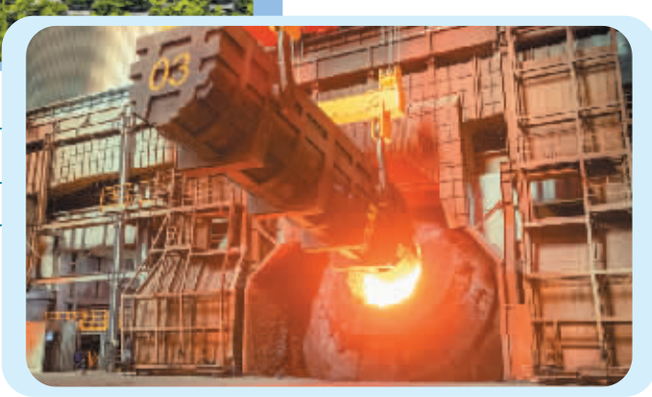
老树何以发“新芽”
——上市公司书写产业转型升级答卷

面对市场周期起伏与竞争的加剧，如何穿越周期、重塑优势，是摆在众多传统产业上市公司面前的课题。用AI深度融入钢铁生产流程、依托热管理经验切入液冷设备、将保温技术用在冰雪运动场所……记者在调研中发现，一批扎根实体经济多年的上市公司并未被动守成，也没有盲目脱离主业跨界，而是依托既有的产业根基与制造底蕴，从AI赋能、新业务转型、新市场开拓上多维发力，寻找产业升级、打造第二曲线的机会。

● 本报记者 孟培嘉







视觉中国图片 制图/苏振

AI赋能生产

在南钢智慧运营中心，一块42米长、6米高的超高清管控屏实时跳动着生产数据，数字孪生技术将千万吨级钢铁生产线浓缩成可交互的三维模型。这个“工业大脑”的背后，是“元冶·钢铁大模型”。

“钢铁作为国民经济的基础性、战略性产业，生产工序高度耦合、工况环境复杂多变、场景专业性系统性极强，对智能化应用的精度、稳定性和落地闭环有着极致严苛的要求，通用人工智能难以精准适配钢铁工业的真实生产逻辑。”南钢集团相关负责人说，立足这一核心痛点，公司携手华为打造了钢铁行业首个专业化大模型战略架构——“元冶”。

据了解，这一大模型摒弃了单一模型万能适配的固化思维，创新建设多模型、多智能体协同赋能的架构体系，通过分工协作、互补联动的模式，精准匹配钢铁全产业链的差异化场景需求，量身打造贴合钢铁产业机理、可落地、可闭环的工业AI解决方案。

产业焕新的第一步，往往始于生产一线的革新。从冶炼业到农业，AI对传统产业带来的赋能正全面体现。

不久前，苏垦农发的“人工智能赋能农业空地一体化巡田与协同作业”入选了“2026年江苏省‘人工智能+’典型应用场景”名单。这一套系统集成应用了无人值守巡田系统、多光谱无人机、“四情”监测系统、植保飞防无人机、北斗辅助驾驶农机及智能灌溉等装备，运行虫害分析、气象告警、长势反演、变量施肥、作业监管分析垂类模型，构建了关键环节数字化感知、智能化决策、精准化执行、智慧化管理的智慧农业新范式。

在运用该系统的典型农场，农业巡田效率提高3至5倍，灌溉效率翻倍，智能装备作业精度提升10%以上，形成了可复制、可推广的高产高效集成解决方案。

切入新赛道新场景

位于苏州高新区的太湖雪世界·苏州热雪奇迹项目是全球室内雪场运营头部企业热雪奇迹在全国的第12座项目。在这个集运动、休闲、社交、文旅于一体的冰雪生活新地标里，其室内滑雪馆的内保温围护系统和保温门系统的材料及施工由晶雪节能完成。

“室内滑雪馆工程作为一个特殊类型的低温保温工程，与普通建筑相比，对施工质量有着不同的要求。”晶雪节能董秘徐兰告诉记者，若施工不慎、管理不严，极易造成室内滑雪馆的保温、隔热性能差，使工程蒙受较大损失，大大增加后续的项目运营成本。

“我们之所以能开拓这一项目、切入冰雪经济新赛道，核心是依托自身低温节能围护系统的技术优势，实现同源技术跨场景复用。”徐兰介绍，这类项目对低温环境稳定性、气密性和能耗控制要求较高，能验证公司材料、设计与施工方案的适配性，也能为后续承接更多冰雪文旅、室内雪场、低温商业空间项目积累标杆案例。

