



探寻产业发展“新引擎”

供需趋紧、现货升温、国产厂商突围

MLCC 还会再涨价吗？

■本报记者 王镜茹

在AI(人工智能)服务器建设提速和新能源汽车渗透率提升的双重拉动下,MLCC(片式多层陶瓷电容器)行业进入新一轮涨价周期。

近日,《证券日报》记者走访了深圳华强北、上海赛格等国内核心电子元器件集散地,多位分销商表示,部分高规格型号产品价格较今年年初已上涨数倍,个别热门料号甚至出现“上午谈好价格、下午到货后又上调”的极端情况。订单敲定后,短短两小时内价格上浮五成的案例,屡见不鲜。

资本市场方面,万得MLCC概念指数近一年(2025年9月2日至2026年9月1日)累计上涨73.80%。同期,广东风华高新科技股份有限公司、山东国瓷功能材料股份有限公司、潮州三环(集团)股份有限公司等产业链企业股价分别累计上涨约240.44%、180.87%和151.59%。

高端产品领涨

本轮行情并非突然启动。在走访中,一位长期从事MLCC代理业务渠道负责人对《证券日报》记者表示:“2022年至2026年,MLCC行业经历了长达4年的去库存周期,渠道商普遍采取‘零库存’策略,不敢轻易囤货。今年2月下旬以来,AI服务器订单集中释放,新能源汽车需求回暖,渠道商对价格拐点的判断发生逆转,策略由去库存转向补库存,并优先囤积高容值、稀缺型号,引发现货市场抢货潮。”

这一轮价格上涨的传导路径较为清晰:先是渠道端补库存带动现货价格上涨,随后原厂跟进调价,进一步强化市场对供需紧张的预期,并反过来推动渠道扩大备货。

3月份,全球MLCC龙头企业村田制作所向客户发出调价通知,对AI服务器及高端车规级产品全线调价,涨幅达15%至35%之间;随后,三星电机株式会社宣布4月份起上调MLCC价格,提价5%至10%。

7月份,涨价潮仍在持续。国际被动元件大厂国巨股份有限公司自7月1日起调整全系列电容产品价格,涉及的产品线约占公司营收五成;三星电机株式会社则再次宣布自8月1日起统一上调全线MLCC产品,涨幅达30%。

事实上,自2025年下半年以来,全球被动元器件已经历多轮涨价,涵盖MLCC、电阻、电感、钽电容等多个品类,涨幅普遍在5%至30%;今年7月份以来,被动元器件市场进一步开启多轮调价,部分稀缺型号累计涨幅超过50%,个别产品价格翻了数倍。

一家电子元器件分销上市公司负责人对《证券日报》记者表示:“目前需求增长最明显的仍然是AI服务器,高容量、高Q值MLCC供应持续偏紧。其中,226、107、476等高容值产品已处于明显缺货状态,原厂官方涨价幅度普遍超过20%,而现货市场价格较今年年初已上涨超过5倍。”

“与2018年主要由智能手机等ICT(信息与通信技术)产品全面增长驱动的MLCC行情不同,目前产业需求呈现出‘AI强、消费弱’的结构性特征。本轮涨价主要集中于AI服务器和车规级高端产品,表现为‘高端产品领涨、传统品类相对平稳’,并非全行业普涨。”集邦咨询顾问(深圳)有限公司分析师陈惟圣对《证券日报》记者表示。

