订单能见度提升

AI产业链迎来盈利兑现时刻

走进优刻得上海青浦智算中心，中国证券报记者推开机房大门，一排排机柜向远处延伸，服务器持续地发出低频嗡鸣声。走近看，每个机柜面板上密布着指示灯，快速而均匀地闪烁。就在这光影与声浪之间，AI算力蓬勃发展的气息扑面而来。

“今年以来，AI需求爆发，上海青浦智算中心利用率持续爬坡，而且还在继续提升。”优刻得董秘王昕宇在接受中国证券报记者采访时表示，公司位于乌兰察布的智算中心更是一柜难求，公司旗下智算中心现在面临的问题不是“有没有订单和客户”，而是“交付能不能跟上客户要的速度”。

在全球人工智能算力需求扩张的背景下，订单能见度正成为判断产业链景气度的重要标尺。与过去两年市场更多围绕“AI会不会爆发”争论不同，当前更值得关注的变化是：AI投资逻辑正在从概念驱动转向业绩验证。2026年前三季度，A股上市公司中的AI产业链企业集中交出高增长答卷，产业链盈利兑现时刻已逐步显现。

● 本报记者 黄一灵



视觉中国图片

从看得见到看得远

“2026年，公司新签订单体量和增速均达到历史新高。订单增速高于确认销售收入增速，全年在手订单充裕。下游各类客户需求旺盛，公司预计2027年订单将保持强劲的增长。”在中微公司10月举办的线上电话会议上，中微公司管理层对外透露。同样，截至9月29日，盛美上海在手订单总金额为170.73亿元，同比增长88.20%。

春江水暖鸭先知。作为AI产业链上游关键“卖铲人”，半导体设备企业的订单规模快速增长，为后续设备交付和收入确认提供了重要观察依据，并折射出AI产业的景气热度。

中微公司相关负责人告诉中国证券报记者：“全球半导体行业高景气，AI算力需求驱动客户在先进逻辑、存储及先进封装领域持续扩产，设备企业订单需求更加多元，能见度显著提升。”

沿着这条“卖铲人”的线索向下游望去，订单能见度的传导，正在AI产业链的多个环节同步发生。

例如，光模块、PCB环节也感受到需求升温。中际旭创表示，公司2027年绝大部分订单已覆盖全年。对于2028年的需求，目前已有至少一家重点客户给出了明确需求指引，且需求强劲。其他客户的需求指引仍在持续收集。公司看好2028年的行业整体需求和景气度。

景旺电子表示，公司目前在手订单充足，汽车、工业控制等领域的订单能见度较此前更高，AI算力领域高性能产品的订单能见度则更高，部分通信与数据基础设施领域客户提前给出了未来较长一段时间的出货预期。

业绩密集兑现

订单能见度延伸之后，市场需求确定性得以验证，但订单能否顺利交付、交付后能否转化为利润，仍是不同层次的问题。当前，市场对AI产业链最集中的关注点，仍是产业链的业绩兑现。

纵观A股上市公司三季报，从“一颗芯片”到“一套系统”，业绩强劲增长的趋势已经覆盖多个关键环节。其中，算力芯片环节进入兑现期。海光信息前三季度实现营业收入149.55亿元、归母净利润28.47亿元，同比分别增长57.58%、45.12%。公司在三季报中称，人工智能产业快速发展、国产化进程由政策驱动全面转向市场驱动，带动国内高端芯片需求持续攀升。

市场驱动四个字，点出了本轮国产化与以往不同的地方，用户选择国产产品，越来越多地基于性能、交付、生态和总拥有成本等综合竞争力。海光信息总经理沙超群表示，公司产品受到市场高度认可，销售情况良好，CPU和DCU业务快速增长，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。

