A股公司加速丰富AI产业布局图谱

本报记者 陈 红

2026年开年以来，人工智能（AI）技术产业化落地进程持续提速，A股上市公司从底层材料支撑、工业场景应用、垂直领域大模型研发等多维度切入AI赛道，形成技术研发、场景落地、产业协同的多元布局格局。

近期，多家公司在投资者互动平台上披露AI相关业务进展，《证券日报》记者注意到，AI技术正深度渗透制造、医药、生态环保、家居等传统行业，成为企业提升运营效率、打造产品核心竞争力的重要抓手。各企业结合自身业务特点打造的AI应用方案，让技术价值在具体场景中持续兑现。

例如，恒林家居股份有限公司相关负责人表示，公司长期深耕智能家居领域的探索与预研，通过机械结构与电子结构结合实现人工智能与智能家居的融合，让AI技术成为提升消费者体验的重要载体。

哈药集团股份有限公司相关负责人表示，公司2018年建成的财务共享中心，正运用OCR、RPA及AI等自动化、智能化工具开展任务处理，通过多业务平台数据集成实现财务流程自动化，持续提升企业内部运营效率。

生态环保领域的AI应用突破尤为亮眼。北京正和恒基滨水生态环境治理股份有限公司相关负责人透露，公司与智谱AI牵头研发的国内首个海洋生态修复垂直大模型，已在厦门观音山海岸约5公里海岸线完成试点落地验证，该业务通过多模态融合训练解决了通用大模型在专业场景的适配难题，未来商业应用将覆盖防灾减灾、海洋牧场、海上新能源等细分领域。

浙大城市学院副教授林先平在接受《证券日报》记者采访时表示："AI与实体经济的融合已步入场景化深耕阶段，主业适配成为上市公司布局的核心逻辑。现阶段A股公司的AI布局多以自身核心业务为锚点，将技术落地与行业实际需求深度结合。制造企业的产品智能化升级、医药企业的内部流程数字化、环保企业的垂直领域大模型研发，均体现出'技术服务主业'的特征，这让AI技术价值在各细分领域得到精准兑现，有效规避了行业同质化竞争，推动AI应用从单一功能落地向全业务链赋能演进。"

崔建岐/制图

在AI底层硬件与材料支撑领域，相关企业展现出扎实的布局成果，成为国产AI供应链体系完善的重要组成部分。例如，宁波博威合金材料股份有限公司相关负责人透露，公司材料已广泛应用于AI算力服务器铜连接、光模块屏蔽、液冷板散热等多个算力核心环节，是国内最主要的散热材料综合供应商，目前正参与下一代Rubin散热材料的多种方案研发；凌云光技术股份有限公司相关负责人表示，公司AI产品已开始服务国际头部企业AI服务器的智能生产与检测，后续将持续深化该领域的产品适配与市场拓展。

除上述企业外，成都华微电子科技股份有限公司、中兴通讯股份有限公司、新开普电子股份有限公司等多家上市公司近期也在投资者互动平台上透露AI领域最新布局，涵盖算力基础设施、核心芯片研发、业务商业化落地等维度，进一步丰富A股公司的AI产业布局图谱。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示："算力基础设施建设与算力需求的匹配度、核心材料与芯片的自主可控水平，是决定国产AI产业能否实现规模化发展的关键因素。A股上市公司在AI底层硬件、材料、场景应用等领域的多点突破，构建起从核心技术到落地应用的完整支撑体系，部分企业凭借核心AI技术实现业绩大幅增长，直接印证了技术研发与商业落地结合的巨大价值。同时，底层支撑体系的持续完善，为AI技术向千行百业深度渗透筑牢了硬件基础，推动国产AI供应链从'基础配套'向'高端适配'升级。"

