

# 订单排到第四季度 华工科技加速国际化战略

中经记者 顾梦轩 李正豪  
广州 北京报道

新春伊始,华工科技(000988.SZ)成为A股光模块概念的“新星”。Wind数据显示,2月24日、25日两个交易日,华工科技涨幅

分别达到10%、4.46%,成交额分别为59.84亿元和108.79亿元。2月26日,该股涨幅为2.85%,延续上涨势头。

市场普遍的看法是,华工科技此轮涨势或与相关市场消息有关。2月22日消息,新春佳假期

间,多家企业、实验室生产线开足马力忙生产。华工科技旗下多个业务板块生产不停工。

《中国经营报》记者还注意到,不久前,华工科技开始筹备港股上市事宜,加速国际战略扩张。

南开大学金融发展研究院院长田利辉在接受记者采访时指出,华工科技春节不停工是AI算力爆发背景下的必然选择,是全球AI算力革命浪潮下中国企业“时不我待”的紧迫感与竞争力的集中迸发。

“表层原因是下游需求爆满,订单交付压力大,必须抢抓窗口期。”田利辉表示,其深层逻辑是,以亚马逊、谷歌、Meta为代表的全球科技巨头正展开AI军备竞赛,资本开支激增,而作为算力集群神经网络的800G/1.6T高

速光模块,正处于供不应求的爆发式增长阶段。“华工科技作为全球光模块第一梯队的供应商,其满负荷生产,正是中国企业深度嵌入全球AI产业链核心环节、承接海量确定性需求的生动写照。”田利辉说。

## 春节不打烊

公司联接业务订单已经排到2026年第四季度,AI高速光模块产线24小时满负荷运转。

相关资料显示,华工科技1999年成立于“中国光谷”——武汉东湖新技术开发区(简称东湖高新区),脱胎于中国知名学府——华中科技大学。2000年,华工科技在深圳交易所上市,是集研发、生产、销售、服务为一体的高科技企业集团。

据华工科技光模块业务负责人介绍,该公司联接业务订单已经排到2026年第四季度,AI高速光模块产线24小时满负荷运转。春节期间该公司武汉及泰国两大生产基地全线运转,全力保

障1.6T、800G等高速光模块的量产交付。

为何华工科技春节不停工且订单排到了2026年第四季度?

济安研究院研究员万力向记者表示,从交付刚性来看,高速光模块作为算力与AI基础设施的关键部件,直接关系到客户项目的上线窗口。一旦错过交付节点,可能带来交付违约风险、项目延期成本上升,甚至影响客户合作稳定性。

从产能连续性来看,万力表示,

高速光模块产线普遍具有高资本投入的特点,且良率与工艺稳定性通常需要连续生产来维持与优化。停线再复工不仅会带来效率损失,还可能引发质量波动。在需求强劲的背景下,保持连续生产有助于摊薄固定成本,稳定产品良率,并确保交付节奏的确定性。

苏商银行特约研究员张思远向记者指出,2025年,华工科技高速光模块国内基地和海外基地均高速增长,2026年计划进一步提升800G/1.6T产能50%以上,以应对

持续扩张的市场需求。

谈及华工科技的订单为何能排到2026年第四季度,万力认为,这是需求端驱动与供给端能力共振的结果。

具体来看,万力指出,需求端,AI算力建设正从训练走向推理,高速互联成为系统性能的刚性瓶颈,推动高速光模块进入大规模量产交付周期。供给端,客户更倾向于将长单交给那些能够实现规模化交付、具备持续供货能力的厂商。

## 长期主义和穿越周期

华工科技坚持“压强式”研发投入与鼓励内部创新的机制,构建了从芯片到模块再到解决方案的完整护城河。

近年来,随着海外谷歌、Meta等科技巨头持续上调AI资本开支,国内字节跳动、腾讯等企业加速AI算力投入,直接拉动高速光模块需求。

东吴证券研报指出,GPU/TPU/ASIC等算力芯片2026年持续放量,同时新一代芯片加速迭代商用,奠定2027年需求基础,由此拉动算力集群的端口带宽需求在未来至少两年高确定性能见度周期内,都将维持快速上升趋势。光模块将在较长时间内具有足够竞争力。

在光模块大爆发的背景下,华工科技做对了什么?

