

海外商客掀起AI淘金热 华强北“一公里产业链”韧性十足



深圳华强北已形成“一公里产业链”，正在紧密联动深圳及周边地区的万亿级电子信息产业集群，在AI硬件出口新赛道实现爆发式增长。 时报财经图库/供图

证券时报记者 阮润生

“我们和AI都在成长。”深圳华强北商户林小姐借助自家的人工智能(AI)翻译机向一位法国客人售出了两台翻译机后,她告诉证券时报记者,今年接待的外籍商客大幅增加,不少是来自南美、非洲国家,店内AI翻译机出货量比去年翻了三倍。

1 五成以上房客是外宾

进入末伏的深圳并未收敛暑气,但高温并未劝退华强北的人流,甚至不少各种肤色的外国人穿梭在电子商场和商户档口。从楼层指引到商户档口陈列的商品,基本都更新成双语标识。有的翻译十分接地气,“暴力连筋膜枪”被直译成“violent massage gun”;商户的迎客语从“看点什么?”都改成了“Hello, buy something?”(你好,要买啥?)

据华强北街道调研统计,今年以来日均有近8000名外籍客商前来华强北采购。深圳华强电子世界管理有限公司副总经理王承珠告诉记者,华强电子世界三家门店单日客流合计最高已超15万人次。结合市场实地运营观察,实际外籍客流可能远超官方统计人次。

“广交会期间,就有不少外籍商客会专门预留几天的行程来逛逛华强北。”王承珠介绍,华强北核心商圈1.45平方公里内聚集了26家电子有关专业市场,汇集上百万种电子元器件,提供了丰富的电子全产业链选择;随着免签政策持续优化,加上海外博主实地探访传播,更是打破了海外民众对中国的传统印象,吸引外籍商客前来华强北。

“他们采购类型多样,既有游客即兴

2 人手一台AI翻译机

随着外籍客户与日俱增,华强北的商户们几乎人手一台AI翻译机:这一头刚刚冲着翻译机讲解一波产品细节,一伸手就把实时的翻译内容凑到客人耳边。外国游客也“入乡随俗”,冲着老板的AI翻译机“挑剔”起产品,或者喊话“cheaper, cheaper”(便宜点)。

海外消费者的“AI淘金热”,正是华强北的商圈生态与国内产业升级印证。凭借“前店后厂”等灵活的经营模式,深圳华强北经年累月形成的“一公里产业链”,正在紧密联动深圳及周边地区的万亿级电子信息产业集群,精准捕捉年轻化、国际化消费浪潮,在AI硬件出口新赛道实现爆发式增长。

消费,也有目的性跨境采购,还有外商会常驻华强北从事跨境贸易。”王承珠说,位于华强北核心商圈的华强酒店,50%以上入住的客人是外宾。

同时,华强北商圈在升级整体配套服务设施。在华强电子世界,部分楼层的商户档口就打破了传统“田字型”陈设,优化动线,增加店铺曝光面,还拓宽行人通道,设置休息区,提供充电服务。为了更好地响应外籍游客需求,商城每一层还设置“橙马甲”志愿者,配备了翻译笔,在固定服务岗位上也配备了AI翻译机。

境外商客的退税服务也在完善。不少华强北门店都挂着“即买即退”的退税标识。

在华强北步行街临街的商位,工行深圳市分行打造了全国首个“离境退税、货币兑换、支付便利”三合一的集中退付点,柜台一侧办理离境退税,另一侧办理货币兑换,墙壁上的电子屏显示着多国币种兑换人民币的汇价。

据了解,境外旅客可以在此一站式办结离境退税,实现即买即退、货币兑换、支付咨询,免去多方奔波,出行消费体验全面升级;商户也缓解操作压力、盘活经营资金。

一位法国客人向记者表示,自己在这家跨国公司工作,在日本有分支机构,日常需要跟日本客户交流,但是日本客户不说法语或者英语,因此,AI翻译机已成刚需。在AI翻译机专卖店里工作的林小姐向记者介绍,去年来店采购AI翻译机的C端外籍游客居多;今年B端客户更多,客

