

A股已有35家公司预告上半年业绩,预喜比例达74.29%

AI、锂电、化工三大板块领衔高增长

◎记者 高志刚 郭成林

随着2026年半年报披露窗口期临近,A股上市公司业绩预告进入密集披露期。Wind数据显示,截至6月30日,A股已有35家公司披露了半年度业绩预告。其中:预增11家,略增12家,扭亏3家,整体预喜比例达74.29%。

上海证券报记者梳理发现,AI产业爆发带动多个细分行业步入业绩收获期。上半年,A股公司盈利延续了“制造升级、周期修复”的结构特征,AI、新能源、化工三大领域的增长逻辑清晰可辨。

AI算力需求持续释放 电子产业链盈利分化加剧

今年以来,全球AI产业景气度持续上行,带动高端算力芯片、半导体设备及上游原材料需求快速扩容,电子行业成为拉动工业利润增长的核心动力。

国家统计局数据显示,今年前5个月全国规模以上工业企业利润总额同比增长18.8%,其中电子行业利润同比增长103.9%,对全部规模以上工业企业利润增长的贡献率达43.1%。

这一宏观趋势在上市公司半年度预告中得到印证。

半导体测试设备龙头长川科技预计上半年实现归母净利润9亿元至10亿元,同比增长

110.76%至134.18%。分季度来看,公司二季度净利润预计为5.47亿元至6.47亿元,环比增长55%至83%,盈利加速态势显著。公司表示,前期研发投入成果持续落地,叠加高端下游市场需求显著释放,数字测试机等核心产品线销售规模大幅扩张,规模效应带动利润快速增长。

半导体设计企业富满微预计上半年实现归母净利润9000万元至1.1亿元,同比扭亏,主要受益于芯片行业需求复苏与公司产品结构持续优化。消费电子龙头企业立讯精密延续稳健增长态势,预计上半年净利润为78.4亿元至81.06亿元,同比增长18%至22%,多元化业务布局与全球化产能配置的优势持续兑现。

但是,电子行业内部的景气分化依然突出。

市场分析人士表示:半导体设备、AI算力相关产业链需求旺盛,业绩确定性强;消费电子零部件、显示面板等赛道则面临需求平淡与竞争加剧的双重压力,盈利表现承压。例如,面板企业惠科股份预计上半年净利润同比下滑5.17%至14.42%。

锂电储能双轮驱动 上游材料量价齐升

新能源产业链是预喜公司集中的另一个高景气度领域,动力电池与储能电池“双轮驱动”格局愈发清晰,带动上游材料环节量价齐

升,相关公司业绩实现大幅增长。

亿纬锂能预计上半年实现归母净利润31.3亿元至33.71亿元,同比增长95%至110%。公司一季度实现净利润14.46亿元,同比增长31.35%。以此测算,公司二季度净利润将达16.84亿元至19.25亿元,环比提升明显。

上游材料环节的业绩弹性更为突出。

永太科技预计上半年净利润为2.65亿元至3.3亿元,同比增长350.68%至461.22%。报告期内,受益于新能源汽车及储能市场需求的快速增长,公司六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂、碳酸亚乙烯酯(VC)及电解液等锂电材料类核心产品销量与价格均同比提升;同时,2025年底新投产的5000吨/年的VC产能稳步释放。

从行业增长逻辑看,储能正成为锂电池需求扩张的核心增量。数据显示:2025年我国储能锂电池出货630GWh,同比增长88.06%,占总出货量比重提升至33.60%;2026年一季度储能锂电池出货225GWh,同比增长139%,占比进一步升至42.86%。

**化工板块触底回升
龙头企业盈利弹性凸显**

在已披露的业绩预告中,化工板块龙头公司的业绩增幅尤为亮眼,行业整体呈现出触底回升、盈利修复的明确信号。

化纤炼化龙头恒逸石化以超过20倍的净

利润增速暂居增幅榜首。公司预计上半年实现归母净利润55亿元至60亿元,同比增长2326.31%至2546.88%。单季度来看,二季度预计实现净利润35.05亿元至40.05亿元,环比增长75.69%至100.75%。

对于业绩大幅增长,恒逸石化归结为三大动力:一是海外文莱炼厂受益于东南亚成品油供需长期偏紧格局,叠加税收优惠、市场化定价与物流成本优势,实现满产满销,单吨盈利维持高位;二是自研的120万吨己内酰胺-聚酰胺一体化项目(一期)产销两旺,成为新的利润增长点;三是PTA及聚酯产业链稳步复苏,产品单吨利润大幅改善,全产业链盈利实现全面修复。

轻烃一体化龙头卫星化学同样交出高增长答卷,预计上半年归母净利润为60亿元至70亿元,同比增长118.68%至155.13%。公司表示,依托产业链一体化优势,生产装置保持长周期稳定运行,通过产品迭代、成本优化与效率提升持续强化竞争力,全面把握市场机遇实现业绩高增。

