

AI算力产业链业绩爆发 交付与电力成为关键变量

近期, AI算力产业链迎来业绩密集披露期。从GPU、存储、MLCC（片式多层陶瓷电容器）到服务器, 各环节头部企业交出高增长答卷, 多家公司实现翻倍级利润增幅。

业绩报告的数字只是过去的光荣, 硬件环节的高光之下, 中国证券报记者调研观察到, 算力基础设施部署的瓶颈正在向产能交付和电力供给转移, 这些构成了AI竞赛能跑多远的关键变量。

● 本报记者 杨洁

产业链业绩密集释放

AI芯片龙头寒武纪发布的2026年半年报显示, 上半年, 公司实现营业收入59.96亿元, 同比增长108.13%; 净利润23.11亿元, 同比增长122.61%; 扣非净利润21.66亿元, 同比大增137.30%。

拆分单季度来看, 这也是寒武纪上市以来表现最亮眼的单季度业绩, 盈利爬坡节奏清晰: 2026年一季度寒武纪的净利润达到10.13亿元, 二季度的单季盈利进一步攀升至12.98亿元, 同比增长90.11%, 环比增长28%, 连续两个季度站稳十亿级盈利台阶。

AI服务器龙头工业富联2026年半年报显示, 受益于AI算力需求持续增长, 公司上半年实现营收5578.6亿元, 同比增长54.6%; 净利润237.4亿元, 同比增长96%, 期内公司经营活动产生的现金流量净额达到73.91亿元, 同比增长425%。具体来看, GPU及ASIC业务同步放量, 云服务商AI服务器营收同比增长2.3倍, GPU AI机柜出货量同比增长3.2倍, ASIC AI机柜出货量同比增长3倍, ASIC CPU服务器出货量同比增长2.5倍。

光模块赛道表现突出。新易盛预计上半年实现净利润70亿元至80亿元, 同比增长77.56%至102.93%。公司表示, 高速光模块市场需求持续旺盛, 800G光模块已成为主力出



图为首个全国产十万卡AI超集群曙光8000（登峰）

本报记者 杨洁 摄

货产品, 1.6T光模块二季度出货量较一季度明显增长, 预计下半年放量节奏将进一步加快, 行业景气度持续处于高位。

存储板块更是业绩大幅爆发。江波龙2026年半年报显示, 上半年公司营收240.88亿元, 同比增长136.26%; 实现净利润105.77亿元, 同比增长71528.66%。公司表示, 业绩爆发的首要推手是AI算力需求引发的全球存储产业超级景气周期。

MLCC供应同样紧俏。受益于MLCC下游需求旺盛及AI相关业务带动, 博杰股份预计上半年净利润1.5亿元至1.85亿元, 同比增长642.86%至816.20%。

交付能力成为关键

AI算力产业链的硬件环节供不应求背后, 算力基础设施部署的瓶颈正在悄然向交付环节转移。

阿里云全球数据中心总经理王朝阳在接受记者采访时表示: “今天来看, AI算力处于供不应求的阶段, 交付速度是非常关键的一个竞争力。”

8月10日, 阿里云宣布基于首创的全模块化设计架构CUBE 5.0, 将大型AIDC数据中心的交付工期缩短至100天。同等规模项目, 国内传统交付周期为6至12个月, 美国为12至18个月。在工期大幅缩短的同时, 整体建设成本反而降低10%以上。

据了解, 传统项目采用串行施工模式, 每一步都依赖上一步的完工, 比如先安装供电, 再接空调。阿里云创造了全模块化的设计理念, CUBE 5.0将供电、冷却、安防、智能化及消防五大系统的整体模块化率从早年的30%提升至90%, 各模块在工厂并行生产, 预调至集装箱后运抵数据中心, 现场像“搭积木”一样吊装。

王朝阳指出, 数据中心发展遵循市场、成本、技术三层逻辑, 当前电力成本正变得前所未有的关键。他观察到, 传统IDC机柜功率在5千瓦至8千瓦, AIDC阶段跃升至100千瓦以上, 并判断未来两年内可能出现1000千瓦的机柜, 单芯片的功率将达1200瓦至1800瓦。

功率的飙升使电力成为制约算力落地的首要瓶颈。Gartner预测, 2026年全球数据中心电力消耗将达到565TWh, 同比增长26%。Gartner高级总监分析师颜晶比喻道: “AI这条高速路比拼的其实是‘加油站’密度和‘导航’灵敏度。训练高端大模型每跑一圈就要消耗数百兆瓦时的电力——‘加油站’不够或‘油量’跟不上, 顶级赛车就上不了路。”

