

AI 点燃能源和电力 IPO 热潮

■本报记者 王林



人工智能(AI)带来的电力需求激增,掀起了一轮能源初创企业、电力基建和设备供应商首次公开募股(IPO)热潮,今年上半年此类IPO融资规模刷新最高纪录。随着AI进入大规模基础设施建设阶段,资本关注的重点正从芯片、云计算等算力领域,逐渐延伸至电力供应、电网设备以及新型能源等基础设施环节。全球范围内,AI正在重塑资本市场版图。

■ 初创企业密集上市

金融数据提供商迪罗基数据显示,上半年,全球能源初创企业通过IPO募集资金126亿美元,几乎是2025年全年43亿美元总额的3倍,不仅创下1999年以来最高半年融资规模,也刷新有记录以来上半年融资额历史纪录。

根据伦敦证券交易所集团统计,上半年,全球能源与电力基础设施领域IPO累计募资额突破180亿美元,较去年同期翻逾两倍,创下历史半年度新高。

杰富瑞分析师Julien Dumoulin-Smith表示,大型科技公司资金充裕且风险承受力高,愿意为新兴技术“买单”。

4月,核能初创公司X-Energy在美国纳斯达克交易所上市,发行价为23美元/股,共发行近4500万股,募资总额10.18亿美元,首日股价大涨27%,市值突破115亿美元,是迄今规模最大的核能行业IPO。该公司正在开发使用氮气代替水作为冷却剂的Xe-100小型模块化反应堆。2024年,亚马逊成为X-Energy的投资者兼客户,获得超5吉瓦新增核电容量承诺,目前持股接近20%。

5月,美国地热能公司Fervo Energy在纳斯达克交易所上市,发行价为27美元/股,共发行7000万股,募资总额约18.9亿美元,上市首日股价飙升35%。该公司增强型地热系统技术尚未实现商业化,但已与谷歌签署了3吉瓦电力承购框架协议,并与南

加州爱迪生公司、壳牌能源等签署多项购电协议。截至2026年3月31日,Fervo Energy有658兆瓦有约束力的购电协议,剩余期限约为15年。

6月,先进核能技术公司Deep Fission登陆美股市场,开盘后股价走高,最高达18.8美元,并一度触及熔断,最终融资4000万美元。7月,加拿大核聚变技术公司General Fusion在美国纳斯达克交易所上市,成为全球首家公开上市的纯核聚变能源公司,上市首日市值达5.21亿美元,市场反应积极。

还有更多IPO在路上,包括先进核反应堆燃料制造商Standard Nuclear。值得注意的是,AI大模型公司Anthropic正在筹备上市,最早可能于9月完成IPO,该公司估值在3年内从约40亿美元飙升至9650亿美元,上市之后有望进一步攀升。

■ 电力板块表现抢眼

资本市场对AI的投资逻辑正在发生变化,资金开始沿着AI产业链向上游和基础设施环节寻找新的增长机会,尤其与电力相关的行业,包括发电企业、输配电设备制造、电网运营等。

美国投资银行Evercore股票研究与交易部门指出,当前,电力资产的稀缺性堪比5年前的云服务股票,AI训练和推理带来的刚性用电需求,正在将这些传统公用事业重塑为高增长科技基础设施。

上半年,电力基础设施和设备供应商迎来上市潮。彭博社汇编数据显示,今年以来,至少有10家电力基础设施和清洁技术公司上市。

投资公司Apeira Capital Advisors创始管理合伙人Natalie Hwang表示:“资本正集中在那些被认为对AI部署和基础设施建设至关重要的公司周围,如果接下来这些IPO表现良好,将为市场注入更多信心。”

2月,美国数据中心电力设备制造商Forgent Power Solutions在纽约证券交易所上市,发行价为27美元/股,筹集资金超过17亿美元,截至7月股价已上涨逾一倍。

4月,美国室内空气解决方案供应商Madison Air Solutions在纽约证券交易所上市,该公司主要提供数据中心液体、混合和空气冷却产品,发行价27美元/股,发行8270万股,募资总额22.32亿美元,是近30年美股工业板块最大一宗上市融资交易。

6月,德国燃气发动机制造商INNIO完成接近28亿美元的上市融资,受益于部分数据中心通过自备能源系统缓解电网接入压力的趋势。

加拿大皇家银行清洁能源分析师克里斯·登德里诺斯表示:“投资者一开始是买人与人工智能相关的股票,然后他们意识到‘每一块芯片都要靠能源来驱动’,这推动能源和电力板块升温。”

■ 科技 IPO 迎来黄金时代

英国《金融时报》指出,能源和电力板块俨然成为AI投资浪潮中的新受益者。受AI驱动,市场资金正在重新定义电力股的价值。

今年以来,标普500公用事业板块回报率超过20%,大幅跑赢指数,创下多年来最佳年度表现。欧洲市场同样共振,施耐德电气因数据中心配电系统订单激增,股价持续攀升。市场认为,算力竞赛向电力竞赛的传导远未结束,电力股的“AI溢价”仍有释放空间。

