黄仁勋闪辞震动全球AI产业链 多家上市公司回应称“未受影响”

英伟达多家A股合作伙伴最新回应称，与英伟达业务合作**没有变化**；另外，国内算力厂商表示，英伟达算力卡的价格并未显著波动。

据摩根士丹利报告，中国AI算力产业有望进入由国产芯片供应链供给大幅扩张、AI云计算资本投入和AI推理商业化浪潮共同驱动的新阶段。



英伟达创始人黄仁勋

时报财经图库/供图

证券时报记者 阮润生

从发布道歉声明到辞职，英伟达创始人黄仁勋在一周内从掌管了33年的芯片帝国迅速卸任，引发资本市场动荡与AI产业链担忧。当地时间11月12日，英伟达股价下跌4.34%，公司评级遭下调。11月13日开盘后，A股英伟达产业链伙伴股价批量下跌。

不过，英伟达A股合作伙伴最新回应与英伟达业务合作没有变化；另外，国内算力厂商也向记者表示英伟达算力卡的价格并未显著波动。业内人士表示，黄仁勋辞职恐怕影响全球AI产业链，也可能冲击开源模型生态；而英伟达生态战略的任何摇摆或过渡期滞后，都可能为竞争对手创造有利窗口期。

A股供应链称“未受影响”

11月13日，英伟达官网已更新高管简介页面，科莱特·克雷斯被列为临时首席执行官，同时继续担任执行副总裁兼首席财务官，而黄仁勋不再显示。11月12日英伟达官方通知显示，黄仁勋已辞去总裁、首席执行官和董事会成员职务，立即生效。

当地时间11月12日美股开盘后，英伟达股价一度暴跌超过14%，收盘股价跌幅收窄至4.34%。11月13日，A股英伟达产业链指数受挫，天孚通信和胜宏科技股价下跌约10%，生益科技跌停，中际旭创下跌约8%。

就黄仁勋辞职影响，国内英伟达上市公司供应商向记者表示，目前没有察觉到合作变化。另外，多家算力厂商也向记者表示，当前英伟达算力卡的价格并未出现显著波动。

另外，润建股份在互动平台上就是否受到近期英伟达事件影响回应，在词元工厂的业务模式下，供给端重点围绕词元产量进行，公司同时通过算力和模型优化等技术方式提高词元产量，算力资源配置方式更加灵活，支撑算力业务的服务器类型也更加多元。公司采购渠道多样化，可以保障算力需求。

根据行业信息，采用液冷架构的英伟达VeraRubin系列机柜于第四季度量产出货。对于最新进展，领益智造高管在接受调研时指出，公司旗下立敏达作为北美算力龙头客户核心供应商，持续向海外算力行业头部企业及其供应链相关合作伙伴、相关服务器代工厂、电源解决方案公司等客户批量交付服务器液冷及电源相关产品。近期，立敏达作为北美算力客户生态合作伙伴展出了InnerManifold分水器及新一代ZQD(零压降快速接头)等液冷核心产品。

另外，近期网传M9覆铜板品质问题，生益科技被英伟达取消订单。对此，生益科技回应未接到任何终端取消订单的通知，目前生产经营情况正常，订单饱满。

西门子首席执行官罗兰·布施在接受媒体采访时也表示，西门子与英伟达存在联合项目，目前没有看到双方合作受到影响。外界过度聚焦在英伟达公司的单一个人身上，无论英伟达董事会就管理层问题作出何种决定，这家企业本身仍会继续运转。

全球AI产业链恐受冲击

自10月末黄仁勋个人出轨事件发酵，英伟达市值已跌去1万亿美元。近期多家华尔街机构下调英伟达目标价和评级，也有机构维持评级，强调英伟达“供应链护城河依然稳固”。

对于黄仁勋辞职的影响，摩元智库半导体产业分析师顾正书表示，黄仁勋作为英伟达的灵魂人物与全栈加速计算体系的总架构师，他的离任恐怕会对全球AI芯片与先进封装产业链带来深远的链式震荡。因为黄仁勋主导了英伟达从单一GPU芯片向全栈系统级转型。若领导层更迭，英伟达在软硬件极端激进的迭代节奏可能会面临组织管理、商业变现与研发成本平衡上的微调。