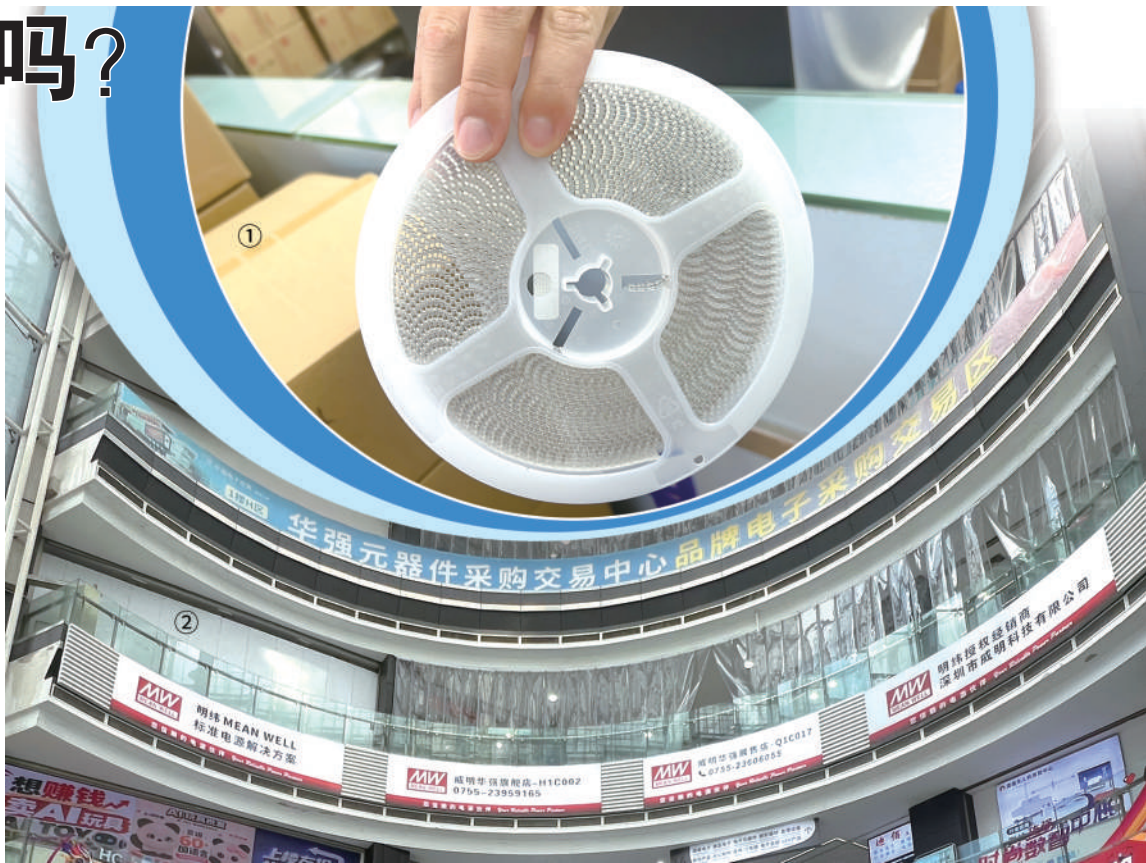
国产厂商技术升级

与传统服务器相比,AI服务器的供电系统更加复杂,对滤波、稳压和去耦能力的要求显著提高。这不仅大幅增加了单台服务器的MLCC使用量,也对产品性能提出了更高要求。“AI服务器正推动MLCC向高容、低电压、高耐温及小型化方向升级,高端产品需求增速明显快于传统消费电子产品。”陈惟圣表示。

以英伟达VR200 NVL72服务器为例,单个机柜的MLCC使用量约60万个,较上一代GB300机型增加30%以上;与此同时,新能源汽车渗透率持续提升,也进一步推动MLCC需求增长。

中国电子元件行业协会统计数据显示,2025年全球MLCC市场规模约为1152亿元,同比增长13.6%;2026年市场规模预计约为1341亿元,同比增速有望达到16.5%左右,到2030年市场空间有望突破2100亿元。

需求快速释放,供给却难以同步跟上。上述渠道负责人对记者表示,MLCC核心生产设备叠层机技术壁垒较高,占整线投资的四成



图①商户向记者展示MLCC产品

至五成,高端设备主要由日本厂商供应,交付期普遍需要一年至两年。同时,AI服务器使用的高端MLCC堆叠层数更多、制造工艺更加复杂,产品良率低于普通产品,进一步加大单位产能消耗。

但这种供需格局的变化,为国产厂商带来重要发展机遇。目前,国内部分龙头企业已初步具备高端产品的自主研发能力。

广东微容电子科技有限公司(以下简称“微容科技”)正持续突破高端MLCC技术路线。“我们目前重点攻克的是大尺寸高端MLCC,主要应用于车规级和AI算力领域。高可靠、高温、高压、高容,是公司近三年来集中突破的技术方向。但跟国外巨头相比还有差距。一方面是个别规格,再一方面就是良率。”微容科技副总裁罗军表示。

上游材料环节同样在加快技术升级。国内MLCC电极用镍粉龙头企业江苏博迁新材料股份有限公司上半年营业收入同比增长71.60%。今年上半年,全球MLCC市场总体保持增长,中高容值消费级MLCC加速向国内厂商转移,为该公司镍基产品拓展带来空间。

