

公司零距离·新经济新动能

潍柴“电动力”布局走向纵深

■本报记者 王 僊

人工智能算力时代,数据中心最怕停电。万一市电中断,机房的UPS(不间断电源)电池只能撑十几分钟,剩下的负载必须由备用柴油发电机组接住。从接到启动信号到满载负荷,留给它的启动窗口只有短短几十秒。在今年的杭州云栖大会上,潍柴动力股份有限公司(以下简称“潍柴动力”或“潍柴”)以阿里云计算有限公司(以下简称“阿里云”)战略合作伙伴的身份参展,其展台一侧便是集装箱式大功率发电机组,另一侧则展示了SOFC(固体氧化物燃料电池)系统。

这恰恰勾勒出这家深耕传统商用车动力领域的龙头企业,在AI时代实现转型升级的新打法:一手从国际巨头垄断的备电市场撕开缺口,一手叩击主电源大门,两手合力,形成一套一体化方案。

备电市场上,潍柴动力凭什么跟国际巨头掰手腕?而在主电源这块更大的市场,又靠什么切进去?从卖设备到卖方案,这条路如何走通?带着这些问题,《证券日报》记者于近日走进潍柴动力生产一线。

备电赛道:从“配套”站上“主位”

AI基建狂飙突进,电力瓶颈之下,备用电源正从数据中心建设中的配套设施变成关键一环。该市场过去长期由国外品牌主导,订单排产已到2027年至2028年,如此长的交付周期,全球的云厂商、运营商和第三方数据中心等不起。

“柴油发电机组设备目前供不应求,客户对价格的敏感度正在下降,按时交付已成最主要考量。”北京电信规划设计院建筑节能设计院副院长兼总工程师杨威说。

窗口留给了有准备的人。2009年,潍柴动力从法国收购了一家百年船用发动机企业,将其大缸径船用发动机技术引入国内,落地成立了博杜安(潍坊)动力有限公司(以下简称“博杜安”),并持续迭代大缸径发动机技术与产品。如今,博杜安在AI基建这轮行情中被推到了数据中心备电的前台。

记者探访潍柴动力园区时看到,博杜安的装配车间里,一个个体形庞大的发动机缸体正排队接受智能检验,AGV(自动搬运机器人)小车往来穿梭。柔性装配线上,工人们按型号参数对上百种关键零件逐一组装、调试。“产线满负荷运行的状态从去年下半年一直持续到现在。”该车间负责人对《证券日报》记者说。

该负责人介绍,博杜安潍坊工厂产线自动化率已达70%,一条柔性线要跑通6缸到20缸多个系列;面向数据中心备电的M55大缸径发动机平台,生产线已完成扩建,新产线投用



图①潍柴柴油发电机组 图②潍柴在展会展出电力能源板块产品 图③潍柴园区俯瞰图

后产能翻倍。

除了产能扩充,潍柴动力还凭借自身成套产品的设计能力实现了快速交付。潍柴动力电力能源板块业务负责人在接受《证券日报》记者采访时以12M55集装箱发电机组为例介绍,该机组采用模块化架构,发动机、控制系统、散热等部件在工厂里就可被装进一个标准集装箱,运到现场整箱吊装、接线即可投用,不必一项项装配。“依托公司实际控制人山东重工集团有限公司(以下简称“山东重工集团”)的整车制造能力,我们还实现了集装箱上装的自研自销,从发动机到机组再到上装不再受制于人。”

9月底,博杜安宣布布数据中心全球装机达到5000台。这个数字放在一直由外资品牌主导的全球数据中心备用柴油发电机组市场格局里看,分量并不轻。

主电市场:手握两类发电替代方案

潍柴动力在蕴含更大机遇的主电源市场也在有序发力。

在全球AI数据中心建设持续高景气背景下,欧美眼下最头疼的事是电网容量不足。公开资料显示,欧美AI数据中心建设周期可压缩至不到2年,可电网扩容和并网审批却要3年到5年,因此数据中心“自带发电”已从非常规选项变成现实解法。

