

高温热浪催生多维降温刚需 清凉经济扩容升级

入夏以来,全国大范围高温天气持续出现,民生消暑、工业生产、算力散热等多层次降温需求集中爆发,重塑传统夏日消费格局。高温天气不仅带动家用商用制冷设备海内外订单走高,激活传统清凉消费旺季行情,更推动全社会用电负荷屡创历史新高,电力保供刚需持续释放,同时倒逼AI数据中心加速液冷技术迭代落地。

分析人士指出,从民用家电产销两旺、电力产业链稳供增效,到数字基建热管理赛道扩容,清凉经济正摆脱单一季节性属性,实现向实体产业、数字经济的全域延伸与业态升级。上市公司正抢抓结构性风口,在传统赛道提质增效、新兴赛道抢先布局,全方位打开夏日经济增长新空间。

●本报记者 刘杨



视觉中国图片

持续性高温天气直接拉动制冷设备订单集中释放。国内市场方面,据产业在线、东方证券2026年7月最新家电行业产销跟踪数据,受全国大范围高温天气催化,国内空调企业夏季整体排产规模持续走高,头部白电企业订单周期已延伸至9月,行业进入旺季抢单、赶产周期。叠加家电以旧换新政策持续落地,老旧设备更新需求与高温新增需求形成共振,行业

景气度持续攀升。

海外市场热度则远超往年。记者从业内了解到,全球极端高温天气持续出现,带动国产制冷设备出口订单大幅增长,欧洲、东南亚、中东等高温区域成为核心增量市场,国产制冷家电出海迎来爆发窗口。格力电器有关负责人对记者表示,2026年上半年,法国市场终端销量同比大涨50%,壁挂式空调订单持续爆满,当地安装交

付排期已顺延至8月底,区域渠道库存基本售罄;美的集团方面透露,美的便携节能制冷设备在欧洲多国持续热销,爆款产品出货量同比实现翻倍增长;海尔智家则全力调配国内外生产基地产能,加码海外订单交付,暖通制冷设备海外销量保持高增态势。

终端热销态势快速向上传导,带动制冷剂、制冷压缩机、精密散

模组等上游配套零部件需求同步激增,全产业链开启量价齐升模式,制冷上下游上市公司盈利空间持续拓宽。业内分析认为,极端高温常态化叠加政策红利加持,家电行业旺季行情具备持续性,头部上市公司凭借规模化产能、核心技术壁垒和完善的海内外渠道,有望持续兑现季节性红利,三季度业绩有望持续超预期。

飞龙股份依托自研液冷泵技术与规模化交付能力,深度绑定头部客户,持续迭代热管理集成产品,助力数据中心低碳化、高密度升级。7月7日,光弘科技披露,公司已布局算力板卡、节点及配套散热组件业务,目前业务占比偏低,后续有望迎来快速增长。

补保障电网平稳高效运行。

持续攀升的用电刚需,推动电力全产业链业绩稳步修复,高温保供红利正持续释放。分析人士指出,火电企业受益于机组利用小时数提升、市场化电价上浮双重利好,盈利持续修复,部分火电企业一季度经营实现稳健改善,随着盛夏用电高峰来临,行业二季度及半年报业绩改善预期将持续升温。

记者从业内了解到,AI算力产业高速迭代叠加夏季高温的双重因素,高密度算力设备散热压力持续攀升,传统风冷散热方案已无法满足高功耗数据中心的运行需求,高效节能、散热性能优异的液冷技术加速替代落地,成为清凉经济向数字基建领域延伸的核心新兴赛道。