陈惟圣表示,目前日韩企业在AI服务器高端MLCC市场仍占据领先优势,国内厂商虽已具备中低端产品规模化生产能力,但在高容

值、高可靠性产品以及头部客户认证方面仍有较大的追赶空间。

高容MLCC或持续涨价

MLCC价格是否仍有上涨空间?受访企业和机构对此持相对乐观态度。

陈惟圣表示,目前全球云服务商仍在持续增加AI数据中心资本开支,高端MLCC订单需求有望保持增长,预计本轮行业景气周期可能延续至2027年第三季度,甚至贯穿2027年全年。随着AI边缘计算、AI PC、企业级AI工作站加速发展,以及AI模型逐步向个人和企业市场渗透,新的需求增量有望持续形成,为MLCC市场提供进一步支撑。

生产端的订单和产能情况印证了高端市场的景气度。主营MLCC的某头部企业负责人对《证券日报》记者表示:“受AI服务器、工业控制和车规市场增长带动。高容MLCC需求旺盛,预计涨价还将持续较长时间,公司订单较多,产能利用率已接近满负荷,并在持续推进扩产。”

高端产品供需趋紧的影响,也开始向部分通用产品传导。上述企业负责人表示,部分头部厂商正将部分中低容产品产能转向高端、高容MLCC,叠加渠道商、经销商提前

备货,部分通用产品也出现涨价现象。不过相较于高容MLCC,通用产品涨价的持续性可能相对较弱。

采购端的策略也随之发生变化。“目前部分产品交付周期延长,公司正建议客户提前锁定订单,以保障后续供应,并针对部分通用规格产品适度增加库存。”上述电子元器件分销上市公司相关负责人表示。

头豹研究院报告预计,2025年至2028年,全球MLCC产能扩张将呈现明显的结构性特征,主要厂商的资本开支将向AI服务器、车规级高压及工业级高压MLCC等高端产品倾斜,低端产能扩张则相对放缓。

综合来看,本轮MLCC景气周期并非简单的短期供需错配,而是AI算力基础设施建设推动电子元器件需求结构升级,与行业经历多年去库存后供给弹性不足共同作用的结果。

对于国内企业而言,这既是切入全球AI供应链的重要窗口,也是突破高端材料、核心工艺和客户认证等关键环节的重要机遇;而投资者也需在关注行业趋势的同时,理性区分行业景气度与企业基本面之间的差异,重点考察企业的产品结构、技术能力、客户认证和产能兑现进度,警惕短期情绪过热带来的投资风险。

山河智能核心装备护航

环北部湾广西水资源配置工程

■本报记者 肖 伟

9月2日晚间,山河智能装备股份有限公司(以下简称“山河智能”)在公司官方微信公众号发布消息,旗下核心装备之一山河机器88号机(以下简称“88号机”)于广西壮族自治区灵新隧道成功破岩而出,标志着该隧道首个全断面隧道掘进机掘进区间实现贯通。自2025年9月始发以来,88号机历经近10个月连续攻坚,圆满完成超5公里掘进任务,为环北部湾水资源配置工程建设筑牢坚实基础。

灵新隧洞是环北部湾水资源配置工程北海片区干线工程,隧洞全长11.24公里,沿线以丘陵地貌为主,穿越印支期侵入粗至细粒斑状堇青石黑云母花岗岩地层,裂隙发育,破碎蚀变带分布广泛,地下水位偏高,涌水突泥、围岩垮塌风险突出,整体地质条件十分复杂。

面对严苛的地层工况,施工阶段,88号机依托超前地质预报系统与超前钻注一体化系统,提前甄别不良地质条件,精准指导掘进作业,动态优化支护方案,有效预警卡机、围岩失稳等风险,为长距离硬岩条件下的安全掘进提供智能化保障。掘进过程中,这台全断面隧道掘进机性能表现突出,单日最高掘进突破40米,连续数月实现月均进尺超600米,充分验证了山河智能机器在动力系统、刀盘刀具以及支护体系方面的稳定性与可靠性。

