

贵州茅台上半年实现营业总收入922.78亿元

■本报记者 冯雨瑶

8月14日晚间,贵州茅台酒股份有限公司(以下简称“贵州茅台”)发布2026年半年度报告。报告期内,公司实现营业总收入922.78亿元,同比增长1.3%;归属于上市公司股东的净利润445.17亿元。经营活动产生的现金流量净额为706.91亿元,同比增长438.84%。

分产品来看,上半年茅台酒实现营收777.24亿元,同比增长2.82%,压舱石作用持续凸显;系列酒板块实现营收129.34亿元。渠道方面,上半年批发代理渠道实现营收386.97亿元,直销渠道实现营收519.62亿元。值得关注的是,上半年公司通过“i茅台”数字营销平台实现酒类不含税收入402.64亿元,同比增长274.18%,占公司营业收入的比重达43.63%。基酒生产方面,上半年,茅台酒、系列酒分别实现基酒产量4.1万吨、3.1万吨,轮次产酒特征更加明显、比例更加协调,持续保持优质稳产。

2026年,贵州茅台深入推进“全面向C”茅台酒营销市场化改革。在产品结构上,该公司构建了以市场需求为导向的“金字塔”

型产品结构,适配终端需求做好产品投放;在价格机制上,推动终端价格更加符合市场真实运行规律,构建了“随行就市、相对平稳、供需适配、量价平衡”的动态价格调整机制;在渠道布局上,构建批发、线下零售、线上零售、餐饮等渠道并行的渠道布局,通过“线上+线下”融合转型,线上管效率、管触达,线下管转化、管服务,形成以消费者为中心的良性渠道生态体系;在销售模式上,充分发挥自营渠道平衡器和稳定器、社会渠道转化器和放大器的作用,构建“自售+经销+代售”多维协同的营销体系。

今年以来,贵州茅台的调价节奏从过去的“数年一变”变成“随行就市动态微调”。白酒行业分析师、武汉京魁科技有限公司董事长肖竹青向《证券日报》记者表示:“用价格工具做市场治理,构建弹性的官方价格体系,是贵州茅台营销体系市场化改革的体现。”

近期,中金公司发表研报称,贵州茅台有望迎来需求周期、经营调整及量价表现的三重改善共振,其中,茅台酒在当前已达成供需均衡的背景下,未来价格弹性及市场份额提升空间值得期待。从周



期角度看,当前白酒行业消费量、价已回落至低位区间,白酒场景转型的结构性冲击或已告一段落。从经营角度看,公司本轮系统性的转型调整,有助于持续强化对区域、渠道、客群、时间等不同维度做

精准适配以实现销售最优解。从商品属性角度看,茅台酒的跨周期增长弹性表现领先,其销量渗透空间及价格向上弹性好于多数消费品龙头品牌,未来潜在放量空间仍不可小觑。

中国酒文化品牌研究院智库专家蔡学飞对《证券日报》记者表示,贵州茅台正坚定地转向以真实消费和品牌价值驱动的“精耕期”,有利于公司率先走出周期,为实现更加可持续的增长奠定基础。

多家算力产业链上市公司业绩集中兑现

■本报记者 丁 蓉

算力产业链企业迎来业绩集中兑现。近日,富士康工业互联网股份有限公司(以下简称“工业富联”)、深圳市智微智能科技股份有限公司(以下简称“智微智能”)、海光信息技术股份有限公司(以下简称“海光信息”)等上市公司陆续披露了2026年半年报,归属于上市公司股东的净利润均实现同比大幅增长。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇在接受《证券日报》记者采访时表示:“人工智能算力产业链已从主题投资迈入业绩兑现期,头部企业订单、收入、毛利率同步改善,全链条呈现高增长态势。长远来看,全球人工智能领域

的资本支出仍在高位,市场规模空间将进一步打开。”

工业富联8月12日披露的半年报显示,公司今年上半年实现营业收入5578.61亿元,同比增长54.63%;实现归属于上市公司股东净利润237.40亿元,同比增长95.99%。其中,云服务商人工智能服务器营业收入同比增长2.3倍,图形处理器人工智能机租出货量同比增长3.2倍;专用集成电路人工智能机租出货量同比增长3倍,专用集成电路中央处理器服务器出货量同比增长2.5倍,全球人工智能服务器市场龙头地位进一步夯实。

同时,根据工业富联半年报,当前,全球人工智能基础设施投资正步入新一轮扩容周期,资本开支

的扩张动能已从传统大型云服务商向新云、主权人工智能等多元主体持续外溢。与此同时,人工智能产业由生成式人工智能向代理式人工智能迭代迈进,代理式人工智能进一步推高词元使用量,持续放大整体算力市场需求。工业富联表示,公司将坚定执行人工智能核心战略,在深化与全球大型云服务商合作的同时,前瞻性地布局增量赛道。