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示："产业协同与价值兑现是AI赛道发展的核心方向，技术落地能力是企业核心竞争指标。跨界融合有效整合技术、场景、数据资源，弥补单一企业研发或落地的资源短板。部分企业凭AI实现营收净利双增，印证技术与市场需求结合才能实现价值兑现。未来'技术+场景+业绩'模式将成主流，兼具技术落地能力与产业协同意识的企业更具竞争优势，也将持续推动国产AI产业生态进一步成熟完善。"

消费电子公司抢抓AI发展机遇谋增长

本报记者 冯雨瑶

据同花顺iFind数据，截至2月2日，A股共63家消费电子相关上市公司披露2025年业绩预告。其中，除1家业绩不确定外，22家业绩预喜（包含预增、略增、扭亏），其余40家则预减、略减或亏损。

梳理公告可知，当前消费电子行业呈现两极分化态势，产业"冷与热"交织。一方面，因传统业务端竞争激烈，不少企业业绩依旧承压；另一方面，行业的积极因素也在持续涌现，AI眼镜、新能源、机器人等新兴赛道的崛起，成为驱动不少消费电子企业盈利的核心因素。

"回顾2025年，消费电子行业的增长韧性，源于技术革新与跨界拓展的共振。"巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对记者说。

AI正为消费电子产业注入新动能。例如，立讯精密工业股份有限公司（以下简称"立讯精密"）预计，2025年实现归属于上市公司股东的净利润165.18亿元至171.86亿元，同比增长23.59%至28.59%。

立讯精密表示，公司以行业领先的智能终端解决方案商与提供商为定位，积极推进AI云边端一体化发展战略，大力发展AI算力服务器、高性能计算设备等新兴业务并培养公司第二增长曲线，战略升级初见成效，公司在音视频智能终端业务有所增长，同时新增的高性能计算设备、AI算力服务器业务开始放量，整体营业收入大幅增加。

深圳市飞荣达科技股份有限公司（以下简称"飞荣达"）业绩预告显示，公司预计2025年度实现营业收入约65亿元，同比增长约25%，整体保持稳健增长态势。

飞荣达称，公司持续加大在前沿领域AI智能终端、服务器液冷散热、具身智能、低空经济等新兴市场渗透与研发投入，紧跟客户需求打造研产销的核心竞争力，完善各应用领域的业务布局和产品结构，并取得阶段性成果，综合竞争力和盈利水平有效提升。

富士康工业互联网股份有限公司（以下简称"工业富联"）预计2025年归属于母公司所有者的净利润将达到351亿元至357亿元，较2024年大幅增长51%至54%。业绩预告显示，在云计算与通信网络设备的协同爆发中，AI服务器与高速交换机业务成为工业富联业绩增长的核心引擎。

记者注意到，作为全新的增量品类，AI眼镜正打破行业的存量博弈逻辑，成为不少消费电子企业竞逐的新赛道。

例如，某消费电子企业在业绩预告中披露，公司已积极布局智能眼镜、智能随身助手等智能端侧产品。未来，随着AI技术的进一步普及和应用场景的不断拓展，公司将以AI智能硬件转型为核心方向应对消费电子行业的激烈竞争。

此外，也有上市公司为抓住人工智能行业发展机遇，进一步加大了对机器人、智能硬件等产品的研发投入。

丁臻宇告诉记者，这一现象本质上是行业从"存量竞争"转向"增量突破"的必然，也是技术迭代与场景延伸共振的结果。"传统消费电子市场受换机周期延长影响，增速放缓，而AI与新能源汽车的跨界融合，为行业开辟了第二增长曲线。"

展望未来，中国电子商务专家服务中心副主任郭涛认为，AI端侧落地将从多重维度重塑消费电子产业机遇。产品层面，AI手机、AI PC、智能眼镜等新型终端，将通过本地算力优化实现实时交互，推动终端从"工具属性"向"智能伙伴"转型，激活换机需求。场景层面，AI与智能家居、可穿戴设备的深度融合，可实现健康监测、环境控制等个性化服务，拓展消费电子应用边界，形成全场景生态闭环。

