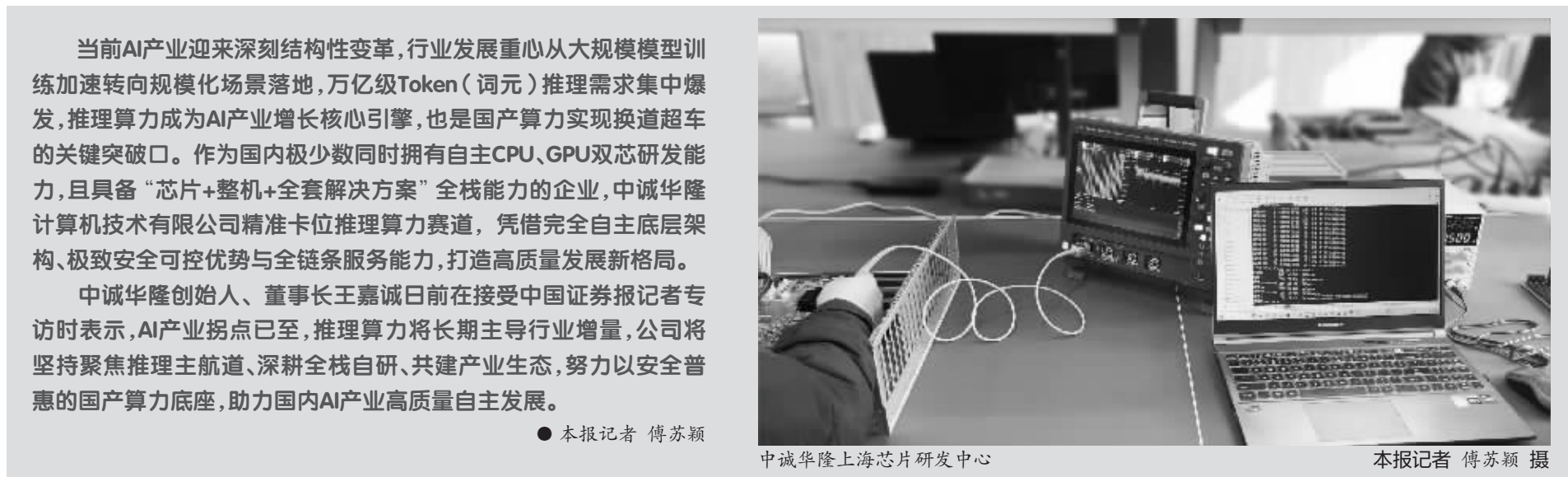


中诚华隆董事长王嘉诚：

双芯协同发力AI推理赛道 全栈自研攻坚国产算力底座



当前AI产业迎来深刻结构性变革，行业发展重心从大规模模型训练加速转向规模化场景落地，万亿级Token（词元）推理需求集中爆发，推理算力成为AI产业增长核心引擎，也是国产算力实现换道超车的关键突破口。作为国内极少数同时拥有自主CPU、GPU双芯研发能力，且具备“芯片+整机+全套解决方案”全栈能力的企业，中诚华隆计算机技术有限公司精准卡位推理算力赛道，凭借完全自主底层架构、极致安全可控优势与全链条服务能力，打造高质量发展新格局。

中诚华隆创始人、董事长王嘉诚日前在接受中国证券报记者专访时表示，AI产业拐点已至，推理算力将长期主导行业增量，公司将坚持聚焦推理主航道、深耕全栈自研、共建产业生态，努力以安全普惠的国产算力底座，助力国内AI产业高质量自主发展。

● 本报记者 傅苏颖

中诚华隆上海芯片研发中心

本报记者 傅苏颖 摄

双芯协同构筑技术底座

王嘉诚表示，当前AI产业已迎来清晰的结构性拐点，正式从“训练驱动”迈入“推理驱动”的全新阶段。IDC预测，2028年推理工作负载将占据AI整体算力的73%，成为算力需求的核心增量。相较于趋近饱和、生态壁垒极高的训练芯片市场，推理赛道场景更丰富、落地门槛更低、国产化率提升的空间更广，是本土算力企业突围的最优赛道。

基于这一行业判断，中诚华隆持续深耕推理算力领域，完成产品矩阵的迭代升级。公司首款推理芯片HL100已于2025年11月上市。该款芯片历经两年全流程研发、流片回片、内部测试、工信部权威机构检测及大客户实测，产品落地成熟度得到充分检验。该芯片实测功耗仅68瓦，远低于行业同期主流产品370瓦至480瓦的功耗水平，凭借超低功耗、超高能效比、低成本优势，精准适配全场景推理需求。