智微智能披露的半年报显示,该公司今年上半年实现营业收入30.50亿元,同比增长56.64%;实现归属于上市公司股东的净利润3.88亿元,同比增长281.92%。其中,智算业务上半年营业收入达10.30亿元,同比增长245.51%,实现高速增长。

智微智能定位为全场景人工智能算力底座服务商,已构建自研硬件制造、自有智算中心运营、算力云平台、端侧推理一体化闭环。在产能方面,该公司正根据市场需求积极扩产。在近日举行的业绩说明会上,智微智能相关负责人表示:“公司现有生产基地产能已接近饱和,难以满足人工智能算力需求增长带来的订单扩张,需要新建产能适配人工智能基础设施产品生产需求。中长期扩产方面,公司新一代人工智能基础设施产业化项目正常推进中,项目投产后将扩大人工智能算力基础设施产品产能,支撑公司智算业务规模进一步扩张。”

8月14日,海光信息披露的半年报显示,该公司今年上半年实现

营业收入90.99亿元,同比增长66.52%;实现归属于上市公司股东的净利润17.98亿元,同比增长49.69%。

根据半年报,海光信息的产品包括海光通用处理器和海光协处理器。今年上半年,该公司产品性能持续提升,研发项目进展顺利,研发团队在高端处理器设计、验证等关键技术领域不断实现突破。

苏商银行特约研究员高政扬在接受《证券日报》记者采访时表示:“全球人工智能算力基础设施仍处于扩张阶段。未来,具备技术壁垒、订单兑现能力的企业有望持续受益。算力产业链企业应当敏锐把握产业迭代趋势,持续研发创新,夯实自身在全球算力领域的长期竞争优势。”

宇通重工上半年扣非净利同比增长18.59%

■本报记者 肖艳青

8月14日晚间,宇通重工股份有限公司(以下简称“宇通重工”)发布2026年度半年报,受行业新能源需求增长等因素驱动,公司新能源环卫设备、新能源矿用设备均实现销量增长,今年上半年公司实现营业收入14.99亿元,毛利率23.16%,同比提升3.87个百分点;实现净利润1.03亿元,扣非净利润8340.54万元,同比增长18.59%。

报告显示,2025年宇通重工完成了傲蓝得和绿源餐厨两家公司控股权的转让。在相同口径下暨剔除已不纳入并表范围的傲蓝得(环卫服务)和绿源餐厨两家公司经营业务及出售股权产生的损益影响,公司报告期内实现营业收入同比增长2.38%;归属于上市公司

股东的净利润同比增长44.51%,整车业务经营质量向好。

对于毛利率提升的原因,接近公司的业内知情人士对《证券日报》记者表示,一方面,公司持续研发新品,提高了产品竞争力;另一方面,随着新能源作业车的市场需求持续提升,公司新能源车销售占比不断提高。同时,公司在市场拓展中聚焦高品质订单。

宇通重工上半年紧扣新能源战略方向,深耕环卫装备、矿用装备、基础工程机械三大主业,经营质量稳步提升。

具体看来,报告期内,宇通重工环卫设备业务实现营收6.13亿元,销量1581台,同比增长22.84%,其中,新能源产品销量同比增长15.73%;矿用装备业务实现营收6.67亿元,同比增长10.23%,纯电产

品销量同比增长18.95%,持续保持增长态势。

中国商业经济学会副会长宋向清对《证券日报》记者表示,宇通重工环卫装备、矿用装备销量持续增长,是作业设备行业总量复苏与电动化结构性机遇共振下的典型缩影。环卫装备板块增长,受益于城市精细化治理、公共领域车辆全面电动化政策推进以及设备更新政策落地,新能源环卫车凭借更低的全生命周期运营成本加速向三四线城市下沉,市场需求从单纯增量采购转向存量燃油装备替换;矿用装备销量上行,则依托绿色矿山建设持续推进,国内矿产资源开采复苏,露天矿区加速推进运输装备电动化改造,纯电矿卡契合矿区固定线路、连续作业场景,能源与人力成本

优势持续凸显。

今年上半年,宇通重工研发费用为7325.68万元,同比增长2.85%,产品与技术优势持续强化。该公司在环卫装备领域推出18t静音版纯电动洗扫车、低噪音转运类产品,精准匹配不同客户作业需求,同时布局混合动力、增程式、纯电动、无人驾驶等多条技术路线,围绕设备安全、节能、可靠、智能网联及设备更新政策落地,在基础工程机械领域推出搭载第三代电动旋挖钻技术的超大机型新能源钻机606HE机型,在发布纯电动技术路线港口轮胎起重机的基础上,完成70吨级别和40吨级别纯电动机型布局,并完成桥梁检测车业务多场景全覆盖。

