

下游传统消费旺季临近

碳酸锂期货和现货价格同步反弹

■本报记者 冯雨瑶

近期,碳酸锂期货、现货价格同步反弹。8月14日,碳酸锂主力合约2609开盘报149700元/吨,收盘报153940元/吨,当日收盘价较上日结算价上涨2.80%。

另据生意社数据,8月14日,电池级碳酸锂现货价格为15.1万元/吨,日涨幅1.34%,较去年同期上涨90.18%。工业级碳酸锂价格为14.7万元/吨,与上一日价格持平,较去年同期上涨90.50%。

华泰期货分析师表示,近期,碳酸锂期货盘面价格震荡反弹,强现实和弱预期博弈剧烈,从边际变化看,8月份订单排产环比延续高景气,现货走强;头部电池厂2027年产量预计高增,远期弱预期适当修正。下游订单旺盛、紧平衡的趋势并未转向,碳酸锂库存位于低位,市场需关注周度库存和排产数据。

“从供给端看,本轮碳酸锂价格反弹受到锂盐厂集中检修、海外锂矿到港偏慢带来的供给收缩因素助推。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示,锂盐厂检修、海运周期波动属于短期扰动,检修结束、矿货陆续到港后供给压力会缓解。

记者注意到,8月份,中矿资源集团股份有限公司、苏州天华新能源科技股份有限公司(以下简称“天华新能”)、江西九岭锂业股份有限公司等多家企业进行旗下工厂产线停产检修。例如,天华新能在公开互动平台表示,其子公司四川天华时代锂能有限公司根据年度检修计划要求,在8月份对年产6万吨电池级氢氧化锂生产线(可柔性生产5.3万吨电池级碳酸锂)进行为期一个月左右的日常检修。



图片素材来源:站酷海洛

上海钢联锂行业分析师郑晓强告诉《证券日报》记者,驱动碳酸锂期货、现货价格反弹的主要因素是临近需求旺季,贸易商及产业上游货量逐步被消化。

今年上半年,电池级碳酸锂价格不断走高。生意社数据显示,6月末电池级碳酸锂价格为15.6万元/吨,而今年年初,电池级碳酸锂的价格为11.94万元/吨,半年涨幅达30.65%。

结合业绩来看,今年上半年多数锂矿上市公司业绩逐步修复。作为锂矿龙头,天齐锂业股份有限公司

2026年半年度业绩预告显示,上半年预计实现归母净利润28.5亿元至42.5亿元,同比大幅增长3276.35%至4934.91%,主要受益于新能源产业发展与下游需求增长等多重利好因素。此外,中游隔膜、电解液材料及下游动力电池、储能电池企业亦普遍实现量价齐升,上半年多数上市公司业绩实现显著增长。

丁臻宇表示,未来3个月内电池级碳酸锂价格走势大概率呈现宽幅震荡。其中,8月份至9月份受供给扰动与旺季备货支撑价格偏强,10月份后受检修产线复产等因素影

响,电池级碳酸锂价格上涨动能逐步减弱。

“目前电池厂排产持续向好,且三季度大部分磷酸铁锂厂家陆续投产放量,产能陆续释放会带动真实的电池级碳酸锂耗用。电池厂8月份排产预计环比增加4%至5%,9月份预计环比增加6%至8%。目前行情下,电池厂均在积极备货供给下游,备货较为正常。”郑晓强表示,“尽管供给方面的扰动逐步消散,但需求端的旺季逐步呈现,带动真实的电池级碳酸锂耗用持续增加。”

多家A股公司加码布局超节点产业链

■本报记者 刘晓一

8月14日,超节点板块持续活跃,截至收盘,深圳市共进电子股份有限公司(以下简称“共进股份”)收获2连板。消息面上,近日,阿里云灵骏玄武M890超节点实例正式上线,首批已在乌兰察布地区开售。这是国内首个成功运行超2万亿参数大模型的超节点形态算力,Kimi K3和Qwen3.8-Max均已通过该实例对外提供服务。

超节点是大模型万亿参数竞赛催生的算力基础设施新形态。简单来说,就是把成百上千颗AI(人工智能)芯片,通过高速互联技术“粘”在一起,让它们像一颗超级芯片那样协同工作。

广东中巨智算科技有限公司CEO谢伟伟在接受《证券日报》记者采访时表示,随着万亿参数大模型不断出现,GPU(图形处理器)已经越来越单独决定AI系统性能。真正影响大模型训练和推理效率的,

开始变成GPU之间如何连接、服务器如何组织、网络如何协同、软件如何调度,以及整个数据中心如何作为一个整体高效运行。AI基础设施的竞争,也正从单点性能比拼,迈向系统能力竞争。