王嘉诚介绍，与此同时，HL300作为后续迭代产品，也已纳入公司长期产品规划，对标英伟达B300。

不同于行业单一芯片布局模式，中诚华隆坚持双芯协同战略，在GPU推理芯片迭代升级的同时，全力推进自主知识产权CPU研发工作，相关新品将于今年10月发布。针对这款CPU产品，公司已长期开展配套研发、联合技术攻关，积累了深厚技术储备。依托自主CPU+GPU双芯研发能力，中诚华隆跻身国内极少数掌握双芯技术体系的第一

梯队企业。

在王嘉诚看来，随着AI智能体（Agent）加速普及，长上下文应用带来Token消耗快速攀升，未来低成本、高效率处理超长上下文的能力，将成为算力赛道的核心竞争力。

打造全栈闭环

王嘉诚表示，公司依托自主底层架构、全栈产业链布局、安全可控三大核心优势，构建起难以复制的核心壁垒，实现从“硬件供应商”到“全栈算力解决方案服务商”的跨越式升级。作为国内少数具备全栈能力行业第一梯队企业，公司不仅从事芯片研发，还保留和强化整机业务板块，并可独立提供AI服务器、千卡及万卡集群数据中心整体建设方案，形成完整算力交付闭环。

王嘉诚认为，推理算力需求爆发带动大量企业入局，行业目前呈现“需求很大、供给很散、差异化才是未来”的格局。公司的核心壁垒分为两大方面。一方面是全栈闭环能力，不局限于单颗芯片研发，打通芯片、整机、智算解决方案整条产业链，可以交付开箱即用的全国产推理算力，降低客户集成迁移成本。另一方面是安全可控优势，产品从指令集和底层架构实现自主可控，契合政务、金融、运营商等关键行业客户的信息安全诉求。

王嘉诚介绍，公司客户服务模式分为两类，实现市场化全覆盖。一是面向整机厂商，提供芯片板卡产品，由合作厂商完成整机集成；二是直接服务三大运营商、大型数据中

心、金融、交通、能源等领域终端大客户，直接交付整机设备与全套算力集群解决方案。目前，公司已成功中标中国移动、中国电信大型算力项目，商业化成果持续落地。

王嘉诚坦言，布局从芯片、超节点到智算集群的全栈路线，需要攻克软硬件协同、全国产供应链工程化、客户信任三大难题。针对软硬件适配难题，公司采用“芯模协同”策略，在芯片设计阶段就导入大模型负载特征，自研完整推理软件栈；在供应链层面深度绑定国内产业链伙伴，联合优化；在市场营销采用标杆穿透策略，优先落地高门槛标杆客户，用实际运行数据打消客户顾虑，完成从“可用”到“敢用”的跨越。

共建产业生态

王嘉诚认为，国产AI芯片已走完“从0到1”的技术突破阶段，正式迈入“从1到N”的规模化深耕期，行业虽已实现市场份额突破，但全链条成熟落地仍存诸多挑战。当前国内算力建设普遍存在“重硬轻软、重规模轻落地”的痛点，硬件投入充足但软件适配、算力调度体系滞后，算力实际利用率偏低；行业扎堆硬件规模比拼，深度贴合实体场景的有效算力供给依旧不足。

他认为，产业高质量发展亟需两大核心转变：从“建算力”转向“用好算力”，解决算力实际利用率与单位Token使用成本问题；从“单点技术突破”转向“全链生态协同”，推动产业链共建适配标准、降低行业落地成本。国产算力的长期成熟，不在于单

点技术的短暂领先，而在于全产业链的协同迭代，行业必须跳出硬件售卖思维，走向生态共建与规模化落地。基于这一理念，中诚华隆持续联动上下游伙伴深耕生态适配，全力打造安全可靠、开放兼容的国产算力产业共同体。

“公司坚持开放式研发，拒绝闭门造芯，在芯片立项初期，便深度调研上下游伙伴、生态企业与终端用户的当下及未来需求，将真实场景需求直接转化为芯片设计指标。”王嘉诚指出，生态适配贯穿公司产品研发、落地全流程，公司超半数工作精力聚焦于外部生态对接与场景优化。公司长期目标是打造“好用、易用、不贵”的国产算力，真正实现算力普惠，持续降低客户迁移适配成本，全面提升国产芯片+整机一体化方案的综合运行效率。