越来越多的上市公司正依托原有的工程积淀、核心部件制造能力或材料技术，在自己熟悉的工艺边界内寻找全新应用场景，让传统主业与新兴风口精准嫁接。

不久前，维尔利依托公司多年热管理与液冷系统研发经验，推出了专为智算中心高密机柜场景打造的全新液冷产品——双冷源风墙。该设备可与液冷CDU共用一套冷源管路，搭配公司自研的高效干冷器系列产品，组成“外排热+内稳温”的成套热管理体系，支撑多元散热末端。

“一系列产品的推出，是我们多年热管理技术积累与算力基础设施需求深度融合的成果，标志着公司在算力中心制冷领域迈出了关键一步。”维尔利董事长李遥表示。

开拓海外市场

“我们的CPO（共封装光学）芯片目前已送样海外重要客户，砷化镓（GaAs）红光车灯芯片拿到了多个海外客户的批量订单，高端背光产品也进入了全球主流终端厂商的供应链。”提及公司海外业务的现状，聚灿光电副总经理曹玉飞直言，“出海”已经成为公司向着高附加值方向转型的指引。

从原先简单的低附加值贸易，到如今高端产品出海、解决方案出海，诸多上市公司拓展海外业务的逻辑也在不断迭代。

依托新产品放量，不断优化出口结构。“今年，我们积极拓展欧美客户群体，与多家头部车规芯片、电源管理芯片厂商建立合作关系，新产品稳步放量。”甬矽电子相关负责人表示，公司前三季度海外营收接近10亿元，同比增长17%，营收占比接近25%。“随着相关客户产品逐步上量，预计海外大客户将继续为今年第四季度和2027年的营收增长做出贡献。”

强化在地运营，让出海业务“扎根当地”。今年前三季度，主营电动低速车的涛涛车业实现营收42.17亿元，同比增长52.07%，海外业务成为重要支撑。“我们正不断完善北美本土化运营体系，引入本地人才扩充团队，北美本地团队规模已达数百人。”涛涛车业相关负责人表示。

从单一商品到多样服务，出口形式正不断丰富。今年前三季度，中材国际新签合同表现亮眼，累计新签合同总额642.71亿元。其中，海外业务已成为公司对冲周期波动的核心支点。“我们正从单点项目走向立体布局。”中材国际相关负责人表示，依托完整的水泥产业链系统集成能力，公司正在海外同步推进整线工程、高端装备、运营维保与绿色新能源多条业务线。

AI算力与新能源协同驱动 A股三季报“动能向新”

● 本报记者 黄灵灵

A股三季报披露收官，从业绩情况看，上市公司盈利重心持续向“新赛道”倾斜。随着算力基建持续扩容、全球能源转型稳步推进，AI算力与新能源产业链表现亮眼。

AI算力产业链中，芯片、存储、光模块、PCB（印刷电路板）等细分领域风头正盛，多家头部公司业绩呈爆发式增长。新能源板块迎来结构性复苏，动力电池、储能、锂电材料等细分领域多点开花，龙头企业盈利韧性充分显现。两大赛道共同发力，勾勒出A股“动能向新”的清晰图景。

算力“引擎”轰鸣

在全球AI算力基建扩容与国内智算需求共振之下，算力高景气沿产业链各环节兑现，AI芯片、数据存储、高速光互连模块、PCB等硬件赛道企业订单与营收同步走高。

AI芯片作为算力体系的核心大脑，率先承接智算中心建设红利，头部厂商迎来业绩“丰收季”。寒武纪前三季度实现营业收入95.26亿元，同比增长106.76%；归母净利润37.15亿元，同比增长131.49%。海光信息前三季度实现营收149.55亿元，同比增长57.58%；归母净利润28.47亿元，同比增长45.12%。

作为AI服务器的“数据底座”，存储芯片迎来量价齐升周期，存储厂商业绩“水涨船高”。

DRAM龙头长鑫科技前三季度实现营业收入2690.24亿元，同比增长738.51%；归母净利润1320.4亿元，扭亏为盈。佰维存储前三季度实现营收217.17亿元，同比增长230.3%；归母净利润87.68亿元，同比大增约287倍。

光模块是算力网络的“高速桥梁”，头部厂商紧跟全球数据中心扩容节奏，业绩迎大幅增长。中际旭创前三季度实现营收695.47亿元，同比增长178.13%；归母净利润222.38亿元，同比大增超2倍；新易盛前三季度实现营收318.50亿元，同比增长92.97%；归母净利润113.72亿元，同比增长79.74%。

作为“电子产品之母”，PCB随AI算力迎来飞速发展，高端多层板产能供不应求。沪电股份前三季度实现营收232.25亿元，同比增长71.88%；归母净利润56.22亿元，同比增长106.87%。

新能源“换挡提速”