2026年被行业认为是国产超节点落地元年,多家A股公司迎来订单放量。例如,7月份,神州数码集团股份有限公司子公司成为国产智算词元工厂项目第一中标候选人,投标报价7.17亿元,将提供神州鲲泰超节点产品;华勤技术股份有限公司超节点产品第二季度已启动小批量出货,第三季度将进入大规模交付阶段,预计全年超节点单项收入突破100亿元。

华泰证券研报显示,2028年国产超节点市场空间有望达到3414亿元,2026年至2028年复合年增长率为194%。该研报同时提到,超节点核心增量为Scale-up(纵向扩展)环节,包括交换芯片、交换机和铜连接,整机柜、液冷、光模块等环节也将同步受

益。相关上市公司正积极布局相关产业链,抢抓行业机遇。

以产业链中交换机细分领域域标共进股份为例,在交换机领域,其具备从中小企业SMB、园区、接入到数据中心的综合解决方案能力,并在高速率数据中心以太网交换机代工制造上积累了丰富的制造经验。共进股份相关人士对《证券日报》记者表示,公司研发的首款工业交换机JDM项目已量产发货,获得客户高度认可。数据中心交换机生产订单持续增长,100G数据中心交换机达到量产状态。

布局液冷领域的深圳市登天伟业科技股份有限公司近日在接受调研时表示,公司液冷业务主要产品包括液冷板、不锈钢波纹管、Manifold等核心部件。在CPU(中央处理器)产品线方面,目前处于产品预研阶段,公司正与客户共同进行工艺开发,围绕服务器及超节点场景开展相关液冷方案技术准备。

整机领域,曙光信息产业股份有限公司也在持续发力。今年3月份,公司在2026中关村论坛年会发布全球首个无线机箱式超节点,ScaleX40,采用标准19英寸箱式设计,单节点集成40张GPU,总算力超过28PFLOPS(FPS精度),HBM显存容量超过5TB,能满足万亿参数大模型的训练与推理需求。

就企业布局超节点可能遇到的挑战,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,超节点并非简单的硬件堆叠,而是需要从高速互联技术、统一内存管理系统到底层调度软件的全链条深度适配。不少企业此前在传统算力集群领域积累的技术经验,很难直接平移到超节点的全新架构中。要实现多类异构硬件的无缝融合,企业需在底层协议、系统调度等多个核心领域完成长期的技术攻关。同时,还需做好与上游芯片厂商、下游大模型开发企业的深度协同。

龙旗科技计划11.2亿元收购安瑞可80%股权

■本报记者 金婉露

8月13日,上海龙旗科技股份有限公司(以下简称“龙旗科技”)发布公告称,公司拟以自有资金11.2亿元收购苏州安瑞可信息科技有限公司(以下简称“安瑞可”)80%的股权。交易完成后,安瑞可将成为龙旗科技控股子公司,并纳入合并报表范围。

龙旗科技相关负责人对《证券日报》记者表示,公司希望以此次收购为契机,进入AIDC(人工智能算力中心)基础设施业务领域;后续将把自身在大客户承接、供应链管理和海外制造布局等方面积累的能力,与安瑞可的数据中心方案设计、客户服务和销售渠道资源结合,推动业务协同。

这一动作背后,是AI(人工智能)需求对数据中心基础设施的持续拉动。据中国信息通信研究院数

据,截至2025年6月底,我国在用数据中心机架规模已达1085万架,较2024年底新增185万架。随着算力中心建设提速,服务器机柜、供配电设备、散热、模块化数据中心等“看不见的底座”,也成为产业链企业布局的重要方向。

《证券日报》记者不完全梳理发现,2026年以来,已有19家上市公司通过收购等方式切入算力赛道。对此,中国企业资本联盟副理事长柏文喜对《证券日报》记者表示,AI算力处于高景气扩张期,推理需求接棒训练,数据中心基础设施市场空间广阔,上市公司借收购切入高毛利赛道,可获得第二增长曲线,对其股价与估值有提振作用。

龙旗科技主营智能产品ODM(原始设计制造)业务,产品覆盖智能手机、平板电脑、AIoT(人工智能物联网)、汽车电子及AI电脑等领

域。安瑞可则专注于数据中心基础设施与关键装备的研发、制造及系统集成,主要产品包括服务器机柜、PDU(配电单元)、母线、低压配电设备、冷通道及模块化数据中心等。

对于龙旗科技而言,此次收购是一次由AI端侧向AI基础设施的延伸。据悉,安瑞可长期深耕海外市场,主要产品均满足UL、ETL等认证标准。2025年,安瑞可实现营业收入6.22亿元,归母净利润9404.22万元。

