

AI服务器液冷订单火爆 多家公司扩产

◎记者 孙忠 何治民

订单排到 2027 年，营收增速超过 400%，产能赶不上交付……这不是某个互联网大厂的故事，而是液冷行业的 2026 年。在 AI 算力需求猛增的拉动下，液冷正经历从“配角”到“基础设施”的身份跃迁。产业链上下游订单放量、企业扩产、新玩家涌入——这场由智算需求点燃的“冷”生意，正变得前所未有的“热”。

不过，也有多位受访人士表示，当前液冷产业玩家众多、竞争激烈，技术路线仍存在分歧，制造工艺也在持续迭代升级。在这场竞赛中，只有已进入国内外巨头核心供应链、掌握核心工艺并能保持持续迭代能力的公司，才能真正穿越周期，享受红利。

订单超预期 排产已至2027年

9月17日，在苏州液冷展上，众多设备厂商展出核心液冷加工设备，包括真空钎焊炉、钎齿机、激光焊机。

大型真空钎焊炉是会场中最为瞩目的设备，其可以借助真空高温环境，使钎料熔化并润湿微通道冷板基体与盖板的结合界面，并获得无渗漏的密闭流道。激光焊接机不停地转动，可以快速完成歧管各个接口的焊接密封任务……

液冷设备是整个液冷行业扩产的基础。

目前，金富科技生产基地正用激光钎焊工艺加工不锈钢波纹管，为国际大厂供货。金富科技位于佛山的液冷生产基地仍在加码补货，员工维持着两班倒的状态。“今年中秋节和国庆节假期估计要持续加班了。”金富科技一位工作人员向上海证券报记者表示。

金富科技董秘吴小霜告诉记者：“目前公司订单十分饱和，已排期至 2027 年。”

2026 年 4 月，金富科技以 5.71 亿元现金完成对佛山卓晖金属、佛山联益热能各 51% 股权的收购，正式进入 AI 服务器液冷散热赛道。金富科技液冷板块的主要产品有铜管、波纹管、分水器及冷板等，直接供货给奇宏、宝德等产业链核心厂商。

吴小霜援引下游厂商的经营数据交叉验证了订单的景气度：核心客户液冷业务月度增速普遍在 50% 至 100% 区间，公司订单节奏与客户放量高度同步。

不仅金富科技，不少液冷产业链上市公司业务均呈现订单放量态势。

9月16日，申菱环境与海外甲客户签订了关于空调制冷设备的供应协议，总金额为 4.15 亿美元，折合约 27.82 亿元人民币，约占公司 2025 年营收的 66%。上半年，该公司数据服务板块总体新增订单约为上年同期的 2.3 倍，其中液冷相关新增订单约为 18 亿元。



周恒 制图

2026 年，兴瑞科技聚焦算力基础设施关键部件，已形成以高精度服务器机柜结构件、高性能快接头为核心的产品矩阵，精准适配 AI 算力爆发下高功率、高散热、高稳定性的硬件需求。

“今年无论是结构件还是高性能快接头均处于供不应求的状态。”兴瑞科技董秘陈佳伟表示，公司已切入全球顶级供应链体系，与丹弗斯、天弘、伟创力等行业头部客户深度绑定，实现间接供货全球头部 CSP 云计算大厂。

数据显示，上半年，兴瑞科技 AI 服务器相关硬件业务板块实现营收 6050.68 万元，同比增长 221.49%，2026 年以来新增在手订单近 10 亿元。公司预计 2026 年全年及后续年度该板块业务都将能保持较高速增长。

