

海光信息总裁沙超群:

聚焦差异化算力适配 精准破解实体产业痛点

■本报记者 桂小簪

在人工智能深度赋能实体经济、“人工智能+”战略全面落地的产业背景下,算力作为数字经济的核心基座,正从通用大模型训练推理场景,加速向工业工程、先进制造等实体领域渗透。

海光信息技术股份有限公司(以下简称“海光信息”)精准布局 AI4E(人工智能赋能工程计算)赛道,锚定实体产业算力刚需,打造差异化国产算力解决方案。

近日,海光信息总裁沙超群接受《证券日报》记者采访,深度解读 AI4E 与通用大模型算力的核心差异、企业布局逻辑等,并介绍了海光信息在技术迭代、生态共建层面的核心布局与未来规划。

锚定实体产业刚需

当前,人工智能产业高速发展,通用大模型的训练、推理催生了大量算力需求。但在沙超群看来,AI产业的终极价值在于赋能实体、提升产业效率,而 AI4E 正是 AI 赋能制造业

与工程计算的核心落地路径,也是海光信息长期深耕的核心赛道。

沙超群告诉记者, AI4E 精准聚焦实体经济核心场景,面向桥梁建筑设计、汽车研发、生物制药、工业仿真等工程计算领域,覆盖 CAD、CAE 等主流工业软件应用。工程计算直接关联工业设计和产品研发与生产落地,绝对不允许计算误差,高精度是工程算力的核心底线,这也是其区别于通用大模型算力的核心特质。

相较于通用算力场景的标准化需求, AI4E 场景具备极强的多元化、定制化特征,涵盖计算密集型、数据密集型等多种工程计算类型。针对行业痛点,海光信息搭建专属工程计算应用框架层,通过定制化算力优化与运行池适配,实现各类工程场景的快速兼容、历史代码快速迁移与场景高效落地,目前已与同济大学等高校深度合作,积累了多行业垂类工程算力落地案例,打造产学研融合标杆。

谈及赛道布局初心,沙超群表示,从早年的信息化与工业化融合,到如今“人工智能+”赋能实体,产业数字化的核心始终是赋能制造业提

质增效。 AI4E 直击工程计算、先进制造的核心痛点,是人工智能落地实体经济的关键抓手,具备极强的产业价值与政策契合度,也是海光信息坚守该赛道的核心逻辑。未来,该公司将持续深化标杆场景落地,加速成熟方案的全行业复制。

与产业链携手共赢

随着人工智能产业加速发展,全球算力相关资本开支持续攀升,算力已成为各国数字经济竞争的核心赛道。

沙超群结合全球产业格局与国内市场禀赋,对国产算力行业发展趋势给出明确判断:国内算力市场增长空间广阔,国产化替代、自主可控将是未来算力产业发展的核心主线。从国内市场来看,我国拥有庞大市场与完整的工业体系,各行各业智能化转型需求旺盛,未来算力需求增速将超越海外市场。

沙超群认为,在行业高速增长的同时,也对国产算力基座厂商的技术迭代、产品适配、生态建设能力提出了更高要求,这既是挑战也是机遇。

依托自主可控的高端芯片技术,成熟的产品体系与完善的生态布局,国产算力企业有望深度受益于行业红利,持续夯实产业核心竞争力。

当前 AI 应用已进入深水区,算力需求从单一 GPU 算力,转向 CPU、GPU 协同调度的多元化、系统化算力形态。面对产业变革趋势,海光信息在技术、系统、生态层面全方位布局,以适配 AI 多元化、深层次的算力需求。

例如,依托海光产业生态合作组织,海光信息协同产业链各方力量,开展联合研发、应用适配与市场推广等工作,推出了多项贴合行业需求的场景化解决方案,有效覆盖政务、金融、医疗、工业等多个重点领域。通过生态协同发力,该公司进一步打通了产业链合作堵点,提升了产业整体国产化水平,实现了产业链各方的共赢发展。

沙超群表示, AI 深水区的竞争,本质是算力系统与产业生态的综合竞争。基于软硬件深度

协同的优化思路,海光信息联合海光产业生态合作组织数千家生态伙伴、国内大模型研发企业、行业应用服务商,针对性优化算力产品性能,实现训练场景算力升级、推理场景性价比提升、科学计算扩展性优化、工程算力适配效率升级的全方位突破,全面适配 AI 产业多元化落地需求。