当前,现场发电的主流是燃气轮机,但它同样卡在产能上,国际头部制造商的重型燃气轮机机组交付窗口已排至2030年前后。这就给两类替代方案留出空间。一类是燃气内燃机,单机功率小一些,胜在部署快、初始投资低;另一类是SOFC,靠电化学反应直接发电,效率天花板更高。多家机构分析称,这两类替代方案的渗透率正在快速提升。

潍柴动力在这两条线上都有牌。

燃气这条线,潍柴动力相关负责人介绍,公司2.5兆瓦至3兆瓦大缸径高速燃气发动机2027年有望快速放量。与柴油机组的“备用”角色不同,燃气机组在局域电网里承担长时间连续运行的主供角色,客户和场景都不一样。

SOFC这条线则更远,也更见技术底色。上述负责人表示,潍柴动力于2018年便已布局该赛道,目前已取得燃料电池模组系统授权并获准在国内建设面向固定式发电市场的电池和电堆生产线。如今产品发电效率突破60%、热电联产效率超过85%,示范项目累计运行近7万小时。而在交付速度上,与动辄2年至3年的燃气轮机相比,模块化的SOFC只需3个月左右。

兴业证券测算,仅美洲数据中心场景,SOFC年装机到2030年就有望达到9.3吉瓦,对应市场空间达762亿元。

目前,潍柴动力正加快推进SOFC产能建设,力争今年年内实现量产落地,并将根据市场及行业需求做好未来产能扩张规划。“我们会先把认证和示范项目跑扎实,再谈放量。”该负责人如是说。

织“一张网”:推进系统方案细化

备电和主电,单拎出来都是生意;合到一起,更可织就“一张网”。

今年7月,山东重工集团全球合作伙伴大会上,潍柴动力发布微电网整体解决方案,把混合能源电站、移动光伏、储能、储充一体机、SOFC发电系统以及柴油、燃气、重油发电机组整合到一起,瞄准的是算力基建、零碳园区、偏远矿区三类场景的供电刚需。两个月后的杭州云栖大会上,潍柴动力又与阿里云等公司共同启动“算力协同”联合研发合作,把电力、算力、储能三方的能力对接一起。潍柴动力电力能源板块工程技

术负责人对《证券日报》记者表示:“客户给出用电要求和一片场地,方案设计、设备交付、安装调试直到供电都由我们完成,这也是组建了一个‘微电网’,相当于把发电、储能、配电攒成一个能自己调度的小型电力系统。”该负责人认为,未来的竞争力在于整体方案,而不是单纯卖设备。

样板建在自己厂区。记者在潍柴数字化产业园看到,这里不仅实现了生产制造的高度智能化,还依托“风—光—储—氢—余能”技术实现100%碳中和,形成了一个“源网荷储”就地平衡的微缩样本:绿电就近消纳,储能平抑波动,柴油发电机组兜底保障。今年8月,该产业园获颁内燃机行业首个“零碳工厂”证书。目前,潍柴动力正把这一逻辑移植到算力场景,公司前述负责人介绍,园区正融合自主储能产品和EMS(能源管理系统)推进微网系统方案细化,把方案能力、供应链和全链条流程跑一遍,争取明年上半年投入运营。

政策层面,今年4月,国家能源局在新闻发布会上明确将“算电协同”作为促进电力与相关产业协同融合发展的重点任务,支持发展绿电直连、源网荷储一体化、智能微电网等新业态;9月,中央网信办等七部门印发《促进数字化绿色化协同转型发展实施方案(2026—2030年)》,提出整合分布式光伏、储能设施等资源,实现能源高效配置。上述政策指向同一件事:电力系统的重心,正从“大电网单向供电”转向“源网荷储就地平衡”。

