

具身智能产业链企业密集奔赴港股“赶考”

■本报记者 梁傲男
实习生 孙艺菲

Wind数据显示,截至8月23日,有超过50家具身智能赛道相关企业正在港交所排队上市。同时,珞石(山东)机器人集团股份有限公司、上海仙工智能科技股份有限公司、深圳乐动机器人股份有限公司等公司已于年内登陆港交所。

不过,密集的资本化动作背后,一个更本质的问题正在浮现:当“技术展示”的热潮退去,具身智能行业能否跨越从实验室到工厂、从样机到量产之间的鸿沟?在业内看来,尽管资本市场加速拥抱机器人行业,但行业商业化仍处于早期阶段,企业能否从“技术展示”走向稳定交付,成为下一阶段竞争的关键。

资本化需求升温

据港交所披露,8月19日,本末动力(北京)科技股份有限公司递表港交所主板;8月18日,天津辰星技术股份有限公司(前称为天津阿童木机器人股份有限公司)递表港交所主板;8月16日,梅卡曼德(雄安)机器人科技股份有限公司通过港交所上市聆讯,进入IPO冲刺阶段。

另外,业内消息称,深圳逐际动力科技有限公司(以下简称“逐际动力”)、酷哇科技有限公司(以下简称“酷哇科技”)、北京星动纪元科技股份有限公司(以下简称“星动纪元”)正筹备在港交所上市。

记者梳理发现,最近登陆港股的新股以及正在排队审核的企业,包含工业机器人、人形机器人、核心零部件等具身智能产业链各环节企业。

对于具身智能企业“扎堆”赴港上市的现象,有科技行业分析师表示,港交所上市规则第18C章对AI(人工智能)企业上市门槛持续放宽,是吸引企业赴港的核心制度红利。去年5月



图片素材来源:新华社

份,港交所正式推出“科企专线”,允许第18A章、第18C章企业保密递表,进一步提升保密性和审核效率,鼓励新兴企业进入港股市场。

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,多家具身智能企业推进港股IPO,核心驱动力来自行业激烈竞争下的资金诉求,以及人才争夺与技术迭代的现实压力。比如,人形及四足机器人均属于重研发赛道,样机迭代、零部件自研、真机数据采集等均需要持续大额资金投入。

商业化进入攻坚期

资本化热潮之外,具身智能产业正在进入商业化验证的关键阶段。

智元创新(上海)科技股份有限公司高级副总裁、具身业务部总裁姚卯青曾表示,量产是具身智能走出实验室、落地产业的核心根基,而规模化生产能够持续摊薄硬件成本,打开商用普及空间。

从产业端来看,具身智能企业的产品交付正在提速。例如,星动纪元今年第二季度开启千台级机器人批量交付;逐际动力各机器人产品上线以来累计获得数千台订单;酷哇科技业务已在全球超过50个核心城市及地区落地,并在全球范围内实现了万台级的规模化部署。

酷哇科技执行副总裁张霄鸣表示,语言模型通常是“先在实验室训好,再大规模部署”,而机器人模型不必等到训练至完美才投入使用,它可以先进入真实场景

跑起来,在作业过程中积累数据,再让数据反哺模型。

不过,具身智能行业距离大规模、标准化商业应用仍有一定距离。广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,国内具身智能企业正处在从实验室样机运动能力验证向工业现场实操作业跨越的阶段,整体仍处于商业化早期试点与验证阶段,落地主要集中在部分特定细分场景。

在产品能力方面,面对工厂复杂工况,环境感知、抗干扰能力以及连续作业稳定性仍存在短板,距离全天候可靠作业还有明显差距。在落地场景方面,目前订单更多集中于电力巡检、科研教育、简单工位辅助等领域,以项目试点、示范验证为主,大规模替代人工的通用工厂场景尚

未完全打开。

“从样机到工厂落地还要攻克成本高等难题,需要大量现场真实数据反哺迭代。”郭涛表示。

从多家企业披露的招股书来看,过去几年,人形机器人逐渐由实验室展示进入商业化探索阶段。市场关注点也开始由整机企业扩散至机械臂、关节模组、控制系统等供应链环节。

张毅表示,随着越来越多具身智能企业进入资本市场,行业竞争已经让“谁能把机器人做出来”,转向“谁能把机器人卖出去、交付好并持续盈利”。对于具身智能企业而言,IPO能够提供产业化所需的资金,但真正决定企业长期价值的,仍是订单规模、交付能力、可持续的盈利路径。