寒武纪则从研发投入期进入盈利爬坡期，今年第三季度营收和利润均创单季历史新高。在寒武纪看来，当前，人工智能算力市场需求持续旺盛，能够支撑公司业务稳步增长。

存储芯片则进入AI驱动的“超级景气周期”。今年第三季度，澜起科技营业收入、互连类芯片销售收入、归母净利润、扣非归母净利润、剔除股份支付费用影响后的归母净利润均再创公司单季度历史新高。因持续受益于行业需求旺盛，截至10月26日，澜起科技预计在第四季度交付的互连类芯片在手订单金额为25亿元至27.9亿元。

算力基建环节迎来修复。前三季度，优刻得毛利率同比提升3.57个百分点，经营现金流净额同比增长30.81%，同时无论是归母净利润还是扣非归母净利润均实现扭亏为盈；另外，前三季度公司AI相关收入占比已超过40%。“今年以来，公司AI相关收入占比单季度持续提升。AI给智算行业带来的长期发展趋势十分明朗。”王昕宇表示，智算行业多年来首次出现全行业价格上涨的情况，相关产品普遍供不应求。

东方财富证券研究所副所长、首席策略官陈果认为，从产业趋势看，AI产业浪潮仍处于进行时。全球算力投资强度快速抬升，海外云厂商资本开支持续增长；国内算力、自主化链条正处于业绩兑现的关键阶段。

景气周期仍有较大空间

订单和业绩的双重验证，正在重塑市场对AI产业链的定价框架。与此同时，AI泡沫之辩仍不绝于耳，市场对资本开支回报、算力利用率和局部供需匹配的关注并未消散。

“其实，AI算力需求有没有见底，看身边人在工作和生活中对AI的使用时长和付费意愿就能发现。”一位AI行业的资深从业人士在接受中国证券报记者采访时直言。工业和信息化部披露的数据提供了需求侧的注脚：截至9月底，我国智能算力规模达2592EFLOPS（每秒进行百亿亿次浮点运算），同比增长146%，有力支撑我国人工智能产业快速发展。

作为AI应用类上市公司，合合信息提供了一个相对清晰的微观样本。截至9月末，公司C端月活用户2.01亿，同比增长6.35%；过去12个月付费用户达1076.18万，同比增长16.10%，增速明显快于用户基数扩张。第三季度，公司B端智能文字识别与商业大数据收入分别同比增长32.53%和22.21%。

“这一轮AI算力基建需求爆发后，客户需求从‘尝鲜式、项目制’转向‘生产级、长期化’。客户更多转向标准化订阅、按调用量计费以及平台级能力嵌入。”合合信息相关负责人告诉中国证券报记者，公司会继续坚持标准化产品路线，把AI能力沉淀为可复制、可长期运营的基础设施。

“算力需求虽然没有见顶，但可能会发生结构性变化，也就是从以训练为主，转向训练和推理并重。模型训练的需求，是‘脉冲型’的，与大模型迭代速度相关；而推理是更持续、更海量、更普惠的需求，是持续性的，与AI能否在各行各业陆续实现商业闭环有关，只要在某些行业实现了闭环，它就会形成稳定增长的需求来源。”王昕宇进一步称。

从订单到交付，从收入到利润，AI产业链的景气度正接受逐层检验。可以预见，随着内需市场与本土应用场景持续拓展，中国AI产业有望在从概念驱动向业绩验证的转变中夯实基础，积蓄更可持续的增长动能。

“能动手”之后：

智能体直面规模化应用卡点

● 本报记者 杨洁

伴随智能体加速融入人们的生产生活，智能体之间的互联互操作已经成为不可回避的现实挑战，如何让智能体在网络上相互识别、安全协同？在近日举办的2026年世界互联网大会乌镇峰会“智能体互信互联互操作全球合作创新——携手构建智能互联网”分论坛上，相关话题成为与会各方关注的焦点。

国家互联网信息办公室副主任王京涛在论坛上表示，智能体作为推动智能互联网发展的关键力量，正加速从对话交互向自主执行跃升、从局部辅助向全流程协同深化、从单体运行向跨域互信互联互操作演进，加快融入生产生活和社会治理的各个方面，也在深刻改变着网络空间的交互方式、运行模式和治理格局。