项目地处华南区域,施工期间接连遭遇多轮台风、强暴雨侵袭。雨水下渗弱化岩体夹层,进一步抬升围岩失稳风险,极端天气叠加复杂地质,设备防护压力陡增。山河智能第一时间启动防台风专项应急预案,针对掘进机主机、电气系统、地质预报设备落实专项防护措施,严格执行24小时值守监测机制,台风过境后迅速组织抢修作业,最大限度降低灾害天气对掘进工期造成的冲击。此次贯通成果,凝聚着全体参建人员昼夜鏖战的辛勤付出。

山河智能董事会秘书王剑向《证券日报》记者表示:“地下水、隧洞工程建设持续推进,国内地下工程关键成套装备市场拥有广阔发展前景。我们积淀了深厚的地下工程设备设计开发经验,技术团队针对复杂地质工况持续迭代产品,为重大水利隧洞项目核心装备供给提供有力支撑。”

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保向《证券日报》记者表示:“地下水、隧洞工程攻坚环节发挥关键作用,这是湖南工程机械产业技术沉淀的具象体现。本土工程机械企业坚持走差异化发展路径,聚焦重大工程场景打磨拳头产品,以硬核装备助力国内重大基础设施建设,也为行业高质量发展提供可借鉴样本。”

电力设备行业 上半年持续高景气

■本报记者 许林艳

据Wind数据,电力设备行业156家A股上市公司2026年半年报全部披露完毕。其中,营业收入和归母净利润实现同比增长的公司分别为96家和60家。

对于板块上半年的整体表现,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:“电力设备板块上半年营收利润整体向好发展,头部企业体量稳固,同时一大批企业利润实现成倍提升,行业呈现出繁荣局面。但板块内部的分化同样值得关注。”

从营收规模来看,22家公司在百亿元梯队。今年上半年,上海电气集团股份有限公司(以下简称“上海电气”)、特变电工股份有限公司、东方电气股份有限公司营业收入分别为630.31亿元、565.55亿元和381.23亿元,稳居行业前三,体量优势领先,头部公司运营稳定。

作为行业龙头,上半年,上海电气实现新增订单1003.9亿元。其中,能源装备订单占比最高,为642.4亿元。

从归母净利润金额来看,11家公司归母净利润超10亿元。其中,阳光电源股份有限公司位居行业首位,报告期内实现52.59亿元;浙江正泰电器股份有限公司、国电南瑞科技股份有限公司分别以31.30亿元、30.73亿元的归母净利润位列第二、第三位。

在行业整体景气度上行的背景下,郭涛对记者表示,部分营收体量庞大的传统装备巨头虽然营收平稳,但受行业传统业务增速放缓、竞争加剧等因素影响,利润表现不及新能源赛道企业,板块内部新旧赛道之间呈现明显的冷热分化。

郭涛表示:“新能源持续大规模装机,风光发电配套设施、储能产品市场空间持续打开,新型电力系统建设带来电网改造升级,特高压、柔性输电设备订单稳步释放,构成行业最核心的需求底盘。”

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“目前储能装机量大幅攀升,推动储能赛道相关企业营收、利润双增长,成为电力设备行业中非常具备活力的增长板块。”

“新兴赛道需求爆发也成为企业分化的核心变量。”詹军豪对记者表示,AI算力基础设施建设呈现爆发式增长的态势,带动了AIDC高压直流供电、智能配电等设备需求的快速扩容,成为电力设备行业全新增长曲线。同时,海外市场需求持续回暖,叠加国内企业技术升级、成本优势凸显,电力设备出口规模稳步增长。

利润筑底、现金流为正、优化债务结构

头部房企搭建“结构性安全”防线

■本报记者 王丽新

2026年上半年,房地产行业仍处在深度探底的调整周期。上市房企亏损面持续扩大,亏损幅度进一步加深,债务风险尚未完全出清,行业流动性承压,“求生存、保安全”成为绝大多数房企经营的第一要务。

而8月28日多部门发布的房地产系列新政,改变了行业底层逻辑。这意味着延续了三十余年的“高负债、高周转、预售制”旧模式不再,取而代之的是一场关于“现房交付、分阶段减资、项目资金精准封闭”的制度重构。

上海易居房地产研究院副院长严跃进向《证券日报》记者表示,企业之间的真正分野,重点要看企业能否守住现金流底线、持续优化债务结构,为新政下的市场修复积蓄核心动能。

利润有改善空间

“利润承压”是2026年房企中期业绩说明会上出现的高频词。克而瑞数据显示,上半年A股上市房企亏损面扩大至七成以上。内房股(在香港上市的房企)同样承压。

针对行业普遍性利润下行,中指研究院企业研究总监刘水表示,2026年上半年房企结转项目,主要对应2023年左右行业高位拿地资源,彼时土地成本处于历史峰值,而近两年新房售价持续回落,企业普遍以价换量去库存,形成“高成本结

