

潍柴动力数据中心产品销售迎来爆发式增长

■本报记者 王 僮

在AIDC(人工智能数据中心)兴建的热潮下,全球市场对大功率柴油发电机组的需求达到了前所未有的高度,潍柴动力股份有限公司(以下简称“潍柴动力”)超前布局的数据中心产品也迎来爆发式增长。

市场需求持续释放

日前,15台2000kW的潍柴12M55数据中心备用电源(柴油发电机组)在浙江省内单体规模最大的大数据中心——浙江云计算大数据中心实现交付。不久后,来自拉丁美洲的客户采购的3台潍柴16M55发电机组并进行验收测试。在测试合格后,这些庞然大物将被运往当地在建的一处大数据中心。

潍柴动力有关负责人向《证券

日报》记者表示,今年以来,公司数据中心备用电源产品订单不断,不仅在国内市场增势喜人,还在海外市场实现了对东南亚、中东以及北美等区域市场的快速覆盖,带动公司上半年数据中心发动机产品销量同比增长近5倍。

潍柴动力此前发布的2025年半年度报告显示,今年上半年,公司高端化代表产品大缸径发动机累计销售超5000台,同比增长41%。其中,数据中心用发动机产品累计销售近600台,同比增长491%。

这背后的直接原因是全球科技巨头持续上调AIDC领域资本开支,使得该领域景气度居高不下。据国际数据公司IDC预测,到2029年,AI数据中心将创造15万亿美元的经济价值。作为数据中心电力冗余体系的核心设备,柴油发电机组承担着应急备用电源“最后保障”的关键角色。

另据中金公司测算,大缸径发

动机约占柴油发电机组总成本的70%至80%,2025年中国数据中心用大缸径柴油发动机市场规模有望接近百亿元,2026年全球数据中心用大缸径柴油发动机市场规模或超过400亿元。

全球出货占比有望提升

此前,数据中心用大缸径发动机市场几乎被康明斯、卡特彼勒、MTU等外资品牌垄断。据行业测算,2024年中国数据中心用大缸径发动机市场中,外资及合资品牌份额占比约80%。

但随着国产技术突破带来性能提升,叠加海外企业扩产时间长,短期内新增产能有限,且价格高于国内市场等因素共同作用,国产厂商迎来结构性替代机遇,有望提升在全球数据中心领域的出货量占比。

其中,潍柴动力坚持高端化转

型战略,公司用10年时间完成了对全系列大缸径高速发动机的开发布局,目前在数据中心备电市场已拥有较强竞争力。

前述潍柴动力负责人表示,在数据中心领域,国产大缸径发动机产品在总功率、升功率、瞬间响应及一次性加载能力等关键指标上,已不逊于甚至优于国际竞品。

在技术过关的前提下,面对供不应求的市场格局,快速交付能力成为了国产品牌的重要优势,而潍柴动力的智能化生产线亦是其实现快速交付的关键。

前述拉丁美洲客户在接受记者采访时表示:“国外品牌的交付期动辄要超过10个月之久,而从潍柴动力采购数据中心用大缸径发动机,从提出需求、确定方案、完成测试,到最终交货,大约只需要不到2个月的时间。”

前述潍柴动力负责人表示,面对数据中心建设周期压缩的行业刚

需,公司不仅实现了多样化功率的精准匹配,更通过“场景化定制+快速技术响应”模式,让“中国方案”在全球市场跑出了“加速度”。

在中国电子商务专家服务中心副主任郭涛看来,AIDC市场需求的高增长使得数据中心用大缸径发动机的行业竞争格局发生了转变,即从技术垄断转向场景响应速度竞争。其中,以潍柴动力为代表的中国企业以电动化、智能化技术路线切入,也在引发行业技术范式变革。

另据了解,目前潍柴动力已完成数据中心发电机组全系列产品布局,最大功率可以达到5MW。而在今年7月份和8月份,潍柴2600kW集装箱高压发电机组240小时测试获得圆满成功,具体包括20小时超负荷运行,220小时满负荷运行,100次起动及0%到100%突加载等全部试验,以实际作业充分验证了产品的高可靠性。

因未及时披露关联交易

锦盛新材收到监管警示函

■本报记者 吴文婧

9月12日晚间,浙江锦盛新材料股份有限公司(以下简称“锦盛新材”)披露公告称,公司及相关人员于近日收到了浙江证监局下发的警示函。

公司相关负责人向《证券日报》记者回应称,公司高度重视监管意见,内部将认真开展整改,从严进行关联方识别,进一步提升规范运作意识,完善内部控制,提升信息披露质量,切实维护公司及全体股东的合法权益。

警示函显示,锦盛新材存在的问题如下:一是募集资金未严格按照招股说明书所列投资项目区分使用;二是混同管理实控人控制的企业;三是未及时履行关联交易审议程序、未及时披露关联交易事项,且未在定期报告中真实、准确、完整披露。