先进封装及核心供应链也可能遭受影响。其中，CPO(光电共封装)与下一代互联路线的推进变量——英伟达在光电共封装、硅光引擎方面的路线选择是全球产业的“风向标”。公司领导层变动是否会影响其对全光互联路线的激进押注，将直接牵动上游光模块与光电集成产业链的研发预期。

除了硬件层面，黄仁勋在融资层面努力将打造英伟达的“AI央行”角色恐生变动。据媒体不完全统计，英伟达相关财务承诺约为1645亿美元，涉及Open AI数据中心、租赁安排及其他产能保障项目，已经引发投资者对公司资金使用效率与安全的疑虑；而科莱特·克雷斯此前就持保守态度。

另外，行业观察人士刘超预计开源大模型可能会因为黄仁勋事件受挫。黄仁勋曾经旗帜鲜明地力挺开源生态，多次盛赞“中国模型非常出色”，反对把“安全”当成借口一刀切禁开放权重模型，甚至成立“开放安全AI联盟”。

11月13日，智谱股价下跌10%，MINIMAX-W下跌约8%。

国产算力加速突围

近期，英伟达竞争对手持续上涨，AMD股价本周以来已经累计上涨约30%，博通股价累计上涨约24%。另外，国产算力芯片股走强：本周内，燧原科技拉涨近55%，寒武纪累计上涨近22%，沐曦股份和摩尔线程累计涨幅分别近16%和10%。

对于黄仁勋卸任对国产算力的影响，顾正书分析，当前本土算力生态最大的竞争壁垒在于英伟达的CUDA垄断与软硬生态闭环。若英伟达生态战略出现任何摇摆或过渡期滞后，客观上将为本土生态在框架兼容、异构混训平台落地方面提供更充裕的窗口期。

从业绩来看，国产算力芯片股盈利普遍增长：寒武纪今年前三季度净利润实现约37亿元，同比增长1.31倍，沐曦股份盈利同比增长2.85倍，摩尔线程同比实现扭亏。

国产算力市场竞争格局也正在发生变化。

摩尔线程高管日前接受机构调研时表示，市场竞争将从单纯的供货转向比拼产品价值，包括算力、效率、算法协同。公司坚持全功能GPU路线，软件兼容性，生态已经覆盖80万开发者，公司客户涵盖互联网及云服务商、词元服务商、AI创新企业、运营商及智算中心、科研院所及政企单位和行业客户，场景需求覆盖模型训练、推理及物理AI等方向。

客户端，中国云厂商、运营商等加大资本开支力度。在近期移动网络大会上，中国移动表示2027年计划进一步提升采购总量，加大算力投资、确保智算能力倍增，未来两年智算能力将连续翻番，建成多个吉瓦级智算园区。

据摩根士丹利报告，中国AI算力产业有望进入由国产芯片供应链供给大幅扩张、AI云计算资本投入和AI推理商业化浪潮共同驱动的新阶段，预计2026—2030年，超大规模云计算厂商、新兴AI算力云企业及大型电信运营商以及其他新兴AI主体将累计投入约8.5万亿元，其中，2026年达到9950亿元，同比增长121%。

“双11”收官电商销售额增长 AI渗透业务全链条

证券时报记者 曹晨

2026年“双11”大促落下帷幕。今年各大平台进一步简化促销规则，依托自身优势差异化布局。收官战报显示，平台竞争边界持续拓宽，AI加速融入消费决策、商品供给链条；服务消费成为新的增长极，“囤服务”成为本次大促的消费新趋势。

艾媒咨询首席分析师张毅对证券时报记者表示，长期来看，电商发展方向是打造高品质商品搭配深度服务的模式，赢得消费者认可。服务零售增速持续跑赢商品零售已是明确趋势。未来行业竞争，将从比拼流量分配效率转向比拼服务体验，履约、本地化响应与供给能力将成为核心竞争力。

