

Meta商业模式调整“惊吓”全球科技股 业内人士：算力过剩？没那回事！

证券时报记者 阮润生

科技巨头 Meta(脸书)打算出售富余算力的消息,引发 AI 算力过剩恐慌,全球科技股普遍回落, A 股存储、光模块、PCB(印制电路板)、MLCC(多层片式陶瓷电容器)等热门科技股纷纷下跌。与此同时,作为算力产业链上游链主,英伟达推出新型 AI 基础设施合作模式,计划通过收入分成和信用支持的合作模式,向快速增长的 AI 生态系统开放计算资源。

有从从业者向证券时报记者表示,当前算力租赁市场并未降温,在手订单充沛。

Meta商业模式调整

一则关于 Meta 出售富余算力的消息,被视为全球科技股回调的“导火索”。报道显示,Meta 正在制定云基础设施业务计划,旨在向外部客户出售过剩 AI 算力和模型访问权限,将与亚马逊云、微软云、谷歌云等竞争。Meta 官方尚未正式回应。

Meta 联合创始人、董事会主席兼首席执行官马克·扎克伯格曾在 5 月股东大会上表态,称如果算力有富余,进入云业务“绝对在考虑范围内”,并表示有外部公司愿意溢价购买算力。这一表态被市场解读为当前算力过剩的佐证,并引发“AI 泡沫”破裂的担忧。

不过,作为 AI 景气度的关键指标,科技巨头的资本开支并没有下调。2026 年,全球四大科技巨头 Meta、微软、谷歌、亚马逊的资本开支合计约 7250 亿美元,较 2025 年的约 4100 亿美元增长 77%。Meta 在今年第一季度财报发布后将资本开支从 1150 亿—1350 亿美元提升至 1250 亿—1450 亿美元;今年以来公司还公布签署了多笔 GPU 和算力租赁采购合同,金额超过了千亿美元。

本次美股科技股回调中,当地时间 7 月 1 日,股价跌幅最大的是 Meta 算力租赁商,Nebius 跌 17.01%,CoreWeave 跌 13.92%,但 Meta 股价上涨 8.81%。不过,截至记者发稿,Nebius 与 CoreWeave 两家

公司盘前股价转涨,Meta 股价转跌。业内人士指出,在本轮 AI 竞赛中,Meta 并未成为“领头羊”角色。

尽管 Meta 主推的 LLaMA 系列是全球最主流的开源大模型体系之一,但是尚未形成有效商业闭环。本次 Meta 尝试出售算力,被视为探索商业变现的重要举措。毕竟当前资本市场已经从单纯关心科技企业的 AI 资本开支,转向关注投入产出比。

“Meta 核心目的是将公司庞大的 AI 基础设施资本开支部分转化为收入,对冲成本,并为其开源生态提供商业支撑,是从大模型向基础设施服务的反哺变现。”CIC 灼识董事总经理柴代旋向证券时报记者表示。

AI 芯片龙头转型

相比 Meta“救场性”参与算力生意,算力行业“卖铲人”英伟达也打算从中“分羹”。

作为全球算力芯片霸主,英伟达当地时间 7 月 1 日宣布推出全新的 AI 基础设施合作模式,将通过收入分成和信用支持机制,与 AI 云服务商共同建设大规模、多租户 AI 工厂,帮助初创企业、模型开发者、企业及科研机构更快获得 AI 算力,同时为英伟达创造算力方面使用量收入。

根据方案,AI 云厂商将部署基于英伟达 DSX AI Factory 架构的 AI 工厂,对外提供云计算服务。英伟达首批合作伙伴并非传统云厂商,而是澳大利亚新兴云厂商 Sharon AI 和 Firmus。其中,Sharon AI 计划部署最多 4 万块 GB300GPU; Firmus 将在印度尼西亚巴淡岛建设 DSXAI 工厂园区,部署最多 17 万块英伟达 GPU。

“英伟达并非以传统云厂商的身份直接竞争,而是通过创新的合作模式深度参与算力服务市场。在该模式下,英伟达提供的是信用支持和技术架构。”柴代旋表示,如果初创云厂商的 GPU 租不出去,英伟达负责兜底,租出去的情况下,英伟达参与收入分成,这是与合作伙伴共享收益、共担风险,更深入地绑定在算力服务的价值链中。



