

中国联通上半年算力投资同比增长超80%

上半年,中国联通算力动能加快释放,算力业务收入419亿元,同比增长13%,其中智算中心收入同比增长11%、智能计算收入同比增长9%

■本报记者 李乔宇

8月18日晚间,中国联合网络通信股份有限公司(以下简称“中国联通”)发布2026年半年度报告。公告显示,今年上半年,中国联通实现营业收入2013.64亿元,同比增长0.6%;其中主营业务收入1780亿元;实现归属于上市公司股东的净利润41.39亿元。

上半年,中国联通现金流健康向好,经营现金净流入333亿元、同比提升13.6%,创近年新高,应收账款增速较去年同期显著放缓。

中国联通相关负责人在当日盘后举办的业绩说明会上表示,整体来看,中国联通上半年业绩保持平稳态势,盈利阶段性波动源于多重因素,预计全年利润降幅明显收窄。

管理部门缩减近四成

今年上半年,中国联通连接价值回稳趋好,新增用户价值高于存量用户价值,融合渗透率超过78%,融合套餐ARPU(每用户平均收入)保持百元以上。

同期,中国联通算力动能加快释放,算力业务收入419亿元,同比增长13%,其中智算中心收入同比增长11%、智能计算收入同比增长9%。上半年,中国联通国际化进程全面提速,打造新的增长极,国际业务收入同比增长14%。

同时,中国联通推进全集团机构改革,突出产品创新和品牌建设,解决客户全场景全链条问题,把算网发展作为科技创新的关键,加强创新成果转化运用,注重生态合作和资本赋能,构建机构设置更加科学、职能配置更加优化、体制机制更加完善、运行管理更加高效的组织体系。

经过此次改革,中国联通集团

公司管理部门数量缩减了近四成,有利于打通卡点、简化层级、提高效率,进一步释放发展活力。

此外,中国联通上半年全面推行“拖拉拽”产品新模式,突破传统套餐,以差异化产品破解同质化竞争。联通魔方产品上市三个多月以来,销量突破150万户。该公司推进产品智能化升级,打造领先的工作流智能体平台——联通云犀,助力广大企业客户将AI作为生产工具,重构管理运营流程,释放数据资产价值;全面应用UniClaw智能体,加速视频彩铃、安全管家、5G新通话等产品云智化迭代。

上半年,中国联通构建兼容不同模型、纳管数据要素、整合连接和安全能力的词元定价规则,完善词元创造、转运、清洗、存放、应用的全流程运营模式;升级联通元景MaaS平台,汇聚200多款主流大模型,积累超过500TB高质量数据集,建设规模化“Token超市”,提升Token价值密度;推出Token Plan个人版与企业版,聚焦工业、政务、医疗、教育等重点行业,落地一批应用价值可观、商业模式成熟的智能体,拓展用户价值增长新空间。

资本开支达241亿元

上半年,中国联通移动网形成地空协同、天地一体的覆盖体系,累计建成480万座4G、5G基站,人口覆盖率达到99%;全国范围上线天通手机直连、北斗短报文等卫星通信服务;宽带网10G-PON端口占比达到87%。5G-A基站覆盖330多座城市,万兆光网在百余个城市开展商用试点;在枢纽节点间建成400G全光智算网络;国际海陆缆储备容量达333T,打通境内外信息高速传输大动脉。



图片素材来源:视觉中国

同期,中国联通把算力作为创新引擎,加强“东数西算”布局,深化算力与绿电融合,建设万卡智算中心,融入全国一体化算力网,以技术新能力抢抓赛道新机遇,智算总规模超45EFLOPS。中国联通全网部署标准机架超115万架,资源利用率超过74%。

上半年,中国联通资本开支241亿元。公司落实“六张网”部

署,建强算力网和新一代通信网,算力投资占比提升至37%、投资额同比提升超过80%;深化网络共建共享,推动网络运维智能化,在网络规模持续增长的同时有效控制成本,单站能耗同比改善4.8%。

中国联通相关负责人表示,今年以来,中国联通聚焦主责主业,在资源精准配置和精益管理上持

续深耕,提质增效工作全面深化。“综合上述情况,中国联通整体资源使用效能保持稳步改善。下一阶段,中国联通将以‘有效益的投入、有利润的收入、有现金流的利润’为着力点,持续深化价值经营,在资源精准投放、收入高质量增长、边际效益提升、经营创现能力改善等方面持续发力,公司将保持稳健的盈利水平。”