摩根士丹利指出,AI带来的数据中心电力需求增长,预计将延续至下一个十年,电力企业签订的长期购电协议为其提供了高度确定的现金流,估值体系正经历历史性重塑。投资者将电力视为“物理世界的算力”,核电、天然气发电及电网设备商成

为对冲基金和散户抱团的热门标的。

咨询和数字服务公司ICF预计,2026—2035年,美国电力需求将增长39%,数据中心扩张是主要推动力。彭博新能源财经指出,到2030年,美国数据中心电力需求预计将从2025年的41吉瓦增至77吉瓦以上,这将带动IPO市场持续升温。

巴克莱银行科技、媒体与电信股票资本市场主管Jamie Turturici表示,当前是科技行业IPO的黄金时代,涌向公开市场的科技公司群体远不止AI,而是涵盖电力基础设施、数据中心、机器人、自动化、国防技术和太空等6大板块。

据了解,巴克莱的重点上市储备项目数量已达到6年多来最高水平,这与上半年全球IPO市场爆发式增长形成呼应。

安永数据显示,2026年上半年全球IPO募资额达1936亿美元,同比飙升210%。同时,IPO储备项目越来越由AI、半导体、数据中心、机器人、先进制造定义。

矿山无人驾驶集体“冲刺”上市

■本报记者 杨沐岩



“上市”近期成为矿山无人驾驶领域的关键词,行业龙头易控智驾于香港交易所上市;踏歌智行、伯镭科技今年递交招股书,冲刺首次公开募股(IPO)。

作为解决露天矿山传统作业痛点、实现矿山智能化转型的关键,无人驾驶技术市场认可度不断提高,据统计,截至2025年底,全国已有4000多辆无人驾驶车在各类矿山推广应用,矿山无人驾驶市场规模达40亿元。行业竞争激烈,企业高负债、“造血”能力不足等问题依然突出。随着矿山无人驾驶企业加速IPO,获得资本市场支持的企业可以投入更多资源,带动技术装备成本下降、软件标准化程度提高,推动行业进入发展新周期。

■ 轻资产还是重资产

全球大量的矿山,已经成为无人驾驶部署的重要潜在市场。据预测,到2030年,全球矿山场景中的无人驾驶车辆潜在市场总额将达到11708亿元。中国矿山无人驾驶运输解决方案市场在2025年已达到约40亿元,在全球市场中占比超过46%,预计到2030年,市场规模将继续增至309亿元。

面对庞大的市场,矿山无人驾驶的商业模式逐渐完善,其中,“持车”和“不持车”是两个重要类型。“持车模式”下,矿山无人驾驶企业拥有无人驾驶车队,负责从部署、日常运营、维护到技术更新的整个周期。“不持车模式”下,无人驾驶车队则由矿山企业拥有,矿山无人驾驶企业根据实际情况提供无人驾驶所需的系统、车辆或其他硬件,并提供运营技术支持。

虽然“持车模式”收费更高,但属于重资产模式,车

辆折旧与运维成本大幅压缩盈利空间,降低了“持车模式”的盈利能力。以易控智驾为例,该公司披露信息显示,2025年1—9月,公司“持车模式”毛利率仅为0.5%。相比之下,“不持车模式”在同时期内营收1.1亿元,毛利率为13%。由于无需承担车辆折旧、运维、保险等相关成本,“不持车模式”的资产结构更轻,盈利空间更广阔,目前已成为易控智驾的营收主力。

但并不是所有企业都看好轻资产发展模式,伯镭科技就一直坚持重资产模式。智运业务方面,公司主要采用“持车模式”,截至2025年9月底,已部署250辆自有矿卡,深度参与矿卡设计、自主研发核心部件,并计划自建生产基地。伯镭科技认为,重资产可避免代工厂依赖及技术外泄,还能积累运营数据助力算法优化。但该模式的挑战也显而易见,运营成本高导致资金紧张、业务扩张和盈利困难仍是待解决的问题。

■ 落地成功但盈利艰难

我国矿山无人驾驶市场参与者的形态多样。其中,有已完成上市的希迪智驾、易控智驾;也有正冲刺IPO的踏歌智行、伯镭科技;此外,华为等大型科技公司也是重要参与者。矿山无人驾驶行业前10名参与者的合计市场份额已超过80%,足见行业竞争激烈的态势,即使是头部企业,也普遍面临发展瓶颈。

易控智驾表示:“截至2024年底,公司录得流动负债净额,主要由于使用营运资金为长期资产购买提供资金以支持业务扩张。”矿山无人化商业早期的落地成本高、接受度较低,重资产的持车模式是主流,再加上较高的研发投入,让企业盈利艰难。尽管该易控智驾