图为浙江移动数据中心,为用户提供算力服务。 时财财经图库/供图

不过,长期来看,Token(词元)使用成本有望下降,而算力生态竞争可能加剧。

“大规模、多租户的 AI 工厂模式能显著提高硬件利用率和资源调度效率,摊薄单次计算成本,形成规模效应。”柴代旋分析,对于大型云厂商来讲,英伟达是关键供应商和增强服务竞争力的盟友,但这种深度绑定也可能使云厂商在算力堆栈上对英伟达的依赖加深。相比之下,对于一些中小型或专注于算力租赁的厂商,英伟达与顶级云厂商的联盟可能带来更大的竞争压力。

算力租赁市场火热

随着 Token 经济持续演进和 AI 芯片代际切换, AI 算力市场将从 GPU 短缺进入多代 GPU 分层定价、多头并进阶段,科技巨头倾向于将购置的上一代算力资源对外销售,合理利用资源。比如 xAI 在自身训练 Grok 模型的同时,也将富余算力

对外出租。

天风证券提出,Meta 做 AI 云并不代表 GPU 全面过剩,而更可能是在把不同实际的 AI 算力放到不同经济用途上。比如最新的 GB200/GB300/Rubin 等资源优先服务下一代模型训练;上一代 H100/H200 则更多转向推理和外部算力销售。

算力产业业内人士近期向记者反映,随着 AI 推理应用爆发,算力租赁市场火热,从去年下半年以来基本处于“卖方市场”,在手订单充沛。

2026 年以来,GPU 租赁市场价格和利用率均快速回升,算力租赁价格呈现涨势。据 Semi Analysis 4 月报告,H100GPU 一年期租约合同价格已从 2025 年 10 月的低点每小时每 GPU1.7 美元上涨至 2026 年 3 月的 2.35 美元,涨幅接近 40%,且所有种类 GPU 按需租赁容量已全部售罄。

截至记者发稿,7 月 2 日部分科技美股盘前反弹,美光科技上涨近 4%,算力租赁股转涨。

7 月 2 日晚间,万科 A(000002)宣布聘任黄宇担任新总裁,黄宇此前出任深圳市委金融委员会办公室副主任、市地方金融管理局副局长。

万科方面表示,当前万科正处于化险攻坚关键阶段,新任总裁具备多元的专业背景,兼具金融系统和大型企业管理经验,将进一步充实万科管理力量,体现了企业持续坚定推进化险与发展的决心。

简历显示,黄宇 1974 年出生,管理学博士,高级会计师。2017 年 3 月至 2024 年 2 月,先后任深圳市投资控股有限公司总会计师,副总经理,党委委员等职。2024 年 2 月至 2026 年 6 月,任深圳市委金融委员会办公室副主任、市地方金融管理局副局长。

去年 11 月,黄宇在第十九届深圳国际金融博览会举办期间出席多场活动。他曾表示,深圳不断完善的金融生态体系对实体经济实现了全过程、全周期的有力支撑,深圳将坚持“防风险、强监管、高质量发展”主线,推动科技、产业、金融深化协同,强化跨境金融、创新资本、金融科技等领域高质量发展。

在聘任黄宇之前,万科总裁职位已经空缺一年半。2025 年 1 月,万科董事、高级管理人员集中变更,前任总裁祝九胜“因身体原因”离开万科后,这一职位就一直空缺。据 Wind 统计,在祝九胜之前,万科历任总裁、总经理还包括王石、姚牧民、郁亮。

值得注意的是,万科大股东深圳地铁集团近期也完成了关键岗位的人事调整。6 月 30 日,深圳地铁集团公告聘任黄力平任深圳地铁集团董事长,免去其深圳地铁集团总经理职务,公司总经理暂未任命。今年 4 月,深圳地铁集团称,根据组织程序,辛杰不再担任集团董事长,导致岗位临时空缺。去年 10 月,黄力平已经接替辛杰出任万科董事长。

黄力平在 5 月 29 日召开的万科 2025 年度股东大会上明确表示,万科经营层面还没有得到实质性的改善,债务和流动性依然紧张。公司将继续聚焦化险与发展,全力以赴攻坚克难。其中,“改革化险”居首,“坚决完成全年住房交付任务,系统性梳理与盘活存量资源,聚焦重点城市与主营业务,有序退出非主业投资”,同时要“强化管控,持续优化公司治理体系”。

今年下半年万科到期公开债规模合计 101.2 亿元,兑付压力依然突出。今年 6 月,万科先后完成了 23 万科 MTN003、23 万科 MTN004 两笔中期票据的展期工作,两笔中票债项余额合计 40 亿元,万科将于近期合计支付约 17 亿元。

6 月 12 日,深圳地铁集团再度向万科提供不超过 11.4 亿元借款,用于偿还公司在公开市场发行的债券本息以及经出借人同意的指定借款利息。至此,在 2026 年,深圳地铁集团累计向万科提供的借款已超过 38 亿元。此前,在 2025 年深圳地铁集团向万科提供借款超 300 亿元。