百度二季度AI业务营收占比达50%

■本报记者 袁传玺

8月18日,百度集团股份有限公司(以下简称“百度”)发布2026年第二季度业绩报告。财报显示,百度在第二季度的总营收为313亿元;百度一般性业务营收为252亿元,其中AI业务营收占比达50%。

“随着AI业务成为百度核心的发展方向,百度正在为下一阶段的AI驱动增长夯实基础。”百度创始人李彦宏表示,“第二季度,AI云基础设施保持强劲增长势头,GPU云在较高基数上进一步加速增长。百度的AI应用组合持续保持良好发展态势,能力不断增强,应用场景日益丰富。萝卜快跑稳步推进全球扩张,同时进一步强化安全和运营能力,提升乘客体验。”

萝卜快跑已覆盖全球28个城市

分具体业务来看,第二季度,百度的AI应用收入达25亿元,同比增

长3%。8月份,百度完成AI办公产品线新一轮整合,形成百度搭子、库库AI、秒哒等为代表的AI办公产品矩阵。据AI办公智能体榜单,百度搭子7月份MAU(月活跃用户)环比增速达1063.79%,位列增速榜第一;库库AI办公MAU超2500万,位居AI办公赛道行业第一。7月份,百度秒哒发布3.5版本,完成六大能力升级;自我演化智能体百度伐谋自发布以来,已有3000家企业申请试用。

第二季度,百度的AI原生营销服务收入26亿元。6月份,百度App月活跃用户数达6.4亿。7月份,百度一镜发布数字人视频播客解决方案,在数字人微表情技术上实现重要突破。

值得关注的是,萝卜快跑“出海”版图进一步扩大。在迪拜,萝卜快跑开启全无人商业化运营,除自有App外,乘客也可通过Uber App叫车;在伦敦,萝卜快跑联合Uber、Lyft启动开放道路测试。同时,萝卜快跑与哈萨克斯企业Turlov Private Holding Ltd.(TPH)签署战略

合作协议,双方将共同探索在哈萨克斯坦开展无人驾驶出行服务。6月份,萝卜快跑与PostBus合作在瑞士开展公开道路测试。

截至目前,萝卜快跑已覆盖全球28个城市,累计自动驾驶里程超3.5亿公里,其中全无人驾驶里程超2.4亿公里。

有行业分析师对《证券日报》记者表示,2026年上半年百度AI商业化已经走出技术试点阶段,依托全栈体系完成多层次业务落地。算力、大模型、智能体应用、自动驾驶各条线协同推进,C端产品完成用户验证,B端实现行业场景规模化渗透,技术能力开始向可复制商业成果转化。整体而言,百度已经打通从底层技术到场景交付的闭环,后续重点将考验产品持续变现与成本管控能力。

AI云基础设施收入同比增长50%

百度的AI商业化不仅体现在应

用层,更在基础设施与前沿场景实现多层突破。其中,AI云业务持续领跑。财报显示,第二季度百度AI云基础设施收入为73亿元,同比增长50%;GPU云同比高速增长283%,增速较上一季度的184%进一步加快。

2026年上半年,百度智能云以13.85亿元中标金额位居行业第一,占五大厂商总和近六成。在细分领域,百度智能云在金融、游戏、具身智能云市场均排名第一;金融大模型市场份额达16.6%,服务100%系统重要性银行;AI游戏云市场份额达51%;具身智能云市场份额29.55%,服务超30家重点企业。百度智能云已升级为“全栈AI云”,支持大规模智能体应用,通过“词元工厂”与“驾取工程”提升推理效率与任务稳定性。

昆仑芯作为自研AI芯片,商业化进程加速,已交付多个万卡集群,客户包括腾讯、招商银行、南方电网等上百家企业。天池256卡超节点已点亮,推理效率提升50%,支持万

亿参数模型训练。

上述行业分析师表示,随着AI收入占比过半,多业务实现市场领先,百度正从“技术投入期”迈向“规模回报期”。若百度9月份被纳入港股通,更多内地资金将直接参与定价,百度AI资产有望迎来更充分的价值发现。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,百度2026年上半年的业绩表现,核心亮点在于其AI商业化战略已从“技术验证”成功跨越至“规模复制”阶段。AI不再仅仅是百度的技术标签,而是真正成为驱动核心业务增长的引擎。

此外,百度商业化路径清晰且多点开花;在应用层,AI办公产品矩阵已形成强大的用户基础和市场领先地位;在基础设施层,智能云业务持续领跑,自研芯片也获得了关键客户的验证。更值得关注的是,以自动驾驶为代表的创新业务正加速全球化布局,展现了技术与运营能力的组合输出。”张毅进一步表示。

