

光纤量价齐升催生扩产潮 跨界追“光”仍待市场验证

证券时报记者 刘茜

AI算力需求的爆发式增长,将光纤行业推入了价格上行通道。近日,杭电股份、永鼎股份等上市公司上半年业绩预告纷纷录得大幅增长,行业高景气度持续得到验证。

光纤价格的大幅上涨以及行业供需缺口的存在,正推动多家企业启动光棒及光纤扩产计划。7月10日晚,烽火通信和领益智造均发布公告。前者拟定增募资不超过29.13亿元用于光纤智能制造等项目,后者拟参与重整富通嘉善,切入光纤通信赛道。

不过,光纤行业扩产潮也引发市场对“周期魔咒”重演的忧虑。多位业内受访人士向证券时报记者表示,新增产能落地仍需翻越多重门槛。

光纤价格走高助推业绩

随着AI算力需求的高涨,光纤光缆行业景气度持续上行。自2025年四季度以来,光纤价格持续走高,行业呈现需求向好、供给偏紧的运行态势。目前,现货市场仍在持续验证景气度。

证券时报记者从多家厂商处了解到,主流G.652.D单模光纤价格从2025年初不足20元/芯公里,一路攀升至现在的100元/芯公里。华中地区一家光纤厂商内部人士向证券时报记者介绍:“最近G.652.D高价单可以达到110元以上,相当于涨了将近5倍。”

而高端产品的溢价能力更加凸显。以G.657系列光纤为例,G.657.A2光纤的价格从一年前的每芯公里32元飙涨至240元,涨幅达650%。上述内部人士透露,G.657.A2主要用于数据中心高密度布线,是AI数据中心需求爆发的最大受益者之一,“过去G.657系列基本没人做,现在G.657系列在部分厂商出货结构中占比超过50%,部分二线厂商出货比例达到80%”。

受益于光纤市场的量价齐升,多家上市公司预告业绩大幅增长。近日,杭电股份发布近10倍增长的业绩预告,预计上半年归母净利润达3.6亿元至4亿元,同比增长852%至958%。按一季度净利润8084万元计算,第二季度单季净利润预计达2.79亿至3.19亿元,环比增长达245%至294%。

此外,特发信息预计上半年归母净利润为5500万元至7100万元,同比增长881%至1167%。永鼎股份预计上半年归母净利润为5亿元至7亿元,同比增长57%至120%。

光大证券研报显示,2025年全球数据中心光纤光缆需求同比增速高达75.9%,据预测2026年全球光纤光缆供需缺口率约为16.4%。

从短期催化剂来看,光纤行业资深分析师陈洁(化名)向证券时报记者表示,7、8月份运营商的集采招标将进一步挤压市场供给,届时G.657.A1的价格预期有望继续向上,北美长协涨价也有望在近期落地。此后,光纤价格大概率维持高位震荡格局。

新增产能释放需时较长

光纤价格的大幅上涨与投资回报率的显著提升,正推动多家企业启动光棒及光纤扩产计划。证券时报记者梳理发现,此轮扩产潮不仅覆盖业内龙头,更吸引了跨界玩家与产业链衍生者争相入局。

7月10日,烽火通信发布定增预案,拟向不超过35名特定对象发行A股股票,募集资金不超过29.13亿元,重点投向多模光纤、特种光纤、空芯光纤、光纤预制棒扩产、海外生产基地

● 据了解,主流G.652.D单模光纤价格从2025年初不足20元/芯公里,一路攀升至现在的100元/芯公里。

● 而高端产品的溢价能力更加凸显。以G.657系列光纤为例,G.657.A2光纤的价格从一年前的每芯公里32元飙涨至240元,涨幅达650%。



图片来源:AI生成

等项目。

同日晚间,消费电子龙头领益智造也发布公告,拟通过控股子公司参与富通嘉善重整投资人的公开招募,预计以不超过40亿元拿下富通嘉善相关重整资产、业务的控制权和经营权。CRU(英国商品研究所)2026年6月全球光纤行业排名报告显示,富通集团整体光纤产销规模稳居全球第四至五位。