站在人工智能赋能实体经济的关键节点,沙超群表示,海光信息将持续坚守国产高端算力主阵地,以 AI4E 为核心差异化赛道,持续深化技术迭代、产品优化与生态共建。依托国产化核心技术、开源开放的生态理念、产学研用一体化的落地模式,持续破解国产工程算力适配难题,加速高端国产算力在先进制造、工程研发、科研创新等核心领域的规模化落地,全力夯实国产算力产业基座,助力我国数字经济与实体经济深度融合。



空天信息产业发展新图景:太空算力、天基智能等加速突破

■本报记者 贺王娟

2026年7月16日至7月17日,以“空天一体·生态共荣”为主题的2026空天信息大会暨中科院图生态合伙人大会(以下简称“大会”)在江苏无锡举行。来自政府部门、科研院所、产业链上下游企业及投资机构超2000名代表齐聚一堂,共话空天信息产业发展新图景。

大会释放出多重积极信号:太空算力、天基智能等前沿技术加速突破,龙头企业推动战略升级,产业生态加速构建。在政策、技术、资本多重驱动下,空天信息产业发展的“星星之火”有望形成“燎原之势”。

产业集聚效应显现

随着政策红利的持续释放,空天信息产业发展迎来黄金窗口期。多地已形成了相关产业集群,无锡便是典型样本之一。

据无锡市副市长周文栋介绍,无锡市依托物联网、集成电路、高端装备制造等产业的深厚底蕴,沿着“箭、星、网、端”全链条和“研、产、运、用”全环节持续发力。数据显示,无锡市已汇聚商业航天链上企业325家,其中国家专精特新“小巨人”企业32家、上市公司7家。今年1月份至5月份,商业航天规上企业实现营收118.45亿元,同比增长21.49%;低空经济规上企业实现营收45.6亿元,同比增长25.3%。

“无锡正成为长三角乃至全国空天信息与低空经济产业发展的新高地。”中国科学院院士,中国科学院空天信息创新研究院党委书记、副院长张兵表示,“汇聚产业链上下游的无锡,为商业航天科技成果转化和项目落地提供了优质沃土。”

中国上市公司协会的数据同样印证了产业发展的蓬勃势头。中国上市公司协会党委书记魏峰透露,当前A股集聚160余家商业航天与低空经济相关上市公司,

2025年相关企业实现总营收3万亿元,净利润近2000亿元,同比分别增长8%和16%。“净利润增速大于营收增速,说明行业盈利质量在持续改善。”魏峰表示,资本市场对空天产业的支持力度持续加大,商业航天、低空经济已纳入科创板第五套上市标准适用范围,为尚未盈利但具备核心技术的科创企业打开了上市通道。

产业集聚效应正在无锡加速显现。江苏深蓝航天有限公司、蓝箭航天空间科技股份有限公司等火箭企业,银河航天(北京)科技有限公司、北京微纳星空科技有限公司等卫星企业,以及中科星图股份有限公司(以下简称“中科星图”)、东方智源科技有限公司等卫星应用企业相继落户无锡。无锡高新区更是成为全市唯一完整覆盖“箭星网端”全链条的商业航天产业集聚区,构建起从火箭入轨、卫星批产、天地组网到数据应用的完整闭环。

创新驱动产业升级

如果说政策支持与产业集聚是空天信息产业腾飞的“助推器”,那么创新则是驱动产业升级的“核心引擎”。

本次大会上,太空算力成为最受关注的议题之一。中国工程院院士、中国计算机学会理事长孙凝晖在大会上作了主题报告,系统梳理了从载荷配套计算到算力星云,再到太空超算的技术演进路径。

“太空算力热背后的原因是人工智能的大发展。”孙凝晖表示,当前业界正从“感算一体”的单星计算模式,向多星协同的算力星云形态演进。

“更长远的目标是构建‘太空超算’,将太空信息资源全面基础设施化。”孙凝晖认为,计算、存储、能源、通信等模块可在轨组装和扩展,形成可扩展的大规模并行计算系统。但他同时坦言,实现这一目标仍面临芯片、互联、热控、供电等



图①中科院图的各式低空设备
图③环天星座光学系列卫星模型

图②四川华体照明科技股份有限公司无人机物流柜示意图

中科星图供图
贺王娟/摄

多项工程挑战。以千卡级太空超算为例,需要约100万瓦供电能力和4500平方米的太阳阵,还需要在柔性可展开太阳翼、新型材料等关键技术上取得突破。

商业模式的探索同样关键。孙凝晖提出了一个核心命题:太空算力是走“载荷配套”的稳妥路径,还是走“基础设施超前部署”的开拓路径?他认为,“配套思路成本敏感度低,但市场规模有限;基础设施路径想象空间大,但需要成本拐点和应用创新”。