“龙旗科技的硬件制造、供应链管理、大客户服务及海外布局能力,均有望在数据中心基础设施的生产和交付环节发挥作用。”柏文喜表示,消费电子ODM业务追求规模量产、成本效率和快速迭代;数据中心基础设施则更偏项目制交付,二者客户需求、建设周期和服务模式均有差异。双方能否真正形成客户、

供应链及制造协同,仍需后续经营成果验证。

公告显示,若以2026年3月31日为评估基准日,安瑞可全部股东权益评估值为15.09亿元,评估增值率达424.98%。经协商并扣除公司此前分红影响后,安瑞可整体估值调整为14亿元,龙旗科技以11.2亿元取得其80%股权。公告显示,本次交易预计将形成约9亿元商誉。

为降低收购风险,本次交易还设置了业绩承诺等机制。安瑞可业绩承诺人承诺,公司2026年至2028年扣非归母净利润分别不低于1.3亿元、1.6亿元和1.9亿元,三年累计不低于4.8亿元。

柏文喜认为,这显示出龙旗科技对安瑞可业绩质量与整合风险的重视。不过,投资者仍应关注安瑞可的业绩承诺兑现情况、商誉减值风险,以及龙旗科技进行现金收购后的资金使用效率。



记者观察

AI漫剧“出海”需补齐三类能力

■ 李豪悦

近期,一部改编自起点读书同名小说的国产AI(人工智能)漫剧《我的叔叔堂吉诃德》第二季上线,随后相关内容在海外社交平台引发关注。海外用户围绕该作品的画面质感、现代纽约版堂吉诃德的创意设定,以及AI连续叙事能力展开热烈讨论。这一现象折射出,整个国产AI漫剧行业正在经历深刻变革。

过去两年,AI漫剧的叙事核心始终是降本增效。随着生成式AI工具的普及,漫剧的制作流程被大幅压缩,制作成本也显著降低,作品画面能力本身的稀缺性正在快速下降。笔者认为,当生成式AI工具从“稀缺资源”变成“基础设施”时,国产AI漫剧行业便已进入价值验证期。此时,行业的考量已不再是能否快速产出内容,而是能否稳定产出值得用户持续观看和付费的佳作。企业想做到这一步,需补齐三类能力。

一是角色一致性。生成式AI工具产出的角色,虽能做到单张画幅的惊艳,但在角色脸型、气质、服装等稳定输出方面存在短板,这是导致用户流失的主要因素之一。从产业视角看,角色一致性不应只是单个团队的自研功夫,而应沉淀为行业级基础设施——角色资产库、形象标准化与数据规范应实现通用化。这将摊薄企业的研发成本,避免“重复造轮子”。

二是剧情承接与连续叙事。海外用户更看重AI漫剧的连续叙事能力,靠视觉冲击等方式虽能短暂引来流量,但真正留住住用户的是能跨越延续的人物弧光与情节逻辑。这意味着企业应

把编剧、分镜、角色管理、质量控制等环节标准化,形成可复用、可规模化的生产流程。对资本而言,投资标的的筛选标准也应转向内容方法论、用户留存及持续交付能力等维度。

三是人物塑造与持续供给。网文IP的优势在于有现成的世界观与人物,但将文字转化为有记忆点的视听形象,仍是对企业内容制作能力的考验,而持续供给则考验平台的产能组织能力,单部作品的连续开发能力本身就是一种稀缺能力。从商业视角看,谁能把单部作品的连续开发能力复制到多个IP上,谁就掌握了规模化复制与IP资产化的先发优势,这恰恰是平台的核心价值所在;组织好IP与创作者供给,把“单部爆款”经营成可持续的系列化资产。生成式AI工具可以降低行业门槛,但要实现稳定、连续、有质量的作品产出,需要的是内容方法论与产能组织,而非单纯的算力堆叠。

AI漫剧“出海”,是观察中国文娱产业从“作品输出”走向“模式输出”的一个窗口。它验证了中国网文IP与AI漫剧的组合在海外市场的可行性,中国网文拥有庞大的故事储备,AI漫剧则提供低成本适配与量产路径,二者叠加形成了一种内容供给上的差异化打法。同时,海外用户的热议实际上是在给国产AI漫剧行业打分:画面质感是及格线、创意设定是加分项,而连续叙事能力才是决定一部作品能否从“爆款单集”走向“长期连载”的关键。“出海”不只是把国内内容搬运出去,更要接得住海外用户对叙事完整度的期待。

中际旭创拟17.47亿元切入光模块散热供应链

■本报记者 王 倩

8月13日晚间,光模块行业龙头中际旭创股份有限公司(以下简称“中际旭创”)发布公告称,拟以55.70元/股的价格,通过协议转让方式受让北京中石伟业科技股份有限公司(以下简称“中石科技”)控股股东吴晓宁、叶露及HAN WU(吴憾)合计持有的3137.25万股无限售流通股,占中石科技总股本的10.47%,交易总价款17.47亿元。交易完成后,中际旭创将成为中石科技持股5%以上股东。