在全球能源转型的长期主线之下，新能源板块走出结构性行情，动力电池、储能赛道需求韧性强，海外储能及新能源车订单持续放量。锂盐价格上半年冲高、下半年回落，上游利润随锂价波动，产业链呈现分化特征。

电动化率维持高位成为动力电池市场增长的核心支撑。中国汽车工业协会数据显示，9月，新能源汽车产销分别完成181.4万辆和182.3万辆，同比分别增长12.2%和13.6%。

在此背景下，宁德时代持续巩固全球领先地位。根据SNE数据，1-8月公司动力电池使用量全球市占率为39.4%，同比提升1.7个百分点。从业绩看，公司前三季度营收为4421.37亿元，同比增长56.19%；归母净利润为645.30亿元，同比增长31.60%。

值得注意的是，储能电池已成为宁德时代的重要增长点。第三季度公司动力和储能合计销量超过260GWh，其中储能占比约四分之一，销量同比增速接近60%。

这是储能市场需求旺盛的一个缩影。作为新型电力系统的刚需配套，储能产业海内外订单共振，成为拉动锂电产业链增长的重要动力源。InfoLink数据显示，1-8月全球锂电储能出货量同比增长86%，能源安全和人工智能数据中心爆发进一步加快了这一趋势。

上市公司也从中受益，储能逆变器头部企业德业股份前三季度实现营收171.80亿元，同比增长94.20%；归母净利润42.72亿元，同比增长82.03%。报告期内，公司户用储能、工商业储能产品销售收入规模较上年同期显著增长，拉动营业收入同比提升，驱动公司整体经营业绩实现增长。鹏辉能源深耕储能主业，把握市场机遇，前三季度归母净利润同比大涨超9倍。

上游锂盐企业则受益于碳酸锂价格触底反弹，利润迎大幅修复。赣锋锂业前三季度归母净利润达50.12亿元，同比大增逾195倍。亿纬锂能前三季度实现归母净利润52.40亿元，同比增长86.11%。

景气度有望延续

展望四季度，AI算力、新能源产业链多家上市公司反馈市场需求旺盛、在手订单饱满，有望进一步夯实全年业绩的确定性。

芯片方面，海光信息管理层近期在业绩说明会上表示，公司产品受到市场高度认可，销售情况良好，随着AI产业需求的持续攀升，预计四季度及全年公司收入及利润将持续增长。寒武纪管理层也在业绩说明会上称，AI算力市场需求持续旺盛，可支撑业务稳步增长。

光模块方面，记者从新易盛方面了解到，公司对四季度订单需求持积极预期，预计产量及出货量有望较前期实现较大幅度增长。新易盛有关负责人表示，当前客户需求指引及订单情况良好，800G光模块出货量持续提升，已成为今年交付主力，1.6T产品进入持续放量阶段，四季度交付规模有望在前期基础上进一步扩大。

中际旭创也透露，下游需求保持高景气，公司在手订单饱满。海外市场方面，中际旭创主要客户订单已下至2027年，部分重点客户已给出2028年需求的明确指引，预计1.6T、800G等高端光模块需求将保持快速增长，NPO（近封装光学）等下一代光互连产品需求亦有望逐步释放。

新能源方面，亿纬锂能表示，公司大圆柱电池已量产的工厂均处于满产状态，国际客户需求远超预期。豪鹏科技表示，当前公司储能业务在手订单充足，整体处于满产满销状态。基于在手订单及客户需求等情况，公司对未来几个季度的业务交付保持积极预期。



视觉中国图片

一线调研：
向天向海向AI 商业卫星重构空天信息应用版图

● 本报记者 王婧涵

随着商业航天快速发展，商业卫星数量持续增长，叠加AI技术对卫星能力提升的促进，在低空、海洋和具身智能等领域，卫星应用加速铺开并成为新一代基础设施建设的重要组成部分。

多位行业人士表示，AI等技术将助力卫星服务提效与运维能力提升，让卫星能力在商业应用上得到更好发展，也促使企业将卫星安全保障提上了日程。

AI算力发展 让卫星拥有“大脑”

10月23日至25日，太原、酒泉和海南三地火箭发射场轮流点火，通过长征系列火箭分别将我国遥感五十号03星、遥感五十三号07-09星、遥感五十六号19-21星和卫星互联网低轨28组卫星发射升空，卫星发射组网节奏进一步加快。

截至10月25日，我国千帆星座累计发射256颗、GW星座累计发射超230颗，标志着我国低轨卫星互联网已进入规模化建设阶段。

从卫星类型上看，当前导航卫星已在重点行业和大众消费领域实现规模化应用，随着卫星互联网和太空智算基础设施建设的加速和技术突破，通信卫星和遥感卫星规模化应用也迎来发展机遇期。

