



探寻产业发展“新引擎”

火焰山下跑出新赛道

■本报记者 刘 钊

连日来,新疆吐鲁番持续高温,部分区域最高气温突破50℃。热浪滚滚,是游客身处“火洲”最真切的盛夏体验;对汽车研发人员而言,吐鲁番高温、强日照、干燥与风沙叠加形成的复合环境,则是一处难以替代的天然试验场。

从早期依托社会道路和临时场地开展试验,到专业试验场、检测平台和城市保障体系逐步完善,吐鲁番深挖“热”资源,尝试把极端高温转化为研发服务能力,并以试车活动带动服务消费和产业链延伸,点燃“热”经济。

近日,《证券日报》记者在吐鲁番走访调研发现,吐鲁番热区试车产业链正加速成形,但要将自然禀赋转化为长期竞争力以及区域经济发展的新引擎,仍需跨越公共服务配套、专业技术支撑和产业协同等多道门槛。

将“高温”变成研发资源

吐鲁番开展热区试车的天然优势,在于其难以替代的复合干热环境。当地夏季高温日数多、持续时间长,气候干燥、强日照、风沙频发等因素叠加,为整车热管理、空调制冷、动力总成散热和动力电池安全性能测试提供优质的试验场景,使得材料老化、密封失效、沙尘侵入等在常规工况下难以发现的隐性问题更容易暴露。

“相较于单一高温环境或人工舱体测试,吐鲁番的自然环境更接近中东、中亚等干热市场真实工况。”吉利汽车研究院工程师王庆喜在接受《证券日报》记者采访时表示。

在王庆喜看来,随着汽车新能源化、智能化升级,车企对电池安全、充电效率、座舱舒适性和用户体验的测试标准也持续提升,测试越前置、越充分,品质风险越可控。

戈壁滩上,各大车企研发测试工作有序开展。东风汽车研发总院整车可靠耐久性试验技术高级主管工程师霍松正带队开展可靠性测试。他对《证券日报》记者表示,吐鲁番高温窗口期长、温度稳定,可支持整车可靠性、新能源汽车动力系统和热管理等试验。以整车可靠耐久性试验为例,一台测试车辆通常需要在这里开展近一个月、累计近万公里的验证。实车道路试验不仅能够发现零部件问题,更可全面验证动力、底盘、电控、空调等整车系统在高负荷极端工况下的协同运行稳定性。

“极端高温测试对新能源汽车是全方位考验,既要验证电池管理、散热和精准控温能力,也要检验传感器、算法及电子系统的稳定性。”奇瑞汽车全球技术创新中心院长助理卢生林对《证券日报》记者表示,通过这种极端环境验证,不仅提升了产品的技术“含金量”,更构建了面向全球市场的竞争力。卢生林认为,充分的极端环境验证,有助于车企提高产品可靠性,并为车型进入全球不同气候市

场提供技术支撑。

众多车企高温测试落地吐鲁番,正是当地发展“热”产业,探索自然资源价值转化路径、培育区域特色产业的生实践。2026年1月份,吐鲁番市委二届八次全会暨市委经济工作会议提出,超常规发展“热”经济产业集群,做大做强热区试验研究基地,统筹场地、设施、资质和客户等资源,推进专项测试、一体化服务和新兴领域拓展。

新疆吐鲁番自然环境试验研究中心副主任郭春云介绍,上世纪90年代,已有车企赴吐鲁番开展夏季高温整车测试,但当时多依托社会道路和临时场地,缺少专业试验道路、公共检验检测平台及配套综合服务体系,热区整车试验整体呈零散化、小规模状态。

2010年,郭春云参与组建新疆吐鲁番自然环境试验研究中心。如今,该中心已通过CMA资质认定和CNAS实验室认可,可开展汽车、金属等31个大类、300余项参数的检验检测,并结合自然暴露、野外观测和实验室检测,研究产品在干热环境下的性能变化及适应能力。

在此基础上,当地持续拓宽测试服务边界,业务延伸至无人机性能、光伏组件及材料耐候性、空调与各类工业装备环境适应性测试。光伏领域已有多家头部企业开展户外试验,测试范围从组件延展至材料。多元化的测试品类,有效提升了场地、设备和数据资源的全年利用率,进一步拓展了当地热资源的产业化应用空间,推动产业从“季节性试车”向“全品类检测”升级。

从“有高温可测”走向“有体系可用”,如何连接更多产业环节,成为吐鲁番“热”经济能否做大的另一道命题。

试车需求如何延伸产业链条

对车企而言,极端气候是检验汽车品质的天然标尺,而扎堆而来的研发测试需求,更成为吐鲁番激活“热”经济、延伸产业链的核心抓手。持续涌入的试车团队、测试车辆,不仅盘活了当地的道路与场地资源,更带动检测保障、城市服务、产业配套等多领域业态升级,实现从“气候资源”到“经济资源”的价值转化。