论坛发布《智能互联网创新发展合作倡议》，蚂蚁集团、火山引擎、华为、OPPO、荣耀、阿里巴巴、腾讯、小米、百度等20家单位发起《智能体发展自律公约》，就健全智能体信任体系、建设智能体互联基础设施、提升智能体互操作能力、提升智能体安全防护能力、保护智能体用户权益等方面提出自律措施。王京涛表示，智能互联网的未来不仅取决于技术创新的高度，更取决于开放合作的广度、互信互联的深度和安全治理的力度，希望各方进一步凝聚共识，共建智能原生、开放创新、安全可信、普惠共享的智能互联网。

智能互联网仍需底层技术突破

智能互联网是人工智能和互联网深度融合的新型网络空间，智能体是推动智能互联网发展的关键力量。华为此前发布的《智能世界2035》报告指出，Agentic AI正在推动数字世界从“以应用为中心”走向“以智能体为中心”。预计到2035年，全球活跃的自主AI智能体数量将达到9000亿个，这大约是届时全球预测人口的100倍。

中国工程院院士、中国移动总工程师、首席科学家王晓云表示：“过去互联网连接的主要对象是人，未来还将包括智能体，以及数据、模型、Skills（技能）等各类要素，连接的规模可能从过去的亿级向千亿级甚至万亿级拓展。”

连接对象增多、协作规模扩大，对网络能力提出新的要求。王晓云认为，网络服务范式将发生变化，对时延、抖动、可靠性等指标提出更高要求。她结合自己去宇树科技、智元机器人等企业调研了解到的需求表示：“现在的具身智能还没有实现网联，下一步网联化以后，如果网络的确定性不能保证，机器人运行肯定卡顿。”

王晓云表示，在互联网协议层面，SRv6是更能支持确定性业务的新型基础协议，成为IPv6原生路由的新范式，推动网络向确定性演进，而G-SRv6能进一步解决承载效率低等工程部署难题，实现SRv6从可用到好用的跃升，为智能互联网提供基础协议底座。

中国信息通信研究院副院长敖立强调，智能互联网要真正运转起来，先要解决网络是否智能、连接是否可及、协作是否可信三个基础问题。王京涛也表示，应坚持创新驱动，加大对新型网络通信理论、智能原生网络架构等关键共性技术的研发投入，突破智能体环境感知、复杂推理支撑规划、可靠执行等技术，提升网络的智能化水平，为智能互联网规模化部署奠定技术基础。

安全互信成为关键命题

虽然智能体普及应用趋势显著加速，但信任难解、发现困难、连接不畅，让不同智能体之间难以高效协同，未能释放应有价值。正如中国工程院院士邬贺铨在论坛所述，单一智能体完成任务的能力有限，需通过多智能体协作，在开放环境下的多智能体互联就构成了“智能互联网”，但智能体不断寻找、调用工具并与大模型进行无数次迭代访问，会带来新的安全挑战。

“过去，应用程序（APP）的监管相对容易，我们可以决定APP能不能上架，但智能体会自学习和演变，而且会穿透调用其他智能体，这个时候责任的认定是存在难题的。”邬贺铨坦言，这需要事前的校验、事中的行为审计、事后的溯源取证，还要通过搭建智能体态势感知平台，开展智能体的安全技术测试，构建智能体的安全可信应用环境，通过这些来实现智能体的可信互联。

中央网信办数据与技术保障中心副主任、高级工程师薄兆一也表示，数量庞大的智能体需要标识、寻址与相互发现，网络不仅要解决“连得通”的问题，还要解决“认得出”“信得过”的问题，身份标识与互操作协议因此成为基础性的技术议题。

蚂蚁集团副总裁、支付宝及大安全事业群首席技术官陈亮在论坛上表示，智能体时代需要构建信任基础设施，让身份、授权与责任进入每一次连接，这不仅是企业产品能力的竞争，更是智能互联网发展的公共基础设施问题。