对于以发动机起家的潍柴动力而言,电力能源板块已成为支撑公司高质量发展的高速增长曲线。这家以重卡发动机而闻名的企业,如何跨越重卡周期,迎接AI新生?答案或许就写在这条曲线的进阶方向上:从单一设备供应商走向“绿色能源系统方案+全服务”的高端业态。

存储上市企业多措并举稳定供应链

■本报记者 王镜茹

随着人工智能算力基础设施建设持续推进,企业级存储等产品需求强烈,部分存储企业业务规模快速增长。近期披露的三季报及相关公告显示,行业相关上市公司在优化产品结构、拓展客户的同时,正通过增加原材料储备、签署长期采购协议等方式,加强供应链协同与交付保障。

深圳市德明利技术股份有限公司(以下简称“德明利”)最新披露的2026年三季报显示,公司前三季度实现营业收入约285.55亿元,同比增长328.81%。其在三季报中表示,报告期内公司供应链保持稳定,通过加大研发投入、推出自研主控芯片及丰富产品矩阵,企业级存储业务收入规模及收入占比进一步提升。

订单增长带动企业备货规模扩大。截至三季度末,德明利存货约289.86亿元,较上年末增长310.66%。公司称,存货增加主要系企业级存储业务规模及在手订单量快速增长,公司为相关业务备货所致。

加强上下游合作,是企业保障供货的另一条路径。深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称“佰维存储”)披露,公司持续深化与产业链上下游企业及重点客户的合作,拓展人工智能新兴终端、个人电脑及企业级存储、智能汽车等应用市场,同时加强核心原材料供应保障,应对市场需求增长及价格变化。

佰维存储于今年3月、6月分别披露与存储原厂签署长期原材料采购协议的公告,累计承诺采购金额约33.61亿美元,以保障后续核心原材料供应。公司称,相关安排旨在匹配产能规划与中长期业务发展需求,保障订单有序交付,并合理控制采购成本。

产品与客户结构调整,也成为

存储企业承接需求的着力点。深圳市江波龙电子股份有限公司(以下简称“江波龙”)10月15日披露的业绩预告显示,公司预计前三季度实现营业收入380亿元至400亿元。

江波龙在业绩预告中表示,第三季度,全球存储器市场供需格局总体仍然偏紧,但动态随机存取存储器(NAND)闪存价格涨幅较前期明显收窄,存储价格上涨对公司盈利的边际贡献显著趋缓。公司通过自研芯片、自研软件架构推动差异化发展,大客户、高端客户及全球化客户占比持续提升,多款高端新产品已在知名大客户处实现规模化商业应用。

深圳市排排网基金销售有限公司研究员张鹏远在接受《证券日报》记者采访时表示:“人工智能推理与智能体应用正在推动存储需求向云服务商主导的企业级场景拓展,企业级固态硬盘在闪存位元出货量中的占比提升。高带宽存储器、服务器内存与企业级固态硬盘等产品,因较高毛利及长期协议支持,可获得上游产能优先配置。存储企业需将客户需求预测、产品认证与上游资源配置相衔接,在保障原材料供应的同时,提升产品适配性和持续服务能力。”

北京止于至善投资管理有限公司总经理何理对《证券日报》记者表示:“供应保障应以可兑现订单和资金承受能力为基础,将备货、长期采购承诺与下游销售安排统筹管理。对于已通过认证、订单明确且交期较长的产品,可以适度提高安全库存;对于尚在验证或仅有意向需求的产品,则宜分阶段采购,避免原材料已到位、产品却尚未通过客户认证的错配。企业调整采购和生产节奏时,应重点观察真实订单覆盖情况、库存覆盖月数与库龄、应收账款回收、经营现金流等情况,同时区分库存数量增加与涨价导致的账面金额增长。”

(上接A1版)