民航业稳步复苏

多地机场扩建项目接连投运

本报记者 丁 蓉

2月1日，海南三亚凤凰国际机场T3航站楼启动试运行。该航站楼设有值机柜台40个、安检通道23条、固定端登机廊桥7座，另外通过连廊与T1、T2航站楼衔接。

近几个月来，我国机场基础设施迎来一轮密集"上新"。广州白云国际机场股份有限公司（以下简称"白云机场"）T3航站楼和第五跑道以及深圳市机场股份有限公司（以下简称"深圳机场"）第三跑道先后正式投运。

据悉，白云机场T3航站楼历经数年精心规划与建设，于去年10月30日正式投运，为世界级机场群建设注入强劲动力。该航站楼属于广州白云机场三期扩建工程，该项工程还包括第五跑道、T3综合交通中心，总投资537.7亿元。

去年11月29日，深圳机场第三跑道投入使用。该跑道全长3600米、宽45米，启用后，深圳机场实现南北双方向共计8种运行模式，有效提升整体运行效率，缓解长期超负荷运行的压力。其能满足现役大型客货机的起降需求，为拓展远程国际航线奠定物理基础。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示："当前，民航市场需求持续复苏，多地机场扩建的基础设施接连投运，既是保障运行安全、提升服务品质的必然选择，也是对旺盛市场需求的直接回应。硬件设施的跨越式升级，不仅能提升机场运行效率与服务能级，更为我国航空产业长期发展筑牢硬件基础。"

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示："从行业发展的角度看，这一轮多家机场扩建工程的集中投运，将推动机场从单一的交通枢纽向集运输、商业、物流等功能于一体的综合性航空城加速转型，而航线网络也将随之向高密度、广覆盖升级，更多国际航线的开通将进一步提升我国机场的国际竞争力，吸引更多中转旅客与货运资源，助力中国民航业在全球航空市场中占据更重要的地位。"

基础设施建设加速的背后，是民航市场的持续复苏，部分企业业绩呈现出强劲增长态势。

近日，A股上市公司白云机场披露了2025年度业绩预告，预计2025年实现归属于母公司所有者的净利润12.80亿元至15.64亿元，同比增长38.21%至68.92%。公告显示，随着航空市场需求逐步恢复，白云机场生产经营数据较上年同期有较大幅度增长，2025年实现飞机起降架次55.05万架次、旅客吞吐量8358.77万人次、货邮吞吐量243.99万吨，分别较上年同期增长7.53%、9.45%、2.41%，带动公司航空性业务收入和非航空性业务收入增长。

今年1月份召开的2026年全国民航工作会议透露，2025年民航全行业全年共完成运输总周转量1640.8亿吨公里、旅客运输量7.7亿人次、货邮运输量1017.2万吨，同比分别增长10.5%、5.5%、13.3%。

中国民航局局长宋志勇表示，2025年，民航局服务高水平对外开放，国际航班恢复至2019年90%以上，国际旅客运输量同比增长21.6%。2026年民航全行业全年预计完成运输总周转量1750亿吨公里、旅客运输量8.1亿人次、货邮运输量1070万吨。

浙大城市学院副教授林先平向《证券日报》记者表示："未来，我国机场整体将迎来国际客流复苏、货运物流升级、数智化转型及非航业务拓展四大新机遇。面对这些机遇，企业应当深耕精细化运营，优化航班编排与中转效率。同时，要大力发展免税、商业等非航业务，改善盈利结构。此外，还需加速智慧化与绿色化转型，共同推动行业进一步迈向高质量发展。"

1月份车企销量分化明显

本报记者 刘 钊

进入2月份，多家车企陆续披露1月份销量数据，行业运行态势逐步明朗。受春节临近、需求阶段性透支等因素影响，1月份车市整体处于传统淡季，但新能源汽车板块仍保持较强韧性，头部车企凭借产品矩阵和体系能力维持较高销量规模，行业分化特征进一步凸显。

