

超算中心持续迭代 存量基础设施如何突围？

■本报记者 贾 丽

随着算力需求生变,传统超算中心正面临从“单一能力供给”向“多元能力融合”转变的关键期,超算中心和国产计算系统加速演进为AI基础设施。

近日,无锡市与曙光信息产业股份有限公司(以下简称“中科曙光”)正式签署战略合作协议,双方将围绕国家超算无锡中心的迭代升级与市场化运营开展深度协同。此次合作指向中国超算产业所面临的现状,即上一轮集中建设的存量超算基础设施,如何在新一轮AI浪潮下完成角色重塑、焕发新的生机。

当前,我国超算事业正处于从“大国重器”向“数字经济底座”转型的关键节点。随着“东数西算”工程的深入推进以及大模型技术的爆发式增长,传统超算中心正面临算力供需结构性错配等多重挑战。业内正尝试在技术架构与体制机制上寻找突破口,使其进化为AI时代的算力引擎。

算力需求发生变化

随着AI大模型快速落地,超算系统也需要不断迭代。

“当下,AI等新技术的快速发展带来算力需求的结构性调整。”中科曙光副总裁、国家高性能计算机工程技术研究中心副主任曹振南在接受《证券日报》记者采访时表示,传统超算中心以双精度浮点运算见长,这套体系设计之初并未将大规模并行AI训练纳入核心考量。当混合精度计算成为主流,大模型训练动辄需要数万张加速卡协同工作,传统架构在效率、成本和能耗上需要完成新一轮校准。

与此同时,人工智能与算力持续向多领域跨界渗透,特别是科学智能已从概念走向应用。曹振南表示,这一趋势要求算力系统必须同时应对高精度数值模拟和大规模AI训练推理这两类截然不同的负载挑战。

对此,全球多地正积极推动算力基础设施转型,甚至将超算中心



图为超算智算基础设施以及应用场景展示 贾丽/摄

直接升级为“AI工厂”。对于我国超算中心而言,转型路径清晰且紧迫,即推动超算中心由传统模式演进为AI基础设施。

存量改造需精准优化

面对新需求,是推倒重来还是存量升级?无锡超算中心的选择为行业提供了重要样本。

据了解,上一轮超算中心的集中建设距今已有相当长一段时间,大量设备已达到常规迭代淘汰周期,如果简单推倒重建,不仅资金压力巨大,还容易造成历史数据和用户生态的断层。如何在既有成果基础上完成迭代,成为行业探索的重要方向。

曹振南表示,本次超算中心升级的背后是整套体系的全方位变革。无锡超算中心底蕴深厚,依托“神威·太湖之光”等核心设备,积

累了成熟的品牌影响力、庞大稳定的用户群体和专业的运营团队。相比全新建设,存量改造不仅成本更低,而且能最大化保留其作为核心节点的战略价值。

在此次合作中,“超智融合”成为改造的关键词。曙光智算信息技术有限公司总裁何牧君介绍,依托全栈国产软硬件技术底座,无锡超算中心在巩固传统科研算力优势的同时补齐智算能力,精准匹配长三角地区生物医药、先进制造等领域的算力升级诉求。

“AI for Science(科学智能)兼具科学计算和智能计算双重属性。传统科学计算高度依赖双精度浮点计算能力,这类场景的软件、算法尚未完全AI化,依然是核心刚需。因此改造既要保留、优化传统高精度科学计算能力,又要原生搭载人工智能训练、推理能力,实现两种算力的深度融合、协同赋

能。”何牧君表示。

从“单体”迈向“网络”

除技术升级外,更深层次的变革在于运营机制的转轨。此前,国家超算中心多被定位为科研基础设施,服务对象集中在高校和科研院所,运营模式相对单一。然而,随着产业智能化浪潮来袭,算力需求正从高端科研走向普及化,广大企业、各行业用户都产生了算力使用需求。

“无锡中心全面升级后,运营工作最核心的转变是从‘单一中心资源供给服务’转向‘全国全域算力协同服务’。”何牧君表示,无锡中心原有独立算力池规模有限、服务辐射范围存在边界。接入超算互联网后,整体算力资源储备进一步扩大,跨区域算力调度能力成为运营核心能力,可承接规模更大、