作为全球光模块龙头,中际旭创此举直指一个行业命题:800G、1.6T光模块放量带来的功耗挑战,正在让散热从配套件变成光模块迭代的前置条件。

提前“锁定”热管理赛道

公告显示,本次转让前中际旭创未持有中石科技股份;转让完成后,转让方合计持股由41.90%降至31.42%,实际控制权未发生变更;中际旭创承诺12个月内不减持所受让股份。本次交易不构成关联交易及重大资产重组,尚需经深圳证券交易所合规性审核后方可办理过户。

标的公司中石科技成立于1997年,主营高性能导热材料、电磁干扰(EMI)屏蔽材料、电源滤波器的研发、生产与销售。2025年年报显示,该公司实现营业总收入18.35亿元,同比增长17.14%,归母净利润3.39亿元,同比增长68.12%。面向数据中心场景,中石科技已形成导热界面材料(TIM)、高效热传导组件(VC均热板、热管)、液冷散热器组三类产品布局,客户覆盖中兴、爱立信、诺基亚、思科、高意(Coherent)、索尔思等全球头部通信设备及光通信器件制造商。

对于入股原因,中际旭创方面在公告中表示,未来随着公司800G、1.6T等高端光模块产品持续放量,功耗密度持续提升,散热需求呈现显著增量,预计将与公司业务产生较强的协同效应。

眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示,这是一次典型的产业链纵向协同:热管理方案可以前置到光模块产品的设计阶段,能实现定制化开发而非标准件采购;在高端产能紧张的背景下,战略持股有助于保障关键物料优先供给和成本可控。同时,双方在数据中心、云厂商等下游客户群体中还可实现资源互补。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅在接受《证券日报》记者采访时表示:“这是典型的前瞻性供应链卡位,通过持股,各方在供应链端有机会锁定高端材料的供给,在研发端可以实现一体化设计、缩短认证周期,在客户端则能够输出针对客户需求的热

管理和光模块一体化解决方案。”

值得关注的是,本次股份转让协议签署前一天,中际旭创发布公告称,其全资子公司成都智不光通科技有限公司拟以自有资金2745万元认购苏州乾融晟润创业投资合伙企业(有限合伙)90%的出资份额,旨在促进优势资源共享整合,实现产业与资本融合,提升核心竞争力。连续两日出手,可以窥见中际旭创在产业链关键环节系统性布局的思路。

实现“光+热”全方位布局

中际旭创为何选在此时出手,答案藏在行业节奏里。2026年,1.6T光模块进入规模放量阶段,3.2T产品预计2027年至2028年启动验证。中际旭创在7月28日的投资者关系活动中透露,几乎所有客户订单已覆盖2026年全年,部分订单已下到2027年,2027年800G、1.6T、2.4T、NPO(近封装光学)等产品需求都具有较强的确定性,部分重点客户已给出2028年新产品指引,且“指引金额非常可观”。

华泰证券近期发布的研报数据显示,800G光模块功耗约为25瓦至30瓦,而1.6T DR8 DSP版本光模块功耗已突破45瓦,热流密度超过100瓦/平方厘米,远超传统风冷50瓦/平方厘米的散热极限。

中际旭创在深交所互动易平台上表示,随着光模块速率与功耗同步攀升,内部狭小空间散热压力显著加大,行业散热需求持续提升。公司也在紧密贴合行业发展趋势,积极推进相关散热产品迭代升级。

高承远表示,当散热成为光模块速率迭代的硬性指标,它就从过去的“配套选项”变成了“前置条件”;在1.6T阶段,高效导热材料会率先实现高渗透,液冷方案的规模化应用更多伴随3.2T及更高速率产品到来。

散热能力的临界变化,正在重新定义光模块厂商的竞争边界。散热要求越高,光模块在客户数据中心实现混插兼容的难度就越大,测试认证的周期拉长和成本随之抬升。中际旭创在7月28日的投资者交流中表示,不同厂商的光模块需要在客户的数据中心实现混插兼容,测试认证周期长、成本高,客户更倾向于长期稳定合作的少数几家核心供应商;而2.4T等下一代产品还需厂商同时具备Coherent Lite(相干光精简方案)、硅光、薄膜铌酸锂等前沿技术。双重门槛叠加之下,能够全方位布局的厂商更加稀缺。

张毅认为,中际旭创此次交易的“标杆意义非常明显”,将对行业纵向整合起到加速作用,未来光模块厂商的核心壁垒将从传统的光学设计拓展到系统级的热管理以及光电热一体化的设计和输出方案。