电商销售额保持增长

“今年大促，平台也更加关注商品供给、经营效率和新的消费场景。据我们监测，本届‘双11’全网电商销售额17764亿元，同比增长4.8%；综合电商16790亿元，增长3.7%；综合电商仍是规模主体，即时零售增长较快，渠道表现呈现分化。Token、服务品类则是供给拓展的探索，能否形成稳定增长，还要观察持续付费和使用情况。”星图数据方面对记者表示。

从平台战报来看，抖音在产业带、店播、新商家上增长亮眼。11月12日，抖音电商披露“双11”收官战报：超3万新商家成交额破百万元；成交额破亿元的店播直播间数量同比增长200%；农产品生鲜、宠物用品行业成交额破亿品牌数量分别增长200%、100%，运动户外、护肤行业也收获增长。

直播电商机构增速同样亮眼。“双11”期间，遥望科技旗下明星与达人密集开播，覆盖抖音、快手、视频号等平台。其中，达人主播瑜大公子总GMV达2900万元，珀莱雅、百雀羚分别成交1350万元和500万元，位列大促热卖榜前两位。

AI落地大促全链条

除直播赛道外，AI商品与AI工具也是大促的重要看点。

京东“双11”共售出超5000万件AI产品，其中AIPC、AI工作站、AI相机、AI眼镜等成交额同比增长超100%，“Token”搜索量环比提升超13倍，京东平台大模型Token包销量环比增长超10倍。此外，JoyInside累计完成超7000万次交互，JoyAIApp日均活跃用户峰值达常态期5倍以上。

AI加速渗透“双11”业务全链条。直播机构谦寻相关负责人对记者表示，大促期间，AI系统已在多个核心部门投入使用，作为集团级AI应用底座，逐步汇集通用工具与岗位应用，推动业务经验沉淀与复用，服务产品经营和消费体验。

国内大促火热的同时，跨境电商同样迎来增长。11月12日，记者获悉，阿里国际站日前上线的11月美国大促GMV大涨超40%。数据显示，11月美国大促开卖至今，美容运动、机械新能源、汽摩配三大行业领涨。其中，活动房屋同比增长超400%、工程建筑机械增长近300%；发饰、礼品都有超100%的同比增长；车轮、轮胎及配件增长超100%。

服务消费成新增长极

从平台收官战报看，服务产品是今年“双11”的新热点。

今年“双11”，京东家政多次卡保洁服务成交额同比增长超550%，宠物居室除毛服务增长46倍，油烟机清洗增长超250%，冰箱清洗增长近6倍。京东搬家服务拓展至全国12城，订单增长近300%。京东养车服务订单量增长167%，新升级的充电桩安装服务订单增长近100%。

抖音生活服务数据显示，10月26日至11月8日，平台餐饮团购订单量同比增长59%，DIY手工坊、亲子活动订单量分别同比增长890%和255%，旅行社订单量增长84%，住宿与境内目的地玩乐订单均同比增长58%。消费需求从实物商品延伸至餐饮、休闲娱乐和旅行等多元场景。

旅游赛道是典型代表。11月12日，飞猪发布数据，“双11”交易用户数同比增长41%，其中88VIP用户的旅游消费更为强劲，下单的活动商品件数同比增长近70%，酒店套餐件数增长超120%。

北京市社会科学院副研究员王鹏对记者表示，传统实物电商流量红利逐步消退，低价竞争的拉动效应不断减弱。服务消费增速持续跑赢商品消费，为行业开辟存量之外的新增长空间。服务业务普遍毛利水平更高，能够对冲实物价差收窄压力，推动电商平台从单一商品交易阵地，向“商品+服务”双轮驱动的综合生活服务平台转型。

三年来首次除牌超过复牌 港股“僵尸股”出清提速

证券时报记者 钟恬

港股“僵尸股”出清正在加速。港交所官网显示，截至10月30日，港股长期停牌公司数量增至94家，今年内仅13家复牌。

近期，港股正迎来新一轮长期停牌标的集中除牌。进入11月，华荣能源、宝新置地、世纪阳光、广汇宝信相继被港交所取消上市地位。4家公司均自2025年4月1日起停牌，停牌时长约19个月，超出主板18个月的复牌补救期。