田利辉向记者指出,华工科技的成功在于“以长期主义的技术定力,穿越周期,静待花开”。当行业普遍在低端市场“内卷”时,它选择了向产业链上游“外翻”。前瞻性布局核心芯片,通过投资云岭光电,攻克高端光芯片,实现了从2.5G到100G乃至硅光芯片的自主可控。

知名商业顾问、企业战略专家霍虹屹向记者指出,技术方面,华工科技提前布局硅光集成、COB封装等关键技术,1.6T模块的性能和成本控制领先,3.2TCPO技术更是走在全球前列,确保了产品竞争力。

“通过投资云岭光电,攻克

高端光芯片,实现了从2.5G到100G乃至硅光芯片的自主可控。”田利辉向记者表示,坚持“压强式”研发投入与鼓励内部创新的机制,构建了从芯片到模块再到解决方案的完整护城河,这才有了今天其在风口上的厚积薄发。

产能方面,张思远向记者指出,华工科技国内基地月产能达100万只,泰国基地月产能15万~20万只,形成“国内+海外”双产能网络,保障全球订单快速交付。

霍虹屹认为,华工科技武汉基地聚焦高端研发、泰国基地负责规模化生产的双布局,既贴近国内“东数西算”的市场需求,又规避了国际贸易壁垒,实现全球快速交付。

客户方面,张思远指出,华工科技深度绑定国内外头部客户,海外市场批量出货400G/800G光模块,800G LPO产品进入北美云厂商供应链,国内覆盖字节跳动、华为等核心算力需求方。

“简言之,华工科技做对的最核心一件事是:在技术领先的基础上,将制造、供应链与交付系统性地整合为可信赖的规模化服务能力——这恰恰是行业爆发期最稀缺的供给端竞争力。”万力说。

## 交付节奏加快

为满足AI算力爆发带来的订单激增,华工科技提前增加原材料和库存备货,导致经营性现金流短期为负。

记者注意到,在订单爆满的同时,华工科技在资本市场上也迈出了关键一步。2026年1月27日,华工科技发布了《第九届董事会第二十一次会议决议公告》,公告中审议通过了华工科技《关于公司发行H股股票并在香港联合交易所有限公司上市的议案》,并敲定了相关细节。

公告显示,本次华工科技拟申请公开发行不超过本次发行后公司总股本的10%;董事会届时有权根据市场情况授予承销商不超过前述H股发行股数的15%的超额配售选择权。

对于募集资金用途,华工科技在公告中表示,主要用于境内外产能扩充、持续增加研发投入、进一步完善产品矩阵布局、补充营运资

金等。

“港股上市可引入国际资本,募集资金用于海外产能扩张、硅光芯片等核心技术研发,缓解高速光模块产能爬坡的资金压力。”张思远向记者指出,通过香港资本市场平台,华工科技可增强对海外客户的信任度,加速800G LPO、1.6T等高端产品的国际市场渗透。

“搭建A+H双平台,可使股权激励更加灵活,为吸引和留住国际化核心人才提供强大的资本工具。”田利辉补充道,这是其从中国龙头迈向世界一流企业的必经之路。这将推动华工科技从“中国光模块领军企业”向“全球AI光通信基础设施服务商”跃升。