多位行业人士提到，传统卫星服务存在带宽不足、响应滞后、服务单一的瓶颈，因此为商业化应用留下的空间较小。但AI技术的发展，让卫星得以拥有自己的“大脑”，能通过边缘算力、天数天算等方式压缩需要天地传输的数据量，从而提升服务能力。

在能力提升后，卫星乃至商业航天就不再只是前沿技术载体，其更兼具了空天地基础设施的角色，与多个行业产生了更深的联系。

中国航天科技集团卫星应用创新研究院应用系统总体研究所副所长张泽根表示，当前卫星应用出现了三大新态势，包括应用牵引天基资源新布局；规模化星座持续带动卫星通信和物联网需求，重塑应用场景；AI融合应用创造感知泛在、融合通信、智算赋能、场景定制的行业新增量。

具体来看，在卫星通信领域，AI能加速星地融合网络发展，赋能系统容量弹性伸缩，让星地资源按需动态分配，实现极简极智的全球全域随遇接入，推动卫星服务从提供“网络连接”转向提供“认知服务”。在卫星导航领域，卫星从提升定位精度的辅助工具，演进为自主决策的“导航大脑”。在卫星遥感领域，遥感数据从“地面计算”迈向“天地/云边同算”，扩展了低空经济、智慧城市等新应用场景。

上天入海 解决信息传输痛点

据Global Market Insights报告，2025年全球低轨卫星终端市场规模约90亿美元，预计2035年将增长至351亿美元，年复合增长率约13.9%。在具体应用场景中，多位行业人士向记者提到了海洋、低空和机器人场景中商业卫星的独特作用。

过往，传统海事卫星通信费用昂贵，数据上报频率受限，且离岸超过数十公里后，公众移动通信信号微弱或消失，渔船“失联”现象普遍；低空飞行器方面，高速移动频繁切换基站则容易导致控制指令丢失风险，商业卫星正逐步破解这些痛点。

坤宇星算董事长黄雨水表示，公司卫星应用专注于全海洋场景，对海上船舶、船员作业、运动轨迹、海洋环境、海洋气候等已经建立了全域感知模型，进行安全管控、人工智能预警等。她提到，预计坤宇星算将在2027年发射三颗海洋卫星，搭载公司的海洋大模型，为海洋科考和航道探索提供助力。

盛邦安全技术专家王晨向记者表示，海事领域是卫星互联网行业增长最迅速的市场之一。对于海洋中使用卫星及其他备份链路进行通信的特殊场景，他表示，与陆地上畅通带宽、可部署多台独立设备、配驻专业运维人员不同，船舶空间有限，缺乏带宽资源、计算资源，无专职网络运维人员，且远洋环境存在高盐雾、高湿度的环境挑战，对船载终端产品硬件和卫星带宽调度策略都有不同要求。

对卫星在机器人和低空场景中的应用，上海极洞科技有限公司创始人、总经理赵群河表示，机器人走向开放环境、低空经济走向规模化，都需要一个不依赖地面基站的、全域覆盖、低时延、高可靠的通信导航底座，让用户在复杂环境中获得持续的可信位置，这正是低轨卫星星座的机会。

从平台到服务 卫星测运控逻辑之变

应用场景的铺开意味着对卫星测运控及安全保障等能力要求的提升。

中国信通院发布的《太空算力发展前瞻研究报告（2026年）》显示，目前我国商业测运控行业已初具规模，地面站网布局覆盖国内多个省市及海外关键节点，核心技术基本实现自主可控。面对算力星座加速组网、空间碎片环境恶化等挑战，在轨测运控技术正加速向智能化、自主化、全球化方向演进，以应对复杂空间环境并支撑算力服务的泛在化供给。

中国四维测绘技术有限公司卫星运行部部长齐怀川表示，在未来大规模卫星星座特别是算力星座中，AI不只是被算力服务的对象，更是运管的工具。他进一步解释道，卫星将通过星上自治模型进行自我训练，边跑数据边优化，不断提升服务效果；通过星地协同调度，星上做实时调度，地面做全局优化，把人从海量监控数据里解放出来；自行进行异常检测与故障预判，把问题消灭在发生之前；自主完成任务编排，进行“算力+网络+时间+能量”的多重优化，在总体上实现卫星运维从管卫星平台到交付卫星服务的转变。

王晨则提到，目前卫星与卫星、卫星与地面设施间的防护网仍存在隐患，随着卫星规模的提升，安全保障更加重要。为此，盛邦安全作为安全厂商，在商业卫星领域推出星地融合智能通信安全解决方案，为客户基于应用重要性匹配不同的带宽享用优先级和网络安全策略，以实现海洋卫星互联网的安全联通。