锦盛新材于2025年4月29日发布的追认关联交易的公告中提及,2021年12月份,公司与浙江宏祥建设工程有限公司(以下简称“宏祥建设”)签订《建设工程施工合同》,合同金额为1.18亿元,后因工程量变动又于2022年12月份签署了补充协议,合同金额增加至1.51亿元。该合同项目是由锦盛新材2020年上市时的IPO募投项目变更而来。

据悉,宏祥建设将该项目交由锦盛新材实控人阮荣涛的侄子阮钟炎承包,其中宏祥建设负责工程安全质量保证及资金进出管理,阮钟炎负责项目的具体施工。最终,锦盛新材将前述交易追认为关联交易。

2025年6月27日,锦盛新材收到证监会下发的《立案告知书》,因涉嫌信息披露违法违规,证监会决定对公司立案调查。

盘古智库高级研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示:“上市公司出现关联交易未及时披露的情况,通常与公司治理和内部控制存在不足有关,如对关联方认定标准模糊,或审批流程未能严格执行,从而增加了合规风险。此类情况若处理不当,会削弱投资者对公司透明度和规范性的信任度。”

“上市公司需将合规视为长期竞争力,在制度和执行两个层面不断改进。董事会和相关专门委员会可以建立更加全面的关联方清单,并保持动态更新。同时,在合同签署层面,要加强公司财务与法务的合规审核,确保关联交易在发生时即可被识别与披露。”余丰慧如是说。

薪火私募投资基金管理有限公司总经理翟丹向《证券日报》记者表示,为了避免关联交易识别不清,上市公司可以从完善内控制度、加强独立董事履职等方面着手。例如,将更多类型的潜在关联方纳入披露范围,重大交易应通过多层级审批机制,确保独立性和透明度等;同时,独立董事和外部审计机构应在定期报告和审计环节强化关注,提升信息披露的完整性和公允性。

美团首款AI智能体产品开启公测

■本报记者 梁傲男

9月12日,美团首款AI智能体产品“小美”App开启公测。据了解,“小美”定位为一款面向C端的智能体,搭载了美团自研模型LongCat—Flash—Chat。

据“小美”产品相关负责人透露,从“小美”正式立项至今已有约半年时间。“该款产品还有进一步完善、成长的空间。未来将致力于实现更深层次的个性化与主动服务,覆盖用户全生活场景。例如,通过更拟人化的交互,帮助用户轻松规划周末家庭旅行或聚会,实现一站式体验交付。”

产品独立于美团App

据了解,“小美”能够基于美团本地生活的垂直服务场景,通过简

单的自然语言交互、内部接口调用,根据用户喜好完成下单咖啡、主动安排早餐、推荐约会餐厅等工作,操作简单。

与集成于美团App内的AI助手不同,美团选择把“小美”以独立应用的形式出现,并未直接依托美团现有流量和商业闭环。对此,上述负责人向《证券日报》记者表示:“我们要做的不是‘美团的AI功能’,而是一个真正服务于人的AI产品。其技术核心在于让AI像真正聪明的人一样,理解和处理多样化的生活需求。”

“AI智能体对美团主业会有一定的帮助作用,其长期竞争力仍需依托商品丰富度与服务品质等方面。”百联咨询创始人、零售电商行业专家庄帅对《证券日报》记者分析称。

2025年,美团在AI领域密集布

局,已推出一系列AI工具助力零售行业发展,包括大模型“龙猫”、AI经营决策助手“袋鼠参谋”、AI数字员工、AI Coding Agent工具“NoCode”、室内外一体化配送机器人“美团小黄蜂”,以及餐饮AI经营工具“智能掌柜”等。

网经社电子商务研究中心数字生活分析师陈礼腾向《证券日报》记者表示,美团持续加码AI领域,旨在通过技术重构服务流程、强化自身市场竞争力。随着大模型技术在自然语言处理、智能调度等关键领域的不断成熟,美团已具备将AI深度融入现有业务场景的能力,为实现服务链路优化和体验升级提供支撑。

进一步拓展服务边界

在今年3月份的财报业绩会上,

美团CEO王兴表示,美团AI的战略是“进攻”,以既定的方式主动出击。在具体的策略上,一是将AI集成到公司员工日常工作;二是会推出全新原生产品,更好地服务消费者、商家、骑手及业务伙伴;三是公司将不断拓展对AI关键基础设施的投资。

2025服务零售产业大会期间,美团核心本地生活业务CEO王莆中也提到,美团在AI的投入非常大,每年投入超过百亿元,主要由于图形处理器等硬件设施价格昂贵。“我们认为这些投入很值得,只有构建起扎实的AI基础设施和大模型研发,才能有效利用过去积累的数据资源。”

在业内人士看来,AI智能体的推出,是美团在“零售+科技”生态构建中的又一重要落子,进一步拓展了服务零售的场景边界。

广告

证券日报
SECURITIES DAILY
经济日报社主管主办
证券市场信息披露媒体

中国价值新坐标
创造·发现·分享

社址:北京市丰台区西三环南路55号顺和国际财富中心五层
国内统一刊号:CN11-0235 邮发代号:1-286
邮编:100071 广告部:010-83251716/17 发行部:010-83251713 拓展部:010-83251777
网址:http://www.zqrb.cn