在生态落地层面，王嘉诚介绍，公司将从三方面完善国产算力生态布局：联动国内大模型厂商开展芯模协同深度优化；与整机、服务器、IDC伙伴完成标准化接口对接，缩短客户集成周期；面向金融、政务、能源等行业，与客户联合打造标杆落地场景，推动通用算力向行业专用算力转化。

生态建设的长远推进，离不开资本力量的加持。6月3日，中诚华隆与中信证券正式签署全面合作协议，合规辅导项目启动会同步举行，这标志着中诚华隆正式启动资本化进程。王嘉诚透露，公司已稳步推进上市筹备工作，计划依托资本市场募资持续加码高壁垒、高投入的前沿研发，持续布局GPU产品迭代、自主CPU落地、太空算力、量子预研等前沿技术赛道。

平衡公益市场 锚定长期稳健成长

水务、燃气行业兼具强公益属性与市场化经营属性，如何平衡民生保障与企业发展，是相关公用事业国企高质量发展的核心课题。对此，蔡翹给出明确答案：民生属性为根、市场化提效为要。

“先要守住民生底线。”蔡翹强调，保障南昌城区自来水、燃气安全稳定供应，严格执行污水处理环保排放标准，不折不扣落实生态环保政策要求，公用事业不能只算经济账，更要算民生账、生态账。

在坚守民生底色的基础上，公司通过市场化改革拓宽盈利空间。依托特许经营机制保障基础资产合理回报，大力发展管道直饮水、环境检测等市场化增值业务，对冲公益板块成本压力；通过智慧水务、精细化运维、能耗对表管理，持续向存量资产要效益。

邓勋元向记者补充道，稳定分红是公司回馈投资者的郑重承诺。公司严格执行《未来三年（2024—2026年）分红规划》，在没有重大投资计划的前提下，每年现金分红比例不低于当年归母净利润的50%，努力为投资者提供长期、可预期的现金回报。

谈及今年剩余时间的经营部署，蔡翹表示，公司将以安全生产为前提，落实“控风险、精存量、扩增量”战略，全力推进账款催收、重点工程建设，积极对接超长期特别国债专项资金，加速重点项目落地见效。

展望未来2至3年，蔡翹指出，公司成长路径清晰：持续优化智慧运维体系，压降运营成本；稳步放大大厂网一体化协同红利；2026年新增60个直饮水项目，持续扩大水务光伏装机规模；布局水权、碳交易等新兴领域，抢抓城市更新机遇升级基础设施；同时依托上市平台，审慎推进优质资产并购，打开外延增长空间。

“公用环保企业的成长，很少有爆发式的飞跃，更多是长期深耕、积厚成势。”蔡翹表示，洪城环境将摒弃短期题材炒作，坚守稳健经营初心，以存量提质筑牢业绩底盘，以模式创新打开成长天花板，持续打造区域国资环保上市公司高质量发展标杆。

洪城环境总经理蔡翹： 精存量拓新局 打造区域公用环保龙头稳健成长样本

● 本报记者 刘杨

公用环保行业兼具民生保障属性与市场化经营诉求，在城市更新、绿色低碳转型的浪潮下，传统水务国企正在跳出单一供水、排污的业务边界，向全域环境综合治理服务商转型。作为江西省属核心上市环保水务平台，洪城环境上半年交出了一份显现盈利韧性、经营现金流持续改善的成绩单。洪城环境总经理蔡翹近日在接受中国证券报记者专访时表示，公司正主动调整发展重心，由过去投资驱动的扩张模式，转向投资与运营双轮驱动，以“精存量、优增量、控风险”为核心方略，稳住水务、燃气等基本盘，培育厂网一体化、管道直饮水、“水务+光伏”等多元增长曲线，在守护民生底色的同时，筑牢上市公司长期业绩确定性。

优化业务结构 夯实运营资产韧性

2026年上半年，洪城环境实现营业收入34.01亿元，实现归属于上市公司股东的净利润5.81亿元，营收、净利润同比略有下滑，但毛利率保持稳定，在公用事业板块中展现出较强的抗周期能力。