受益于全球氦气价格上涨 广钢气体上半年净利润预增超87%

证券时报记者 张一帆

广钢气体(688548)7月2日晚间披露业绩预告,预计上半年归母净利润同比增长87.19%到138.24%。

据广钢气体财务部门初步测算,2026年半年度实现归母净利润2.2亿元到2.8亿元,同比增长87%到138%;其间实现营业收入12.5亿元至14.5亿元,同比增长12%至30%。作为对比,广钢气体在今年一季度营业收入、净利润同比增幅分别约为10%、62%。

对于业绩增长原因,广钢气体将之归因于两点:一是前期投建电子大宗气项目陆续投产供气,带来营业收入及利润增长;二是受国际形势影响,全球氦气供需格局发生变化并造成全球氦气价格上涨,公司通过所构建的全球化氦气供应保障体系,加大北美、欧洲等货源采购力度并有序释放战略库存,保障国内重点客户氦气供应。

受到光纤、半导体等下游高增长需求拉动,华鑫证券最新研报预计,2026年全球半导体级氦气需求增长9%。在供给端,卡塔尔和俄罗斯是全球氦气核心生产国,今年以来地缘冲突导致全球氦气紧缺。华鑫证券认为,我国氦气供应缺口达到六成以上,国内40L瓶装氦气价格快速升至530元/立方米以上。

广钢气体是内资最大的氦气供应企业,公司目前服务11座12英寸晶圆厂。在全球氦气短缺的背景下,广钢气体称其已构建涵盖中东、欧洲、北美的多渠道货源,签订相应的长协供应协议,公司强调其是“国内唯一实现大批量、长期稳定协议及多区域气源集中采购的内资气体企业,可有效对冲单一气源供应波动风险”。

广钢气体上月底在接待调研时则表示,中东局势若如期缓和,将能一定程度缓解目前全球氦气供应仍偏紧的情况。据介绍,广钢气体在中东地区已部署液氦冷箱等关键储运设备,处于待命状态,一旦卡塔尔氦气工厂恢复满产,公司可第一时间装运,将液氦运回国内,衔接供应。

华鑫证券认为,即使霍尔木兹海峡在近期重开,已经出发美国运氦的船队返回卡塔尔仍需2个月,叠加自卡塔尔运输氦气回到中国所需时间约2个月,预计我国仍将面临近半年的氦气紧张。在此基础上,华鑫证券预计2026年我国氦气价格维持在300元/立方米以上。

广钢气体今年以来股价累计上涨幅度近240%,总市值649亿元。广钢气体多次提示风险称,公司氦气供应可能会因国际政治环境变化、国际国内氦气供需关系变化对公司经营业绩造成影响,致使公司经营业绩受损。



上市公司资讯第一平台

PCB扩产潮起行业加速洗牌 谁真正拥有高端产能？

证券时报记者 康殷

2026 年 PCB(印制电路板)行业正在经历一场前所未有的扩产浪潮,多家龙头企业同步公布的大规模资本开支计划,将这个曾经低调的电子元器件行业推至资本市场聚光灯下。

AI 算力基础设施建设正在重塑整个行业的需求结构。然而,热闹的扩产计划背后,一个关键问题正在撕开行业的真实裂缝:宣布扩产与真正具备 AI 算力级别高端产能之间,横亘着一道远比市场预期更深的鸿沟。本轮扩产潮究竟是一场全面景气的共同盛宴,还是一场注定加速行业分化的结构性洗牌?

产能扩张之辩

进入 2026 年,“AI 算力”几乎成为每一份 PCB 企业扩产公告的核心叙事词。然而,市场所担忧的“高端产能阶段性过剩”,在业内人士看来,或许是一个伪命题。真正值得警惕的,是“名义过剩,实质紧缺”的结构性矛盾。

鹏鼎控股相关负责人在接受证券时报记者采访时,对本轮周期与以往消费电子驱动周期的本质差异给出了清晰判断:“过去行业增长主要来自智能手机、PC 等终端产品创新带来的需求提升,本质上属于消费升级驱动。而本轮增长的核心驱动力来自 AI 基础设施建设和全球算力需求扩张,其底层逻辑是全球数字经济正在进入以人工智能为核心的新发展阶段。”

在该负责人看来,随着 AI Agent(人工智能体)、自动驾驶、智能制造等各类应用不断成熟,“每一次应用场景的拓展,背后都需要更强大的算力基础设施作为支撑”,AI 对算力的需求将进入更广泛、更具持续性的增长阶段。