宇通重工经营质量进一步提升。报告期末,该公司资产负债率

为33.66%,较期初下降1.33个百分点;保持有息负债金额为零;该公司持续加强销售订单风险控制,应收账款较年初下降32.24%,经营活动产生的现金流量净额达到4.08亿元,同比大幅提升。

宇通重工在经营质量持续提升的同时重视股东回报,根据其2026年半年度利润分配方案,该公司拟每10股派发现金红利1元,合计拟派发现金红利5320.67万元,约占2026年半年度合并报表中归属于上市公司股东净利润的51.58%。

下半年,宇通重工将积极把握新能源发展的关键窗口期,不断夯实差异化竞争优势,持续以稳定可靠的交付品质和优质的客户服务,进一步增强客户信任,巩固市场地位。

华锐精密以先进刀具打造第二曲线

■本报记者 肖 伟

8月14日晚间,株洲华锐精密工具股份有限公司(以下简称“华锐精密”)发布2026年半年度报告,高端硬质合金数控刀具、电子微细加工刀具产销同步放量,叠加产品调价与内部增效,盈利指标大幅跑赢行业均值,先进刀具正释放出业绩红利。

2026年上半年,华锐精密实现营业收入约6.21亿元,同比增长19.70%;实现归属于上市公司股东的净利润约2.38亿元,同比大增178.32%。

对于业绩大幅改善的原因,华锐精密董事长肖旭凯向《证券日报》记者表示:“上半年两大核心逻辑支撑盈利上行。其一,面对碳化钨原料涨价,我们针对3C精密、新能源、模具等高附加值客户分批上调产品售价,高端微细刀具、专用铣刀调价传导顺畅,整体毛利率持续提升抬升。其二,我们持续推进高性能棒材数字化产线产能释放,规模化生产摊薄单位制造费用,同时严控销售、管理开支,先进刀具的营收持续增长。”

值得一提的是,当前3C电子、AI(人工智能)终端产业革新,正

打开硬质微细刀具长期增长通道。湖南大学电气与信息工程学院副院长黎福海向《证券日报》记者表示:“AI手机、AI PC、AR/VR、算力PCB基板进入产能扩张周期,对微细钻头、微型铣刀的需求持续扩容。对于持续打造先进刀具的头部企业而言,这是扩大市场份额的战略窗口期。电子加工对刀具提出了微米级精度的要求,技术壁垒高,且下游客户需求旺盛。”

华锐精密已针对性布局电子专用刀具产品线,匹配算力板、消费金属件、新能源电池壳体加工场

景。相较于通用模具刀具,电子微细刀具附加值更高,未来将成为华锐精密的第二增长曲线。华锐精密服务团队下沉客户终端工厂,每月上门提供切削参数优化、刀具寿命定制服务,客户规模持续提升。此外,在先进产能建设方面,华锐精密规划的高性能棒材数字化生产线建设。棒材是数控刀具核心基材,对于该公司而言,自产棒材能够摆脱外部材料供应约束,从源头把控刀具硬度、耐磨度,缩短新品研发迭代周期,进一步缩小与海外刀具巨头在基材性能上的差距。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授向《证券日报》记者表示:“我们观察到刀具下游行业需求进入景气区间。国内机床数控化率逐年提升,新能源汽车、航空航天、精密电子等行业同步拉动数控刀具需求。同时,刀具企业的竞争从单纯价格战转向材料、涂层、定制服务等综合比拼。国内头部刀具企业依托硬质合金产业集群优势,深耕细分精密加工赛道,避开低端同质化竞争,持续加码高毛利定制化刀具研发,为刀具企业走高质量发展提供了参考。”

419家A股公司披露半年度业绩 100家净利润同比翻倍

■本报记者 梁傲男

Wind数据显示,截至8月14日记者发稿,A股已有419家上市公司发布半年度业绩报告或业绩快报。其中,314家上市公司实现营业收入同比增长,占比74.94%;305家上市公司实现净利润同比增长,占比72.79%,盈利端改善比例与营收端基本持平。

从盈利规模看,头部公司优势进一步凸显,上半年共有44家A股公司净利润突破10亿元大关。其中,中国移动有限公司(以下简称“中国移动”)、宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)、上海浦东发展银行股份有限公司等7家龙头企业净利润均超100亿元。从增长弹性来看,100家公司上半年净利润同比翻倍,其中深圳市江波龙电子股份有限公司以71528.66%的增幅高居榜首。

在营收端,上半年共有44家公司营业收入突破100亿元,宁德时代、中国移动、益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司、保利发展控股集团股份有限公司、富士康工业互联网股份有限公司5家公司迈过1000亿元门槛,规模效应持续放大。从增速维度来看,18家公司实现营业收入同比翻番,其中京投发展股份有限公司以831.63%的营业收入同比增速暂居首位。