在此背景下, “算电协同”于2026年首次写入政府工作报告, 并被纳入“十五五”规划纲要。今年4月, 国家发展改革委、国家能源局、工业和信息化部、国家数据局四部门联合印发《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》, 提出探索百万千瓦级AI

算力设施与配套能源系统协同建设, 选择具备条件的地区开展试点, 推动算电协同一体化发展。

产能竞赛仍在持续

面对旺盛的市场需求, 扩产成为全产业链的共同选择。阿里云表示, 今年计划将模块化数据中心的全球产能提升两倍以上。

关于上游供给瓶颈, 王朝阳的判断相对乐观: “我们做过评估, 当前国内产能其实能比较好地匹配我们的芯片产能, 并不是特别大的问题。”但他同时提示, 伴随模块化数据中心相关的技术和标准被广泛采用, 海外同行同样也会抢占国内的产能。

不过, 供需关系的转换风险不容忽视。颜晶表示, 当前全球科技基金对AI和算力硬件板块配置极高, AI算力和大模型的规模效应正向头部急剧集中, 引发资本抱团和估值溢价积累。

王朝阳认为, 未来AIDC领域的投资体量将远超其他领域, 也必将催生新的技术创新与产业机会。颜晶则提醒企业: “AI高速路上, 真正的赢家是那些懂升级改装、持续更换‘零件’、学习新技能、甚至主动调整驾驶方式的企业——它们能充分利用AI跑得又远又快。反之, 那些老旧僵化、不愿改变的企业就像‘老爷车’, 不仅效率低下, 技术也逐步落后。”

长效发展。

合规治理是公司内控建设的核心重点。徐华介绍: “公司全面启动了合规体系升级工作, 重点搭建反垄断合规管控体系, 落地十余项专项管理制度, 从组织架构、日常运营、业务规范全维度细化管控标准。”

同时, 公司引入外部专业机构开展合规评估与全面诊断, 常态化开展全员合规培训, 筑牢合规经营防线。针对备受监管关注的研发业务, 公司进一步细化管控体系, “我们完善了研发合同审核、项目进度管控、款项支付、成果评估全流程制度, 全面规范关联研发、对外合作研发的运作流程, 实现研发业务全流程标准化、透明化, 有效防范相关运营风险。”

在投资者回报与市值管理层面, 公司始终坚持稳健经营、回馈股东的理念, 持续优化市值管理与投关体系。徐华表示: “当前资本市场更加看重企业实体经营质地与长期回报能力, 我们坚持在保障企业研发与生产投入的前提下, 最大化提升投资者回报, 2023年至2025年, 公司连续三年现金分红金额占归母净利润比例超过80%, 切实增强投资者信心。”

此外, 公司始终将社会责任深度融入企业内控与经营体系, 坚守药企为民初心。据介绍, 公司多款急救药品为全国独家生产, 常年承担公共应急救援保障任务, 在多次重大公共卫生事件中, 公司均主动担当。徐华介绍: “硝酸毛果芸香碱注射液等独家急救药品, 常年应对各类中毒应急救援, 多次开通跨省绿色通道, 千里驰援各地患者救治。”

徐华表示, 未来公司将持续立足甬体激素与氨基酸核心赛道, 以创新驱动迭代产品、以全球化布局拓展增量、以精细化内控筑牢根基, 持续培育新质生产力, 在医药大健康赛道稳步前行。

山推股份: 锚定“三化”核心战略 持续提升工程机械全球话语权

● 本报记者 张鹏飞

山推股份8月10日晚间发布2026年半年度报告, 公司营收、利润、经营性现金流全线实现两位数以上增长, 海外订单与智能化、电动化产品落地持续提速。

日前, 中国证券报记者走进山推国际事业园, 对话公司管理层, 实地观摩L4级无人工程机械实景作业, 试图解读这家工程机械龙头企业“智能化、电动化、一体化”三化战略落地成效与中长期全球化布局之路。

半年报经营韧性凸显

山推股份披露的半年报数据直观展现出经营高速增长成色。2026年上半年, 公司以改革创新为动力, 紧扣绿色化、全球化、数智化、生态化四大转型战略, 围绕市场、研发、制造、运营、文化、风控全链条系统发力, 经营运行稳中有进。

数据显示, 报告期内, 公司实现营业总收入82.78亿元, 同比增长18.19%; 净利润6.81亿元, 同比增长19.03%; 扣非净利润6.81亿元, 同比增幅达20.03%。盈利质量同步改善, 经营活动现金流净额3.27亿元, 同比大幅提升42.37%, 报告期加权平均净资产收益率10.49%, 主业造血能力持续增强。