中科星图董事长许光奎在题为《太空云:新一代天基智能信息服务系统》的报告中,从工程实践角度回应了这些问题。他透露,中国科学院空天院牵头承担了国家重大专项“太空云”,以多功能卫星节点为核心,通过星间星地宽带网络互联,统合感知、通信、导航、计算、智能等天基资源,构建新一代天基智能信息服务系统。

中国工程院院士向锦武则从

“天基能力供给”与“低空场景释放”深度耦合的角度,阐释了商业航天与低空经济协同发展的逻辑。“商业航天让低空经济‘看得见、联得上、管得住、飞得稳’,是低空经济突破地面网络边界、实现全域运行的重要支撑。”向锦武表示,商业航天提供的天基信息设施,正成为低空经济从“能飞”走向“会飞、善管、可规模化运营”的关键底座。

龙头企业引领生态共建

产业链的成熟离不开龙头企业牵引,而生态共建正成为行业发展的主旋律。

在此次大会现场,中科星图发布了空天地一体化全域智能产品矩阵,涵盖智能地球、商业航天、低空经济、低空安全四大领域共22款创新产品,并举行了四轮战略签约,与数十家产业链企业、科研院所、地方政府达成合作。

中科星图总裁邵宗有介绍,该公司战略以“一体两翼”为框架——以智能地球为主体,以商业航天和低空经济为两翼,聚焦智能地球、太空云、卫星互联网安全、低空经济、低空安全五大创新业务集群。中科星图正推动太空云与地面算网的融合,与中科曙光合作构建“天地同算”服务体系。

在低空经济领域,中科星图升级了“五位一体”产品体系,拓展至国家级空域管理服务平台、低空物流应用平台、低空教育体系等新场景。在低空安全领域,该公司推出了面向城市和机场的多套防御系统。

值得一提的是,大会期间,无锡高新区与中科星图就共建低空安全创新中心正式签约。在无锡,一个涵盖技术研发、产业应用、资本赋能的空天信息产业生态正在加速形成。值得期待的是,在政策、技术、资本多维共振下,空天信息产业的发展潜力将持续释放。

安徽今年汽车出口突破100万辆
较去年提前5个月

■本报记者 徐一鸣

近日,安徽省政府新闻办召开新闻发布会,就安徽省上半年外贸情况进行介绍。《证券日报》记者从会上获悉,今年上半年,安徽省汽车出口100.6万辆,同比增加1.2倍,出口汽车价值1043.6亿元,同比增加1.1倍。

据记者梳理,2025年1月份至11月份安徽省汽车出口突破100万辆,而今年汽车出口量突破100万辆比去年提前了5个月。从“前11个月破百万辆”到“半年破百万辆”,是安徽省汽车产业从“走出去”到“走得稳、走得远”的生动写照。

新兴市场正在快速拓展。今年上半年,安徽省对拉美市场出口汽车19.2万辆,同比增长82.5%,其中,对巴西出口汽车8.2万辆,同比增加1.4倍。此外,俄罗斯、英国、意大利等国家市场需求旺盛,安徽省出口汽车同比分别增加1.9倍、2.4倍、2.3倍。

“聚焦皖产汽车‘出海’的多元化需求,合肥海关立足职能优势,主动作为、靠前服务,支持安徽省汽车加速‘出海’。”合肥海关副关长姜开源介绍,一方面,优化监管模式。对散装出口新能源汽车实施“分箱发运”联动监管,在这一模式下,从整车中拆分的锂电池在装配地就地、顺势实施包装使用鉴定后,可直接发运出口,单批新能源汽车出口周期缩短约7天。另一方面,畅通出口通道。针对汽车出口企业多元化物流需求,全力做强水运主通道,全面推广水水中转多式联运、联动接卸、直装直提等业务新模式。

完整的产业链集群是皖车出口持续增长的重要原因之一。目前,安徽省形成合肥、芜湖双核心整车产业带,集聚奇瑞汽车股份有限公司、安徽江淮汽车集团股份有限公司、蔚来汽车科技(安徽)有限公司、大众汽车(安徽)有限公司等整车企业,配套超3000家零部件企业,覆盖动力电池、底盘、电控、车规材料等链条。

眺远影响力研究院院长高承远向《证券日报》记者表示,安徽省汽车出口的跨越式发展,是制造业转型升级、高水平对外开放的直观缩影。依托完整产业链、多元化市场布局、物流政策等,安徽已牢牢站稳全国汽车出口第一方阵,进而持续擦亮“皖车出海”产业名片。