天孚通信筹划中期分红 拟派发现金红利5.45亿元

■本报记者 陈红

8月18日晚间,苏州天孚光通信股份有限公司(以下简称“天孚通信”)披露2026年半年度报告及半年度利润分配预案。上半年,公司实现营业收入28.28亿元,同比增长15.15%;归属于上市公司股东的净利润12.04亿元,同比增长33.92%。主要得益于全球人工智能行业加速发展与全球数据中心建设,带动了高速光器件产品需求的持续稳定增长。

分业务来看,无源光器件业务增长亮眼,上半年实现营业收入15.30亿元,同比增长77.40%;有源光器件业务实现营业收入12.6亿

元,同比下降19.57%,主要受个别关键物料阶段性供给紧缺影响。

一位市场分析人士对《证券日报》记者表示:“本期财报展现出高景气赛道下硬科技企业良好的经营成色;在下游算力需求红利驱动下,公司盈利水平与现金流同步改善,成长基础进一步夯实。与此同时,上游物料供给、汇率波动等也是行业经营过程中客观存在的现实变量。业绩的提升,是研发投入、产能建设、市场需求多重因素共同促成的。观察企业发展,应当立足中长期视角,聚焦其技术迭代能力与产业落地的综合实力。”

研发端,天孚通信持续加码前

沿技术布局,今年上半年研发投入1.95亿元,同比增长55.32%,围绕高速光引擎、硅光集成、CPO(共封装光学)、NPO(近封装光学)等下一代光电共封装技术开展技术储备,夯实面向AI(人工智能)算力场景的产品竞争力。

全球化产能布局持续推进,报告期内,天孚通信江西生产基地二期大楼投入使用,泰国生产基地无源、有源产线稳步提产,苏州新总部及超级工厂按规划建设,预计2027年陆续投入使用,多基地协同,保障面向全球客户的交付能力。

分红方面,本次半年度利润分配预案显示,天孚通信拟以总股本10.91亿股为基数,向全体股东每10

股派发现金红利5元(含税),合计拟派发现金红利5.45亿元,占2026年半年度归属于上市公司股东的净利润的45.29%。

天孚通信董事会秘书陈凯荣对《证券日报》记者表示:“未来,我公司将继续发挥光互连一站式平台优势,深耕高速光器件主业,兼顾研发创新、全球产能建设与供应链韧性建设,把握AI算力基础设施发展机遇,同时做好汇率、供应链风险应对,夯实长期经营基础。”

天孚通信同时提示经营相关风险:该公司海外业务占比较高,国际贸易政策变化存在不确定性;下游高度依赖AI算力、数据中心资本开支,若行业建设进度不及预期,将影

响产品需求;上游关键物料供应波动、产品毛利率承压、客户集中度较高、新技术拓展不及预期等风险仍需要投资者留意。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示:“从行业层面来看,AI算力建设带动光互连赛道整体景气度上行,但高景气并不等同于发展路径一帆风顺。光器件行业兼具技术迭代快、上游供应链约束多、海外市场占比高等特征,行业企业既要抓住算力扩张带来的市场机遇,也需要正视供应链、国际贸易、技术路线变革等多重外部变量,综合能力将成为行业内企业分化的重要分水岭。”

罗普斯金拟收购盟萤科技51%股权

■本报记者 陈红

8月18日晚间,中亿丰罗普斯金材料科技股份有限公司(以下简称“罗普斯金”)发布公告称,公司拟筹划以现金方式收购苏州盟萤电子科技有限公司(以下简称“盟萤科技”)51%的股权,本次交易完成后标的公司将成为公司的控股子公司,纳入上市公司合并报表范围。

本次仅为意向协议,尚需完成尽职调查、审计评估及内部审批,交易存在不确定性,暂不构成关联交易,预计不构成重大资产重组。

公告显示,盟萤科技主要生产AMHS系统专用核心零部件,核心产品包括Crane堆垛机、高性能聚氨酯行走车轮、高端工程塑料、高精密机械加工件等。产品广泛应用于先进面板工厂,实现玻璃基板载具的自动化传输、存储,同时面向智能制造领域提供柔性自动化搬运仓储解决方案。公司100%股权整体估值将以后续评估报告及正式收购协议为准。

对于本次交易,罗普斯金表示,盟萤科技自动化装备生产需耗用铝挤压型材,能够形成集团内部供需配套;同时,该公司智能化工程业务可承接相关设备安装服务,打通高端智能装备下游应用场景。依托上述产业链协同优势,罗普斯金得以快速切入设备装备赛道,培育第二增长曲线、优化整体业务结构。