致同(香港)报告采用每年8月31日为节点的过去12个月滚动统计口径，数据显示港股“僵尸股”出清迎来拐点：截至2026年8月31日的12个月，除牌35家、复牌21家，3年内除牌家数首次超过复牌，而按同一口径，2024年除牌39家、复牌43家；2025年除牌29家、复牌31家。

针对这一拐点，资深财税与上市公司合规专家刘志耕分析，这标志着港股加速出清劣质资产，可从三方面解读：第一，补救期严格落地，“拖延战术”彻底失效，大批“僵尸股”被强制清退；第二，停牌主因多指向资产造假或挪用，仅靠更换董事或审计师等表面操作已无法过关，复牌必须经过真实的资产核查与管治重建；第三，市场优胜劣汰提速，资源将更集中地流向具备真实价值的优质企业。

“港股常年存在仙股堰塞湖的现象，大量已经失去活力的停牌股冻结流动性，如今除牌数量大于复牌，意味着港股开始收紧复牌门槛，‘僵尸股’出清进入快车道。”知名经济学者盘和林说。

华大证券首席宏观经济学家杨玉川则认为，今年以来除牌数走高，主要源于长期停牌公司基数持续扩大，“更反映出部分企业主业不振，叠加合规监管趋严，导致满足复牌条件难度增加”。

值得一提的是，审计核查的重点已经从过去的盈利波动，转向资产端舞弊。

爱帝宫、宝新置地、广汇宝信均因资产真实性核查受阻走向除牌。其中爱帝宫最为典型，停牌后董事会持续动荡，先后罢免、辞任、委任董事，根据公司公告，除牌主要是因为公司无法取得深圳爱帝宫的财务资料、资产及控制权。广汇宝信除董事更迭外，停牌后还更换会计师事务所，但由于经销门店全部关停、车企原厂终止营运系统权限，网点的数据收集、现场资产盘点工作受阻。宝新置地则是因为大额预付款对应标的资产被查封，资产可回收性无法核实。

致同(香港)的数据显示，核数师触发的停牌个案占比升至70%，高于2025年的51%和2024年的60%；其中涉嫌欺诈个案占比由2025年的46%升至2026年的66%。核数师关注事项亦出现转变：夸大资产占38%，其次是挪用资产，占19%，两项合计覆盖近六成审计疑点。2026年核数师触发的欺诈类停牌标的，至今暂无复牌成功案例。

停牌之后，部分企业“换人”动作频繁。报告显示，在核数师触发停牌后6个月内，仅46%的企业无董事变动，执行董事连同独立非执行董事同步调整的个案占比达18%；触发后更换核数师的比例，由2025年的17%回升至2026年的44%。

致同香港法证调查服务合伙人林肇基提醒，停牌后更换董事或核数师，并不能解决根本性的审计警号。鉴于大部分停牌公司运营主体在中国内地，要解决跨境审计问题，需要董事会保持稳定、进行真实的实地资产核查，以及实施全面的管治重组。

随着复牌门槛抬高，停牌企业的复牌不再是程序性文书工作，赌重组、博复牌的壳股投资逻辑被打破。

刘志耕也认为，投资者需摒弃“炒壳重组套利”的旧逻辑，当前炒壳套利空间显著收窄，合规壳交易多为产业资本参与，普通投资者容易陷入信息劣势。而且，这类企业停牌期间资金完全冻结，还会持续承担汇率波动、组合费计提等隐性成本。

“当前清理‘僵尸股’的力度还不够，如果坚持下去，港股的流动性就能更集中向核心资产汇聚，港股红利股和科技股的估值将改善。”盘和林说。

中芯国际：明年算力相关芯片供给仍偏紧张

证券时报记者 王一鸣

11月13日，中芯国际(688981)联合CEO赵海军在三季度业绩会上对行业供需格局给出最新判断。

赵海军表示，市场普遍预期2027年算力相关芯片供给仍偏紧张；到2028年中后期，行业对外公布规划的存储产能规模将高于算力及配套芯片产能，届时存储芯片供需有望趋于平衡，但算力及配套芯片大概率仍维持紧缺状态。