中南文化重大资产重组方案变更 公司股票今日复牌

■本报记者 张 敏 见习记者 李亚男

8月23日晚间,中南红文化集团股份有限公司(以下简称“中南文化”)披露了变更后的重大资产重组方案,公司股票将于8月24日开市起复牌。

根据调整后的重大资产重组方案,本次交易由发行股份及支付现金购买资产和募集配套资金两部分组成。其中,中南文化拟在原收购江阴苏龙热电有限公司(以下简称“苏龙热电”)57.30%股权的基础上,新增购买江阴热电有限公司(以下简称“江阴热电”)50%股权。交易完成后,苏龙热电、江阴热电将成为中南文化的控股子公司。

本次交易对方均为江阴电力投资有限公司,与中南文化同属江阴市新国联集团有限公司控制的企业,实际控制人均为江阴市人民政府国有资产监督管理委员会,此次交易预计构成重大资产重组及关联交易。

在最新方案中,发行股份购买资产价格调整为2.34元/股。最新的交易预案已于8月21日召开的第七届董事会第三次会议审议通过。鉴于本次交易的相关审计、评估等工作尚未完成,中南文化董事会决定暂不召开股东会审议本次交易有关事项。

此次交易堪称“蛇吞象”式并购。最新数据显示,2026年上半年,中南文化营业收入为5.42亿元,截至上半年末总资产、所有者权益分别为30.17亿元、24.14亿元。相比之下,苏龙热电上半年实现营业收入11.98亿元,截至上半年末总资产、所有者权益分别为99.43亿元、39.31亿元;江阴热电上半年实现营业收入10.82亿元,截至上半年末总资产、所有者权益分别为64.27亿元、20.13亿元,两大标的公司体量及营收规模远超中南文化。

公开资料显示,当前,中南文化主营业务包含三大业务板块:机械制造板块、新能源板块以及文化传媒板块。其中,传统的机械制造板块为公司主要营业收入来源,该板块上半年营业收入占总营业收入的比重高达96.21%。不过,该板块上半年毛利率仅为13.12%,较上年同期下降4.64个百分点。

2026年上半年,中南文化实现营业收入5.42亿元,同比下降3.06%;实现归属于上市公司股东的净利润3058.70万元,同比下降49.85%。归属于上市公司股东的扣非净利润为385.19万元,同比下降86.75%。上半年,公司经营活动产生的现金流量净额为-1.05亿元。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“传统机械制造板块虽然仍是中南文化营业收入的支柱,但该板块上半年毛利率走低,导致公司整体利润降幅较为明显,同时经营活动产生的现金流出现净流出,反映出原有业务的自我造血能力有所减弱。尽管此次并购整合过程存在不确定性,但表明了中南文化在传统主业增长趋缓的情况下积极谋求转型的态度。”

苏龙热电主营业务为燃煤发电、供热及煤炭贸易业务等,具备电、热联供能力。江阴热电同样具备电、热联供能力,相比苏龙热电,江阴热电除燃煤发电外,还通过江阴燃机热电有限公司燃气发电,且江阴热电供热业务的收入占比更高。

盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚向《证券日报》记者表示:“当前火电行业正经历功能定位的再调整。随着电力系统对灵活调节电源的需求上升,以及容量电价等配套政策逐步落地,具备热电联供能力的区域龙头火电企业的收益稳定性有所增强,经营现金流具备一定比较优势。此次并购资产的热电联供业务绑定了江阴本地的工业供热需求,营收波动较小,能够补齐上市公司当前主业盈利不稳的短板。”

智光电气终止收购智光储能27.18%股权

■本报记者 李雯珊 见习记者 张美娜

8月23日晚间,广州智光电气股份有限公司(以下简称“智光电气”)披露公告显示,公司召开董事会审议通过议案,同意终止发行股份及支付现金购买广州智光储能科技有限公司(以下简称“智光储能”)27.18%股权并募集配套资金暨关联交易事项。

根据公告,受当前市场环境相较于筹划阶段出现明显变化影响,经公司审慎研判,且与交易对方协商一致,本次交易予以终止。同日,本次交易对方之一、智光储能股东上海科泰电源股份有限公司(以下简称“科泰电源”)也同步公告终止转让智光储能股权事宜。