类型更多元的算力需求。以往依托无锡本地算力运行的特色产业、垂直行业应用,升级后可共享超算互联网全国范围内多元化算力资源。

截至目前,超算互联网平台用户量已超百万,大幅超过传统单体超算中心运营量级。

曹振南认为,未来的超算中心应具备“融合”的新机制。一方面,要持续承担国家重大科研任务,坚守公益属性;另一方面,可以融入市场化大潮,通过商业化运营反哺公共服务,形成良性循环。

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,中国超算产业在AI时代,需要走出一条从“重建设”转向“重运营”的新路。无锡模式的落地,是全国存量超算中心迭代升级的代表,也将为国家“十五五”期间的算力网建设奠定坚实的实践基础。

光模块行业景气度走高 相关企业业绩向好

■本报记者 舒娅疆

人工智能算力建设浪潮持续席卷全球,高速光模块作为算力网络核心硬件,行业景气度持续走高。截至目前,A股多家光模块公司已披露2026年上半年业绩预告,普遍呈现向好走势。

其中,成都新易盛通信技术股份有限公司(以下简称“新易盛”)预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润70亿元至80亿元,同比增长77.56%至102.93%;苏州天孚光通信股份有限公司预计实现归属于上市公司股东的净利润11.24亿元至13.04亿元,同比增长25%至45%。此外,武汉光迅科技股份有

限公司(以下简称“光迅科技”)、上海剑桥科技股份有限公司、长芯博创科技股份有限公司等公司亦纷纷披露业绩预增公告。

目前,光模块市场的增长前景受到市场多方看好。华泰证券发布的研报显示,AI算力需求持续增长驱动高速光模块加速放量,同时1.6T/3.2T高速率升级及CPO(光电共封装)等技术迭代推动光模块封装复杂度和性能要求持续提升,带动上游设备行业进入“量增+价升”共振阶段。在中性预期下,预计2026年至2028年,800G/1.6T光模块扩产推动市场容量分别达到332亿元、525亿元、640亿元,光模块设备市场迎来增长加速拐点。

“光模块行业的长期逻辑非常

清晰。”奕丰基金投资经理李净在接受《证券日报》记者采访时表示,行业前景短期看AI算力基建,长期看技术形态重塑。

只要AI大模型还在迭代,算力集群的搭建就不会停止,未来几年全球光模块市场将保持良好增速,其中用于AI和数据中心的高速以太网光模块增长将更快。

值得一提的是,光模块市场的高景气度推动该领域A股上市公司成为机构调研的热门标的。多家光模块上市公司在近期与投资者交流时,表达出了对于未来发展的信心。

光迅科技相关负责人在投资者交流会上表示,高速光模块整体市场需求保持旺盛态势。预计未来两

年至三年,算力产业爆发带来的高

速光模块、高端光器件增量需求,仍是推动其业绩增长的核心动力。

新易盛相关负责人表示,在与投资者交流时表示,今年公司800G产品的出货量提升,已成为出货的主力产品;1.6T光模块第二季度出货量较第一季度明显增长,预计下半年起放量节奏将进一步加快。目前来看,2027年的光模块需求已经较为明确,公司也在持续扩大产能。

从未来看,伴随着产能扩张,技术迭代与创新也成为光模块公司的重要竞争点。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜向《证券日报》记者表示:“AI算力集群扩容会将光互

联需求持续推高。同时,行业将呈现‘高景气+高波动’的发展状态,其需求曲线陡峭,供给追赶速度也将更快,下一阶段的竞争胜负手会更偏向功耗更低、成本更优的技术路线以及交付稳定性与客户绑定深度更强的企业。”

“行业正在经历400G—800G—1.6T的平稳过渡,1.6T将成为新的主力机型,谁能在这个赛道保持良率和产能,谁就能保持业绩持续增长。传统的可插拔光模块不会立刻消失,但为了应对未来更高的算力功耗,LPO(线性直驱)、CPO以及OCS(光路交换机)等新技术形态正在快速崛起。未来的赢家,一定是那些能在多条技术路线上同时推进的综合性巨头。”李净表示。

创新药产业链企业上半年业绩表现亮眼

■本报记者 梁傲男
实习生 孙艺菲

同花顺iFind数据显示,截至7月27日,按申万行业一级分类,A股共有100家医药生物公司披露了2026年半年度业绩预告。以预计净利润同比增长,其中,创新药及CXO(医药外包服务)产业链相关企业表现尤为亮眼。产品商业化持续推进、研发成果加快转化以及海外授权合作取得进展,成为推动企业业绩增长的重要动力。