记者从论坛上了解到，各方正积极共建智能体身份注册与解析平台，重点解决身份编码、跨域解析和可信互通问题，这一平台可以让智能体拥有身份，看见彼此，顺畅协作，将散落的智能体连点成网。

王京涛表示，应健全智能体身份标识、可信互联、授权管理和合规运行等基础制度，推动网络空间治理从内容安全、模型安全向主体可信、行为可控、责任可溯拓展，提升智能互联网的安全性、可靠性与韧性。

鼓励开放高价值场景

敖立表示，智能互联网的价值最终要在应用中实现，其运行过程始终伴随着要素流动与风险防控。王京涛表示，模型、智能体等新产业形态，正不断转化为经济社会发展的实效，应该坚持应用牵引，鼓励开放高价值场景，推动人工智能手机、具身智能等新型智能终端迭代创新，加快智能体在科学研究、工业制造、消费服务、公共服务等领域的应用，形成技术演进、应用拓展与产业繁荣的良性循环。

腾讯集团副总裁朱殿君认为，智能体应该好用、可信和开放，智能体生态的繁荣，靠的绝不是一家企业孤军奋进，而是千百家伙伴的共同参与和创造。他介绍，目前，腾讯WorkBuddy已覆盖金融、法律、医疗、公益等50多个行业领域，开放平台伙伴和开发者超过5万家，在硬件终端接入了10余个品类，“我们在安全可控的基础上积极开放产品AI能力，比如微信与华为、荣耀、小米等厂商合作推出了AtoA（A2A）助手能力，用户可直接用手机语音助理发起微信的音视频通话，或向好友发送消息。”

“开放不是无条件放开，安全也不是封闭的理由，二者的平衡点应当在可验证的技术能力之上确立。”薄兆一称，论坛发布的《智能互联网创新发展合作倡议》提出将安全与伦理考量嵌入智能互联网研发、部署和运维全过程，以网络内生安全能力和风险信息共享机制为开放共享划定可信边界。总之，智能互联网的发展仍处于早期阶段，技术路线的选择与规则体系的塑造都留有空间。“学术研究、产业实践与治理探索同步推进，才能使智能互联网真正服务于各国经济社会发展和人民福祉的增进。”薄兆一说。

中工国际董事长王博：

锚定工业化主线 “二次创业”夯实转型底盘

● 本报记者 刘杨

在传统海外EPC（工程总承包）加快向专业化、全周期服务方向发展的背景下，中工国际圆满完成“二次创业”转型。近日，中工国际董事长王博接受中国证券报记者独家专访，详解公司由传统海外承包商向科技型专业化工程公司转型的底层逻辑。公司将紧扣国内新型工业化与海外工业化两大机遇，稳步搭建“三个三分之一”均衡盈利结构，通过装备制造、投建营业务对冲周期风险，同时以股份回购、现金分红持续回馈投资者，走出一条科技赋能、稳健均衡的央企出海新路。

“二次创业”交出答卷 筑牢长期增长底盘

从单一海外工程承包商，到全价值链工程服务商，过去五年的“二次创业”，是中工国际打破路径依赖的关键一程。公司搭建起“一体两翼”格局，将本部国际化经营、海外融资履约能力，与中国中元的设计咨询、北起院的装备研发制造能力深度融合，系统性重塑业务模式与组织架构。王博向记者坦言，这一轮改革不是简单的业务拼凑，而是推动各业务板块从物理整合走向化学融合，彻底告别过去单纯依靠海外总包项目的发展老路。

“工程行业的竞争早已不是单个项目的比拼，而是全链条能力、长期价值的较量。”王博向记者强调，“十四五时期我们稳住节奏、打磨能力，就是为了摆脱传统工程业务的周期束缚，为‘十五五’进阶打好底子。”

经营数据印证转型成效。2021年至2025年，公司营业收入从86.40亿元增长至115.68亿元，累计增幅34%，利润总额较2021年增长超八成。在王博看来，营收与利润增速拉开差距，正是产业链向上延伸、盈利质量持续改善的直观体现。