针对本次交易终止,广东普罗米修律师事务所主任林睿对《证券日报》记者表示,近两年国内储能行业产能快速扩张,市场供需格局逐步调整,行业整体估值持续回归理性,不少产业并购、股权收购项目纷纷放缓或终止。上市公司对于产业资本运作更加审慎,优先保障现金流稳定与财务健康,主动终止不合时宜的收购是理性经营的体现。

回溯来看,该收购始于2025年9月底,彼时智光电气发布停牌公告,宣布筹划通过发行股份及支付现金相结合的方式,收购控股子公司智光储能的部分少数股权,同时配套开展股份募资工作。同年10月份,公司正式披露资产收购预案,明确了具体收购方案与交易规划。本次交易终止前,智光电气已通过直接及间接方式合计持有智光储能66.82%股权。

根据2026年4月份披露的公告,智光电气拟通过发行股份及支付现金的方式,向国开制造业转型升级基金、上海科泰电源股份有限公司、广东粤建新能源创业投资基金合伙企业等9名交易对方购买其合计持有的智光储能27.18%股权,交易作价7.76亿元。同时,公司拟向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金,总额不超过5.37亿元,用于支付现金对价、储能PACK生产线扩建项目、固态变压器SST系列化产品研发项目等。

作为本次交易的出让方之一,科泰电源目前持有智光储能5.179%股份。按照原交易方案,智光电气拟向科泰电源发行2240.47万股股份,同时配套支付443.48万元现金,以此受让对方所持标的公司股权。

根据智光电气此前披露的公告,本次股权收购旨在强化对子公司的管控能力,进一步夯实储能业务核心竞争力,同时优化公司整体资产与财务结构,聚焦主业发展。

国研新经济研究院创始院长朱克力向《证券日报》记者表示,智光电气终止增持智光储能股权,是贴合行业周期的理性战略微调。当前储能行业不确定性加剧,暂缓股权收购、留存现金流,有助于公司集中资源投入技术迭代、场景落地等,助力长期稳健经营。

阿里巴巴拟配售800亿港元新股 募资全部投入AI能力建设

■本报记者 梁傲男

8月23日,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)宣布拟向美国境外的非美国人士配售新股,配售总金额为800亿港元。

这是阿里巴巴自2019年港股上市以来首次启动新股配售。本次配售所得款项净额将100%用于投资全栈AI能力,加强AI基础设施建设,进一步巩固阿里在AI领域的领先地位。

有接近阿里巴巴的知情人士对《证券日报》记者表示,本次配售启动后认购火爆,一小时内即获得

超额认购。

发行窗口的选择同样体现了审慎考量。一位市场分析人士对记者表示,当前香港市场流动性充沛,国际投资者普遍看好国内AI头部企业,阿里巴巴此次配售既有助于锁定有利的定价环境,也为全球资本提供了做多中国AI资产的稀缺入口。

当前,AI正在成为驱动阿里巴巴加速增长的核心引擎。8月20日,阿里巴巴发布2027财年第一季度财报(2026年4月1日至6月30日),营业总收入为2689.53亿元,归母净利润为105.37亿元。

在各项业务中,AI商业化全

面加速。第一财季,阿里云外部商业化收入同比增长45%。AI云及算力服务收入484.37亿元,经调整EBITA为56.28亿元,同比增长133%,利润率升至12%。同时,阿里云加速增长的结构质量不断提升;AI相关产品季度收入达123.76亿元,连续第十二个季度实现三位数同比增长。

在当晚的财报分析师电话会上,阿里巴巴CEO吴泳铭表示,预计下财季,AI相关产品ARR(年化收入)将接近100亿美元。第一财季,阿里巴巴AI相关产品ARR已经突破495亿元人民币(约为73亿美元),未来阿里云EBITA(息税折

旧及摊销前利润)利润率也会逐季提升。

同时,阿里巴巴资本开支大幅攀升,第一财季达到676.78亿元,同比增长75%。财报显示,投入主要用于AI基础设施,随着Agent用量激增,公司在GPU之外还需要大规模采购CPU,同时还叠加存储涨价、交付周期性等因素。

吴泳铭提到,AI芯片使用寿命约为5年。目前行业共识是,2030年前AI算力紧缺不会出现非常大的改变,因此阿里云对AI算力的投资回报具有较高确定性。按照现有AI产品的平均毛利率水平,相关算力投入可以在三年内回