户群体比去年增加了30%,采购量也比去年翻了三倍。

“我们和AI都在成长。”在她看来,AI产品智能化水平在显著提升,过往产品需要依赖云端AI,今年端侧AI部署加速落地,AI翻译机离网独立运行,而且算法更稳定、更先进,极大拓展了应用场景。

AI翻译机只是华强北乃至深圳丰富的AI硬件生态一个缩影。深圳海关数据显示,2026年上半年深圳高新技术产品进出口达1.7万亿元,居全国首位。其中,AI相关产品进出口额突破万亿元,增速高达五成以上。在此背景下,华强北街道统计显示,今年1—7月,华强北AI产品全品类销售额同比增长55%以上,其中AI眼镜销量翻倍。

记者实探发现,华强北AI眼镜厂商

3 探索前沿科技的底气

华强北商户的创新能力并不局限于跟随,也在积极探索前沿科技。今年春节期间,AI眼镜等“华强北AI八骏”热销出圈,如今已经更新到第三期,产品覆盖AI双屏翻译机、AI外骨骼穿戴设备、龙虾盒子、AI 3D打印机以及AI脑机接口等产品。

在华强北一家脑机接口的店铺内,陈设着一组模拟赛车场,上面跑动的玩具赛车由脑机设备训练仪控制行驶速度,用户越专注赛车跑动速度越快。配合专业应用软件课程,整套设备可以用于评测和提升儿童专注力及自控力,也适用于自闭症儿童的康复训练,目前正在同步开发海外版本。

“我们是采用非侵入式的脑机接口,通过电极片采集人脑电波,再根据脑电波特性去做专业性的训练。”鹏脑科技负责人杨金林向记者介绍,多数人对脑机接口的认知是停留在马斯克的“侵入式”设备,而公司做出的“非侵入”脑机技术已经处于业内领先地位。其中,脑机睡眠仪很受外国客商青睐,这款产品通过采集大脑前额叶“睡意值”,7天内为用户建立个性化助眠模型,匹配特定频率声音,使人入睡困难人群入睡时间缩短20%—50%。

“目前脑机睡眠仪月销量约5000台,

不仅推出更具性价比的大牌平替,还有更多拓展个性化的功能。

“我们AI眼镜去年每月出货量是一两千台,今年已经到4000—5000台,95%都是出口。”深圳优屿科技有限公司销售彭植涛向记者表示,线下是公司重要的产品试水和获客渠道,目前公司出货量最大的市场是印度市场,俄罗斯和西班牙市场今年也开始起量。

据马坤潮介绍,海外用户高度关注眼镜及时拍照与录像,也看重AI助手功能,相比大牌AI眼镜数千元价位,公司产品定位在200—500元,已达1300万像素,接近大牌水平,而且公司的AI眼镜还能支持更换近视镜片、变色等个性化设计,新款减重接近一半,显著提升佩戴的舒适度,并计划今年年底推出具备屏显功能的AI眼镜。

预计后期可达每月3万台,增量主要来自美国和日本等海外市场。”杨金林介绍,公司计划下一步将脑机接口的应用领域拓展到宠物情绪翻译机。据介绍,该设备通过猫、狗叫声及视频行为进行双模态分析,情绪识别准确率超90%,这是海外市场反馈的刚需。

华强北商户就像庞大的毛细血管,将前沿AI新品精准推向全球市场,同时在吸纳市场第一手反馈,优化迭代产品技术能力。这背后依托的便是华强北完备的电子供应链能力,以及深圳和周边地区万亿级电子信息产业集群。

杨金林向记者介绍,公司研发团队位于深圳宝安,专注负责核心算法研发与技术攻坚,供应链则高度依托华强北强大配套能力,从设计到出样周期可以缩短至20天,大幅提升迭代效率,如果不依赖华强北市场,整个流程可能需要半年时间。

前述AI翻译机商户林小姐向记者表示,公司采用“前店后厂”模式,设计、生产集中在华强北周边及深圳宝安、龙岗等地,形成研产销一体化模式。“华强北自身的速度也在迭代,一些定制件以前需要两个月出样,现在一星期内就可以给客户做测试。外商客户都赞啊‘深圳Amazing(神奇),深圳Fast(迅速)’。”