比如,百度旗下的自动驾驶出行服务平台萝卜快跑已在国内多个城市推进全无人商业化运营,并在武汉率先验证了单车单位经济模型平衡。百度相关负责人表示,在公司业绩会上也坦言,受国内部分城市运营调整影响,二季度订单规模短期承压;截至2026年8月,受影响城市的运营已逐步恢复。

同样的账本,也在其他玩家手中逐渐算清。小马智行2026年第二季度财报显示,该公司季度总营收2.46亿元,同比增长68.8%;其中无人驾驶出租车业务收入8192万元,同比大幅增长691.2%,贡献了总营收的三分之一,乘客车费收入同比激增849.3%,创下历史单季最高涨幅;今年上半年无人驾驶出租车业务收入已达1.40亿元,超过2025年全年水平。与此同时,公司二季度净亏损同比收窄14.9%、环比收窄15.3%,经营杠杆开始显现。

“我们在一线城市持续规模化

的无人驾驶出租车运营,本身带来了营收增长,也让我们有更大的信心在海外运营,以及海外的合作伙伴有更大的信心引入小马的无人驾驶出租车到不同市场,这意味着无人驾驶出租车本身的商业闭环正在逐渐形成。”小马智行联合创始人、CFO王皓俊对《证券日报》记者表示,第七代无人驾驶出租车已在广州、深圳实现城市级单车运营盈利转正,2027款第七代无人驾驶出租车整车BOM(物料清单)成本还将比现款下降数万元,进一步打开利润空间。

对于公司整体盈利的时间表,王皓俊给出了明确的测算锚点:“4万至5万辆车的投放规模,所能提供的利润可以支撑公司自由现金流转正。”

商业化验证的另一条线索是“出海”。近年来,萝卜快跑先后在中东、阿拉伯半岛等地落地,获得阿拉伯首批全无人驾驶商业化运营许可,并与当地企业等合作构建智慧出行生态;小马智行则依托“共建车队”模式加速海外布局,目前海外合计部署规划已超过4000辆无人驾驶出租车。

有行业分析师表示,随着成本曲线下移与订单量爬坡形成正向循环,无人驾驶出租车已从“烧钱换数据”阶段迈入商业化新阶段。中国无人驾驶“出海”也实现了从单一技术输出到包含运营管理体系、安全标准体系、商业模式创新的“三位一

体”系统性能力输出。

出行生态进入系统级重构

当越来越多的车具备了“思考”能力,变革的边界便不再局限于汽车本身。

广州的一个路口,红绿灯不再按固定秒数机械切换,而是根据实时车流量自动调节——AI信控系统上岗后,早晚高峰的排队长度明显缩短。这是城市交通“神经网络”的一个缩影。

目前,“车路云一体化”已成为智能网联汽车的重要技术路径。郭守刚表示,全国已在20个城市展开“车路云一体化”应用试点,部署各类智能化设备超6万套,服务各类车辆超10万台;全国各地累计发放测试示范牌照超过2万张,开放测试示范道路超5.7万公里,累计测试超过2.2亿公里。

AI开始扮演城市交通的“调度员”——通过对路侧感知、云端决策与车辆执行的协同,优化整条道路乃至整个路网的通行效率。

佳都科技相关负责人表示,该公司以自研“知行交通大模型”为底座打造的AI信控智能体已在广州、重庆等地落地应用,通行效率较传统定时控制提升15%以上。中国电信打造的星辰交通大模型与智能体,在公路视觉巡检类场景精度超过90%,可在高速公路、国省干线实现路面病害等自动化巡检,替代大量人工上路巡查作业。

“未来市场将由具备软硬件垂直整合优势及数据闭环生态的领先企业主导。”上述行业分析师表示,智能化“出海”将进入产业合作新阶段,智能底盘将成为高阶智能化核心配套,产业链整体价值量将持续提升。

