

上半年净利润433亿元，同比增长42% 宁德时代推出A股最大规模回购计划

◎记者 王玉晴

7月24日晚，宁德时代发布2026年半年报。上半年，公司实现营业收入2769.17亿元，同比增长54.80%；归属于上市公司股东的净利润432.84亿元，同比增长41.98%。报告期内，公司动力电池海内外市场份额均实现提升，储能业务则在钠电池、系统集成等方面实现突破。

当晚，宁德时代同步披露巨额回购计划。公司拟斥资200亿元至400亿元回购A股股份用于注销，创A股单次回购计划规模新高。回购价格上限573元/股，比最新收盘价高出近50%。

动力市场份额提升 储能市场力推钠电

数据显示：宁德时代2026年上半年实现营业收入2769.17亿元，同比增长54.80%；归属于上市公司股东的净利润432.84亿元，同比增长41.98%。其中，宁德时代二季度实现归属于上市公司股东的净利润225.46亿元，同比增长36.46%，环比增长8.72%。

产能方面，上半年宁德时代动力电池系统产能525吉瓦时，产量498吉瓦时，产能利用率达94.86%。此外公司还有在建产能764吉瓦时，若在建产能全部投产，宁德时代单家电池产能将迈入太瓦时级别。在数年前，这还是锂电全行业的总体目标。

宁德时代在动储领域的龙头地位继续巩固。在动力电池领域，咨询机构SNE Research数据显示，2026年1至5月宁德时代动力电池使用量全球市占率为40.2%，同比提升2.2个百分点。在储能领域，鑫椐资讯数据显示，2026年1至6月宁德时代储能电池出货量位列全球第一。

业绩亮点方面，宁德时代动力电池海内外市场份额均实现提升。第三方数据显示：1至6月公司在国内市场乘用车装车量份额达46.7%，同比提升5.6个百分点；1至5月公司海外市场份额为33.7%，同比提升3.7个百分点。公司发布了全球领先的第三代神行超充电池、第三代麒麟电池、麒麟凝聚态电池、第二代骁遥超级增·混电池及钠新电池，满足超快充、高比能、宽温域、高安全等性能需求。

储能方面，钠电储能·系统集成成为宁德时代的新看点。上半年，宁德时代与海博思创签署为期3年、总规模达60吉瓦时的钠离子电池储能战略合作协议，发布了全球首款具备宽温域适配·模块化设计的实证型场站级钠电储能解决方案——天恒钠电储能系统，推动钠电产业化。同时，公司通过研发合作、投资布局及专业人才引进等方式，持续提升储能系统解决方案能力。

拟最高400亿元回购 创A股纪录

7月24日晚，宁德时代以巨额回购与中期分红计划回报投资者，其中回购计划金额创A股历史上单次回购计划规模新高。

据宁德时代披露，公司拟使用自有或自筹资金以集中竞价交易方式回购公司A股股份，回购资金总额不低于200亿元且不超过400亿元，回购价格上限为573元/股。回购的股份将用于注销并减少公司注册资本，回购期限自股东会审议通过之日起12个月内。

7月24日收盘，宁德时代A股股价报383.01元/股，据此计算，回购价格上限较收盘价高出49.60%。

当晚，宁德时代还披露了2026年中期分红方案，总分红金额达64.93亿元。公司每10股派发现金分红人民币14.11元（含税），其中A股股息以人民币支付，H股股息以港元支付。折算后每10股H股应派股息为16.29港元（含税）。

摩根士丹利日前在报告中预计，宁德时代2027年增长依然强劲。柴油车电动化·储能超充周期的多重驱动力，以及钠离子电池产品周期启动，都将继续支撑公司增长。

而在宁德时代董事长曾毓群看来，宁德时代正从“新能源产业化”走向“产业新能源化”，意在搭建新能源产业的“四梁八柱”。他认为，未来下游产业边界可能达到现在的千倍以上。



