

阿里巴巴AI商业化全面加速

云收入增速创22个季度新高 算力资本支出预计三年内回本

◎记者 杨翔菲

8月20日，阿里巴巴集团发布的2027财年第一季度财报显示，阿里AI商业化全面加速。其中：阿里云外部商业化收入同比增长45%，增速创22个季度新高；AI相关产品收入连续第12个季度实现三位数同比增长。

业内人士认为，阿里在AI领域的投入已经加速转化为实实在在的业绩增长，从算力、芯片、模型到AI应用，阿里全栈AI增长全面加速。

在分析师电话会上，阿里巴巴集团CEO吴泳铭表示，按照阿里云目前AI产品的平均毛利水平，AI算力的投入可以在三年之内回本。

阿里云增速创22个季度新高

2027财年第一财季，阿里巴巴营收为2689.5亿元（人民币，下同），同比增长9%；调整后净利润为207.2亿元。

吴泳铭表示：“本财季我们取得了强劲的业绩，全栈AI能力带来商业化回报的持续提升。其中，AI相关产品收入已连续第12个季度实现三位数同比增长。得益于我们的全栈AI战略，阿里巴巴处于非常有利的地位，可以把握人工智能和AI算力市场的巨大增长机遇。”

数据显示，阿里多年来在AI领域持续投入，成效正在加速兑现。

本财季，阿里云外部商业化收入同比增长45%，创22个季度新高。收入加速增长的同时，AI云与算力分部EBITA利润同比大增133%。

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12个季度实现三位数同比增长，AI已成为云增长的确定性引擎。

截至目前，阿里是中国内地唯一可提供AI相关年化收入的云厂商。在全世界互联网大厂中，也仅有亚马逊和阿里披露该口径数据。在行业人士看来，能否披露AI收入，是AI收入与AI故事的分界线。

Omdia的《中国AI云市场份额2025》报告显示，阿里云以38.1%的市场份额位列中国AI云市场第一。

阿里全栈AI商业化全面加速

2027财年第一财季，阿里推出了平头哥新一代训推一体AI芯片真武M890，同步发布了基于真武M890的128卡超节点服务器，满足智能体时代的并发推理和大模型训练需求。

在芯片层，平头哥已建成覆盖GPU、CPU及网络芯片的全栈自研体系，包括真武M890在内，真武芯片通过阿里云在自动驾驶、互联网、金融等20多个行业的650多家外部客户中实现广泛的商业化应用。

“基于新一代平头哥芯片真武M890的超节点实例，近日已上线阿里云进行规模化销售，下半年将持续放量以满足客户的旺盛需求。”吴泳铭表示。

此外，阿里云已将大规模AI数据中心的交付周期压缩至100天，今年自研模块化数据中心的产能效率将实现倍增，以承接更强劲的AI算力需求。

在模型层，阿里自研模型发布全面提速，大语言模型、图像模型、语音模型、视频模型和音乐模型均实现重要版本迭代，性能位于国际第一梯队。

同时，阿里持续开源自研模型。截至目前，



Owen系列模型全球下载总量已超过30亿次，衍生模型数超过30万个，是全球开源模型繁荣生态的积极推动者。

在应用层，从B端生产力到C端订阅，AI原生应用成为阿里AI新的增长引擎。在企业端，推出旗舰AI原生生产力智能体千问办公；在消费端，千问App已带动2.5亿用户体验AI购物，目前正在增加多元化增值服务。

算力资本支出预计三年之内回本

2025年2月，阿里宣布，三年将投入超过3800亿元用于建设云和AI硬件基础设施。截至本财季，阿里巴巴资本支出为676.78亿元，较2025年同期的386.76亿元增长75%。

吴泳铭表示，到2026年6月季度末，阿里已经累计投入1900亿元，进度符合预期。“按照阿里云目前AI产品的平均毛利水平，AI算力的投入可以在三年之内回本；随着AI产品毛利率的提升，这个回报周期还可能往2.5年甚至2年的方向去推进。”吴泳铭表示。