具体来看，1月份，自主品牌阵营重新洗牌。上汽集团汽车销量为32.74万辆，同比增长23.94%，再度登顶月销量榜首。紧随其后的是吉利汽车，汽车销量为27.02万辆，同比增长1%；昔日龙头比亚迪汽车销量为21.01万辆，同比下滑30.11%。此外，奇瑞集团汽车销量为20.03万辆；广汽集团汽车销量为11.66万辆，同比增长18.47%；长城汽车汽车销量为9.03万辆，同比增长11.59%；赛力斯汽车销量4.59万辆，同比增长104.85%。

1月份，部分传统车企在新能源汽车与出口端的表现亦出现积极变化。例如，吉利汽车的海外出口总销量同比实现翻倍增长；新能源汽车销量占销售总量的比例为46%，共销售12.43万辆，同比增长3%。上汽通用汽车披露，1月份终端销量超5.1万辆，同比增长约8%，其中新能源车型销量同比增长接近90%，出口销量同比增长超过一倍。奇瑞集团出口汽车11.96万辆，同比增长48.1%，连续9个月出口突破10万辆，继续稳居中国汽车出口第一。

多位行业人士表示，头部自主车企在新能源与燃油车"双线布局"下，具备更强的抗周期波动能力，单月销量波动更多体现为季节性调整，而非趋势性变化。

从已披露的数据看，新能源车依旧是1月份市场的主要支撑力量。鸿蒙智行1月份全系销量约5.79万辆，同比增长超过六成，其中问界系列销量约4万辆，成为拉动销量的核心。小米汽车销量延续高位运行，1月份超过3.9万辆，单一车型持续放量。零跑汽车1月份销量约3.21万辆，同比增长约27%，在主流新能源市场保持稳定表现。

1月份，理想汽车销售约2.77万辆，虽然较去年年末高点有所回落，但整体规模仍处于行业前列。蔚来公司销售新车2.72万辆，同比增长96.1%，近乎翻倍。广汽传祺销量达到2.69万辆，同比增长2.06%。此外，昊铂埃安1月份销量为2.36万辆，奕派科技销量为2.13万辆，小鹏汽车销量为2万辆，险守2万辆销量线。岚图汽车1月份销量约1.05万辆，同比增长超过三成，连续多月站稳"万辆俱乐部"。

需要注意的是，1月份并非汽车消费的传统旺季。同时2025年末集中促销对部分需求形成透支，使得今年1月份市场表现整体偏弱。中国汽车流通协会相关人士对《证券日报》记者表示，在购置税政策调整、地方以旧换新政策节奏变化等因素影响下，1月份销量数据更具"观察意义"，其参考价值需结合后续月份综合判断。

在此背景下，车企竞争方式也出现新的变化。与前两年直接降价不同，1月份不少车企倾向于通过金融贴息、置换补贴、权益包等方式刺激消费，以稳定终端成交节奏。业内人士认为，这种模式在一定程度上有助于缓解行业利润压力，也反映出车企对经营质量的重视程度正在提升。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示，从结构层面看，1月份销量数据所折射的，是行业竞争逻辑的进一步演进。一方面，头部新能源车企通过规模优势持续扩大市场份额，在智能化、电动化等核心领域加大投入；另一方面，传统车企则通过新能源转型和出口业务拓展，对冲国内市场波动风险。行业竞争正由单纯的销量比拼，转向体系能力和综合实力的较量。

站在全年维度来看，多家机构预计，2026年国内汽车市场将延续温和增长态势，新能源渗透率仍将稳步提升，但行业竞争将更加激烈，分化趋势进一步加深。对于车企而言，如何在保持规模增长的同时兼顾盈利能力和现金流安全，将成为贯穿全年的核心课题。可以预见的是，在总量趋稳、竞争加剧的背景下，2026年中国汽车市场将更加考验车企的长期战略定力与高质量发展能力。