这一判断,在深耕 PCB 行业近 30 年的金百泽董事长武守坤处同样得到印证,“AI 带来的最大变化,不是让硬件更贵,而是让硬件变得更快、更密、更智能。”武守坤认为, AI 硬件需求正从训练侧向端侧全面渗透, AI PC、AI 服务器、边缘侧算力将在未来三年全面爆发。而端侧 AI 硬

件体积受限、功耗受限、散热与可靠性要求极高的特殊性,对 PCB 的技术规格提出了远超普通批量生产能力的要求。

然而,需求端的强劲并不意味着所有扩产计划都能有效落地。天使投资人、资深人工智能专家郭涛直指行业症结,“当前行业大面积扩产背景下,能够匹配 AI 服务器、光模块订单的有效高端产能占比不足 20%,绝大多数新增产能仍扎堆于常规中低端线路板,行业普遍存在名义高端扩产、实际低端产能的概念炒作现象。”

深南电路在 6 月接受机构调研时坦承,泰国工厂与南通四期项目目前“仍处于爬坡早期阶段,前期投入形成的资产或费用已开始折旧、摊销,但因产量有限,单位产品分摊的固定成本较高,会对公司利润产生一定影响”。这是行业共性,高端 PCB 新产线从投产到稳定量产,常规爬坡周期为 12 至 18 个月;面向 AI 服务器的高阶 HDI 等复杂产品,磨合周期普遍拉长至 24 个月以上。

高端产能需跨越多重门槛

在高端产能的争夺中,头部企业与追随者之间的差距,远不止一条产线的距离。

鹏鼎控股相关负责人表示:“高端 PCB 竞争的本质已经不仅仅是单一产品能力,而是综合制造平台能力。”鹏鼎方面将高端产能的门槛,总结为三个层面:其一,超大规模精密制造能力,“AI 服务器客户更加关注批量交付能力与一致性,而不仅仅是样品阶段的技术突破”;其二,高端产品技术平台能力,无论是高层数 HDI、SLP(类载板),还是 HLC(高多层板)等先进产品,都需要长期工艺积累和持续研发投入;其三,“One Avary 一站式平台优势”,以鹏鼎控股为例,公司拥有 FPC、SMA、SLP、HDI、RPCB、Rigid Flex 等完整产品组合,可以为客户提供系统级解决方案,帮助客户缩短开发周期,提高供应链效率。

对于外界普遍担忧的行业扩产过剩问题,鹏鼎控股相关负责人表示,真正能够满足 AI 服务器、高速交换机、光模块等应用要求的高端 PCB 产能仍具较高门槛,

“从产线建设到稳定量产往往需要较长周期,因此有效供给释放速度通常慢于市场预期”。

在盈利质量问题上,鹏鼎控股相关负责人表示, AI 相关产品技术门槛较高,“客户在选择供应商时,不仅考虑价格因素,更关注长期合作能力”。随着高端产品占比持续提升,公司希望通过技术创新、制造效率提升和产品结构优化,持续增强盈利能力。

头部企业的护城河,在相当程度上建立于长年服务高复杂度需求的工程能力积累之上,而非单纯的规模扩张。这一逻辑在金百泽的成长路径中同样清晰可见。与以大批量交付为核心目标的传统 PCB 厂商不同,金百泽从创立之初便聚焦于样板、小批量、高复杂度的工程场景。

武守坤将 IPDM(集成产品设计与制造)定义为公司的核心系统能力:“它解决的是中国硬件创新最难的一步。跨越从研发样机到工程量产之间‘死亡谷’的最后一公里,核心价值就是解决研发成功到产品成功的行业痛点。”正是这种深度嵌入客户研发前端的能力,使金百泽得以形成覆盖“架构设计—PCB 设计—工程验证—中试—小批量量产”的全流程闭环,服务从初创团队到大疆、迈瑞等行业龙头的全客户谱系。

这显示了一种有别于规模化扩产的竞争逻辑:在高度细分的工程服务环节建立不可替代性,同样是构筑技术壁垒的有效路径。

行业洗牌加速

扩产浪潮的另一面,是对整个行业生态的深度重塑。在头部企业加速构筑技术护城河的同时,高端化转型的门槛正在对中小企业产生筛选效应。

原材料价格上行是整个行业面临的共同压力。深南电路在投资者调研中明确披露,2026 年覆铜板、铜箔、金盐等关键原材料价格同步上行,对公司盈利水平构成一定影响。

新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅指出,这一冲击具有明显的结