王博介绍，公司海外布局持续优化，西亚、拉美、中亚三大区域在执行项目金额，占到本部境外在执行项目总额七成以上。伊拉克九区油气项目斩获当地“卓越承包商”奖项，圭亚那医院群、乌兹别克斯坦奥林匹克城等标杆项目落地生根。截至2025年末，公司国际工程承包在手合同余额102.77亿美元，充足的订单储备为战略落地提供坚实缓冲垫。王博补充说，持续深耕核心区域、打造标杆项目，既能稳住海外基本盘，也能为后续装备输出、投建营项目落地创造市场口碑。

剑指均衡盈利新结构 平滑单一业务波动风险

“对于‘十五五’时期，我们明确新定位：打造以一流设计咨询为牵引、科技创新为驱动、集团先进装备制造为支撑的科技型专业化工程公司，统筹国内新型工业化与海外工业化两大市场。”王博向记者阐释，中工国际提出“一提升、两服务、三转变”的发展目标，到2030年实现市场布局、业务模式、科技支撑、管理效能、上市公司质量五大维度进阶。

最受市场关注的，是“三个三分之一”利润新格局。王博向记者解释，这是中长期优化方向，并非刚性均等指标，受外部环境、项目履约、市场波动等因素影响，不构成业绩承诺。2025年公司毛利结构中，设计咨询与工程承包占75%、装备制造占20%、投建营仅占约5%。公司希望持续抬升装备制造、投建营板块盈利贡献，让三大板块利润贡献逐步均衡，平滑单一业务波动风险。

“国内现代化产业升级、部分海外发展中国家工业化进程形成双重市场红利，能源绿色转型、价值链向前后端延伸，是行业看得见的结构性机会。”王博表示，依托70余家驻外属地化机构、多元化跨境融资工具以及国机集团装备技术底座，公司有底气深耕工业化赛道。

三大业务并肩发力 价值创造反哺股东

蓝图落地，依靠三大业务协同发力。设计咨询与工程承包是基本盘，走EPC“前伸后延”路线：前端延伸至规划、FEED（前端工程设计）咨询，后端拓展运维、改造服务，伊拉克SIBA气田作业中心FEED设计服务、圭亚那医院运维已经落地；依托中国中元的技术积淀，公司在超算智算、金融、央企灾备数据中心领域形成差异化壁垒，标准制定、检测资质齐备，业务已经在非洲实现突破。

先进装备制造是出海硬核抓手，聚焦索道、智能仓储、起重、环保装备四大赛道。2026年前三季度装备板块新签合同额达10.47亿元，同比增8.72%。脱挂索道入选国家级单项冠军产品名单，索道业务已在海外累计落地近20条，乌兹别克斯坦、约旦项目接连落地；智能仓储、起重装备批量走向东南亚、中亚，北起院主导的桥门式起重机安全使用国际标准正式发布，持续抢占国际技术话语权。设备更新政策也为客运索道老旧改造打开增量空间。

工程投建营业务是稳定现金流的新增长极。乌兹别克斯坦塔什干、安集延垃圾焚烧发电项目总投资约4.75亿美元，计划2027年投产，合计日处理垃圾4000吨，拥有30年特许经营协议，测算税后IRR（内部收益率）不低于8%。投产后，该板块的稳定收益将持续增厚公司利润。

在做强主业的同时，公司持续做好价值回馈。今年已完成注销式回购、中期现金分红，新一轮5000万至1亿元回购方案获股东会通过，回购股份全部用于注销。“我们既要深耕实业、创造长期价值，也要用好资本市场工具，稳定回报预期，与股东共享发展成果。”王博说。

站在新起点，中工国际的目标清晰而坚定：从工程承包商走向具有国际竞争力的工程引领者，以工业化建设为主线，走出一条科技赋能、均衡稳健的央企出海之路。