液冷的一次侧（室外冷却系统）业务同样订单较为饱满。“公司一次侧液冷业务今年以来营收增长超过 400%，未来依旧看好。”一位上市公司负责人表示。

产业链向好 上下游共迎景气周期

与此同时，整个产业的微观链条也在扩张。多位苏州液冷展的参与商家向记者表示，2026 年液冷订单已明显放量，整个产业链处于合力向上的阶段。

精密刀具被称为“工业牙齿”，是冷板加工流程中的核心耗材。

苏州欣七骏精密工具公司工程师丁显昌向记者表示，刀具是冷板工艺加工中的关键工具。如果刀具使用不当会大幅增加成本，进一步压

缩冷板企业的利润。今年 3C 业务处于调整期，而液冷行业需求旺盛，消耗的刀具明显增加，相关订单延续数月。

东峻智能公司展出了液冷全产线质控设备，包括精密清洗、气密检测、流阻测试等。该公司负责人表示，从去年开始检测装备需求已逐步火热，目前公司会根据自身条件积极出货。

部分零部件公司收到的订单需求也较为乐观。

“客户订单已经排到年后。如果客户有大量产品需求，公司也可新设产能满足需求。”一家主营歧管的常州公司销售人员向记者表示。

一位空冷公司负责人介绍，本轮液冷需求是 AI 基建带来的业务增量，这并非是国内独有现象，而是全球同步呈现的共性特点。

抢占新商机 上市公司积极扩产

随着 AIDC 机柜功率密度持续提升，液冷成为支撑高热流密度计算的必然选择。液冷价值已从单纯散热设备升级为 AI 基础设施生态的重要组成部分。

中金公司测算，2026 年全球智算中心液冷市场规模约为 1147 亿元，同比大增 273%。

面对订单快速放量，不少上市公司已开始扩产，抓住此轮液冷的行业机遇。

“并购后公司一直在扩产能，但产能很难满足客户需求。”吴小霜告诉记者，公司近期的液冷月产能较收购时实现了大幅增长。目前，卓晖等基地新采购的设备陆续进场，预计 9 月底至 10 月上旬完成进一步扩产，同时，公司在新

总部大楼附近租赁 2 万平方米厂房用于上游机加工配套。

美的楼宇科技研发中心总监罗彬向记者表示，公司已经开发了新一代磁悬浮压缩机以及配套 CDU，并在国内布局顺德、重庆、合肥、龙岩等多个生产基地。其中，顺德液冷智造新基地拟总投资 10 亿元，规划建设 12 条专业液冷产线，预计 2027 年投产后将大幅提升液冷产品的规模化交付能力。

金帝股份 8 月宣布拟投资合计 4.26 亿元，在山东聊城和广东广州建设两大液冷智能制造基地。其中，聊城项目聚焦液冷关键换热部件及高效散热模组总成，广州项目主攻液冷关键部件及集成式散热模组总成。

在行业热度高涨之时，不少机构也在关注潜在的过热情绪、日渐激烈的竞争环境和技术分歧背后的风险。

如今，国内液冷公司大多围绕英伟达、谷歌等 AI 智算产品的量产而收获订单，并纷纷扩产，但“增收不增利”是当前行业多数公司的现状。多位受访的业内人士表示，海外代工链红利或能持续两三年，不排除未来有产能过剩或毛利率波动的风险。

同时，冷板式、浸没式等技术方案各有优劣，长期并存。当前冷板式占据绝对主导地位，多位受访者判断未来 3 年至 5 年其仍将是主流，但浸没式液冷的市场占有率有望逐步提升。

在这一轮洗牌中，“卖铲子”的生意未必人人都能赚钱，最终胜出的，将是那些在热潮中保持清醒、在扩张中守住利润底线的公司。

多晶硅成交均价站上4万元/吨

◎记者 邱思雨

在行业自律倡议、能耗能效三项新国标等因素的共同推动下，多晶硅市场迎来一轮显著的价格修复。时隔近2个月，中国有色金属工业协会硅业分会（下称“硅业分会”）再度发布多晶硅周度成交价，n型复投料（棒状硅）、n型颗粒硅成交均价双双站上4万元/吨，较7月底的报价每吨上涨约1万元。

上海证券报记者采访了解到，供给收缩预期是本轮行情的核心推手。目前，下游以刚需采购、适度补库为主，大规模集中采购尚未落地。在业内专家看来，减产执行力度、现货成交持续性、与终端需求回暖程度，将决定后市价格走向。

9月23日，硅业分会发布多晶硅周评。当周（9月17日至23日），n型复投料成交均价为4.30万元/吨；n型颗粒硅成交价格区间为4.00万元/吨至4.10万元/吨，成交均价为4.03万元/吨。

这是自光伏行业三项能耗能效强制性国家标准、《光伏行业成本核算模型通则》等系列行业政策及自律引导实施以来，硅业分会首次正式披露多晶硅成交价。

硅业分会此前报价在7月29日，彼时周内（7月23日至29日）n型复投料成交均价为3.20万元/吨，n型颗粒硅成交均价为3.10万元/吨。

最新报价涨幅显著，两个品种每吨均上调1万元左右。硅业分会分析称，随着各企业生产调整方案逐步明确，行业供给端收缩预期进一步强化。自10月起，行业总体开工负荷预计将降至35%左右。

硅业分会表示，受此影响，部分下游企业逐步开始补库。当前，硅料企业挺价意愿坚决，普遍以完全成本作为底线报价。但总体来看，下游除刚需采购外，企业仍有原料库存，大规模集中采购尚未启动。

上海钢联光伏行业分析师王志超告诉记者，9月多晶硅呈现减产预期，现货弱成交的格局，价格整体横盘震荡。当前硅料企业挺价意愿较强，主动降价出货的意愿不足。但是，下游硅片企业仍保有一定库存，近期采购多通过期现渠道完成，现货整体成交节奏偏缓。

多晶硅后市价格会怎么走？硅业分会认为，随着各企业生产调整方案于10月起逐步落地，供给端收缩的实质影响将开始显现。

中国光伏行业协会咨询专家吕锦标认为，四季度有望看到价格传导。但在价格回升至成本线之后，行业仍需维持低负荷运行。



丛麟科技
CONGLIN TECHNOLOGY

祝贺上海证券报创刊35周年