此前,激光设备龙头大族激光公告,其控股子公司拟投资不超过25.2亿元,建设年产6000万芯公里光纤及预制棒项目;同时,公司出资3.06亿元收购领纤科技51%股权,以切入空芯光纤这一前沿赛道。硅基材料龙头合盛硅业方面表示,年产3200吨光纤预制棒项目备案审批通过,目前团队人员配置、设备采购、市场开拓等工作已逐步推进。

从二级市场光纤板块的表现来看,行业内接连扩产,特别是新玩家豪掷追“光”的消息,让部分投资者对行业周期下行产生忧虑。

上述华中地区光纤厂商内部人士向记者表示,光纤光缆行业历史上曾经历两轮典型的高景气周期,其共同特征是:国内运营商集采推动量价齐升,继而引发厂商大规模扩产,最终陷入供给过剩、价格回落的循环,彼时价格战的惨烈程度至今令行业记忆犹新。

“光纤一直给市场留下‘大周期标兵’的刻板印象。”陈洁认为,尽管过去一年随着AI算力与数据中心等新基建全面提速,光纤已从传统通信耗材升级为算力网络的核心基础设施,但主流G.652.D单模光纤在整体需求中仍占据相当比重,部分投资者因此认为其周期属性并未根本改变。

野村证券在研报中提示,若新进入者能成功开发高端产品(即空芯光纤和多芯光纤),并顺利执行产能扩张计划,市场竞争将加剧,现有参与者可能面临利润率扩张的压力。

“目前,需求端并未出现走弱迹象。”陈洁分析,2027年需求仍将略大于有效供给,光纤行业整体维持紧平衡状态。明年三季度前后,行业内既有厂商的扩产项目或将陆续进入产能释放期,届时可能对市场造成一定冲击。

中信建投也表示,大部分新增产能的释放要等到2027年下半年甚至更晚,因此对今年乃至明年的行业供需格局影响有限,且AI需求可能更为强劲,短期内无需过度担忧。

陈洁表示,扩产对资本市场更多是情绪层面的影响,新增产能释放需约2年时间,加之北美云厂商的产品验证周期较长,短期内难以形

成有效供给。

跨界尚需市场验证

证券时报记者在采访中了解到,与光芯片等高技术壁垒环节不同,光纤制造的技术门槛相对低一些,业内对传统光纤企业的扩产预期较为一致;对于新进入者,其产能规划能否顺利落地,市场仍持审慎态度。

从时间门槛来看,华东地区一家光纤厂商相关人士向记者透露,对于二线厂商来说,关键的沉积和烧结设备需要从海外进口,排产周期约在三个季度左右。同时还要进行能耗指标审批、排污审批认证等环节。设备到位、资质办妥之后,从调试到最终点火成功,又需半年左右。“算下来,从立项到真正投产,至少需要一年半,部分新进入者缺乏既有产能作为支撑,耗时只会更长。”上述人士称。

此外,光纤预制棒的生产涉及复杂的化学反应与工艺控制,对于缺乏光棒生产实操经验的新进入者来说,要想在短时间内搭建起能够稳定量产的技术团队和技术体系,并非易事。上述人士告诉记者:“近期有行业内二线厂商点火失败,足见这一环节的风险。”

如果说时间和团队考验的是“能不能产出来”,那么市场门槛拷问的则是“产出来有没有人要”。陈洁认为,目前运营商招标体系长期由几家头部企业主导,新进入者即便入围,能拿到的份额有限。而在数据中心等应用场景中,特种光纤对产品稳定性、一致性和良率的要求高于普通标品,新进入者要想短期突破难度较大。

拉长时间周期来看,一个关键问题浮出水面:这一次究竟是短暂的需求脉冲,还是长期结构性拐点?