今年票房已突破200亿元
高票房影片数量不及往年

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示,截至7月19日,2026年电影票房突破200亿元大关。

相比2025年同期,今年票房成绩出现明显下滑。从单部影片成绩看,截至7月19日,年内只有6部影片票房突破10亿元,票房突破20亿元的只有1部。而2024年春节档就有3部电影票房超20亿元。

北京拓普世纪信息咨询有限公司CEO程飞向《证券日报》记者表示,今年,5亿元至10亿元票房的作品较少,票房集中于头部影片。

票房成绩决定投资方的分账收入,进而影响了相关上市公司的业绩。根据业绩预告,A股多家影视公司上半年业绩预亏。记者梳理发现,预亏原因多为院线票房下降、主投影片票房成绩不达预期。

无论是电影市场的票房,还是上市公司的业绩,都说明电影行业的变革以及上市公司的业务调整迫在眉睫。

“供需错配、商业模式单一、年轻观众流失是当前市场的主要困局。”北京电影学院国家电影智库常务副秘书长刘正山向《证券日报》记者表示,供需错配,主要体现在供给端难以及时响应市场需求变化,“要素堆砌”的模式难以让观众满意。此外,电影行业过度依赖票房收入,IP衍生品业务发展滞后。

谈及如何突破当前困局,程飞认为,这需要多方面的共同协作。比如,有效激活增量观影人群、针对性开发适配不同人群的差异化影片,吸引更多的观众走进电影院。

《给阿嬷的情书》就是一个典型的成功案例。灯塔专业版数据显示,该影片女性用户占比超过67%。记者了解到,该影片最早口碑发酵从广东潮汕地区开始,庞大的“自来水”推动影片口碑“破圈”。

除此之外,多家影视公司已启动相关新人扶持计划,加速为行业注入新鲜血液。例如,上影集团自2020年启动“新人计划”以来,已孵化6部作品,包括观众熟悉的《爱情神话》《流浪山小妖怪》。大麦娱乐通过“海纳国际青年导演发展计划”5年间已扶持75位青年导演,其中最年轻的导演出生于2002年。

刘正山认为,要解决市场的问题,需要行业加快推进供给端的改革,特别是要大力扶持青年导演、新题材。市场正在用脚投票,加速人才迭代。

铜冠铜箔预计上半年净利同比增长超486%

该公司业绩预告显示,报告期内,高频高速铜箔呈现供不应求的情况

■本报记者 徐一鸣

7月19日晚间,安徽铜冠铜箔集团股份有限公司(以下简称“铜冠铜箔”)发布2026年半年度业绩预告。报告期内,该公司预计实现归属于上市公司股东的净利润2.05亿元至2.25亿元,同比增长486.49%至543.70%;预计扣除非经常性损益的净利润为2亿元至2.2亿元,同比增长724.05%

至806.45%。

铜冠铜箔业绩预告显示,报告期内,该公司聚焦头部客户需求,高频高速铜箔呈现供不应求的情况,销量实现同比增长;此外,其持续优化产品结构,高频高速铜箔等高附加值产品占比提升,带动加工费收入增长。在此基础上,铜冠铜箔持续深化降本增效,不断提升运营效率与管理水平,相关成本有效压降,

产品毛利率实现提升。

电解铜箔作为电子制造行业的功能性基础原材料,被称为电子产品信号与电力传输、沟通的“神经网络”,主要用于印制线路板的制作和锂电池的生产制造。

据了解,全球算力基础设施建设持续提速,GB200、GB300等高端AI服务器单台HVLIP铜箔用量是传统服务器的十倍以上,而高频高速覆铜

板需要搭配低信号损耗的HVLIP铜箔。

东吴证券股份有限公司研报称,预计2026年,全球AI服务器专用HVLIP铜箔市场需求规模达2.4万吨,同比增长260%;预计2027年,HVLIP铜箔市场需求将增长至5万吨;预计2030年,HVLIP铜箔市场需求有望突破11万吨。

中关村物联网产业联盟副秘书

长袁帅对《证券日报》记者表示,作为实现HVLIP1代至HVLIP4代铜箔量产的公司,铜冠铜箔聚焦高频高速铜箔、载体铜箔、固态电池等领域,高端产品出货规模不断扩大,成为拉动营业收入增长的核心引擎之一。

值得一提的是,铜冠铜箔HVLIP5代铜箔正在研发中,据该公司介绍,目前已突破关键性能指标。