值得注意的是,这场变革并非没有挑战。J.D.Power(君迪)发布的中国汽车智能化体验研究发现,在智能驾驶方面,部分车型的用户对智能辅助驾驶配置的感知使用率仍然偏低——从“车上装了”到“消费者真正会用、敢用”,中间仍有距离。业内专家也提醒,无人驾驶出租车当前的盈利是限定区域、限定场景下的阶段性成果,不能简单等同于全城市范围的商业化。

张毅表示,当智驾渗透率站上70%,当无人驾驶出租车的账本开始算得清、当城市交通本身学会了“思考”,AI对“出行”的重构,正从交通工具的升级为社会运行方式的深层变革。这不仅是汽车产业的百年之变,更是亿万普通人日常出行的时代之变。

申通快递、圆通速递前三季度净利润同比大幅增长

快递行业加速转向“质效换利”

■本报记者 贺王娟

截至10月26日,A股4家快递上市公司中,申通快递股份有限公司(以下简称“申通快递”)、圆通速递股份有限公司(以下简称“圆通速递”)率先披露了2026年第三季度报告。从业绩表现来看,前三季度,上述两家公司盈利能力回升明显,申通快递前三季度归母净利润同比增长108.46%,圆通速递前三季度归母净利润同比增长60.94%。

多位业内人士在接受《证券日报》记者采访时表示,随着“反内卷”政策持续深入,价格修复、数智化降本与业务结构优化,正共同推动快递企业利润增长,行业竞争逻辑从“以价换量”加快转向“质效换利”,叠加四季度行业旺季的到来以及海外业务的持续拓展,有望持续提振快递行业上市公司盈利预期。

单票收入持续增长

国家邮政局数据显示,2026年1月份至9月份,快递业务收入累计完成11634.4亿元,同比增长7.2%;业务量累计完成1513亿件,同比增长4.3%。行业收入增速高于业务量增速,单票收入

企稳回升的迹象进一步显现。

从单票收入来看,申通快递披露的数据显示,前三季度,该公司实现营业收入489.6亿元,同比增长26.9%。其中,快递服务收入483.1亿元,同比增长27.0%;单票快递服务收入2.20元,同比上升0.18元。

其他快递上市公司的单票收入也有所回升。如韵达控股集团股份有限公司(以下简称“韵达股份”)披露的经营数据显示,7月、8月、9月单票收入分别为2.14元、2.12元、2.14元,同比分别增长12.04%、10.42%、5.94%。

“‘反内卷’政策让价格修复,多地上调底价、加收燃油附加费,单票收入开始转正。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇对记者表示,推升快递上市公司业绩的主要因素,首先是价格修复,其次是AI和自动化降本,智能路由、智能客服、无人车明显压缩运输和人力成本,此外,企业业务结构优化也在贡献利润增量。

苏商银行特约研究员武泽伟也持类似判断。他对记者表示,推动快递上市公司业绩增长的原因主要有几个方面:一是业务量持续增长,电商消费尤其是下沉市场和直播电商带来件量提

升;二是单票收入企稳回升,行业价格竞争趋缓,企业主动优化客户结构;三是成本端改善,规模效应显现,自动化分拣和运输路线优化降低了单位成本。

申通快递在三季度业绩说明会上表示:“总体来看,今年以来在行业增速放缓的背景下,公司实现了份额与效益的同步提升。这背后既有‘反内卷’带来的竞争环境改善,也是公司坚持双网协同、深化数智化运营和精细化管理的结果。”

盈利仍有增长潜力

展望四季度,申通快递认为,四季度为行业传统旺季,在价格保持稳定的前提下,预计件量增速环比有所回暖,全年增速预计保持个位数增长。

中长期来看,国家邮政局等部门联合印发的《邮政业发展“十五五”规划》提出,到2030年快递业务量达到2700亿件,按照2025年快递业务量1989.5亿件计算,对应2026年至2030年均复合增长率目标约6%。圆通速递认为,快递行业长期向好的发展基础依然稳固,市场规模持续扩容仍具备坚实基础,预计未来行业业务量将维持稳健增长。