长飞光纤执行董事兼总裁庄丹表示,预计未来三到五年,AI相关的算力基础设施仍将保持高投入。本轮光纤短缺的具体持续时间,取决于供需双方的博弈结果。亨通光电预计,未来2—3年行业将呈现低端产能过剩、高端算力产能持续紧缺的结构性分化格局。

记者注意到,行业龙头企业加快了差异化布局的步伐,重点发展适配AI集群的多芯光纤、空芯光纤、超低损耗光纤等高附加值产品。同时,用不同周期的业务相互对冲,平滑行业波动,保障经营稳健性。

正如庄丹所说,“在市场竞争过程中,你永远只能做你自己能够控制的事。对公司而言,就是练好内功,在AI强需求的情况下保持更大份额。”

全球首款AI智能体手机即将在2026世界人工智能大会上展出,该消息令智能体手机再度成为舆论关注焦点。

接受证券时报记者采访的专家表示,智能体手机短期内仍将属于“高级辅助执行”阶段,无法完全跳过人机确认实现全流程自动执行,长期而言,智能体手机要实现大规模商用,仍需迈过技术验证、隐私安全、与互联网企业之间的利益分配等多道坎。

量产只差临门一脚

据了解,将在2026世界人工智能大会上亮相的全球首款AI智能体手机,来自中兴通讯旗下努比亚品牌。

2025年12月1日,中兴通讯曾与字节跳动联合推出了一代豆包手机努比亚M153(工程样机/技术预览版),一度引发市场热议。

针对新一代手机,中兴通讯高级副总裁、终端事业部总裁倪飞强调,这是一款量产旗舰机。

业内人士告诉记者,一款手机要在国内合法上市销售,必须取得由工信部核发的电信设备进网许可证,这个资质分进网试用批文与正式进网许可证,前者仅允许小范围试点有限量销售,行业默认规模为几万台,努比亚M153取得的便是进网试用批文,首批销售3万台,而正式进网许可证对销售数量无限制,且允许线上线下全渠道合法销售。“倪飞所言量产旗舰,表明该手机将不再是工程样机,而是可以正常全渠道量产销售的机型。”该人士称。

知情人士透露,目前这款新机距离量产上市仅差“拿到进网许可证”,但具体何时获批,取决于工信部审批情况。“这代机型可能仍偏技术实验性,预计量产规模不会太大(10万台以下)。”

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对记者表示,一款全新形态的手机从立项到发售,一般需经过概念验证与需求锚定、硬件选型与系统适配、场景打磨与生态适配、量产爬坡与上市筹备几个阶段,当前企业官宣相关进展,说明厂商智能体手机的商业化落地已处于临门一脚阶段,预计不会让市场等太久。

行业价值锚点生变

中兴通讯官宣后,其他厂商也不甘落后。据媒体报道,通用大模型企业阶跃星辰将发布全球首款AI智能体手机,由华勤技术代工。荣耀也官宣其首款机器人手机ROBOT PHONE即将首度展示其极具“活人感”的交互能力,强大的感知调度与决策执行能力等。

事实上,AI浪潮以来,手机企业从未停止过对于智能体以及手机端自动执行方面的探索与实践。GKURC产经智库首席分析师丁少将对记者表示,当前企业发展智能体手机主要技术派系有三派,一是系统级原生派,将AI嵌入OS底层,重构跨应用调度,如豆包手机;二是应用层映射派,通过A2A等智能体协议、云端大模型或智能体模拟点击,轻量但受限于权限,自动执行步骤和场景有限;三是端侧多模态派,强调纯本地视觉识别与决策,保障隐私但算力受限。“第二派、第三派是国内手机厂商主流路线,普遍

首款智能体手机呼之欲出 大规模商用需迈几道坎

证券时报记者 严翠

都有相关探索。”

倪飞表示,市面上的AI手机更像是给手机叠加AI功能,落到用户日常,核心问题还在于:为了用手机办好一件事,我们仍要在多个应用间来回跳转、反复点击。AI手机下半场,将从“功能叠加”走向“原生智能体”。倪飞表示,他的团队探索了智能体手机最核心的四把能力标尺:要听得懂最自然的表达,不用刻意迁就话术,随时响应;要能帮你把交代的事办完;要能记得住你的习惯与备忘,不用反复交代,有序沉淀;也更要把安全作为底层地基,所有能力都建立在完备的隐私防护之上,用得安心,即听得懂、能干活、记得住、够安全。