转、低售价兑现”的双向挤压,直接导致开发业务毛利率走低,行业盈利中枢持续下移。

严跃进补充道,刚性费用与集中减值计提,进一步放大了行业亏损面。当前房企营收规模大幅收缩,但融资利息、管理运营等刚性支出无法同步缩减,收入与费用的错配持续侵蚀利润;同时,多数房企基于审慎经营原则,上半年集中对弱势存量项目计提存货跌价准备,一次性出清历史风险,短期会影响毛利率水平。

这一格局何时能改善?多家头部房企管理层对利润周期的研判趋于一致。

龙湖集团执行董事及CFO赵轶表示,随着公司存货持续去化、存量土储盘活,待结算项目规模回落,2027年开发业务对利润影响将明显减弱。2028年之后,存量风险项目基本出清,运营、服务类业务利润持续释放,公司业绩有望步入稳步增长通道。

另有某头部房企内部人士向记者表示,公司更加看重行业盈利中枢的长期变化。该人士认为,行业毛利率25%以上的时代难以复返,现阶段企业着重推动盈利结构从“依赖开发结转”转向“开发+经营性业务”双轮驱动。2026年全年,行业毛利率仍将处在底部区间。

绿城中国执行董事、执行总裁江峰向《证券日报》记者坦言,公司利润确实承压,但整体趋势向好,随着库存项目逐步减少,未来归母净

利润会有较大改善空间。

综合头部房企及行业分析师对市场走势的判断可知,2026年是行业利润筑底的关键年份,2027年存在修复预期。但利润修复的机遇不会普惠所有企业,分水岭在于在利润筑底周期,企业能否构筑“第二增长曲线”来改善开发业务毛利率走低的局面。

以龙湖集团为例,今年上半年,龙湖集团运营及服务业务合计实现收入137亿元,同比增长3.2%,占集团总营业收入比重34.4%;板块毛利率稳定在50%以上,净利率维持约30%,上半年贡献利润41亿元。在业绩会上,龙湖集团管理层将该板块定位为企业的“利润压舱石”与“现金流稳定器”。

在开发业务利润触底的大环境下,非开发业务成为企业至关重要的转型方向,而这恰恰是多数纯开发型房企所缺失的财务缓冲垫。

重视现金流管理

自房地产行业进入调整期以来,现金流安全一直是房企的头等大事。透视头部房企2026年中期财报可见共性现象,其经营性现金流大多保持净流入。

龙湖集团自2022年下半年以来含资本性支出的经营性现金流连续4年为正,其中,运营服务板块稳定的现金流贡献颇为重要。华润置地同样保持经营现金流为正,其万象系购物中心租金收入展现出反周期初

性。华润置地董事会主席李欣在业绩会上表示,商业地产运营能力持续强化,成为抵御行业周期波动的“压舱石”。越秀地产的开发业务靠布局高能级城市形成较高去化率,叠加运营性业务收益,2026年上半年实现经营性现金流净流入137.7亿元。

从经营业务底盘来看,头部房企非常重视现金流管理。正如赵轶所说,公司持续要求和推动各业务航道实现内生式增长,保持全集团持续实现正向的经营性现金流。

综合来看,头部房企并没有单纯依靠住宅开发回款来充盈现金流池,而是通过运营性业务来增厚现金流基本盘。

债务安排得当

2026年上半年,头部房企债务管理呈现出清晰共同趋势:通过长周期、低利率融资工具,置换短期、高成本的信用类融资,对债务底层架构进行重塑。

龙湖集团是这一债务重构路径的典型样本。截至2026年6月30日,龙湖集团综合借贷总额1471.2亿元,预计年末将回落至1400亿元左右。预计至2027年1月份,公司将实现境内债券及中期票据清零。

“对于民营房企而言,信用融资窗口基本处于关闭状态,意味着民营房企还要在市场下行阶段完成存量信用融资的偿还,整个过程挑战重重。”龙湖集团董事会主席兼首席执行官陈序平在业绩说明会上向《证券