今年上半年LED产业链上市公司业绩呈现显著分化:上游芯片环节仍在消化供需失衡与价格竞争的压力,部分企业由盈转亏;中游封装、通用照明企业业绩表现不一;下游显示应用端则在海外需求、虚拟拍摄及AI视讯等新场景拉动下展现韧性。

综合半年报和业绩预告可以看出,行业整体呈现从“量增价跌”向结构性修复过渡的特征,产能出清、技术迭代与全球化布局正成为决定企业业绩分化的关键变量。

产业链业绩分化

芯片端的业绩压力最为直观。三安光电预计2026年上半年净利润为-1.35亿元至-9000万元,主要原因是集成电路中滤波器、碳化硅相关业务盈利尚未改善,叠加汇兑损失同比增加及存货跌价准备计提增多。

国星光电业绩预告显示,预计上半年净利润为-5200万元至-4600万元,同比下降287.2%至311.62%,该公司将业绩下滑归因于行业竞争加剧、部分产品销售价格承压,以及贵金属等核心原材料维持高位。

与芯片端形成对照的是,封装照明端呈现明显分化。木林森业绩预告显示,预计上半年净利润为6亿元至7亿元,同比增长290.61%至355.71%;扣非净利润预计为2.8亿元至3.8亿元,同比增长94.78%至164.34%。公司将业绩增长归因于深化核心客户合作、提升国内照明市场份额、依托双品牌拓展海外市场,以及优化产能配置、推进精益管理和向上游芯片延伸。

久量股份仍处于亏损状态。半年报显示,久量股份上半年实现营业收入1.48亿元,同比下降6.18%;归母净利润亏损2693.69万元。

对LED产业链企业而言,在价格竞争尚未彻底出清的阶段,订单稳定性、渠道效率和成本控制能力,直接决定了其能否维持基本盘。

出海订单增长拉动业绩

海外市场正成为拉动业绩增长的核心变量。

奥拓电子半年报显示,公司上半年实现营业收入4.16亿元,同比增长32.83%;实现归母净利润1366.69万元,同比增长64.22%。公司营收增长主要来自LED视频显示系统业务放量,该业务收入同比增长超60%,成为最核心的增长引擎。

在“人工智能(AI)+视讯”战略下,奥拓电子持续布局影视、金融及通信、租赁及体育、广告、数字内容等细分市场,虚拟拍摄、LED电影屏、沉浸式空间和新零售等业务成为拓展重点。公司报告期内新签订单约4.76亿元,同比增长15.26%,其中国内市场新签订单2.44亿元,同比增长16.46%,海外市场新签订单2.32亿元,同比增长14.02%。国内外市场增速均保持双位数增长,全球化布局有助于平滑单一市场波动风险。

艾比森的业绩预告也印证了显示应用端的修复态势。公司预计上半年净利润为1.36亿元至1.6亿元,同比增长17.11%至37.78%,这主要得益于公司在前沿技术研发、全链条客户服务、全球化渠道布局三大领域的长期战略投入。

技术迭代受关注

业内共识是,技术迭代是本轮业绩分化的重要变量。AI正在改变LED显示产品的竞争维度。过去,显示屏更多比拼点间距、亮度、刷新率和价格;如今,AI画质增强、能效管理、内容生成、多模态交互及智能运维,开始成为产品附加值的重要来源。

据了解,艾比森正加速推进“AI+LED”战略落地,通过自研Aknow智能体平台打通业务系统数据壁垒,推动管理模式智能化升级。

Mini LED、Micro LED仍是企业产品升级的重要方向。聚灿光电在半年报中披露,公司围绕Mini/Micro LED、车规级等高端产品持续布局,试图通过产品结构优化提升抗周期能力。与此同时,玻璃基Micro LED正由技术验证向产业化推进。

74.75亿元收购案被否 科达制造终止重大资产重组

证券时报记者 晓皖松

科达制造(600499)8月14日公告,公司董事会审议通过《关于终止重大资产重组并签署相关终止协议的议案》,决定终止通过发行股份及支付现金的方式购买广东特福国际控股有限公司(简称“特福国际”)51.55%股权,并向不超过35名特定投资者发行股份募集配套资金的相关事项。