财报显示,受益于光模块行业

爆发和公司战略,2025年前三季度,华工科技实现营业收入110.38亿元,同比增长22.62%;归母净利润达13.21亿元,同比大增40.92%。

不过,华工科技的现金流尚为负值。根据其2025年三季报,2025年前三季度,华工科技的经营活动产生的现金流量净额为-1.68亿元。

受访人士认为,华工科技现金流为负主要由备货所致,是“战略性投入”而非“经营恶化”。

田利辉向记者指出,为满足AI算力爆发带来的订单激增,华工科技提前增加原材料和库存备货,导致经营性现金流短期为负。这恰恰反映了业务增长的积极信号——为保障订单交付,这是典型的高成长企业的“甜蜜烦恼”,反映的是盈利

质量与运营效率的时间差。企业抢占市场先机,用现金流换市场空间,以承担短期流动性压力为代价,锁定未来高增长的确定性。

万力向记者指出,在订单饱满、产线满负荷运转的背景下,华工科技往往需要提前支付现金用于原材料备货、供应链结算、人员薪酬及税费等。这些保障交付的前置性支出在短期内会“吃掉”部分现金,形成账面利润与现金流之间的时间差。

“因此,经营现金流为负,恰恰与‘订单排至四季度,春节不停工’所反映的高景气状态形成共生关系——它是业务高速扩张、交付节奏加快过程中的阶段性财务特征。”万力说。

# 冰火两重天:手机面板价格承压 电视面板延续涨势

中经记者 陈佳岚 广州报道

受上游存储器价格持续攀升的影响,消费电子终端市场的成本压力正加速传导至面板环节。

《中国经营报》记者从市场研究机构CINNO Research与TrendForce集邦咨询先后发布的最新行业报告了解到,手机与PC(个人电脑)面板价格正面临严峻挑战。终端品牌为对冲存储成本飙升,正集中向下游面板环节压价、控单。

CINNO Research指出,受春节假期及传统淡季影响,2026年2月手机市场整体表现低迷。与此同时,上游存储器价格持续大幅上涨,显著推高整机BOM(物料清单)成本,终端品牌纷纷下调出货目标以控制成本。在此背景下,手机面板市场延续疲软态势,各技术类型的手机面板价格均面临不同程度的下行压力。而电视面板则受益于体育赛事备货和供给端收紧,价格维持温和上涨。

记者留意到,“冰火两重天”的情形在2月面板市场开始清晰呈现。

CINNO Research首席分析师周华对记者分析指出,当前面板市场的价格走势确实呈现出明显的分化特征,其背后原因是电视受内存影响很小。“另外,电视市场近几年比较稳定,手机市场这几年本来就一直下行。”周华表示,这种结构性差异也促进了两大应用领域不同的价格走势。

## 价格下行,集中度提升

基于存储产品涨价、终端品牌下调出货,手机面板市场正面临严峻挑战。CINNO Research在2月最新报告中指出,2月份,无论是低端手机屏幕主力军的a-Si(非晶硅)技术,还是高端的AMOLED(有源矩阵有机发光二极体面板),价格防线都在松动。

在低端市场,a-Si面板的需求正在萎缩,但头部厂商通过加大对华南市场的出货,维持了产线稼动率运转。而模组厂在激烈竞争下仍普遍采取低价策略,以争夺有限的项目订单。与此同时,铜、银等大宗原材料的涨价压力正在快速传导至模组环节。在此背景下,模组价格长期单边下行的态势已难以以为继,a-Si Cell价格或将开始松动。

而在高端市场的AMOLED面板领域挑战更大。刚性AMOLED的巨头三星显示(SDC)为争取新项目主动降价,带动整体价格松动。柔性AMOLED面板则因终端品牌(库存调整与成本控制)大幅削减采购量,面板厂稼动率普遍承压,价格竞争趋于白热化。为维持产线稼动率和客户份额,面板厂在议价和竞标中持续让利,价格竞争趋于白热化,柔性AMOLED面板价格仍将处于下行通道。