中交火焰山汽车检测有限公司是国内首家第三方高温干热汽车试验场运营企业。该公司常务副总经理于胜利对《证券日报》记者表示,公司一期、二期累计投入约7.2亿元,已形成以高温干热试验为核心、兼顾道路性能、整备维修和测试保障的服务能力。在上一试车季,约1400台车辆到公司开展极端环境测试,其中新能源车型占比约五成。

“车企需要的不只是‘有路可跑’。”于胜利说,“高温充放电、补能维修、数据传输、保密车间、气象服务和应急救援等,都是试验顺利开展的必要条件。”也正因此,试验场的角色正在由提供场地,向试验执行、整备保障、检测评价和研发闭环支撑延



图①中交火焰山汽车检测有限公司常务副总经理于胜利向记者介绍公司发展情况

图②中交火焰山汽车检测有限公司试车场

图③吉利吐鲁番高温试验基地

图④试车员正在进行高温试车

图⑤新疆吐鲁番自然环境试验研究中心工作人员向记者介绍汽车零部件干热老化试验情况

徐嘉硕/摄

伸。每一台测试车辆的背后,不只是一次道路使用,更是一套对城市专业化服务能力的综合检验。

与短期旅游客流不同,汽车研发团队多为长期驻留。一支试车团队抵达吐鲁番,首先接入的并非试验道路,而是城市服务网络。试车季里,工程师和保障人员往往驻留数周甚至数月,酒店、餐饮和商超由此获得持续客源。

吐鲁番火洲美居酒店工作人员热孜万古丽告诉《证券日报》记者,随着试车人员集中到来,酒店接待量明显增加,长周期驻留团队也使客源更为稳定。

试车产业的带动效应沿着车辆运行和项目保障环节延伸。测试辅助、车辆维修、零部件快运、补能服务、消防应急等业务需求,为当地服务业打开新的业务入口。与普通旅游消费不同,试车活动按项目周期展开,对通勤组织、保密管理、通信保障、应急响应和零部件供应的时效要求更高。研发团队的持续驻留,既考验城市配套的专业化水平,也推动相关服务由传统“接待客流”向高端“保障研发”转变。

《证券日报》记者了解到,近日,吐鲁番市有关部门已就《吐鲁番市热区试车服务管理办法(草案征求意见稿)》向社会公开征求意见。该文件提出,建立热区试车多部门联动协调机制、涉企服务机制和问题闭环处理机制。同时加强充换电、加油、加气、加氢等基础设施建设,规范供水、供电、通信、餐饮、住宿和汽车维修等配套服务,建立跨部门应急联动机制。

从道路管理、服务保障到安全应急,吐鲁番正以制度建设补齐产业配套短板,推动“热”资源进一步转化为稳定、规范的产业承载能力。

让季节热度转化为持续动能

目前,吐鲁番“热”产业仍处于能力建设 and 商业模式探索阶段,部分现实难题有待破解。

于胜利坦言,汽车试验场属于重资产项目,场地租赁仍是主要收入来源,但贷款本息、道路养护和日常管理等成本持续侵蚀现金流。培育检测认证、数据增值服务等业务,不仅需要长线资本投入,更依赖持续稳定的测试订单。如何平衡短期经营压力与长期能力建设,是热区试车产业必须破解的现实难题。

据了解,目前,吐鲁番共有中交火焰山汽车检测有限公司、新疆吐鲁番自然环境试验研究中心等5个汽车试验场,不同场地在动态道路、静态暴晒、材料老化和整车耐久等测试方向上各有侧重。市场竞争加剧后,部分机构仍以场地租赁等基础服务为主;而试验道路、充放电设施、保密车间、数据设备和应急体系仍需持续投入建设、迭代完善。

随着市场主体和试验场地增加,同质化竞争、基础服务占比较高等问题逐步显现。如何摆脱季节性发展局限、提升产业长期价值,成为吐鲁番热区试车产业提质升级的重要课题。北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示,热区试车要真

正成为区域产业抓手,关键在于以极端干热气候为起点,构建测试验证、检验检测、数据服务和综合保障能力,让短期试车旺季沉淀为持续的产业流和消费流。

产业高端化转型也迫在眉睫。郭春云认为,行业若长期停留在比拼道路设施、比拼场地规模的低价竞争中,不仅难以保持稳定收益,也会制约检测认证、数据服务和标准化能力建设。未来应向高附加值服务转型,通过沉淀材料暴露、道路工况和长期观测数据,形成更加通用的产品评价体系,服务车企材料筛选、产品迭代与出口可靠性验证。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,吐鲁番下一阶段的重点不在于简单增加多少条道路、再建设多少个场地,而在于形成稳定的长期供给能力。要把公共服务与市场化运营结合,补齐补能、通信、救援、保密和人才等短板;推动试验场差异化定位,避免重复建设,提升标准制定、检测认证和数据服务能力。