郭展凯 制图

海康威视上半年净利润增长近四成 年内现金分红预计超过119亿元

◎记者 杨烨 陈铭

7月24日晚，海康威视发布2026年半年报，展现出主业稳、创新强、分红高的特点。

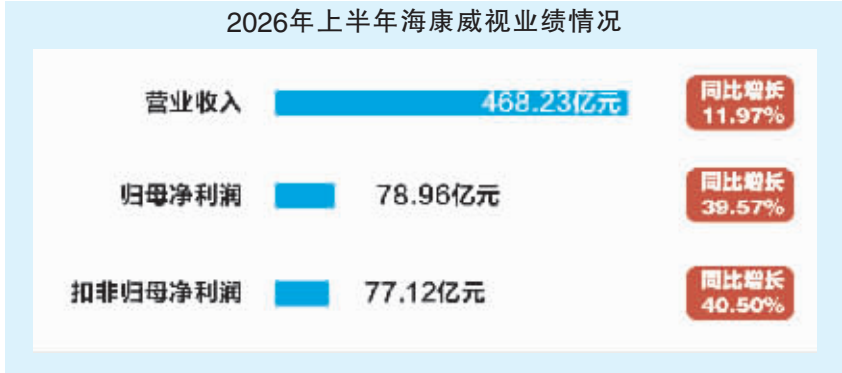
数据显示，报告期内：公司实现营业收入468.23亿元，同比增长11.97%；归母净利润78.96亿元，同比增长39.57%；扣非归母净利润77.12亿元，同比增长40.50%。

从业务结构看，上半年海康威视主业延续稳健态势。公司主业产品及服务、建造工程合计实现收入316.53亿元，同比增长5.33%，占总营收的67.60%，境内三大事业群营收均保持正增长。

海康威视表示：报告期内，公司持续深耕智能物联行业，国内场景数字化业务持续打开增长空间；在全球市场优化产品结构和营销体系，积极拓展重点区域市场。

创新业务是海康威视上半年的主要增量来源。报告期内，海康威视创新业务整体收入151.70亿元，同比增长28.93%，占总营收比重升至32.40%。公司表示，报告期内，海康机器人、海康微影、萤石网络、海康汽车电子、海康存储等创新业务持续深耕细分行业，不断提升产品竞争力和经营质量，成为公司重要的增长动能。

具体来看，上半年多项细分创新业务增速接近或超过30%：存储业务收入为19.44亿元，同比增长88.18%；热成像业务收入为29.64亿元，同比增长



47.61%；作为收入规模最大的创新业务，机器人业务收入为40.28亿元，同比增长28.34%。

上半年，海康威视重点围绕物联感知、人工智能和大数据三大核心技术体系发力，AI升级是贯穿其各业务板块的重要主线。报告期内，海康威视研发投入61.69亿元，同比增长8.80%，占营收比重约13.2%。公司表示，正持续推进观测大模型与软硬件产品深度融合，围绕安防业务和场景数字化业务丰富AI大模型产品体系，推动AI能力持续融入产品创新和场景应用。

这一融合也在2026世界人工智能大会上得以体现。展会现场，海康威视发布了多模态智能摄像机。据介绍，该摄像机内置2B参数量多模态大模型，集成26T算力，在端侧即可完成多模态交互闭环。同期，公司还发布了《海康观测大模型白皮书（2026版）》，展

示了覆盖“基础大模型—垂类大模型—大模型产品—行业应用”的技术体系。

海康威视相关人士此前曾对上海证券报记者表示，为应对硬盘价格上涨带来的挑战，海康威视推出了视频编码技术“观测编码”。该技术可依托AI精准编码能力，在保障图像质量和智能效果的前提下降低视频码率，相较H.265可节约50%以上的存储空间。

7月24日，海康威视董事会还审议通过了2026年中期利润分配方案，拟每10股派发现金红利5.50元，按当前总股本初步测算，预计派发50.41亿元，占上半年归母净利润的63.84%。

若本次中期分红方案顺利实施，加上今年5月完成的2025年度现金分红68.74亿元，海康威视年内现金分红预计达到119.14亿元，较2025年度的105.40亿元进一步提升。

市场需求多点释放 稀土产业链公司 预喜半年度业绩

◎记者 霍星羽

近期，稀土永磁产业链上下游公司纷纷预喜半年度业绩。

轻稀土价格同比上涨逾七成，上游矿企业绩大幅跃升，北方稀土等矿企归母净利润倍增。同时，面对稀土原材料价格上涨的压力，下游磁材企业通过开发新兴市场、优化业务构成等方式，同样交出亮眼成绩单，宁波韵升等企业净利润增幅显著。

展望后市，在供给收紧、下游采购旺季来临、新兴领域贡献需求增量的背景下，稀土价格有望维持强势，行业或将维持高景气度。

产品量价齐升 矿企业绩预增

上海钢联数据显示：2026年上半年国内主要轻稀土产品之一氧化镨钕均价为73.99万元/吨，较2025年上半年上涨71.7%；重稀土氧化铈、氧化铈2026年上半年均价则同比回落。

受稀土价格上涨影响，上游矿企业绩积极向好。3家已发布业绩预告的矿企，均预计上半年归母净利润倍增。

行业龙头北方稀土预计，2026年上半年实现归母净利润19.8亿元至20.6亿元，同比增加112.74%至121.33%。

报告期内公司产品可谓“量价齐升”。北方稀土表示：上半年公司稀土冶炼分离产品、稀土金属产品、稀土新材料产量均创同期最高水平；稀土金属、磁性材料销量稳步提升，实现磁材头部企业全覆盖；镨钕类产品、抛光材料销量同比增长。价格方面，受市场原料端供给约束、下游需求多点释放且持续增长等因素影响，稀土产品价格整体呈走强态势、震荡运行。