袁帅认为,过去智能手机迭代主要围绕硬件参数、屏幕素质、影像能力等展开,如今企业争相宣发智能体手机相关信息,表明行业核心价值已转向智能化、私人助理能力,是消费电子产业迈入智能范式竞争的核心信号。

2025年和2026年《政府工作报告》连续强调大力发展新一代智能终端,明确提出“促进新一代智能终端和智能体加速推广”。今年5月,我国首次出台AI终端分级标准,从L1到L4明确智能化等级,终结厂商自说自话时代,人工智能手机、电脑、车载设备的智能等级有了官方统一评判标准。

仍有多个问题待解

智能体手机要实现大规模商用,仍需迈过技术体验、隐私安全、利益分配等关卡。

袁帅表示,当前大模型能力仍存在“幻觉”问题,用户担心智能体“自作主张”做出错误操作,或是频繁调用大模型导致手机续航崩盘、反应卡顿;另外,智能体要实现主动服务,会收集用户的位置信息、聊天记录、日程安排、消费习惯等敏感信息,这些数据若在本地处理,对终端算力要求极高,若上传至云端处理,又面临数据泄露、滥用风险;此外,智能体手机在交互上会绕开APP,这会直接影响互联网企业以广告收入为主的商业模式,背后涉及手机企业与互联网企业之间的利益分配问题。

“这些问题得不到妥善解决,智能体手机很难大规模普及。”袁帅建议行业探索出一套可行方案,建立明确的数据收集、使用、存储规则,让用户清晰知晓自身哪些数据会被使用、用于什么用途、随时可以关停相关权限,甚至要做到智能体的所有操作都留痕可追溯,出现问题可明确界定责任主体;同时多方协商平衡各方利益。

“与互联网企业之间的利益分配问题非常关键,预计很难完全放开,只会有限制地放开部分功能。”业内人士说。

“短期内智能体手机将是‘高级辅助执行’,人机确认环节难取消。手机全场景自动执行预计3~5年进入初步商用,但需迈过意图幻觉、隐私安全、法律界定等‘三关’。”丁少将说。

专家指出,当前行业在智能体手机方面的博弈,实为企业对下一代终端的标准定义、规则制定等话语权的争夺,智能体手机商业模式跑通后,将快速复制或拓展至其他终端领域,整个ICT产业的价值分配逻辑都会随之重构。

多家公司上半年业绩报喜

证券时报记者 严翠

7月12日晚,多家上市公司披露业绩预告,其中多家公司上半年业绩大幅预增。

粤海饲料披露,预计上半年净利润为3800万元—5000万元,同比增长965.92%—1302.52%,上年同期为356.5万元。粤海饲料表示,报告期内,公司“粤海阳光行”主题营销活动等营销措施成效显著,有效促进了销量的较好增长;同时公司精准研判主要原材料价格市场走势,提前储备、锁定原料,有效应对了原料价格高位运行压力,降低了生产成本。

宁波富邦预计上半年实现净利润5000万元到6000万元,同比增长416.54%到519.85%。宁波富邦称,报告期内,公司核心业务已转向以电接触材料的生产销售为主,原有效资产铝型材加工业务已剥离完毕;控股子公司宁波电工合金材料有限公司深耕细分领域,得益于白银价格波动带来行业供需格局优化,通过不断优化产品结构,促进成本管控和运营效率提升,促使上半年营收规模、盈利能力有较大释放。

杉杉股份预计上半年净利润为7.5亿元到9亿元,同比增长262%到334%。杉杉股份称,业绩增长主要源于公司核心主业经营业绩同比显著提升,两大主业负极材料和偏光片业务合计实现净利润预计8.8亿元到9.5亿元,同比