7月20日,工业和信息化部新闻发言人、运行监测协调局局长陶青在国新办新闻发布会上表示,今年上半年,38款创新药获批上市,其中国产创新药31款,占比超过80%。

创新药对外技术授权再创新高,今年上半年交易总额超过1000亿美元,充分展现我国医药产业创新质量实现系统性跃升。

从业绩预告来看,上半年,头部创新药企持续依托自研管线兑现商业化收益,多款自研新药陆续放量,驱动企业营收、归母净利润同步大幅改善。

例如,海思科医药集团股份有限公司预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润7.9亿元至8.7亿元,同比增长513.25%至575.35%。该公司表示,报告期内公司创新药国内销售持续保持快速增长;同时,公司签署多个产品对外授权的交易合同,根据协议约定在上半年收到了首付款等款项,实现了较大金额的产品授权收入。

另外,潜江永安药业股份有限公司(以下简称“永安药业”)预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润为3987.15万元至4873.19万元,

同比增长219.08%至289.99%;预计扣除非经常性损益后的净利润为3580.52万元至4466.56万元,同比增长1466.76%至1854.47%。

永安药业表示,依托核心牛磺酸业务稳健发展,充分发挥规模化产能优势,紧抓行业供需向好市场机遇,主营产品实现量价齐升,经营业绩实现显著改善,业务优势进一步巩固。

巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示,从我国创新药企业基本盘看,自研新药国内销售稳步提升,创新药海外授权交易迎来利润兑现,大额海外收入确认成为亮点。得益于费用管控见效和研发效率提高,行业投入产出比改善,正式进入业绩释放期。

国金证券发布研报称,国内头部创新药企已具备高研发投入、管线持续产出的核心竞争力。后端管线储备充裕,国内创新药步入业绩

兑现黄金窗口,2027年将成为中国创新药产业国际化里程碑之年。

伴随创新药产业的发展,位于产业链上游的CXO企业,也迎来了需求增长,板块内部多数公司上半年业绩预喜。

例如,医药研发外包龙头北京昭衍新药研究中心股份有限公司,预计上半年实现归属于上市公司股东的净利润6亿元至9亿元,同比增长884.90%至1377.40%。

另外,上海美迪西生物医药股份有限公司预计上半年实现扭亏为盈。该公司表示,全球创新药研发需求呈明显回暖态势,市场需求增长带动业务量与定价同步向好,充足的订单储备为业绩良性增长奠定了坚实基础,公司依托临床前一体化综合研发平台的核心竞争力,持续深耕国内外市场,提升了项目实施与交付的效率。

中信建投研报显示,2026年,国内创新药行业的长期结构性机会持

续兑现,国内投融资持续改善,新药物形式赛道持续火热并进一步放量,国内创新药合同研发生产机构行业的新签订单及业绩会加速增长,带动CXO产业链进入新一轮发展阶段。

“当前,医药板块整体处于估值低位。随着医药创新国际化提速、行业政策预期趋于稳定,具备产品壁垒、海外商业化能力的龙头,将拥有中长期估值修复机会。”中航证券首席经济学家董忠云对《证券日报》记者表示。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,近年来,国家对创新药产业的扶持力度持续加大,审评审批效率全面提升,新药上市周期明显缩短。国产创新药“出海”步伐显著提速,前期蓄力的海外合作项目正迎来密集的收益确认时点。随着国内放量与海外变现双轮驱动,医药生物企业的业绩弹性将进一步释放。

华凯易佰 拟拿下万和科技控制权

■本报记者 何文英

7月27日晚间,跨境电商头部企业华凯易佰科技股份有限公司(以下简称“华凯易佰”)发布重大合作框架协议公告,公司拟以现金收购深圳市万和科技股份有限公司(以下简称“万和科技”)不低于51%的股权,拿下标的控制权。

华凯易佰相关负责人对《证券日报》记者表示,本次交易完成后,公司将在保持原有跨境电商业务稳定发展的基础上,新增射频技术产品及服务、电子元器件分销业务板块。这将有助于进一步优化公司业务结构,拓宽收入和利润来源,增强公司在不同产业领域的资源配置能力和持续发展能力,提升上市公司整体盈利稳定性和抗风险能力。

公告显示,华凯易佰与万和科技实控人曹东生签署合作框架协议,标的公司100%股权初步协商估值区间为7亿元至9亿元,最终交易对价将结合正式资产评估报告与实际收购股权比例确定。本次交易不构成关联交易,现阶段尚处于筹划阶段,存在暂停、中止或终止的不确定性。