在投资者回报层面, 公司同步披露分红预案, 拟向全体股东每10股派现1元(含税), 以稳定分红兑现长期价值回报。

据了解, 公司始终坚持稳健经营、回馈股东。对于业绩高速增长, 公司表示, “一方面依托国内基建需求托底, 另一方面海外市场放量成为核心增量, 智能电动成套装备正在重构公司收入结构, 对冲行业周期波动。”

业内受访分析师认为, 工程机械行业进入绿色智能转型周期, 山推股份营收、利润、现金流同步高增, 印证公司差异化产品路线与全球化渠道布局已经兑现业绩, 经营韧性领先行业平均水平。

三化技术构筑核心壁垒

在山推产业园试验场内, 搭载SSC2.0智驾平台的AI推土机、无人装载机正在开展机群协同施工。厘米级自动排土、远程集群调度全程无需人工干预, 是山推技术硬实力的直观体现。

据公司相关负责人介绍, “智能化、电动化、一体化”是公司长期坚持的核心产品战略, 也是打开海外高端市场的核心壁垒。

智能化维度, 今年6月, 山推股份正式发布SSC2.0智驾平台, 实现L4级无人施工规模化商用, 覆盖推土机、装载机、矿卡全场景无人作业。数字化智慧工地系统落地东非大型基建项目, 依靠车辆实时定位、作业影像追溯, 解决海外工地调度难、安全管控弱等痛点, 今年二季度, 技术团队完成百余台设备智能终端改造, 收获海外项目官方表扬信。

在电动化赛道, 公司依托山东重工全产业链协同优势, 形成纯电、混动、移动储能、换电站一体化成套解决方案, 集团内部雷沃多动力路线与山推主机产品互补, 实现新能源设备梯度降本。同时公司联动岩石机器人、动力电池企业、高校搭建产业联盟, 布局智能产线、KD散件、智慧矿山、CTB电池研发, 补齐数智化新能源产业链短板。

上述负责人告诉记者, “海外市场环保准入标准持续收紧, 成套智能电动装备避开传统同质化价格竞争, 形成了公司独有的竞争优势。”

全球化路线图清晰落地

“出海不是简单卖设备, 而是产品、技术、服务、产业链一体化深耕。”谈及中长期全球化战略, 山推股份董事长李士振详解了公司“产品领先、技术引领、全球深耕”三大支撑体系, 公司将持续迭代智能电动产品、完善全球营销服务网络、深化全产业链协同, 以客户需求为核心, 搭建价值共生的全球产业生态圈。

东南亚作为核心增量市场实现重大突破。在越南举办的山东重工全球合作伙伴大会上, 山推股份与本土代理商签订270台推土机大额订单, 目标是实现当地推土机市场占有率突破80%, AI智能推土机进驻标杆工地开展示范运营。展会同步展出11台主机与仿真驾驶舱, 全系电动产品适配东南亚严苛环保法规, 智能远程管控模块适配当地多类型基建施工需求。

除东南亚外, 东非、中亚等市场持续取得进展, 依托七十余个海外项目实操经验, 公司加速海外KD散件工厂落地, 搭建本地化工程师驻场服务团队, 打造售前定制方案、驻场技术攻坚、全生命周期运维一体化服务体系。东非项目驻场团队高效保障工程按期投产, 是公司本地化服务能力的典型验证。

业内人士分析, 全球矿山绿色改造、新兴市场基建扩容带来长期增量, 山推凭借成熟无人化技术、集团全产业链配套、完善海外渠道, 有望持续抢占海外绿色智能装备增量, 支撑公司中长期业绩持续增长。

面向未来, 山推股份表示, 将牢牢把握全球基建、矿山装备与绿色能源市场机遇, 持续提升中国工程机械品牌的全球话语权, 努力推动行业高质量出海发展。

津药药业： 深耕创新研发 加速迈向“能力出海”新阶段

● 本报记者 王佳飞

104年间是津药药业子公司津药和平(天津)制药有限公司的骨干生产车间, 获评天津市智能制造数字化车间。这里主要生产冻干粉针剂, 这个车间产出的药品, 是国家集采品种, 也是出口多个国家和地区的国际品质产品。现场工作人员说, 这个车间已经创下了连续6年无休记录, 一直处于满产状态。