鸿蒙智行生态持续扩容

本报记者 贾 丽

鸿蒙智行迎来多项突破，呈加速发展态势。

2月2日消息，鸿蒙智行官方宣布，其充电网络再迎重大突破，全国充电枪数量突破160万把，充电场站数也突破16万座。此前，鸿蒙智行刚刚公布2026年首月交付情况，1月份，鸿蒙智行累计交付57915台，同比增长65.6%。

2025年，鸿蒙智行完成"五界十车"产品布局，全年交付量达589107台，累计交付量突破百万台。

鸿蒙智行相关人士对《证券日报》记者表示，鸿蒙智行生态在2026年还将持续扩容。华为技术有限公司（以下简称"华为"）与智选车合作车企计划在2026年推出超过10款新车，涵盖5个合作品牌以及MPV、轿车、SUV、方盒子等多类车型，将冲刺年销百万台目标。相关车型的产能也在提速。

鸿蒙智行生态联盟由华为与车企伙伴共同构建。其中，华为分别与赛力斯、奇瑞、北汽、江淮品牌合作打造了问界、智界、享界、尊界。2025年，在鸿蒙智行新品发布会上，上汽集团与华为联合发布了全新品牌"尚界"，带来了"第五界"，补齐鸿蒙智行入门级市场空白。至此，鸿蒙智行已组建"五界十车"产品矩阵，与华为乾崑和主机厂合作孵化的品牌"启境""奕境"，构成了"五界+二境"的格局。

鸿蒙智行还在持续进行生态扩张。近日，华为与合作车企通过"五界在一起"专场直播公布新一年规划，以"高端化、个性化"为发展方向，依托"五界"的协同布局，覆盖20万元至百万元级市场区间，同步推进智能技术迭代与产品品类扩容。

智能技术迭代方面，2026年，鸿蒙智行的技术升级将集中于智能驾驶、座舱体验及动力补能三大板块。仅从动力补能板块来看，覆盖范围上，其充电服务已延伸至全国350多个城市、2700多个县市，并覆盖5000多个高速服务区；充电效率上，鸿蒙智行已部署超12万座快充站和7000多座超充站，实现"1秒1公里"的充电速度，大幅缩短了用户的充电等待时间。

支撑这一庞大产品与销售规划的，是合作车企端紧锣密鼓的产能建设。据了解，为实现年销百万台的冲刺目标，鸿蒙智行生态的合作车企正加速产能布局。1月23日，北汽蓝谷新能源科技股份有限公司公告称，子公司北京新能源汽车股份有限公司拟投资19.91亿元建设享界超级工厂高端平台车型产业化及产线数智化提升项目。

汽车有文化创始人、行业观察人士周海滨对《证券日报》记者表示，随着华为"汽车朋友圈"的扩大，2026年如何协同多家主机厂合作伙伴实现高效协同，将成为其面临的重点任务。

尽管"五界"有价格区分，但都深度搭载华为智能技术，如何避免同质化、在用户心中建立清晰的品牌认知，是需要持续探索的方向。

一位供应链人士认为，随着"五界"及"二境"品牌专网门店在销售与服务端发挥更大作用，鸿蒙智行的渠道协同能力将面临考验。

据了解，享界已收到超过100家经销商申请，其中九成来自BBA等豪华品牌经销商。这些新渠道的整合效果，将直接影响高端市场的用户体验和品牌形象。

在工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员刘兴亮看来，用户踏入不同品牌的鸿蒙智行门店，感受到的是无缝衔接的高标准服务还是各自为政的割裂体验，将成为检验这个庞大生态联盟能否真正形成合力的试金石。

周海滨认为，鸿蒙智行品牌专网等不同渠道模式的协同运作，是对体系能力的重大考验。同时，品牌差异化问题同样值得关注。