盛和资源表示，报告期内受稀土产业政策和下游需求等因素影响，稀土主要产品市场需求整体向好，产品价格销售均价同比上涨显著，公司紧抓市场机遇，优化产销结构，加强管理赋能及成本管控，驱动业绩大幅增长。公司预计上半年归母净利润为8亿元至9.3亿元，同比增长112.25%至146.75%。

中稀有色预计上半年归母净利润为3.7亿元至4.3亿元，同比增幅为410.35%至493.11%。除行业景气因素外，公司还受益于亏损企业治理及内部改革的显著成效，资源进一步向核心主业和优势业务集中。公司参股企业大宝山公司保持稳产高产，铜硫产品销量及价格均实现同比增长，企业盈利增加，公司按权益法核算的投资收益金额增。

开发新兴市场 磁材企业预喜

对下游磁材企业而言，稀土原材料价格上涨或带来成本压力。不过，一些企业通过客户拓展及精益管理，推动归母净利润同比增长，经营韧性凸显。

宁波韵升预计上半年实现归母净利润2.4亿元至3.1亿元，同比增长122.56%至187.48%。报告期内，公司坚持以客户需求为导向，聚焦新能源汽车、消费电子、工业等应用领域，积极开拓新兴市场 and 区域市场，把握新项目发展契机，优化业务构成，提高海外收入比例；同时不断深化精细化管理，促使产品毛利上升、净利润增加。

金力永磁预计上半年实现归母净利润4.0亿元至4.6亿元，同比增长31.17%至50.84%。公司近日在接受机构投资者调研时表示：上半年公司持续巩固在新能源及节能环保领域的优势地位，在新能源汽车及汽车零部件领域营收同比增约30%；在机器人及工业伺服电机领域营收同比增约90%，具身机器人电机转子产品已有小批量交付。公司正积极配合世界知名科技公司进行具身机器人电机转子研发，并有小批量产品交付。

天和磁材则预计：上半年实现归母净利润7300万元至9300万元，同比增长36.56%至73.98%；扣非净利润6800万元至8800万元，同比增长91.94%至148.39%。上半年原材料价格整体高位波动，公司对部分存量、新增订单优化定价策略，上调产品售价。今年以来，公司市场开发工作成效显著，预计整体营业收入同比增长约30%，其中国内业务营收同比增长约50%。

供需两端共振 市场预期良好

稀土价格后续将如何演绎？

北方稀土近日在接受机构投资者调研时表示，稀土价格主要受市场供给、需求、市场预期等多重因素影响。短期来看，受行业供需节奏及下游采购周期影响，预计稀土价格维持区间波动态势；中期来看，稀土行业供给格局将保持有序可控，价格整体平稳运行；长期来看，随着新能源、高端装备、人形机器人等增量需求持续释放，稀土价格得到有力支撑。

北方稀土认为，稀土的核心需求正转向绿色低碳新能源与高端制造领域。高性能稀土永磁材料广泛应用于新能源车驱动电机、新能源船舶动力系统、电动飞机、eVTOL等场景；此外，部分MLCC片式多层陶瓷电容器亦添加微量稀土氧化物进行掺杂改性，进一步拓宽了稀土的应用边界，带动需求持续增长。

中金公司有色团队分析称，下半年为磁材主要应用领域汽车、工业机器人的产销旺季，上游原材料采购往往自7月左右启动，叠加出口恢复常态，国内磁材需求向好。

需求具有增长潜力，供给则有趋紧信号。中金公司有色团队认为，稀土矿与回收供应同步趋紧，供需改善有望推升镨钕价格。考虑到6至8月东南亚正值雨季，回收端含税废料持续受限，中国的镨钕供应或维持偏紧格局，在需求预期改善背景下，其价格有望继续上行。

半导体封测产能供不应求 预付款模式延伸至第三方厂商

◎记者 李兴彤

近日，安靠科技（Amkor Technology）与英伟达达成一项总价值15亿美元的战略合作，引发市场关注。根据协议，英伟达将向安靠科技提供一笔预付款，以支持其在美国的先进封装产能扩建。

对此，业内人士在接受上海证券报记者采访时表示：以往依托预付款锁定长期产能的商业模式，大多出现在头部科技企业与台积电的合作框架之内；此次英伟达主动锁定安靠科技的先进封测产能，直观印证全球AI算力需求持续高景气，台积电先进封装产能在中长期将持续处于供不应求的紧平衡状态。