火焰山下的高温,是大自然赋予的稀缺气候资源;而将其转化为测试验证能力、研发服务能力、标准制定能力和产业配套能力,才是吐鲁番“热”经济的真正内涵。当更多试车团队能够在这里高效完成验证,更多专业服务能够围绕研发需求稳定供给,短暂的旺季车流就可以逐步沉淀为持续的产业流、消费流和创新流,戈壁上的热浪才能真正转化为推动区域高质量发展的长久动能。

超节点技术 迎来规模化商用

■本报记者 贾 丽

在近日举行的2026世界人工智能大会(WAIC 2026)上,超节点这一将数百乃至上千颗AI零部件整合为统一计算单元的架构“新物种”,成为本届大会上的热点之一。联想集团有限公司(以下简称“联想”)、华为技术有限公司(以下简称“华为”)、曙光信息产业股份有限公司(以下简称“中科曙光”)等企业纷纷将融合自研最新技术的超节点服务器搬到了现场。

“随着超节点的规模化应用,一个显著的趋势正在算力行业浮现,算力竞争已从芯片参数升级为系统级解决方案的全面对决。”南京大学高性能计算中心高级工程师盛乐标对《证券日报》记者表示。

提升大模型训练、推理效率

超节点是一种为构建大规模AI算力集群而设计的新型技术架构,其突破了传统服务器堆叠模式在通信、内存与扩展性方面的瓶颈,显著提升大模型训练与推理效率。

近两年,超节点成为AI算力市场热词,相关技术已成为智算基础设施演进的重要方向。

在WAIC 2026上,联想在显著位置展示了近期发布的万全异构智算平台V5.0和超节点解决方案问天超节点,依托集群训推加速技术、芯模编译优化技术等九大差异化核心技术,实现了从百卡到万卡规模的全场景覆盖。联想展台人员介绍,问天超节点具备强算力、低时延、易部署、可扩展四大核心能力。

联想展台的具身智能机器人、世界杯AI技术体验区也吸引了众多观众驻足互动。从支撑大模型训练与推理的超节点和智算中心,到落地真实场景的企业超级智能体、城市智能体,联想以混合式AI为基础,系统展示了从生产到价值创造的完整链路。

联想中国基础设施业务群服务器事业部总经理周韬对《证券日报》记者表示,当前服务器行业痛点已从“如何买到算力”转向“如何用好算力”。联想问天超节点通过高密度水冷设计大幅降低能耗,同时搭载异构智算平台,使算力效率再提升20%至30%。

周韬进一步表示,相比传统服务器需通过网络和处理器进行跨节点连接,超节点大幅降低了延迟、提升了效率,可实现“算得更多、耗电更少”。

华为首次公开展出的昇腾950超节点真机,成为WAIC 2026的硬核展品。据了解,该产品基于灵衢互联协议,实现业界最大1024卡规模,依托互联超大带宽与超低时延,突破集群内各类资源的通信瓶颈。

华为相关人士表示,昇腾384超节点已商用落地750多套,规模化应用于互联网、医疗、交通、制造等行业。超节点已从概念验证走向规模化商用。

我国首个国产十多万卡AI超集群曙光8000(登峰)真机也首次在华IC 2026上面向全球公开亮相,已经完成300余项重点应用优化,覆盖机器人、创新药、新材料、量子计算等20余个科研和产业领域。

国海证券认为,2026年为超节点产品“元年”,2026年则正式进入国产AI超节点规模化应用阶段。据华泰证券测算,2028年国产超节点市场空间有望达到3414亿元,2026年至2028年复合年均增长率高达194%。

迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇对《证券日报》记者表示,国产AI超节点在2026年正式进入规模化应用阶段。从“元年”到“放量”,再从单点突破到系统级交付,超节点有望支撑起千行百业的算力底座。

已成为行业主流发展方向

超节点已然成为算力行业的主流发展方向,由此,超节点赛道正迎来“群雄逐鹿”。除联想、华为之外,百度、阿里巴巴、腾讯、中兴通讯股份有限公司、新华三等均已入局。

与此同时,超节点的规模化落地正驱动AI基础设施从芯片、交换机、光互联到液冷散热全链条升级。

不过,就这一面向未来的竞争,盛乐标也直言,真正的超节点绝非物理组合,而是计算、存储、网络、管理及软件平台的系统级深层耦合。超节点前期仅芯片架构设计费用投入就超过亿元,一台样机成本高达千万元,网络调度平台持续优化需用时18个月。