国内液冷市场正迎来爆发式增长。机构预测,未来数年行业将长期维持45%以上的复合增长率,千亿级产业蓝海加速成型。

随着智算中心、大型数据中心加速布局液冷改造,液冷系统、液冷泵、散热模组等核心产品需求持续攀升,深耕热管理、液冷领域的上市公司凭

借技术与交付优势,持续抢占行业增量市场,订单储备充裕、业务规模稳步扩张。

7月2日,依米康在投资者关系活动中表示,公司紧抓东南亚算力建设热潮与区域高温散热刚需,推出百兆瓦级预制化液冷全系统解决方案,目前在手订单充足。

面对严峻的迎峰度夏形势,国内电力上市公司全面启动夏季保供预案,多措并举保障电网供需动态平衡。火电企业作为保供主力,机组满发稳发、加密设备巡检、排查设备隐患,依托容量电价机制锁定稳定收益,全力填补用电高峰缺口;新能源企业最大化风光资源利用率,提升清洁能源出力规模;新型储能充分发挥调峰填谷作用,主动承接电网顶峰负荷,多能互

今夏持续性极端高温天气,大幅抬升居民消暑、工业生产、算力机房制冷用电负荷,全国电网用电负荷持续高位运行,多次刷新历史新高。电力保供成为盛夏经济平稳运行的核心支撑,同时带动火电运营、电网运维、新型储能、智能配电等全产业链景气度上行,相关上市公司迎来确定性业绩增量,筑牢清凉经济的能源根基。

据国家能源局测算,2026年全国最大电力负荷预计达15.75亿至16亿千瓦,较去年增加7000万至9000万千瓦,新增负荷体量接近省级电网规模。区域层面,南方电网辖区5月下旬起多次刷新用电负荷历史纪录;国家电网经营区今夏最大负荷预计突破13亿千瓦,同比增幅约6%,全国大范围区域进入常态化高负荷保供状态。

钨价高位回落 部分公司下调7月上半月长单产品报价

●本报记者 董添

近期,钨行业上市公司股价大幅震荡。截至7月7日收盘,Wind钨矿指数跌幅达到4.84%,上一个交易日收盘跌幅达到6.73%。消息面上,近期,钨精矿价格出现回调,部分公司下调7月上半月长单产品报价,相比年内高点已“腰斩”。中钨在线数据显示,7月7日,65%黑钨精矿价格45.5万元/吨,自高位回落56.7%,较年初跌1.1%。

钨价冲高后持续走弱

机构分析认为,钨价持续下行走势,市场交易情绪普遍谨慎,流动性释放受阻。江西本地行业机构与大型钨企的钨原料报价近日下调,既反映了近期市场偏弱趋势,也进一步强化了短期看空情绪。钨精矿市场上,需求侧压力显著,下游采购主动性较低,供给端虽有部分让利商谈,但可流通资源集中度较高,持货方抛售意愿不强,市场实际成交仍以小单试探为主,议价重心整体向买方倾斜。

7月6日,“崇义章源钨业股份有限公司”微信公众号发布2026年7月上半月长单采购报价:55%黑钨精矿为44.8万元/吨;55%白钨精矿为44.7万元/吨;仲钨酸铵(国标零级)为

66万元/吨。

此前,章源钨业2026年6月上半月长单采购报价如下:55%黑钨精矿为52万元/吨;55%白钨精矿为51.9万元/吨;仲钨酸铵(国标零级)为78万元/吨。

多家钨行业上市公司内部人士告诉中国证券报记者,2026年3月,钨精矿价格曾达到108万元/吨。3月份开始钨价格往下走,6月份有所企稳,近期开始回调。

“下游客户很多是买涨不买跌,钨价下跌后,一些客户态度比较谨慎,总体需求没有明显变化。”另有钨行业上市公司证券部工作人员告诉中国证券报记者。

产业链公司业绩大幅增长

从钨行业上市公司2025年以及2026年一季度业绩表现看,受钨价上行影响,钨行业上市公司业绩表现亮眼。中钨高新2025年实现营业收入约176.39亿元,同比增长19.34%;净利润约12.81亿元,同比增长29.2%。2026年一季度,中钨高新实现营业收入约70.07亿元,同比增长106.47%;净利润约9.21亿元,同比增长264.44%。翔鹭钨业2025年实现营业收入约