“上半年公司呈现‘营收小幅回落、毛利率抬升、经营现金流大幅改善’的运行特征，这也契合当前公用环保行业的整体发展态势。”蔡翹向记者拆解业绩结构，营收下滑主要源于主动缩减低收益的工程类业务；归母净利润短期波动，则受到资产减值计提、税率变化等非经常性因素扰动，真正代表公司核心价值的水务运营板块，盈利水平实际上实现了提升。

在蔡翹看来，公用环保企业穿越周期的关键，是资产结构向高稳定性的收费型运营资产倾斜。为此，洪城环境持续调整业务权重，将资源集中配置到自来水供水、污水处理、固废处理等持续性收费业务，有效降低工程业务带来的周期波动风险。针对行业普遍存在的回款难题，公司建立应收账款专项台账，落地源头风控、专项清收等举措，同时严控付现成本、收缩非必要开支，持续优化业务结构，推动经营现金流和毛利率稳步改善。



洪城环境全资子公司江西鼎元生态环保有限公司

本报记者 刘杨 摄

“接下来，我们会紧盯重点项目验收结算与存量账款清收，一边深挖存量运营资产效益，一边布局新能源新业态，借助数字化工具降本增效，持续优化现金流，稳步提升盈利质量。”蔡翹说。

洪城环境董事会秘书邓勋元向记者表示，市场关注公司短期业绩波动的同时，更应看到业务结构优化带来的长期价值重塑：工程业务收缩短期压制营收规模，但能够降低垫资风险、改善资产质量，是公司着眼中长期稳健经营做出的战略性选择。面对行业增量收紧的现状，公司通过管网漏损管控、拓展管道直饮水服务深挖水务存量价值，同时推动燃气业务转型，打造综合能源服务商。

深耕绿色转型 培育多元增长曲线

立足绿色低碳转型风口，洪城环境持续丰富产业业态，依托现有水务环保基础积极培育多元增长曲线，推动公司从传统治污向综合环境服务商升级。

蔡翹对记者表示，公司持续完善固废处置、生态修复等配套业务，夯实全域环境综合治理服务能力，依托现有产业协同优势补齐业务链条，进一步提升整体运营协同性与综合服务能力。

清洁能源方面，公司重点打造“水务+

光伏”特色新业态，盘活水厂、污水处理厂闲置空间资源建设分布式光伏项目，通过自发自用降低厂区能耗成本，富余电量参与绿电交易实现增收；燃气板块同步布局综合能源服务试点，形成多元化、轻量化的绿色转型路径。

蔡翹强调，公司新业态布局不追求盲目铺摊子，坚持内生增长优先。“我们优先推动存量资产精细化运营、内部产业链协同释放红利。比如厂网一体化运营后管网修复带动进水浓度提升，污水单吨处置成本下降；各板块能源、废弃物循环利用，不用大规模新增外部项目投入，就能带动集团整体盈利水平改善。在此基础上，再择机开展外延扩张。”

依托江西本土国资平台优势，公司坚持“立足南昌、深耕江西、面向全国”布局，巩固本地水务环保龙头地位，加速管道直饮水新业态落地。目前公司全省县域污水处理市场占有率达80%，依托扎实的区域基础延伸综合环境服务，抢抓江西生态强省建设政策机遇，持续承接优质水环境治理项目。

针对行业痛点，公司稳妥推进厂网一体化运营模式，通过整合水务设施运营权限，实现治理效率提升与成本优化，模式成熟后将根据省内区域条件适度复制，作为公司稳健的增量补充。

重庆80家A股上市公司上半年业绩扫描： 研发加码 出海提速 新质起势

● 本报记者 李媛媛

日前，中国证券报记者从重庆上市公司协会获悉，今年上半年，重庆上市公司经营业绩整体稳中有进，研发投入持续加码，“重庆造”加快走向全球，新质生产力发展成效持续显现，为地方经济高质量发展提供了重要支撑。上市公司作为区域经济的核心微观载体，是地方产业升级、科技创新、对外开放的中坚力量。

发展韧性足

重庆上市公司协会数据显示，上半年，重庆80家A股上市公司总资产达4.15万亿元，同比增长3.03%；净资产6866.14亿元，同比增长12.33%；实现营业收入3502.29亿元，同比下滑5.66%；实现归母净利润215.41亿元，同比增长26.83%；实现扣非后净利润194.13亿元，同比增长27.23%。