本财季，阿里AI相关产品ARR已经突破495亿元。吴泳铭预计，下个季度将接近100亿美元，未来阿里云EBITA利润率也会逐步提升。

“从行业发展趋势以及阿里自身产品优势上看，AI云长期营收增长和利润率增长动力非常强劲。对于加速实现2030年前云外部商业化收入1000亿美元的目标，具备极强信心。”吴泳铭表示。

电商业务方面，截至2026年6月30日，阿里88VIP会员规模约6400万，持续同比两位数增长。即时零售收入同比劲增45%，成为大消费板块的重要增长引擎。

在电话会上，阿里巴巴相关人士表示：即时零售板块预计在2029财年实现整体盈利；长期看，即时零售有望贡献平台整体交易额的30%，成为电商板块的第二曲线。

油煤“剪刀差”撑腰

煤化工头部企业业绩亮眼

◎记者 刘立 于瑶

8月20日晚，华昌化工披露的半年报显示：受益于主营产品价格同比上涨，公司上半年实现营业收入40.16亿元，同比增长24.85%；实现归母净利润1.23亿元，同比增长1026.90%。

上半年，受国际地缘冲突扰动，国际原油价格维持高位运行，油煤价格“剪刀差”持续拉大，国内煤化工行业迎来景气度上行周期。这在多家煤化工上市公司半年报及上半年业绩预告中得到反映：上半年，行业龙头企业盈利大幅增长，多家公司增速超过10倍。

主营产品量价齐升

从已披露半年报及业绩预告的煤化工板块上市公司来看，除华昌化工外，宝丰能源、诚志股份、江苏索普、金煤科技等企业上半年业绩同样亮眼。

诚志股份上半年实现营业收入6147亿元，同比增长2.77%；实现归母净利润2.90亿元，同比大幅增长1416.23%。半年报显示，公司子公司南京诚志依托长三角稀缺的“煤—甲醇—烯烃”全产业链布局，构建抗周期的一体化产业生态。今年3月起，受原油市场带动，清洁能源核心产品售价大幅上行，公司提升装置负荷释放产能；化工新材料板块液晶显示材料产销同步向好，两大业务协同改善带动业绩爆发。

国内醋酸龙头企业江苏索普预计上半年实现归母净利润2.2亿元至2.5亿元，同比增长115.96%至145.41%。公司表示，业绩提升主要得益于报告期公司主要产品价格同比上行。

作为国内煤制烯烃龙头宝丰能源，公司上半年实现营业收入301.98亿元，同比增长32.33%；实现归母净利润97.28亿元，同比增长70.14%。报告期内，公司聚烯烃（含EVA）产量为297.31万吨，同比增长23.64%；焦炭产量为346.81万吨，同比增长1.47%。

上半年，金煤科技实现营业收入4.78亿元，同比增长1.06%；实现归母净利润0.20亿元，同比扭亏为盈。报告期内，公司产出草酸7.51万吨，同比增长约40%，产品结构优化有效对冲产品价格波动风险，成为盈利核心来源。

“剪刀差”凸显成本优势

煤化工是指以煤为原料，经化学加工使煤转化为气体、液体和固体燃料以及化学品的过程，主要包括煤制油、煤制天然气、煤制烯烃、煤制乙二醇四大板块。上半年，国际原油价格维持高位，油基化工原料成本抬升，油煤“剪刀差”导致国内煤化工行业盈利能力显著提升。

据权威机构数据，上半年，油制聚乙烯平均单吨利润同比下降527元，油制聚丙烯平均单吨利润同比下降215元。与之形成对比，煤制烯烃依托国内煤炭供应稳定、成本相对可控的优势，利润水平明显上行。上半年，煤制聚乙烯单吨利润同比上涨333元，煤制聚丙烯单吨利润同比上涨1070元，供应链安全与成本竞争优势进一步凸显。