两大行业龙头企业同时迎来业绩拐点,被市场视为化工周期走出下行区间、进入盈利修复阶段的重要信号。一位长期跟踪化工行业的基金经理向记者表示,中长期来看,国内正处于从能耗双控向碳排放双控全面转型的关键阶段,供给端约束将持续支撑化工产品盈利中枢抬升。

借力并购惊险“摘星脱帽” 艾艾精工经营成色待检验

◎记者 严晓菲

借力并购增厚业绩,*ST艾艾今日起“摘星脱帽”,变身“艾艾精工”,股票日涨跌幅限制由5%恢复至10%。

然而,*ST艾艾的“保壳”之路一直暴露在监管聚光灯下。公司在发布2025年年报后第一时间提出申请撤销退市风险警示,但上交所一纸问询函为其“摘星脱帽”进程按下暂缓键。从在手订单情况到前五大客户名称,从合同签订时间到收入确认时间……交易所抽丝剥茧式地追问公司“保壳”业绩的真实性。

6月30日,*ST艾艾公告称,7月1日正式撤销退市风险警示。但上海证券报记者发现,公司同日披露的年报问询回复似乎透露出公司新增业务的不稳定性、客户订单的不确定性,进而折射出未来可能存在的商誉减值以及业绩下滑的风险。暂时业绩达标的艾艾精工,“摘帽”后的经营发展能否彻底改善,或许还要经过市场的检验。

新增业务存不稳定性 订单与客户恐生变

因公司2024年度经审计的扣除非经常性损益前后的净利润均为负值,且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于3亿元,艾艾精工被实施退市风险警示(*ST)。自2025年4月30日起,公司股票简称变更为“*ST艾艾”。

作为“保壳”的关键之年,*ST艾艾2025年靠一起跨界并购完成业绩反转。彼时,公司通过收购泰州中石信电子有限公司(简称“中石信”)切入精密金属结构件及电子元件领域,新增果链配套、新能源汽车配件等业务板块。这笔并购给公司2025年业绩带来重要支撑。

2025年年报显示:*ST艾艾当年实现营业收入3.30亿元,同比增长96.85%;实现归母净利润4383.99万元、扣非净利润62.73万元,同比均扭亏为盈。年报发布后,公司立即向上交所提出申请撤销退市风险警示。

但这一并购“创收”方式引起了监管部门关注。上交所对公司新增业务在手订单、主要客户及收入确认高度关注,并火速下发年报问询函进行详细追问。

6月30日,*ST艾艾回复了上述年报问询函,同时也暴露出公司新增业务的不稳定性等隐患。

*ST艾艾在问询回复中表示,果链业务大部分客户的合作主要为“框架合同+订单”模式。双方先就长期合作达成框架合同,明确合作意向和基础商务条款。后续合作中,客户通过滚动下达订单的方式提出具体需求,公司按订单组织生产/供货。果链业务2025年四季度收到订单3000万元左右,确认收入2315.32万元。2026年一季度收到订单3100万元左右,确认收入2891.13万元。

不过,新增的新能源电池配件业务订单及收入却出现波动。虽然在2025年四季度收到订单7253万元、确认收入5915.85万元,但2026年一季度仅收到订单5165万元,确认收入1649.62万元,环比出现下滑。

中石信实际业绩不及预期,进一步暴露出公司订单及客户的不确定性。*ST艾艾表示,中石信2025年度净利润为1070.94万元,与收购时的盈利预测1802.04万元存在差异的主要原因是,中石信2025年未拿到预期的果链下游客户订单,而且第四季度新能源电池配件业务毛利低于果链业务,导致整年毛利水平不及预期。

同时,高度绑定单一大客户也给公司新增业务带来考验。据悉,果链业务客户滨中元川金属制品(昆山)有限公司在2026年一季度暂缓了对所有供应商的订单需要,导致中石信2026年一季度来自该客户的订单量与2025年同期相比呈下降趋势。不过,公司表示,该部分订单预计在下半年生产,因此该情况对2026年全年的业务量影响较小。

中石信已在寻求开拓新增客户。评估报告显示,中石信2026年开拓了易纳纬(杭州)智能科技有限公司和日达智造科技(如皋)有限公司两个新客户,预计新增订单量3000万元左右。

不过,*ST艾艾表示,截至目前两个新客户尚未签署框架协议,前5个月确认收入41.14万元,占比极小,未来能否对其大批量销售存在不确定性,如果收入不及预期,存在商誉减值风险。

**并购标的业绩承诺“落空”
业绩下滑风险存隐忧**

中石信纳入合并报表,在为*ST艾艾增厚业绩的同时,也给公司带来了些许“烦恼”。

根据*ST艾艾与交易对方签署的盈利预测补偿协议,中石信2025年度、2026年度、2027年度归母净利润分别不低于1800万元、2500万元和3700万元。但出乎意料的是,中石信2025年度实现营业收入1.39亿元,实现归母净利润647.08万元,2025年度业绩承诺完成率仅为35.95%。

并购首年便未完成业绩承诺,那么后续业绩承诺还能否保障?