从申万一级行业分类来看,基础化工、电子、电力设备三个行业成为当前披露的主力军,披露家数分别为51家、50家和28家。

在已披露半年报的50家电子行业公司中,44家实现净利润同比增长,占比达88%;51家基础化工行业公司中,有42家实现净利润同比增长,占比超82%;28家电力设备公司中有26家净利润同比提升,占比超92%。

有色金属与计算机行业整体表现同样可圈可点,盈利改善公司数量占比也处于较高水平。在业内看来,这印证了科技成长与周期修复双主线并进的格局,正在从头部企业向行业整体扩散。

万联证券投资顾问屈放向《证券日报》记者表示,电子、电力设备等行业净利润增长均超88%,体现了科技成长板块的强劲动能;基础化工、有色金属等周期类行业同样表现不俗,受益于大宗商品价格回暖与供需格局修复。

东吴证券研报显示,在一轮大级别成长行情中,每一次业绩期均承担着景气验证与预期修正的关键作用,是主线演绎的关键变奏点。当财报业绩印证产业趋势、业绩指引推动盈利预期持续上修时,主线板块将迎来盈利与估值共振,上涨行情通常可以延续1个季度左右。

落到当前市场,东吴证券研报认为,AI科技板块正处于估值消化的阶段性休整阶段,产业上行趋势依然明确;AI商业化落地进程持续加速,开源模型的技术迭代与场景渗透有望开辟全新收入增量,行业景气具备坚实支撑。随着中报业绩期尾声临近,核心科技赛道业绩将持续兑现并伴随盈利指引上修,推动板块重回盈利与估值共振的上行通道。

“上半年表现强势的芯片半导体、算力、光模块等AI科技赛道,在半年报中持续交出高增长答卷,呈现出‘强者恒强’的态势。”前海开源基金首席经济学家、基金经理杨德龙向《证券日报》记者表示,从基本面上看,这些板块不仅业绩兑现能力突出,且产业趋势尚未见顶,仍是当前市场确定性较强、投资机会较为明确的方向,值得继续重点关注。

网络安全成为大模型竞争新赛场

■本报记者 梁傲男

8月14日,北京智谱华章科技股份有限公司(以下简称“智谱”)发布新一代基座模型GLM-5.3。与GLM-5.2相比,其基座模型没变,但大大提高了模型的智能上界;GLM-5.3拥有数十倍的增长任务环境,更丰富多样的环境类型、超长的后训练时间。

整体来看,GLM-5.3在复杂软件工程、终端操作和更广泛的真实世界智能体任务上均取得进步。

随着大模型应用走向真实软件工程,行业竞争正在从“模型能不能写代码”转向“模型能不能完成复杂任务”。其中,网络安全成为这一能力演进的重要方向。网络安全要求模型进一步理解复杂系统,包括程序逻辑、协议规则、权限边界和攻击路径,是代码能力向更高阶任务的延伸。

安全投入历来是企业IT预算中最刚性的支出项之一。对模型厂商而言,这更是一个付费意愿极为强烈的市场。

记者了解到,在模型发布前两周,智谱联合国内头部安全团队开展测试,发现2404个潜在漏洞,包括1088个中高危漏洞。其中,研究人员借助GLM-5.3发现了潜伏40余年的DNS协议级风险,攻击者仅需少量特殊请求即可将服务器压力最高放大近8万倍,潜在影响超过1000万处公网DNS服务。这意味着,模型能力正在从基准测试走向真实专业 workflows。

“大模型参与安全研究的价值,在于帮助防守者抢在攻击者之前发现问题、推动修复,把潜在威胁化解在造成实际损害之前。”智谱方面对《证券日报》记者表示,随着模型能力不断增强,安全也不能只是能力之外的一道“补丁”,而应成为基础模型技术演进本身的一部分。模型能力越强,安全约束也必须越稳固,前哨AI应更多被用于发现风险、保护数字基础设施和服务社会公共利益。

在业内看来,对于基础模型公司而言,安全审计、企业服务等方式均有望成为商业化变现的重要入口。据了解,GLM-5.3将持续接入ZCode、Trae、WorkBuddy、Qoder及OpenCode等平台,其API(应用程序编程接口)亦将于近期上线,并计划向社区开放完整模型权重,进一步推动国产大模型在真实战场中的落地与迭代。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,国产大模型的竞争已走过单纯参数比拼的“上半场”,正进入能力验证与商业价值落地的“下半场”。这一阶段的显著特征,是模型厂商从代码生成、逻辑推理等基础能力维度的角逐,升级为面向高价值、高复杂度场景的系统化能力比拼。