正如联想集团副总裁、中国基础设施业务群总经理陈振宽所言,未来的产业竞争将转向更深层次的“生产范式竞争”,上下游产业链的深度协同是充分释放算力效能的关键前提。

多家A股纺织服饰公司预计上半年净利润大幅增长

■本报记者 桂小笋 李豪悦

同花顺数据显示,截至7月22日,A股共有41家纺织服饰行业上市公司发布中报业绩预告。有23家公司预计上半年归属于上市公司股东的净利润(按预告下限排序,下同)同比增长,其中有12家公司预计净利润同比增长幅度超过100%。

发展不平衡特征凸显

上半年业绩向好的纺织服饰上市公司在解读增长原因时,大多提及了“全产业链协同效应释放、持续深挖内部潜力、提升经营质量、增强盈利能力”等;而业绩欠佳的上市公司则主要提及了“库存清理、投资减值”等原因。

河北环博科技有限公司总经理陈晶晶告诉《证券日报》记者,上半年,受海外补库和订单恢复带动,部分出口制造企业业绩明显改善;但部分品牌服饰企业仍面临消费分层、渠道竞争

和成本压力,盈利持续承压。更深层来看,纺织业正从传统劳动密集型制造向功能性材料、智能制造、品牌运营和全球化供应链升级,竞争优势持续向龙头企业集中,“强者恒强”特征愈发明显,部分龙头企业利润增速显著高于行业平均水平。

数据显示,富春染织集团股份有限公司预计上半年净利润增幅在41家公司中排在首位。该公司的公告显示,上半年公司全产业链协同效应释放,新质生产力智能化工厂发挥效率,产品质量稳定且市场占有率不断提高;企业数字化管理体系精准施策,产能合理增长,单位能耗及生产成本显著降低,盈利能力持续增强。经财务部门初步测算,预计2026半年度实现归属于上市公司所有者的净利润17000万元到19000万元,同比增加1165.23%到1314.08%。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示:“部分纺织服饰行业上市公司业绩向好,得益于多重市场机遇。首

先,企业依托上游低价原材料库存优势,充分把握原材料价格上涨的周期红利,有效夯实了盈利基础。其次,户外纺织品等新兴赛道步入高速增长,打开了企业盈利增长的空间。最后,海外市场布局成效凸显,部分公司通过多区域海外产能布局、深耕优质海外客户资源,进一步开拓了市场。”

不过,在纺织服饰行业整体业绩亮眼、部分企业实现高速增长的同时,行业发展不平衡的特征也愈发凸显。

陈晶晶就此表示,消费复苏更多呈现结构性特征,增长正向运动户外、功能性服饰、高性价比品牌等细分赛道集中,导致同质化竞争企业经营仍然承压。与此同时,海外市场恢复并不均衡,出口企业的竞争也正从成本优势转向客户结构、产品附加值和全球供应链能力的比拼。

创新驱动产业升级

在行业格局重塑、竞争逻辑迭代

的过程中,技术升级成为企业突破发展局限的关键。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示:“新兴技术对传统行业的加持已成为竞争的关键变量,AI设计、智能工厂、数码喷印等技术,能直接降本提效、缩短新品研发周期,帮企业跳出同质化‘价格战’,精准匹配细分市场需求。”

张毅分析称:“行业整体增长仍需依托持续的产品创新驱动,以创新突破行业发展瓶颈、带动行业整体提质增效。消费者对于家居、服饰类产品的个性化需求持续升级,传统标准化产品难以形成大规模市场需求。海外市场方面,受多重因素制约,行业整体‘出海’增量空间受到一定制约,但细分领域仍具备发展机遇,拥有成熟供应链体系、高行业壁垒的优质企业,通过深耕全球新兴市场,完善海外布局,有望持续获取稳定发展机会。”

市场出现结构性机遇的背景下,

不少深耕高景气细分赛道、坚持产品与品牌升级的企业精准把握市场红利,凭借差异化发展实现业绩向好。

比如,北京三夫户外用品股份有限公司在业绩预告中提及,该公司聚焦“自有品牌+全国独家代理品牌”发展战略,产品研发、品牌营销持续发力,线下、电商、直播、批发等渠道同步发展,取得显著成效,其中重点发展的运动黑科技品牌X-BIONIC营业收入同比快速增长,独家代理的多个品牌均取得了良好的销售业绩。

张毅认为,纺织服饰行业上市公司出现业绩分化的核心原因是市场资源的优胜劣汰与重新分配。缺乏核心竞争力、依赖低端代工模式、产品结构单一且存在发展路径依赖的企业,将持续面临较大的经营压力。反之,具备产品创新能力、差异化竞争优势的头部企业,持续吸纳行业优质市场资源、产能资源。“未来行业的核心发展逻辑是聚焦产品创新升级,这也是企业突破发展瓶颈、构筑长期竞争力的关键所在。”