*ST艾艾在问询回复中透露出担忧,虽然中石信2026年一季度营收、净利增速较高,但三年累计归母净利润不低于8000万元的业绩承诺仍存在无法达成的风险,且考虑到业绩承诺方主要为个人,其信用风险及偿付能力存在不确定性,未来存在无法收回业绩补偿款的风险。

通过收购中石信,*ST艾艾勉强达到“摘帽”标准。不过,公司2026年一季度业绩似乎并不理想,营业收入达1.03亿元,同比增长115.18%,但净利润仅为279万元。

从保壳逻辑来看,*ST艾艾本次“摘帽”并非依赖主业提质增效,而是依靠一次跨界并购完成的所谓“逆袭”。然而,新增业务根基不稳、订单波动不小、并购标的业绩承诺远未达标、业绩下滑风险等隐患依旧不容忽视。从更长远角度来看,“摘帽”后能否真正摆脱经营困境,或许还需要公司秀出更多“真肌肉”。



郭晨凯 制图

出海模式迭代升级 A股公司踏浪新征程

◎记者 陈梦娜

在义乌小商品城,无人机、智能陪伴机器人、AI眼镜等出口产品让人目不暇接;在岸桥林立的宁波舟山港梅山港区,巨型货轮日夜穿梭在智慧深水码头,国际货物往来不息……这是中国企业出海的缩影。

当下,全球化布局已成为实体经济穿越周期、挖掘增量的重要路径之一。然而,海外合规壁垒、地缘风险、数据监管、风险共担等难题随之而来。企业该如何突破发展瓶颈,筑牢全球产业链根基?众多A股上市公司率先探索实践,走出了算力输出、生态协同、全链布局的全新出海路径。

上海对外经贸大学对2025年我国上市公司的相关统计和研究显示,出海企业海外业务收入占比已达20%左右,利润率也继续上升。其中,科创板公司境外销售毛利率中位数达到40%以上,新能源汽车、光伏、工程机械、消费电子等制造业细分领域的出海业务增速和盈利水平表现突出。

受访专家认为,上述迹象表明,中国出海企业在价值链上正加速从“微笑曲线”底部的生产制造环节,向两端高附加值的研发创新与品牌运营环节攀升。与此同时,相关方面应强化合规管理,加强产业链分工协作,凝聚出海合力,完善公共服务体系,共同为企业出海保驾护航。

抢滩算力出海新赛道

人工智能的快速发展,正推动全球算力需求呈现指数级增长。一批中国企业敏锐捕捉到海外市场的蓝海机遇,将算力输出作为全新的出海方向,依托独有优势,发展潜力十足。

日前,随着位于乌兹别克斯坦的新节点正式上线,优刻得的全球算力网络增至36个,覆盖28个地域。区别于传统硬件出海,优刻得通过本地化算力组网,向全球客户提供即用型的云算力服务。

谈及企业算力出海布局的思路,优刻得董事长李昕华对上海证券报记者介绍:一是服务国内出海企业,重点匹配智能硬件、机械等出海厂商的本地化AI需求;二是深耕海外客户市场,推进优质大模型部署至海

外,实现国产AI技术与算力服务的对外输出。“预估在几年内会产生比较好的收益。”他说。

润泽科技同样加速开启全球化算力落子,成为海外业务的新增长极。公司已在全球布局9个人工智能基础设施集群,合计规划算力规模约6GW,基本完成“一体化算力中心体系”框架布局,正逐步形成“国内外联动、全球化协同”的人工智能基础设施体系。

不过,算力出海仍面临发展瓶颈。季昕华坦言,数据跨境流动面临着巨大挑战。目前,仅有少数国家允许数据自由流动,且这些国家对他国企业普遍存在较强的防范心理。与此同时,越来越多的新兴市场国家已出台相关政策,要求数据进行本地化处理。

“不同于传统制造业出海以产品输出为主,算力出海侧重全链条能力输出。国内企业凭借产业链配套优势,能够为海外客户提供一体化的算力解决方案,这成为中国算力出海差异化竞争力的重要来源。”相关受访人士表示。

根据OpenRouter最新数据测算,上周(6月22日至28日)全球AI大模型总调用量为46.7万亿Token。其中,中国大模型调用量连续9周领跑,达到20.39万亿Token,稳居全球首位。同期,美国AI大模型调用量为4.25万亿Token。