津药药业是国内甾体激素类、氨基酸类原料药龙头, 凭借扎实的研产销一体化布局、持续的创新迭代能力与稳健的全球化发展战略, 着力推动传统药企转型升级, 实现高质量发展。

津药药业党委书记、董事长徐华告诉中国证券报记者: “公司聚焦皮肤、眼科、麻精(即麻醉药品和精神药品)、疼痛等领域, 加速差异化产品的上市与市场准入; 积极探索国际化‘出海2.0’模式, 实现从‘产品出海’到‘能力出海’的升级。我们深信, 行业的未来属于持续创新者与成本领先者, 这是我们坚定不移的发展方向。”

锚定创新研发赛道

徐华表示: “公司自成立以来便深耕医药实业, 秉持聚焦创新、精准定位的发展思路, 持续做深研产销一体化体系, 以技术沉淀筑牢发展根基。”

一直以来, “创新”是公司最为重要的基因。公司近年来持续加大研发投入, 徐华介绍, 自2019年以来, 公司研发投入年均超过1.5亿元。2024年, 公司进一步建立上市公司层面的创新研究院和科研技术中心。2024年至2025年间, 公司累计申请专利30项、授权专

利24项。

徐华介绍, 创新药是津药药业未来的发展方向。公司目前围绕皮肤科、眼科、麻精、疼痛科等六大优势领域, 聚焦难仿药、首仿药、高端复杂制剂以及生物类似药, 推进管线规划和项目立项。

徐华表示, 公司坚持原料药制剂一体化发展战略, 聚焦优势领域, 加强产品洞察和规划力度, 锚定“高价值项目攻坚、全流程体系优化、多赛道协同突破”目标, 在研发体系建设、管线布局、研发平台建设等方面持续发力, 通过高效运行IPD(集成产品开发)和GTM(商业化落地)体系, 有效提升研发效率和质量, 打通研产销全链路, 推动科研成果高效转化, 不断完善产品管线布局, 加速首仿难仿和创新药研发布局, 以自研和BD(商务拓展)相结合的方式, 稳步完善管线布局, 推动多领域协同高效发展, 实现产品多元化差异化发展。

值得关注的是, 2024年, 津药生物科技(天津)有限公司委托津药药业开展JYSW003系统性临床前研究项目, 双方签署《技术开发(委托)合同》, 合同金额1000万元。该产品适应症为银屑病, 目前该产品已完成合同约定并获得临床试验批准。

深耕全球市场布局

依托原料药制剂一体化核心优势, 津药药业持续推进国际化发展战略, 构建起双向联动的海内外市场格局。徐华表示: “我们始终坚持巩固欧美规范市场、深耕新兴市场的发展思路, 通过国际展会、技术合作、本土化推广等多元方式拓展全球市场, 持续扩充海外市场份额, 探寻全新增长极。”

经过多年海外深耕, 公司国际市场认可度持续提升, 已成为多家全球知名制药企业的合格供应商, 原料药产品远销欧洲、美洲、亚洲等70多个国家和地区, 制剂产品覆盖南美、北美、东南亚、非洲等核心区域。其中, 核心产品甲泼尼龙片连续多年在美国市场占有率位居前列, 彰显中国药企的品质实力。为夯实海外运营根基, 公司在美国、新加坡设立销售公司, 搭建本土化海外运营团队, 实现海外市场精准化运营与服务。

在海外区域拓展中, 巴西市场成为公司近年来全球化布局的核心增量样板。徐华介绍: “我们在推进巴西市场认证, 4个核心激素类品种同步推进注册工作, 目前已有2个品种顺利拿到注册批件。为深耕当地市场、打通终端渠道, 公司管理层带队实地奔赴巴西, 面对面拜访终端客户、对接本地化合作资源, 实现认证、注册、市场开拓同步推进。”依托精准的本土化布局, 2024年起巴西市场实现销量稳步增长, 成为公司站稳拉美市场的重要支点, 为后续拓展南美全域市场积累了成熟经验。

当前, 公司海外业务发展韧性凸显, 年度出口创汇稳定维持在1亿美元以上。徐华表示, 2025年, 公司注射用甲泼尼龙琥珀酸钠先后在中美洲、巴拿马获批, 海外市场布局持续扩大。未来, 公司将继续坚持以客户为中心、以市场为导向, 持续稳定供应高品质医药产品。

夯实精细化内控体系

近年来, 津药药业围绕合规治理、数字化运营、内控机制完善、投资者回报等多维度发力, 构建起全方位、立体化的内部管理体系, 有效抵御行业周期波动风险, 实现企业规范、