本。如果AI产品毛利率继续提升,周期可能缩短到两年半。

“对中国AI产业而言,阿里巴巴此次配售也具有标杆意义。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛表示,作为实现“芯片+算力+模型+应用”全栈布局的科技巨头,其AI资本开支的持续扩张,将带动国产AI芯片适配、智算中心建设、液冷散热等全链条产业生态的加速成熟。在AI竞赛从“技术比拼”演变为“资本耐力赛”的当下,阿里巴巴率先以股权融资锁定长期“弹药”,既为自己争取了时间窗口,也为整个行业注入信心。

CPO规模化商用提速

■本报记者 殷高峰

今年以来,CPO(共封装光学)规模化商用进程显著提速。

近日,SK海力士联合多家国际顶尖学术机构在《自然·电子学》发表CPO技术发展路线图,明确指出算力每两年增长约3倍,而互联带宽仅增长约1.4倍,“带宽墙”已成为AI算力扩展的核心瓶颈,CPO被列为突围关键路径。

“CPO将光引擎与交换芯片封装在同一基板上,电信号传输路径从十几厘米缩短至几毫米,链路损耗大幅降低,这是架构层面的代际革新。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,CPO商业化正在重塑光通信产业的竞争格局,那些在技术储备和产能建设上抢先布局的企业,将在这场产业升级中率

先受益。

市场空间广阔

CPO是指将光引擎与交换芯片或计算芯片封装在同一基板上的先进光电集成技术,通过缩短电信号传输距离实现更低功耗、更高带宽密度和更低时延。其商用进程加速的根本驱动力,在于AI算力集群扩张与互联带宽之间的结构性失衡。

近日,英伟达宣布Spectrum-X以太网硅光交换机进入全面量产阶段,这标志着CPO技术从实验室验证走向规模化商用。英伟达官方数据显示,相比传统可插拔方案,CPO交换机激光器数量减少约75%,功耗降低约80%,平均故障间隔时间提升10倍。

屈放认为,随着英伟达等算力的巨头率先将CPO引入量产,产业

链的规模化商用进程已进入实质性提速阶段。

从市场空间来看,集邦咨询数据显示,2026年CPO在AI数据中心光通信模块中的渗透率约0.5%,至2030年左右有望跃升至35%。这一渗透率的跨越式增长,预示着产业链将迎来持续数年的景气周期。

需求端的爆发更为直观。据光通信行业市场研究机构Light-Counting数据,AI集群用高速光模块与CPO市场2025年规模达165亿美元,2026年预计增至260亿美元,连续两年保持约60%的增速。

产业链企业加速卡位

CPO涵盖高速光模块、光器件、光芯片、先进封装、设备及材料等多环节,随着商用化提速,产业链企业加速卡位。

具体来看,在光模块环节,中际

旭创股份有限公司、武汉光迅科技股份有限公司等头部厂商已在NPO(近封装光学)、CPO、OCS(光电路交换)等技术上形成储备,部分解决方案已进入客户验证阶段。在光芯片及器件环节,苏州长光华芯光电技术股份有限公司等企业卡位CW(连续波)激光器核心器件,匹配800G/1.6T及CPO场景需求。在封装环节,江苏长电科技股份有限公司采用XDFOI(极高密度扇出型集成封装技术)先进封装工艺的光引擎产品已完成客户样品交付。在系统集成环节,富士康工业互联网股份有限公司的CPO全光交换机样机已启动生产并开始出货。

华源证券研报表示,CPO通过将光引擎靠近交换ASIC,可降低高频损耗及信号完整性器件使用要求,突破电信号传输瓶颈,测试、耦合及先进封装有望成为产业化最先受益环节,设备国产化窗口

正在打开。

设备端的订单放量印证了这一趋势。罗博特科智能科技股份有限公司(以下简称“罗博特科”)全资子公司ficonTEC作为光子电子与半导体自动化封装测试设备领域的全球领先供应商,今年以来披露的重大合同金额累计已超17亿元,接近罗博特科2025年全年营收的两倍。罗博特科表示,CPO产业化正全面加速,下游市场需求增长清晰可见。

上海济懋资产管理有限公司合伙人丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,CPO的本质是光互连从计算系统的外围组件变为芯片内部的有机组成部分,物理距离从厘米级缩短至毫米级,这不仅工艺的进步,也是架构的质变。率先与头部芯片厂商形成深度绑定的供应链企业,将在新一轮产业周期中构筑起更高的竞争壁垒。