24.09亿元,同比增长37.71%;实现净利润约1.44亿元,同比扭亏为盈。2026年一季度,翔鹭钨业实现营业收入约11.48亿元,同比增长138.65%;实现净利润约2.51亿元,同比增长2917.13%。

章源钨业2025年实现营业收入约52.02亿元,同比增长41.62%;实现净利润约2.9亿元,同比增长68.82%。2026年一季度,章源钨业实现营业收入约26.31亿元,同比增长121.76%;实现净利润约3.81亿元,同比增长795.78%。

厦门钨业业绩尤为突出。公司2025年实现营业收入约462.65亿元,同比增长30.79%;实现净利润约23.09亿元,同比增长34.89%。2026年一季度,厦门钨业实现营业收入约157.43亿元,同比增长86.99%;净利润约11.07亿元,同比增长189.14%。

财相证券研报显示,2026年一季度,钨板块盈利能力加快提升,费率保持下降态势,业绩弹性显著。

对二季度业绩影响有限

近期,随着A股半年度业绩预告加速披露,钨行业上市公司半年度业绩受到市场关注。

机构数据显示,2026年上半年,主要钨产品出现大幅上涨。2026年1-6

月,65%黑钨精矿均价69.04万元/吨,同比2025年上半年均价上涨354.94%,6月底较年初报价上涨4.35%。65%白钨精矿均价68.93万元/吨,同比上涨357.20%,6月底较年初报价上涨4.36%。仲钨酸铵均价103.92万元/吨,同比上涨365.65%,6月底较年初报价上涨7.46%。钨粉均价1701.51元/千克,同比上涨410.98%,6月底较年初报价上涨6.48%。碳化钨粉均价1646.64元/千克,同比上涨402.27%,6月底较年初报价上涨5.77%。70钨铁均价99.88万元/吨,同比上涨336.98%,6月底较年初报价上涨15.38%。钨条均价1790.25元/千克,同比上涨363.28%,6月底较年初报价上涨10.62%。

2026年上半年,钨市场经历了剧烈波动与高位调整,整体呈现显著的倒V型走势。原料供应偏紧的结构性支撑与下游需求承接能力的阶段性释放相互交织,推动钨价先快速冲高至超预期的历史峰值,随后出现深度回调,并进入震荡格局。

对于钨价3月份以后回落对二季度业绩的影响,有不愿具名的上市公司高管告诉中国证券报记者,对涉及钨全产业链的上市公司而言,钨价的变动不会直接影响二季度业绩,相关影响可能会滞后一个季度才能体现出来。

兰剑智能董事长吴耀华:

深耕具身智能核心技术 多元赛道夯实增长势能

●本报记者 张鹏飞

7月2日,在山东德州,兰剑智能超级未来工厂内设备有序运转,周转箱搬运机器人依靠公司自研物流具身机器人通用大脑Blue Brain系统自主完成扫码、定位、柔性码放作业;一旁20多层的立体植物工厂,智能采收设备联动数字孪生系统实现全流程无人化作业。

在当天举行的“智脑筑基 共赢AI”2026年度投资者大会暨技术场景开放日活动现场,兰剑智能创始人、董事长吴耀华接受中国证券报专访,详解了公司产品、市场与AI具身智能技术布局,解码企业持续稳健增长的底层逻辑。

全域产品+跨周期布局
熨平行业波动风险

吴耀华站在全品类AMR(自主移动机器人)矩阵调度大屏前,目光扫过车间内协同作业的潜伏、叉取、移栽多款机器人,向记者道出公司稳健经营的四大核心支撑。

“首先是完整领先的产品体系,依托兰剑智能德州超级未来工厂完备的研发与量产能力,我们能够覆盖不同客户差异化需求,标准化与定制化方案双线并行,保证订单承接能力。”吴耀华介绍,从单机智能设备到多车型集群调度整套解决方案,兰剑智能可匹配新能源、光伏、3C、医药、食品等几乎所有制造业,以及电商仓储、现代农业等服务业场景,产品覆盖广度业内领先。