业务正向轻资产模式转型,利润持续提升,但从2023年底到2026年4月,流动负债总额仍呈现上升趋势,显示出一定的现金流与债务压力。

相比之下,也有公司的现金流压力正迅速减轻。踏歌智行招股书显示,2025年,该公司营收同比上涨246.2%,现金流由净流出转为净流入3788万元,经营性业务实现现金收支平衡,日常业务运营产生的现金收入已能够覆盖经营性开支。

高光之下,也有隐忧。踏歌智行的爆发式营收,主要是集中资源攻坚大客户标杆项目,这一模式能否在2026年及以后继续复制,仍存在不确定性。该公司的第一大客户是2025年新合作的客户,仅此一家便贡献了公司全年营收的40.5%,而在2025年前5大客户中,有4家均为当年初次合作的客户。在供应端,前5大供应商采购占比也从60%升至84%,踏歌智行在规模扩张的过程中,对单一客户和单一供应商的依赖度急剧上升。

■ 进入新周期

走过早期“不计成本抢市场”阶段后,越来越多矿山无人驾驶企业开始探索成本可控的经营模式。同时,大量资本加持,也印证着矿山无人驾驶广阔的发展前景和市场潜力。例如,易控智驾在D轮融资中获得了宁德时代、尧咨资本、同力股份等产业机构的加持;伯镭科技在Pre-C轮融资中获比亚迪1亿元战略投资;其他矿区无人驾驶企业也获得国电投、江铜、蒙东矿建等企业注资。

对矿山无人驾驶企业而言,矿业客户资源、矿山运营经验以及产业资本支持,是推动商业化规模扩张的重要因素。而在上游,零部件及整车厂商的投资也显著增强了无人驾驶公司的产业协同能力。电动化、无驾驶室已成为无人驾驶矿卡新趋势,应用场景也从煤矿向金属矿扩展。根据行业测算,2025年中国无人驾驶矿车销量渗透率突破10%,2030年有望达到50%;销量将从2025年的约4000辆增长至2030年的16340辆,年复合增长率达32.5%。

7月8日,易控智驾于香港交易所上市。上市首日,股价开盘报91港元/股,总市值超130亿港元。该公司指出,这体现出资本市场对矿山无人驾驶商业化的认可,也有望进一步助推产业迈向商业化“规模复制”的新阶段。

有分析指出,行业标准化方案已趋于成熟,上游硬件供应链价格在产量扩大后显著回落,整车改装和硬件集成成本较早期试点阶段大幅下降。同时,下游矿山智能化改造的刚性需求持续释放,大型项目的规模化部署有效摊薄了单项目的固定成本投入。全行业已基本告别早期“高投入、巨亏损、单个项目打样”的试点阶段,进入成本结构更为合理、项目模式趋于标准化的新周期。

● 关注

贵研铂业拟投资超亿元 建退役光伏组件回收基地

本报讯 7月31日,贵研铂业发布公告称,其全资子公司贵研资源(易门)有限公司拟在自有厂区投资建设退役光伏组件回收中试基地项目。

公告显示,拟建项目位于云南省玉溪市易门县大椿树工业区贵研资源公司厂区,车间包含原料及成品堆存区、拆分及热解区、浸出回收区三个功能区域,配套设施建设给排水、供电、暖通、环保、消防、电信、自动化控制等公用辅助工程,总用地面积约9030平方米。建成后将形成年处理1.5万吨退役光伏组件及5000吨外购电池片的产能规模。该项目总投资10398.03万元,建设期约12个月。

贵研铂业表示,该项目的实施是公司主动服务国家“双碳”目标、全面践行绿色循环经济发展理念的重要实践,也是拓展资源循环业务、提升产业链韧性的核心抓手,作为该公司光伏回收领域首个中试项目,具有探索全产业链回收路径、搭建完整回收商业模式、积累运营经验的重要先行示范意义。项目聚焦光伏退役组件中银等贵金属精炼回收,打造“退役组件—拆解分选—贵金属再生—副产品出售”全流程产业链闭环,通过中试系统验证核心工艺及运营成本等核心数据,提前化解技术适配、设备匹配及投资等工程化风险,为后续提产扩能项目建设积累完备技术储备与运营经验。(宗和)

桂冠电力上半年净利润 同比增长48.09%

本报讯 7月30日,桂冠电力发布2026年半年度报告,上半年,桂冠电力实现营业收入57.16亿元,同比增长37.59%;实现净利润17.59亿元,同比增长48.09%;报告显示,净利润变动原因为公司水电电量同比增长。

上半年,桂冠电力累计完成发电量239.51亿千瓦时,同比增长47.67%。发电量增长的原因:一是该公司主要水电厂红水河流域来水偏丰,同比偏多5成,发电量同比增长;二是新能源装机规模持续增长,新能源发电量同比增长;三是火电发电量受广西装机规模逐年增长及新能源装机占比提升影响,火电发电空间受挤压,广西全区火电平均利用小时同比大幅下降。(宗和)