“近年来，我国煤制烯烃技术获得了长足发展，煤制烯烃装备已经全面实

现国产化替代，核心技术达到国际领先水平，煤制烯烃项目建设成本大幅降低，盈利空间进一步扩大。”有煤化工上市公司高管对上海证券报记者表示。

诚志股份在今年5月接待机构投资者调研时表示，公司在南京化工园区实现管道直供，形成配套与物流壁垒；依托煤炭资源构建稳定的原料供应链，不受国际油气价格波动影响；公司采用先进煤—电—化一体化技术，自有发电系统与高效气化工艺加持，在当前石脑油价格高位运行背景下，煤头MTO（甲醇制烯烃）路线单位产品成本显著低于油头、气头路线。

需求层面，今年初，市场回暖拉动需求提升，3月后价格大幅波动，下游以消化库存、刚需采购为主，光伏、锂电、电子产业拉动EVA、高端聚烯烃等需求稳步上行。

对于未来煤化工景气度，受访的多位业内人士持乐观态度，“海外油气市场的不确定性将持续存在，国内现代煤化工依托显著的成本优势，能够持续稳定国内化工原料供给、有效缓解油气对外依存压力，行业景气度有望持续维持高位。”一位煤化工行业研究员对记者表示。

锚定绿色低碳加快转型

我国由能耗双控向碳排放双控转变，也正在推动煤化工产业加速转型。

“陕西、新疆、甘肃、山西、黑龙江等地的‘十五五’规划均将煤化工高端化、多元化、低碳化发展列为重点。在能耗、水资源、碳排放刚性约束之下，头部上市公司不再单纯追求大宗基础化工产能扩张，而是围绕资源一体化、产品高端化、工艺低碳化等推进产业链布局，以此契合大宗商品周期波动。”有行业专家对记者表示。

据了解：上半年，全国绿氢耦合煤化工、煤制可降解材料等新型项目集中落地，多地煤化工新项目集中开工，投资规模扩大；兼顾能耗、水资源指标的大型现代煤化工项目核准节奏持续加快，新增项目普遍配套低碳、固废配套装置。

记者从宝丰能源获悉，宁东四期烯烃项目建设按计划有序推进，预计2026年底将全面投产，公司聚烯烃总产能将达600万吨，每年可实现600万吨烯烃进口替代、逾3000万吨石油进口替代，约占全国石油进口总量的5%。据了解，其全部采用以中国科学院大连化物所DMTO-Ⅲ技术为核心的国产化装备，投资成本明显降低。

如何才能既满足低碳要求，又能取得较好的经济效益？头部企业一方面持续夯实绿色发展基础，另一方面向下布局精细化工、高端新材料，同时配套CCUS、绿氢等降碳装置。

诚志股份在半年报中表示，公司将持续加大研发投入，上半年完成多项研发立项，推进烯烃裂解催化剂工业化应用，夯实“煤—甲醇—烯烃”全链条闭环。

江苏索普表示，公司将深化产业链延伸，加快推进“醋酸乙炔及EVA一体化项目（一期工程）”及“20万吨/年碳酸二甲酯项目”两大重点项目建设，丰富产品矩阵，优化产业布局，提升产品附加值。

多元拓展叠加AI革新

消费电子掘金成长新曲线

◎记者 柴刘斌

2026年半年报陆续披露，A股消费电子板块交出分化向好的成绩单。面对传统终端业务承压，产业链公司充分发挥制造与供应链优势，通过技术研发、产能建设、产业并购等，向算力、汽车电子、光通信等高景气赛道延伸，持续加码第二增长曲线。

在业务多元化突围之外，折叠屏手机、AI眼镜等新品加速落地，推动消费电子行业迎来新一轮创新周期，利好折叠结构、UTG（超薄柔性玻璃）、光学、微型传感等零部件赛道。

多元布局对冲主业压力

依托精密制造与供应链优势，A股消费电子公司持续推进多元化战略布局，逐步摆脱对传统终端业务的单一依赖。梳理半年报可见，相关业务布局成果已逐步显现。

Choice数据显示，截至8月20日，A股有19家消费电子公司披露半年报或上半年业绩快报，其中17家实现盈利，协创数据、福日电子、智新电子、工业富联等多家公司业绩增幅亮眼，行业整体盈利韧性凸显。多家公司透露了下半年业务规划，进一步印证新兴赛道的高景气度。