实现大幅增长。此外,长期股权投资权益法核算的主要参股企业经营业绩同比持续改善。

杉杉股份表示,受益于新能源汽车、储能等下游应用领域持续高景气,负极材料市场需求维持旺盛态势。公司在手订单饱满,产品销量实现大幅增长,带动经营业绩进一步提升。同时,偏光片下游市场需求总体稳健,公司继续深耕高端化战略布局,产品结构不断优化,高附加值产品销量占比稳步提高;叠加生产工艺改进、供应链优化带来的降本增效,偏光片业务盈利能力进一步增强,本期净利润同比显著提升。

此外,三友化工上半年净利润同比预增129%左右;圣诺生物上半年净利润同比预增43.23%—64.79%;中国卫宁预计上半年净利润3050万元—3650万元,同比扭亏;润都股份预计上半年净利润3500万元—4200万元,同比扭亏。

亚联机械称,于7月12日晚披露业绩快报,该公司上半年营业收入为5.15亿元,同比增长36.93%,净利润为1.57亿元,同比增长60.06%。

亚联机械称,上半年,公司共验收5条生产线项目,验收项目数量虽同比减少1条,但高单价项目数量较多,且整体毛利率水平较高。与此同时,钢带、改造等产品销售收入亦实现较大幅度增长。

星网宇达等公司股价异动提示风险

证券时报记者 郝以笙

7月12日,多家上市公司发布股价异动公告,提示投资者注意投资风险。

星网宇达股价于7月9日、7月10日连续两个交易日涨停。公司公告,截至目前,公司卫星通信业务2025年度实现营业收入占公司营业总收入的比例为12.33%,且与近期市场关注的长征十号乙运载火箭海上回收技术突破不存在业务关联,公司未参与该项目的研制或配套供应。

星网宇达表示,公司注意到,部分媒体及投资者将公司2026年上半年业绩预告简单解读为“业绩拐点”或“基本面大幅改善”,该解读与实际情况存在偏差,上述盈利的主要来源是公司对外投资项目实现的投资收益,属于非经常性损益,其实现依赖于对外投资项目的公允价值变动或处置收益,具有高度不确定性,未来期间不确定能够持续实现。7月8日晚,星网宇达曾披露,预计2026年上半年实现净利润

9000万元至1.2亿元,上年同期亏损1590.34万元。

星网宇达称,公司不存在跨界转型、重大产业投资等情形,市场关注的低空经济、低轨互联、自动驾驶、反无人机等领域,相关业务目前尚未形成实质性收入,整体规模较小、营收占比偏低不足5%,对公司短期经营业绩不构成影响,业务拓展存在不确定性。

柘中股份股价于7月9日、7月10日连续两个交易日涨停,公司7月12日晚间公告称,公司主营业务部分订单存在实施周期较长的风险,2026年新签订合同订单未来能否转为收入尚具有不确定性。公司近年来订单的主要客户是EPC总承包单位,客户中集成电路行业企业占比较低。

柘中股份表示,公司主营成套开关设备营收近三年持续下滑,2025年净利润较前一年度增长,主要源于投资收益及公允价值变动收益,源自主营业务的利润贡献占比较小。近日出台的《“十五五”碳达峰行动方案》属于

宏观政策,具体项目投资节奏受宏观经济、电力需求增速多重因素制约,公司订单持续增长存在不确定性风险。

此外,融捷股份股价于7月8日、7月9日、7月10日连续三个交易日跌停。7月12日晚,融捷股份公告,经核实,近期公司经营情况及内外部经营环境未发生重大变化。公司、公司控股股东和实际控制人不存在关于公司的应披露而未披露的重大事项或处于筹划阶段重大事项。公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

与股价形成反差的是,今年上半年,融捷股份业绩大幅预增。7月10日晚,融捷股份披露,业绩公司2026年上半年实现净利润9亿—11亿元,同比增长956.84%—1191.69%,上年同期盈利8515.96万元。

融捷股份称,报告期内锂矿产销量及销售价格同比大幅增长,以及联营锂盐企业成都融捷锂业净利润大幅增加,致使公司净利润同比大幅增长。