## 控产效应显现

与手机面板、PC面板形成鲜明对比的是,电视面板价格维持上涨趋势。

CINNO Research数据显示,2026年2月在短期需求持续回暖与供给端控产力度加强的共同作用下,LCD TV面板价格整体呈现上涨态势。32英寸至85英寸主流尺寸面板价格预计普遍上涨1美元,分别达到34美元、66美元、88美元、

CINNO的报告还显示,LTPS(Low Temperature Poly-Silicon,低温多晶硅,多晶硅技术的一个分支)方面,尽管LTPS面板在车载显示、笔电及平板等非手机应用领域仍提供一定需求支撑,但受存储器价格持续上涨影响,整体LTPS面板需求呈收缩态势。进入2月,智能手机用LTPS面板价格已出现小幅松动,老项目因客户稳定价格相对坚挺,而为维持产线稼动率,面板厂在新项目上普遍采取更具竞争力的报价策略,导致新项目价格承压下行。

周华对记者表示,面对上游存储器涨价及下游需求疲软的双重压力,为保产线稼动率,“以价换量”是短期的无奈之举,但中长期受成本与需求双重约束不可持续。引发新一轮的行业洗牌是必然的,中小模组厂和缺乏核心技术的面板厂将面临生存危机,行业集中度将进一步向京东方、TCL华星、天马、维信诺等头部企业靠拢。

CINNO Research预测,2026年2月及3月,a-Si模组价格与LTPS面板价格或将继续走低,柔性AMOLED面板价格亦将维持下降趋势。

存储成本飙升不仅冲击了终端整机需求,削弱手机物料清单中

110美元、165美元、219美元及286美元;98英寸/100英寸面板价格则止跌企稳,维持在425美元水平。

TrendForce集邦咨询的监测数据则更为乐观,2月份电视面板价格涨幅最高达3美元。其中32英寸、43英寸与50英寸上涨1美元,55英寸上涨2美元,65英寸因需求较好上涨3美元,75英寸上涨2美元。

从供给端来看,面板厂商在春



在2025AWE中国家电及消费电子博览会上,消费者正在体验国产家电品牌的最新技术产品。

视觉中国/图

其他零组件拉货动能,同时也挤压了其零组件产品的升级空间,周华对记者表示,从中长期来看,LTPO(低温多晶氧化物)技术渗透率将减慢,因成本比LTPS高,厂商有可能仅在Pro/Ultra旗舰机型中保留,标准版机型或取消;另外,曲面屏因制造良率低、材料损耗高将逐渐退潮,或回归直屏。

与此同时,TrendForce集邦咨询同期监测显示,PC面板市场同样承压。终端笔电品牌持续针对笔电面板积极进行提前备货。面板厂为维持与客户的关系,加上必须争取客户提前反映的订单需求,因此在面板价格态度上只能放软,导致笔电面板报价持续走弱。该机构预估,2月份的笔电面板价格

将呈现全面下跌的趋势,其中TN机种预估下跌0.1美元,IPS机种预估下跌0.2美元。

但低价并不能解决所有问题。Omdia显示业务首席分析师郭子骞警告,如果上游成本已发生结构性变化,而下游规划却仍习惯性推动降价,那么供应链风险将逐步累积。

需求端方面,“2026年1月,在世界杯等国际体育赛事备货需求的拉动以及国内‘以旧换新’补贴政策延续的共同作用下,终端消费市场获得有力支撑。”周华表示,部分品牌商为新品上市提前备货,亦有品牌商基于价格预判在第一季度进行策略性采购,进一步提振了稼动率将降至80%以下,面板出货量环比下滑10.3%。

TrendForce分析指出,2月份

电视面板需求维持稳定,面板厂在农历春节期间规划5~7天不等的产能调节,整体供需稳定。显示器(MNT)面板在电视涨价带动及部分品牌需求预期增强下,也逐步转为上涨态势。Open Cell方面,23.8英寸FHD上涨0.3美元,27英寸FHD上涨0.2美元;面板模块价格亦开始调涨,23.8英寸FHD模块有望率先上涨0.2美元。