从盈利方面来看，有57家公司实现盈利，21家公司归母净利润同比增长超20%，4家公司实现扭亏为盈。其中，渝农商行、重庆银行、巨人网络、电投水电4家公司归母净利润均超10亿元。

上半年，重庆上市公司经营活动产生的现金流量净额达741.33亿元，同比增长19.67%，充足的经营性现金流为企业持续经营、技术迭代、产能升级提供了坚实的资金保障。

同时，重庆上市公司积极实施现金分红，共享企业发展成果。在投资者回报方面，重庆51家上市公司已实施完成2025年度现金分红，金额合计119.71亿元，2025年度重庆上市公司累计派发现金分红192.22亿元。

同时，分红节奏前移渐成常态，重庆12家上市公司拟开展2026年半年度分红，现金分红共计24.06亿元，与投资者共享发展成果。

中国海洋大学应用会计研究所副所长、管理学院副教授马新啸分析称：“上市公司通过增加分红频次，能够更紧密地与股东分享发展成果，增强市场信心，有助于稳定股价预期，吸引长期价值投资者。”

在增持回购方面，上半年，10家重庆上市公司披露增持回购计划，累计实施金额超12亿元，彰显了对公司发展和资本市场长期健康发展的信心。

研发持续加码

上市公司持续加大研发投入，以科技硬实力锻造核心竞争力。

上半年，重庆上市公司累计研发投入176.36亿元，同比增长18.72%，整体研发强度达5.04%。

其中，16家创业板、科创板上市公司研发投入总额达到16.36亿元，整体研发强度达8.34%，创新型企

业正成为重庆经济发展的重要力量。从研发投入看，赛力斯、长安汽车、千里科技分别以70.07亿元、51.06亿元、14.28亿元的研发投入位居前三。

赛力斯在接受中国证券报记者采访时表示，公司通过不断加大研发投入，以科技创新促进公司高质量发展，今年上半年，公司营收574.93亿元，研发投入达70.07亿元，同比增长34.8%。

“依托统一的平台化技术底座，公司在底层架构、核心系统、体验创新、AI及数智化应用等多个技术领域实现新的突破。”赛力斯表示。

同时，记者采访获悉，赛力斯还前瞻布局具身智能、机器人等创新业务，目前人形机器人已商用落地，覆盖工业制造、服务接待等多元场景。

研发强度方面，智翔金泰、电科芯片、千里科技分别以158.01%、31.91%、27.89%的研发强度位居重庆上市公司前列。

以生物制药企业智翔金泰为例，公司持续在药物研发及商业化等环节保持高强度投入。智翔金泰表示，公司紧盯全球药物靶点前沿，聚焦未被满足的临床需求，充分发挥自身技术优势，动态调整药物研发策略，确保研发与市场需求的匹配，推动企业创新引擎高效运转。

加快出海步伐

依托重庆内陆开放综合枢纽建设优势，重庆上市公司积极拓展海外市场，境外业务收入持续增长。

上半年，重庆上市公司实现境外业务收入411.86亿元，同比增长31.19%，其中13家公司境外业务收入占比超30%，7家公司境外业务收入超10亿元。

制造业龙头企业加速拓展海外市场，推进国际化战略，“重庆造”加快走向全球。

今年上半年，长安汽车海外出口45.5万辆汽车，同比增长51.9%。在出口强劲增长态势下，长安汽车上半年境外业务收入219.42亿元，同比增长78.77%。长安汽车副总裁邓承浩日前表示，公司将携手战略合作伙伴积极推进本地化布局，共享全球化发展机遇，力争到2030年海外产量达到80万辆。

上半年，隆鑫通用境外业务收入60.62亿元，占营收比重达62%。隆鑫通用表示，公司持续推进海外销售网点布局，海外建成销售网点近1400个，欧洲区域的渠道规模保持高位，哥伦比亚上半年新增渠道网点50个，区域覆盖能力进一步增强。

同时，重庆上市公司积极借力资本市场，运用再融资新政，拓宽直接融资渠道，赋能主业发展和地方产业转型升级。

重庆上市公司协会数据显示，上半年，重庆上市公司实现直接融资合计159.3亿元，其中，首发上市募集资金合计29.70亿元，定向增发募资合计10亿元，发行公司债券、可交换债累计融资119.6亿元。

站在“十五五”开局之年的新起点上，重庆上市公司交出了一份韧性十足的半年报答卷，为地方经济高质量发展注入动力，在资本市场高质量发展进程中续写重庆企业新篇章。