目前,国内主流模型每百万Token的输入成本为0.3美元,输出成本为1.1美元,单位成本远低于美国主流模型。优刻得认为,未来,中国Token出海将从性价比替代走向技术与生态主导,智能体、多模态和行业大模型将持续打开增量空间。

从产品输出到生态出海

在上海海事大学硕士生导师、国际法教研室主任徐莹看来,中国上市公司出海最大的突破,并不只是海外收入增长,而是从全球价值链的“制造环节”向“技术、平台和生态环节”跃迁,呈现高阶形态的出海方式,这也是当下中国企业出海不可逆的新趋势。

聚焦锂电关键材料的华友钴业依托海外资源禀赋与产业配套,推动海外一体化产能建设。华友钴业董秘李瑞表示:“控制不

了源头,就控制不了终点。”为了保障产业链供应链安全稳定,公司加强对关键金属原料来源、成本和供应节奏的把控,提升公司面对资源价格波动、贸易政策变化和地缘环境变化时的抗风险能力。

面对外部不确定性,去年海外收入占比高达七成的春风动力,前瞻性布局了墨西哥、泰国两大海外核心生产基地。“通过中国研发、海外制造、全球销售,我们灵活应对外部变化,保障海外业务的长期稳健经营。”春风动力董秘周雄秀介绍,公司共用统一数字化供应链平台,结合关税、订单、物流变化灵活调配产能与货源,筑牢产业链生态的安全底座。

近期,在烈日炎炎的欧洲,中国空调“一机难求”。作为家电头部厂商,美的集团向中国出海企业发出“出海合伙人”邀请,提供一套完整的“智能体工厂出海解决方案”,覆盖从建厂规划、产线落地到本地化长效运营的全流程,形成可全球快速复制的模板。

在美的集团的全链路支持下,武汉宏海科技在泰国从建厂到投产仅用5个月就完成落地;合兴包装被纳入美的全球战略合作白名单,实现了与美的同步的全球布局。

宁德时代、工业富联、比亚迪等一批“出海王”,带动国内配套企业共同嵌入全球产业链体系,在拓展自身海外市场份额的同时,还降低了单家企业出海的试错成本与运营风险,形成群体出海的生态协同效应。

“越来越多的上市公司摒弃单打独斗的出海模式,转而以产业生态的方式,带着产业链‘朋友圈’集体出海,共同构建海外生态体系,共享全球市场的增长红利。”徐莹认为,中国企业的输出内核已从单一产品升级为系统能力,自身定位也从产业链的参与者成为产业生态的组织者。

多措并举搭建企业出海平台

面对复杂多变的地缘政治风险与日趋激烈的全球化市场竞争,企业该如何破除海外经营“水土不服”的发展难题,构建安全可控的产业链供应链体系?业内专家和学者给出了破解思路。

在采访中,不少企业反馈,出海正面临

合规成本上涨等问题。“我国出海企业在贸易、数据、ESG、供应链、劳工等领域存在合规成本上升的问题。”上海对外经贸大学金融管理学院副教授苏立峰一语道出企业陷入的困境。

“海外实体投入成本高,且法规风险大。”双良节能相关负责人对记者表示,出海企业可采取渐进式策略,即初期以轻资产模式切入,通过签约本地代理或合作方等方式提供相关服务。后续,通过与本土企业合资共建、联合运营的方式,逐步建立起稳定可持续的海外业务。

苏立峰建议:一方面,相关部门可出台优惠政策,支持国内律师事务所、会计师事务所、专业咨询公司等机构出海设立服务网点,为当地中资企业提供专业支持;另一方面,出海企业应借助国际知名第三方专业服务机构及本地知名机构的力量,获取合规服务。“尽管相关费用可能较高,但这笔投入至关重要。”他说。

面对国别法规、技术标准、贸易争端等难题,徐莹表示:“可搭建以国别为基础的法律法规平台、技术标准平台、产品认证平台和争端解决服务平台,并据此进行国家风险评估。”

如何凝聚合力,补齐协同出海短板?中远海运物流供应链华东大区前副董事长叶宇芒在接受记者采访时表示,需构建头部企业与中小企业风险共担、利益共享的合作机制,强化产业链分工协作,通过订单共享、产能协作等方式,降低中小企业市场波动风险,同时提升头部企业供应链稳定性。共享海外仓、物流网络、营销渠道等资源,降低中小企业出海成本,帮助企业跳出“一次性外贸”的浅层合作,实现安全可持续运营。

资金压力与融资风险,也因诸多出海主体。徐莹建议,从金融端发力,创新融资模式及风险分担机制。构建供应链金融平台,创新订单融资、跨境结算融资等模式,以联合保险机制来降低中小企业的资金风险。

上市公司主动“走出去”的探索,不仅帮助企业打开了新的增长空间,在全球竞争中培育出核心竞争力与品牌影响力,为自身长期发展积累了坚实底气,也为中国经济的高质量发展注入了鲜活动力。