其次是跨第一、第二、第三产业的均衡布局,有效对冲单一行业景气下行压力。公司不局限传统物流赛道,提前布局新能源、智慧农业等长期高景气赛道,热点产业需求释放持续拉动订单增长。“市场不会永远单边上行,多行业均衡布局,是我们为投资者提供稳定回报的基础保障。”吴耀华坦言。

再次,海外市场成为兰剑智能第二增长曲线。近年来,公司海外拓展取得实质性突破,智能物流设备落地日本、美国、德国、匈牙利、加拿大、巴西、墨西哥、泰国、越南、印尼、新加坡、南非、西班牙、塞尔维亚、捷克等多国,海外订单形成稳定增量,打开长期成长空间。

最后,核心的底层增量引擎,是公司自主研发的Blue Brain。吴耀华表示,“这套AI中枢系统将逐步落地全场景硬件设备,推动产品价值持续升级,构筑公司长期发展的技术护城河。”

打通技术壁垒
引领物流机器人智能升级

走进兰剑智能具身机器人测试区,搭载Blue Brain的机器人依靠3D视觉自主识别周转箱条码,毫秒级完成空间定位、自主避障、柔性摆放,全程无需人工预设程序,现场演



搭载兰剑智能Blue Brain的具身机器人。

本报记者 张鹏飞

示直观展现技术优势。吴耀华介绍,传统机器人普遍存在“一机一代码”的行业痛点,不同场景需要单独开发程序,复用性差、交付周期长、改造成本高。

“Blue Brain是具身机器人的决策中枢,通过大模型泛化能力与快慢双推理控制架构,打破场景壁垒,实现一套软件适配多类型机器人、多作业场景。”吴耀华解释,该系统可搭建自适应智能网络,设备具备自主学习、自愈调度能力,大幅降低客户智能化改造成本。

在技术落地层面,Blue Brain已完成周转箱搬运、3D分拣上包等实景验证,软硬件闭环迭代持续推进。公司人工智能视觉算法首席专家马文凯现场分享《Embodied Code:行业痛点的智能解法》,详解通用大脑如何依靠AI推理提升集群机器人运营效率。

“现阶段,我们优先在物流场景规模化落地,未来将逐步延伸至智慧农业、工业制造全产品线。”吴耀华判断,Blue Brain将成为区别同行的核心差异化竞争力,持续打开产品溢价空间。

与此同时,全品类AMR集群调度方案同步成熟。依托自研RCS(机器人控制系统),潜伏、叉取、移栽多型号机器人协同作业,集群算法适配复杂工厂动线,不再向客户售卖单一设备,而是输出整套机器人协同智能解决方案,精准匹配制造业智能化升级真实需求。

跨界布局智慧农业
打开长期成长天花板

穿过机器人产线,20多层的立体水培种植系统映入眼帘,蜘蛛侠模块化种植单元、智能分栽、剔补苗、采收机器人联动运转,数字孪生系统实时监控作物长势、环境参数,实现全流程数据可追溯、态势预判。吴耀华告诉记者,兰剑智能拥有30余年智能装备研发积淀,将自动化、数字化能力跨界赋能现代农业,打造一体化智慧农业解决方案。

该套系统突破传统土地限制,可种植蔬菜、牧草、花卉、中草药等多元作物,适配国内多地及海外干旱、土地稀缺区域。目前项目已在浙江、内蒙古落地,海外加拿大、沙特项目顺利推进,海外农业业务成为全新增长极。

“智能制造与智慧农业底层自动化逻辑相通,是我们技术能力的自然延伸。”吴耀华表示,立体植物工厂契合高效农业、设施农业发展方向,国内外市场空间广阔,能够进一步丰富公司业务矩阵,分散经营风险。

谈及未来发展规划,吴耀华表示,公司将坚持“智脑筑基 共赢AI”发展路线,持续加码Blue Brain通用大脑迭代优化,深化AI+具身智能机器人研发。同时,依托公司全品类硬件、跨行业布局、海外市场三重优势,持续拓宽业务边界,以完整技术落地路径,为投资者创造长期稳定价值。