为保障上市公司收益,交易对方设置明确业绩承诺:万和科技三年累计扣非净利润合计不低于2.4亿元,其中相关业务三年累计扣非净利润不低于1.5亿元,且2026年度整体扣非净利润底线为6000万元。同时,曹东生作出承诺,将其取得的本次交易对价税后金额的50%,在股权交割后6个月内增持华凯易佰股份,增持价格原则上不超过30元/股,实现并购标的与上市公司深度绑定。

本次并购是华凯易佰“内生培育+外延并购”双轮战略的延续。回顾2025年经营数据,该公司泛品业务营收63.64亿元,占总营收的69.68%,作为现金流基本盘稳健运行;精品业务全年营收20.44亿元,同比大幅增长49.96%,营收占比提升至22.38%,客单价达305元,显著高于泛品113元的客单价,盈利弹性持续释放。

华凯易佰于7月14日披露的2026年半年度业绩预告显示,预计上半年营收为39亿元至40亿元,归母净利润为1.55亿元至1.8亿元,同比增长321.88%至389.92%;扣非净利润同比增长528.56%至627.86%。其中,第二季度经营业绩较第一季度呈现环比上升趋势,库存优化、产品结构调整的成效全面兑现。

现金流层面,2025年该公司经营活动现金流净额达9.72亿元,同比大增394.88%,充沛的现金流为本次现金并购、供应链投入、AI系统研发提供充足资金支撑。当前公司全链路落地AIGC智能运营系统,覆盖产品文案、类目推荐、库存决策等各环节,持续提升运营效率,为精品规模化扩张赋能。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪向《证券日报》记者表示,华凯易佰通过收购优质标的,将业务拓宽至射频技术产品及服务、电子元器件分销板块,有助于公司培育新的业绩增长曲线。

神火股份上半年净利润 同比增超151%

■本报记者 肖艳青

7月27日晚间,河南神火煤电股份有限公司(以下简称“神火股份”)发布2026年半年度报告,今年上半年,公司实现营业收入247.91亿元,同比增长21.35%;归属于上市公司股东的净利润47.81亿元,同比增长151.06%。

对于业绩变动的原因,神火股份方面表示,报告期内,受煤炭、电解铝产品售价同比上涨、主要原材料氧化铝铝价格同比下降等因素影响,公司盈利能力大幅增强。

公开资料显示,神火股份主营业务为铝产品、煤炭的生产、深加工和销售,其中,电解铝业务的主要产品为液铝和铝锭;煤炭业务的主要产品为无烟煤、贫瘦煤;铝箔业务的主要产品为电池铝箔、包装箔,主要应用于新能源电池、食品、医药等行业。

截至2026年6月30日,该公司电解铝产能170万吨/年,煤炭保有储量12.91亿吨,可采储量6.05亿吨,公司铝箔产能14万吨/年、铝箔坯料产能26.5万吨/年。

半年报显示,今年上半年,神火股份铝产品满产满销,实现了时间过半任务完成过半,公司主营产品电解铝实现营收170.51亿元,占总营收的68.78%,同比增长20.28%。

对于今年上半年铝价运行趋势,中原期货研究员刘培洋在接受《证券日报》记者采访时表示,2026年上半年,国内沪铝价格整体先扬后抑,按照收益计价,期间沪铝主力合约最低价为22565元/吨,最高价为25640元/吨,均价为24311元/吨,同比上涨约4000元/吨,涨幅约20%。

刘培洋表示,由于上半年铝价大幅高于去年同期,且原料端氧化铝价格持续低位运行,今年国内电解铝行业利润进一步扩大,按照日度利润测算最高超过8000元/吨,创历史最佳水平,全行业产能全部处于盈利水平。

报告期内,该公司生产铝箔6.38万吨,销售5.85万吨,铝箔产品上半年实现营收同比增长41.35%。

接近公司的知情人士对《证券日报》记者表示,整体来看,从去年下半年以来,该公司铝箔产品订单需求情况比较好,主要是电池铝箔产品需求表现比较突出。

半年报显示,今年上半年,神火股份生产煤炭366.38万吨,销售364.48万吨,分别完成年度计划52.72%、52.44%;煤炭产品营收同比增长8.6%,毛利率同比增长100.17%。

国投证券研报分析认为,2026年上半年煤炭供给受多重约束整体偏紧,火电刚需抬升带动动力煤价格持续走强;年内煤价企稳上行直接带动该公司煤炭业务盈利修复。