算力成为消费电子企业转型的重要赛道。上半年，环旭电子AI加速卡业务带动其云和存储板块营收增长超过50%，公司预计第三季度相关业务产线将增至5条，明年上半年将再新增1条产线。智新电子称，公司越南子公司有望与相关客户在网络交换机高速Lan Cable产品上开展进一步合作。

均家科技重点推进电子陶瓷领域的业务发展，以对冲消费电子业务的压力。目前，公司研发量产的MLCC（多层片式陶瓷电容器）产品包括MC系列、IC系列和IAC系列等。公司称，将紧抓行业发展窗口期，稳步推进高容系列产品研发及产能布局，持续优化产品结构。公司计划定增募资8.75亿元，用于MLCC及DPC等相关项目建设，该定增申请已于8月10日获上交所受理。

从布局路径看，消费电子公司跨界汽车电子、工业级产品等领域，面临认证周期长、客户开拓慢等难题，并购成为其加快布局的重要方式。今年以来，安洁科技、捷邦科技等通过收购加快布局汽车电子、光通信等赛道。

其中，捷邦科技持续向人工智能硬件相关热管理领域转型升级。今年5月，公司披露，拟以现金方式收购恒钜电子55%股权，旨在补强公司在服务器液冷领域的制造实力及工艺储备，并加强客户协同及互补；7月，公司对外投资设立合资公司捷邦数能，以此强化公司在数据中心CDU（冷却液分配单元）及散热相关业务布局。

捷邦科技近期在接待机构调研时透露了CDU布局规划，其计划在东莞建立研发中心并进行初期产能储备，后续将根据客户合作推进进度，确定是否在越南规划配套产能，以更好地服务海外大客户。业务目标层面，公司希望能在2年内成为国内CDU系统产品及技术实力头部企业。

安洁科技为拓展MIM产品在光通信领域的应用场景，于7月公告拟通过全资子公司收购苏州志烽。公司近日常称，将依托成熟的海外产能布局全方位赋能苏州志烽开拓海外市场，完善海外业务规划，提升海外客户响应效率与交付质量。

AI催化新一轮创新周期

AI技术持续落地和渗透，给消费电子行业带来新增量，推动行业突破原有增长瓶颈，蓄力新一轮创新周期。

终端产品创新成为行业增长的核心抓手。苹果率先布局，迎来近年最大规模的产品创新周期，聚焦手机、手表、平板、电脑、智能家居五大产品线深度布局，其首款折叠屏手机、首款AI眼镜将相继推出。从产业链视角来看，本轮消费电子创新周期利好折叠结构、UTG、光学、微型传感等价值提升型零部件，传统组装环节则弹性偏弱。

华创证券电子组高级分析师高远对记者分析表示，本轮存储涨价对安卓阵营冲击相对显著，苹果的市场份额有望逆势提升。但从中长期维度看，此轮存储涨价对安卓品牌存在利好：终端手机售价具备刚性特征，后续即便存储价格回落，安卓品牌通常不会同步下调终端售价，由此可为其他硬件环节预留价值升级空间。

近期，已有多家产业链上市公司提及折叠屏、AI眼镜等新产品带来的业务增量机遇。

折叠屏领域，TCL科技观察到，产品折叠形态正从小尺寸向中尺寸加速渗透，随着头部品牌持续布局，未来有望迎来明显增量；领益智造称，公司的折叠屏硬件产品如屏幕支撑层、铰链结构件、均热板（VC）散热方案等复杂度大幅提升，单机价值量数倍于直板机。

AI终端层面。鸿富瀚认为，端侧AI手机、折叠屏、智能穿戴等创新终端持续迭代，有望带动精密散热、绝缘屏蔽等功能性器件价值量提升，公司正推进新产品方案认证，拓展新客户、新品类。此外，环旭电子持续开发应用在AI眼镜中的SiP模组等，相关产品有望于2027年在多个北美头部客户的产品上量产出货。

高远认为，新一轮产业创新周期正在蓄力开启，伴随明年下半年新增存储产能逐步投放，成本压力逐步缓解，消费电子板块有望打开中长期上行空间。