北京科方得科技发展有限公司研究负责人张新原对《证券日报》记者表示:“从行业来看,传统材料制造企业向智能制造装备领域做产业链延伸,是制造业转型升级过程中的一类典型方向。材料与装备的联动存在天然协同空间,但装备赛道竞争充分、技术迭代节奏快,外部市场环境变化同样会对业务拓展形成约束,产业协同设想最终需要市场实践来检验。”

值得一提的是,罗普斯金此前并无智能装备行业运营经验,本次交易存在跨行业收购整合风险;意向协议不代表交易落地,后续能否签署正式收购协议尚存变数;标的所处行业竞争充分,还面临宏观环境、市场竞争、技术迭代带来的经营不确定性。

此外,在筹划阶段,本次收购不会对罗普斯金生产经营、当期业绩形成重大影响,暂时无法预判对公司财务、经营成果的实际作用。

上海与梅管理咨询合伙企业合伙人沈萌对《证券日报》记者表示:“本次意向收购,体现出公司寻求突破原有主业边界、打造多元业务增长点战略考量。新业务板块真正释放价值,仍需要企业补齐跨领域业务运营能力,妥善应对不同业务体系之间的磨合课题。”

算力需求带动高端铜箔相关上市公司业绩向好

■本报记者 李雯珊

受算力建设提速影响,作为AI(人工智能)服务器印制电路板(PCB)的核心基材,高端超低轮廓铜箔(以下简称“高端铜箔”)的市场供需格局正发生显著变化。

在算力基础设施建设带动下,高端铜箔需求快速释放,叠加新能源领域需求托底,国内铜箔行业上市公司正迎来业绩修复窗口。

Wind数据显示,截至8月18日,已有23家铜箔产业链上市公司发布2026年半年报或上半年业绩预告。上述公司中,17家上市公司净利润实现或预计实现同比增长。

电子铜箔是印制电路板、覆铜板(CCL)的核心导电基材,被称为电子信息产业的“神经网络”,其产业升级始终与下游终端的技术迭代同频演进。其中,高端铜箔是制造AI服务器、高速交换机PCB的关键材料,需要满足低粗糙度、高信号完整性等严苛指标,其质量直接决定高速算力设备信号传输稳定性。

东吴证券发布的行业研报显示,2026年,全球AI服务器专用高端铜箔市场需求规模将达到2.4万吨,同比增长260%;2027年市场需求有望增至5万吨,2030年市场需求或将突破11万吨。

“AI算力硬件迭代,对铜箔提出了更高的技术要求。由于高端铜箔产能建设周期普遍较长,短期内很难快速扩产,因此市场呈现结构性紧缺局面。同时,此前高端铜箔市场长期由海外厂商主导,如今国内企业正加速技术突破与客户认证,国产替代空间广阔。”金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星对《证券日报》记者表示。

从上市公司披露的2026年半年报或上半年业绩预告来看,铜箔板块盈利得以明显改善,高附加值高端铜箔出货占比提升成为主要变量。

广东嘉元科技股份有限公司(以下简称“嘉元科技”)预计上半年营业收入72亿元至78亿元,同比增长81.68%至96.82%;净利润3.6亿元至3.9亿元,同比增长879.48%至961.11%。

“上半年行业景气度持续上升,拉动铜箔市场需求稳步增长。公司积极把握市场机遇,凭借优质的产品和深厚的客户积累,实现了铜箔产品产销量的显著增长,推动公司产能利用率同比上升,单位生产成本降低,进而实现利润提升。同时,公司高度重视高端铜箔产品的研发与生产。目前,相关产品正在客户验证阶段。”嘉元科技董秘办相关人士向《证券日报》记者表示。

安徽冠冠铜箔集团股份有限公司发布的半年度业绩预告显示,该公司预计上半年归属于上市公司股东净利润2.05亿元至2.25亿元,同比增长486.49%至543.7%。

覆铜板龙头广东生益科技股份有限公司(以下简称“生益科技”)半年报显示,该公司上半年实现营业收入190.26亿元,同比增长50.05%;归母净利润32.87亿元,同比增长130.42%。

生益科技董秘办相关人士向记者表示,面对覆铜板原材料价格上涨、高端产品市场需求持续高速增长现状,该公司积极调整优化产品销售结构,并推动扩产产能及时释放,从而带动覆铜板销量上升,覆铜板产品营业收入及毛利增加,推动公司盈利水平提升。