业内人士还表示，伴随国产AI芯片产业化落地提速的发展大势，国内先进封测行业迎来技术迭代与规模升级的全新窗口期，建议具备前瞻布局思维的封测厂商及封装设备、材料企业，应提前布局资本投入与产线建设，精准承接AI产业爆发带来的红利。

预付款“包产能”模式延伸至第三方封测厂

当地时间7月23日，安靠科技宣布与英伟达达成了一项多年期的战略合作协议，总价值为15亿美元。

根据协议，英伟达和安靠科技将共同开发面向下一代AI与加速计算平台的先进半导体封装及测试技术，双方将围绕高密度互连、下一代异构集

成等方向，进行长期技术路线图的对齐。

比巨大金额更引人关注的是，在本次合作中，英伟达将向安靠科技提供一笔预付款，以支持其在美国的先进封装产能扩建。

资料显示，安靠科技是全球第二大专业外包半导体封测厂商（OSAT），其已在美国亚利桑那州启动了先进封装园区建设，总投资额达到70亿美元，预计于2028年投产，与台积电亚利桑那州晶圆厂形成产业链配套。此前，安靠科技已在数据中心处理器、网络芯片等多款AI芯片产品上，为英伟达提供先进封装解决方案。

“英伟达选择通过预付款签订长期协议锁定安靠科技的产能，体现了对中长期AI产业增长前景的确定性预期。”一位业内人士在接受采访时表示，芯片设计公司只有在预判需求量足够大，且月出货需求高度稳定的情况下，才会落地“预付款锁定产能”的合作模式，同时愿意承担前置资金成本锁定稀缺封装供给。

公开资料显示，受先进晶圆代工、台积电CoWoS先进封装产能持续紧缺影响，台积电长期执行“预付款+长期供货协议”的刚性供给机制，英伟达、苹果、AMD等国际大厂均通过提前支付资金的方式，锁定未来数年的封装产能配额。

有熟悉台积电的人士表示，英伟达预付款锁定安靠科技封装产能，发生在安靠科技

和台积电签署合作协议之后，后续台积电可能将部分高端封装业务委外给安靠科技。目前，在AI芯片主流封装方面，台积电占据了绝大多数份额，日月光和安靠科技仅占少量市场份额。

国产先进封测应抢抓机遇窗口期

受封装基板等上游原材料供给紧张、下游算力需求持续放量等因素影响，以台积电CoWoS为代表的先进封装产能持续供不应求，价格维持上行态势。英伟达预付款锁定安靠科技产能的案例，可能对全球先进封装行业的商业模式演变具有标杆意义。

市场普遍关注的是，AI芯片设计公司预付款给先进封装厂商锁产能，是否会发展成为一种新业态？国内先进封装产业能否复制这种模式？

华岭股份董事长沈磊对记者表示，安靠科技与英伟达的战略合作，给国内产业链带来三重启示：一是AI向上成长逻辑得到头部企业验证；二是中国在AI产业上具有更大的应用场景优势，AI推理时代成长空间更为广阔；三是有远见的半导体产业链公司应积极布局，抢抓产业升级红利。

“用投资锁定产能的模式，仅适用于头部企业已建立护城河的场景，如英伟达提前锁定台积电先进制造、SK海力士HBM产能等。”一家封测厂的高管表示，芯片设计公司投入专

属设备（尤其是测试设备）到封测公司，是行业存续已久的普遍合作方式，但当前国内AI芯片设计公司整体营收规模偏小，多数企业不具备大额预付资金锁定产线的财务实力。

记者了解到，从建设成本来看，当前一家封测厂的投资金额约5亿美元，但AI芯片封测厂的投资金额10亿美元起步，建设周期至少2年，达到量产还需要额外的6到12个月。

“国内尚未出现‘包线’的案例，但在不久的将来，国内AI芯片公司将对先进封测产能产生巨大需求。有远见的半导体封测厂商，现在就要开始对接潜在客户、建设供应链和准备产能。”沈磊表示，半导体封测的产能瓶颈不仅在于厂商自身扩产节奏，还受限于封装测试设备、材料的供应等。

当前，全球半导体封装设备交期已拉长至6到8个月，且国内部分高端设备依赖进口。材料方面，国内封装基板技术等尚处于追赶期。

“应优先布局产能，否则订单集中释放时国内产业链无法承接市场机会。”一位资深封测行业人士表示，以摩尔线程、沐曦股份、燧原科技、壁仞科技等国产GPU四小龙为代表的AI芯片公司，对本土先进封测产能的刚性需求具备高度确定性，只是需求集中释放的时间存在差异。