中长期看，赵海军认为行业确定性集中在两点：一是人工智能需求有望拉长半导体上行周期，增长结构与周期形态随之变化；二是全产业链在地化大发展仍在延续。

中芯国际11月12日晚间发布的三季报显示，按照国际财务报告准则，第三季度，公司整体销售收入达31.9亿美元，环比增长6.1%；毛利率为29.9%，环比增加4.6个百分点。上述财务指标均超过二季报中的业绩指引。

对此，赵海军在业绩会上分析，比起三个月前，客户对诸如BCD、专用存储、Controller等人工智能配套芯片提拉需求的增量速度比原先预期更快，使得三季度收入超出指引上限。从价格的角度看，公司与客户协商的价格分批落地，产品组合持续优化，平均晶圆单价环比提升1.8%。

据披露，公司主营业务收入按地区分类，中国区、美国区及欧亚区占比分别为90.8%、7.8%、1.4%。去年同期数据分别为86.2%、10.8%、3%。

赵海军认为，从金额来看，中国销售收入环比增长7%，主要原因为中国客户需求增长速度高于公司整体需求增长速度，公司相应调配产能，满足客户需求。晶圆收入按尺寸分，12英寸和8英寸占比平稳，分别为79%和21%；从金额来看，12英寸和8英寸晶圆收入环比分别增长9%和4%，主要原因为客户需求饱满，且公司扩产以12英寸产线为主。

公司三季度晶圆收入以应用来看，智能手机和消费电子环比分别下降8%和1%。据介绍，这些领域需求仍较为疲弱；电脑与平板、工业与汽车、互联与可穿戴市场整体需求没有大的变化，但公司受益于产业链本土化切换和公司的前瞻性平台部署，相关收入分别实现26%、26%和18%的环比增长。

“举例来说，公司在工业与汽车领域全面布局BCD低中高电压产品，提供多样化的特色器件与工艺，最高支持grade 0的车规标准，产品覆盖BMS模拟前端与系统基础芯片、数字隔离、隔离驱动和采样前端以及智能功率开关，全力满足相关客户的增量需求、特别是高附加值产品的需求。”赵海军说。

展望未来，中芯国际管理层预计，四季度收入预计环比增长4%—6%，毛利率指引为26%—28%。

同时，公司预计2026年销售收入超过120亿美元，较去年同期增长接近三成；在折旧总额较去年增长约三成的情况下，毛利率预计在26%左右，同比增加约5个百分点。

对于2027年代工提价空间，赵海军表示，公司并非行业率先调价的厂商，不会为短期单季度业绩频繁调价：手机、低端消费电子明年大概率继续承压，价格难以上调；而AI配套、汽车、工业赛道需求向好，叠加特色工艺壁垒，相关产品价格具备支撑，整体价格中枢保持稳健。若上游设备采购成本持续抬升，公司将与客户协商共同分担成本增量。

资本开支层面，投资者颇为关注公司三季度资本开支同比、环比均下滑的情况。对此，赵海军在业绩会上解释，前三季度累计完成度偏低。当前设备厂商交付周期显著拉长，热门设备交付周期普遍达16—24个月，部分紧缺设备超过24个月，原计划今年交付的设备顺延至明年，导致本年度各季度实际资本开支低于初始规划。该情况暂不影响本年度扩产规划落地，但可能对全年资本开支执行带来扰动。

中芯国际副总裁、财务负责人吴俊峰补充，前期高强度资本开支意味着明年折旧将高于今年，具体数据将在下一次业绩会披露。

零售价:RMB 4元 HKD 5元 北京 济南 西安 杭州 上海 无锡 长沙 成都 深圳 福州同时印刷 本报地址:深圳市福田区彩田路7006号深科技城A座37~47层 邮编:518035 北京市朝阳区金台西路2号人民日报社新媒体大厦32层 邮编:100733