此前披露的公告显示,特福国际100%股权交易作价确定为145亿元,特福国际51.55%股权的最终交易价格为74.75亿元。如果此次收购完成,标的公司将由上市公司控股子公司变为全资子公司。业绩承诺方承诺,2026年、2027年及2028年三个完整会计年度,标的公司累计实现净利润不低于49.2亿元。

8月4日,上交所并购重组审核委员会对科达制造本次交易的申请进行了审核。审核结果为:本次交易不符合重组条件或信息披露要求。8月10日,科达制造收到上交所出具的《决定》。上交所并购重组审核委员会指出,上市公司未充分说明并披露标的公司营业收入增长的合理性,以及本次交易作价的公允性。

科达制造在最新披露的公告中表示,鉴于本次交易未获得上交所重组委审核通过,公司结合本次交易方案的推进情况、标的资产的境外经营特点等因素,经审慎决策,公司决定终止本次交易,并与交易对方签署终止协议。

科达制造强调,特福国际系公司控股子公司,本次交易的终止并不会影响公司对其控制权,亦不会不影响公司对其未来的发展规划。

从价格战到场景战 LED产业链结构性修复

证券时报记者 康殷

上百家公司计划半年度现金分红 总金额超900亿元

证券时报记者 王军 实习生 童益

随着2026年半年报披露进入密集期,A股上市公司分红预案接连出炉。Wind数据显示,截至目前,包括已公布现金分红比例但未公布具体分红金额的公司,已有上百家公司发布了2026年半年度利润分配方案,合计分红金额达931.62亿元。

其中,头部企业的“大手笔”尤为引人注目。中国移动拟每股派息2.51元,以截至6月30日的总股本计算,合计分红金额达544.26亿元,位居榜首。

根据中国移动的半年报,公司今年上半年营业收入为5380.35亿元,归母净利润为789.34亿元。公司半年报现金分红金额占归母净利润的比例达68.95%。

宁德时代紧随其后,公司拟每股派息1.411元,以公司总股本计算的现金分红金额达64.88亿元,约为上半年归母净利润的15%。

海康威视则以50.41亿元分红金额,排名第三。海康威视表示,公司2026年中期利润分配方案考虑了公司整体经营情况、财务状况及股东利益等因素,有利于进一步增强投资者获得感,不会对公司的偿债能力产生不利影响。

此外,恒逸石化、宝丰能源、东鹏饮料、德业股份等公司半年报分红在20亿元以上,藏格矿业、药明康德、华电国际等公司的分红不低于10亿元。

除了分红总额,本次分红预案在结构上也呈现出诸多亮点。从每股派息水平

来看,吉比特以每股10元的派息方案位居A股市场首位,其总分红规模为7.18亿元,对长期持有者而言回报丰厚。东鹏饮料每股派息3元,中国移动每股派息2.51元,亚翔集成、德业股份、宁德时代等多家公司的每股派息均超过1元。

从行业分布来看,本次半年报分红覆盖了通信、新能源、电子、化工、医药、电力、食品饮料、金融等多个领域,呈现出“多点开花”的格局。其中,化工板块表现最为活跃,恒逸石化、宝丰能源、新和成等14家公司推出分红方案;机械设备行业的奥普特、杰瑞股份、东方精工等11家公司公告进行半年报分红;电子、医药生物、公用事业等行业上市公司也加入了半年报分红行列。

值得一提的是,还有多家A股上市公

司在半年报未公布的情况下,发布分红提议公告,其中多为控股股东或董事长提议,向市场传递信心。

近年来,监管层持续引导上市公司提升分红水平、优化分红机制,鼓励上市公司通过现金分红等方式积极回报投资者。本次半年报季逾百家公司集中推出分红预案,正是A股市场分红文化日益成熟的生动体现。

业内人士指出,上市公司分红的常态化,一方面体现了企业经营质量的改善和现金流的充裕,另一方面也有助于增强投资者的获得感,引导价值投资理念。随着半年报披露继续推进,预计将有更多公司加入分红队伍,全年分红规模有望再创新高,A股市场的“回报底色”将更加厚重。