为-82.11%。

化学原料行业中，其他化学原料、氯碱、煤化工等子行业表现突出，2025年上半年净利润同比增幅分别为36.18%、26.75%和25.39%。相比之下，纯碱、无机盐、钛白粉等子行业表现欠佳，2025年上半年净利润同比增幅分别为-70.29%、-39.43%和-31.62%。

多家头部公司表现亮眼

具体到上市公司，Wind数据显示，436家化工行业上市公司中，有237家上市公司2025年上半年归属于上市公司股东的净利润实现同比增长，124家同比增幅超过30%，91家同比增幅超过50%，52家同比增幅超过100%。先达股份、索通发展、联化科技、苏利股份等公司2025年上半年归属于上市公司股东的净利润同比增幅超过1000%，这几家公司2024年上半年净利润基数较小。

净利润数值方面，上述436家化工行业上市公司中，125家上市公司2025年上半年归属于上市公司股东的净利润超过1亿元，34家超过5亿元，11家超过10亿元。万华化学、宝丰能源、新和成、卫星化学、盐湖股份、巨化股份等公司2025年上半年净利润数值居前。

头部上市公司中，宝丰能源、新和成、卫星化学、巨化股份等公司营收、净利润双双实现增长。

新和成2025年上半年共实现营业收入111亿元，同比增长12.76%；实现归属于上市公司股东的净利润36.03亿元，同比增长63.46%。得益于公司积极推动产销协同、拓展市场，实现主要产品销量提升，同时公司强化成本费用管控，多重举措下，各板块均实现增长，业绩取得较好增长。

一些行业头部上市公司业绩实现翻倍式增长。巨化股份2025上半年共实现营业总收入133.31亿元，同比增长10.36%；实现归母净利润20.51亿元，同比增长146.97%。

机构密集调研探寻增长动能

近期，化工行业上市公司扎堆获机构调研。从机构调研内容看，主要聚焦于下半年业绩增长点、研发投入方向、业绩主要增量来源、海外业务发展、市值管理等方面。

对于下半年及明年的业绩增长，新和成在投资者关系活动记录表中提到，公司专注于营养品、香精香料、高分子新材料和原料药业务，坚持创新驱动，将继续深化产品矩阵建设，各板块都会有新产品规划，以提升营收规模。

对于研发投入方向，华密新材在最新披露的投资者关系活动记录表中提到，2025年上半年，公司研发投入为1709.41万元，同比增长16.20%。研发项目主要集中在汽车领域、高铁领域、航空航天领域，目前正在按照计划进行中。2025年上半年，公司共实现营业收入约为2.03亿元，同比增长6.49%；实现归母净利润为1676.79万元，同比下降18.57%。营收增长的主要原因是公司在汽车、航空航天、工程机械领域的收入均实现不同程度增长；净利润下降的主要原因是公司在销售、研发方面加大投入，导致期间费用增加。现阶段，公司以增收节支为核心开展工作，针对销售、研发费用持续评估投入效果，并通过优化完善相关管理措施、实施合理调控等方式，推动公司业绩实现进一步增长。

对于业绩主要增量来源，聚赛龙表示，截至目前，公司占营收比例较大的产品品类还是改性通用塑料，其中家电用材料占比较高。公司在家电、汽车两大核心应用领域已积累了丰富的材料技术储备，能够充分匹配市场的产品研发与生产需求；凭借长期的技术服务与合作沉淀，公司已与两大领域的核心客户建立起稳固的合作关系，订单来源具备较强的稳定性。

海外业务发展方面，三维股份表示，公司积极拓展海外市场，寻求轨交业务“出海”空间，同时橡胶胶带业务进一步积极拓展德国、意大利、奥地利等国项目，聚酯切片及工业丝积极开发外贸客户。

对于市值管理，沧州明珠表示，公司一直深化与客户的合作，积极拓展业务领域，以务实行动推进业务发展，公司规模也在逐年扩大，稳步向做大做强迈进，公司重视市值管理工作，并始终以稳健经营和可持续发展为核心，努力提升内在价值。