

2026英伟达服务器链分析：Rubin首发份额与300系列放量

本文共3747字，预计阅读时间8分钟

已享VIP免费

以下内容来自资深行业专家：

Q&A

请介绍一下工业富联在英伟达和谷歌服务器业务中的角色？

工业富联在英伟达业务中的份额已超过55%，主要涉及GB200、GB300以及下一代Rubin平台。

根据从芯片供应、良率及自身份额推算，英伟达2026年服务器（含整机Rack）出货量预计接近35万台。其中，Rubin平台给出的指引量约为23,000台，预计在2026年Q3、Q4开始生产，工业富联作为首发供应商，预计将占据80%至90%的份额。不过，考虑到Rubin平台的生产复杂性和供应链瓶颈，实际出货量可能在10,000至18,000台之间，给到工业富联的订单预计在10,000台左右。随着产品和供应链的成熟，后续广达等厂商可能会作为第二供应商参与。

在工业富联自身的出货方面：

GB200系列：主要为处理之前的存量订单，预计在2026年Q1、Q2完成交付并结束生产。

300系列：是2026年的生产主力，工业富联预计全年出货5万多个Rack，理想情况下可能达到6万至7万个。目前保守估计为5万多，因为墨西哥产线的产能在爬坡过程中，约为50%至60%，预计到6月底产能将排满并全力生产。工业富联在该系列产品中占据核心地位，份额超过70%。

Rubin平台的开发进展如何，预计何时能够实现稳定出货？其产品复杂度和价格与前代产品有何不同？

Rubin平台的成熟和稳定出货预计在2026年Q4。届时将开始向北美CSP核心客户（如微软、亚马逊、Meta）进行小批量交付。目前已有几百台样机在进行测试，但由于每个规格采用不同供应商的组件，各台样机之间差异较大，功能验证阶段发现的问题也各不相同。

Rubin的复杂度相比GB200/300系列呈几何级数增长，而非线性增加。其生产并非简单地复用现有产线，产能会低于GB200/300系列，但单价极高。

在价格方面，作为参考：

GB200（NVL72）：早期价格为300万至400万美元，目前已降至约280万至400万美元。

300系列：单Rack价格预计在500万至600万美元之间，其中B200（NVL72）的售价约为550万至560万美元。

Rubin平台：目前尚无确切售价。

请详细拆分一下英伟达各服务器型号在2026年的出货量及季度节奏？

2026年英伟达服务器出货主要集中在GB200和300系列。

GB200（NVL72）：2026年总出货量约1万多台，其中工业富联负责8,000至9,000台。生产主要集中在Q1，出货将在Q1和Q2完成。

300系列（NVL72）：是今年的出货主力，英伟达全年总出货量预计接近10万个Rack。生产从2025年底已开始，2026年Q1生产了约5,000多台，主要用于备货。出货高峰将集中在Q2和Q3，Q2的出货量预计是Q1的2至3倍，约在2万台左右。Q4的出货量会相对减少，主要为2027年进行库存准备。

Rubin平台：预计从2026年6月开始小批量出货给客户进行测试。工业富联将从Q2开始进行小批量试产，目前阶段主要进行制造验证，而非量产出货。

Rubin产品预计何时能够实现规模化放量？

预计Rubin的规模化放量将在明年，即2027年第一季度或第二季度。目前尚未收到制造端的明确订单，仅处于与客户前期商谈采购计划的阶段。

英伟达产品目前主要的出货形态有哪些，以及各自的应用场景和出货结构是怎样的？

出货形态根据客户订单需求而定，主要包括以下几种：

- NVL72系统。
- 为推理计算中心配置的、增加LPU的形态。
- NVLink交换机柜。
- 完整的液冷机柜，包括Sidecar电源柜。
- GB300系统，由于存在储能需求，会同时配备电源柜和储能柜。

对于CSP等需求量大的客户，通常会以建设小型超算中心的形式进行整体交付。

Rubin机柜内部除了NVL72之外，还包含哪些其他配置？

Rubin机柜内部的配置包括NVL576和NVL144，这是基于NVL72的倍增配置。之前的NVL36形态已不再生产。GB300主要采用Blackwell架构，其计算密度和计算能力相较之前有翻倍提升。

在英伟达的方案中，为何在机柜内已有交换机的情况下，还需要配置独立的交换机柜？

独立的交换机柜是为了支持英伟达的跨机架网络架构。当客户需要构建跨机架集群时，就会用到这种配置。此外，方案中还包含用于柜外冷却的液冷系统，作为对机柜内部液冷系统的补充。

在英伟达的交换机柜业务中，公司的市场份额大约是多少？

在交换机柜业务中，市场份额基本上在80%以上。除非像纬颖等客户特别指定，否则交换机柜的订单通常都由公司承接。

除了AI服务器机柜，公司今年是否还生产传统的服务器产品，例如HGX系列？

基本上已经很少生产了，例如原先的HGX H100系列等传统服务器已基本不做了。产能已主要转移用于生产AI相关的机柜。这部分业务已转移给英业达和广达等厂商。

从GB200、GB300到Rubin，公司在其中的价值贡献和毛利率有何变化？

不同产品的利润情况有所不同。以纯整机组装业务（CNS BG）为例，毛利率大约在5%至7%。如果项目中包含了自产的关键零组件，例如液冷部件，综合毛利率可以提升至百分之十几。具体到不同代际产品：

- GB200：架构成熟，业务以组装为主。利润率已从初期的约7%下降至5%。
- GB300：根据英伟达的指引，Computer Tray由FII（工业富联）独家供应，其他厂商（如广达、纬颖）也需向FII采购。此外，公司还提供液冷的快接头等自研降本物料，尤其是在面向二三线客户时，会更多地参与机架、线缆、连接器等非关键部件的供应。
- Rubin：在项目初期，Computer Tray仍由公司生产，但业务重心暂时以组装为主。由于是新品，为保证工艺和良率，其他零配件目前主要由英伟达指定的供应商提供。待产品成熟后，预计会像GB300阶段一样，增加更多自研降本部件的参与。

公司在液冷解决方案方面有哪些布局，目前主要客户是哪些？

公司具备提供完整液冷模块解决方案的能力，类似于维谛技术的模式。目前主要为国产客户提供液冷配套，例如华为和浪潮。

公司目前为英伟达供应的自研零部件通过了哪些认证，未来是否有机会导入完整的解决方案？

目前已通过认证并供货的自研零部件包括液冷快接头、部分线缆以及铝制机构件等。所有零部件都必须从英伟达的认证供应商列表中选择，且必须是Tier 1供应商。公司的策略更多是将自研零配件销售给Tier 1供应商，再由他们集成后导入到最终产品中。因此，话语权主要掌握在英伟达手中，并受其客户（如微软）的具体要求影响，例如要求所有零部件必须在非大陆地区或美国本土工厂生产。

公司在谷歌TPU业务中的参与情况和份额如何？

公司从2025年年会后开始参与谷歌的GPU订单，此前主要由天弘负责。目前在TPU v5和v6项目中有所参与，但并非全部接手。根据规划，公司将参与TPU v8的制造，而TPU v7项目早期并未参与，后期可能会承接L7-L10的部分。由于谷歌的订单模式是天弘作为总包，再将部分毛利较低的业务分包给台系厂商，因此具体份额难以确定。参与v8项目需要搭建新产线，并涉及研发和测试环节。

请问在Google V8项目上，天弘的角色、公司的潜在机会、份额以及毛利情况是怎样的？

在Google V8项目中，天弘希望扮演协调者的角色，专注于高价值环节，并将部分业务外包，例如外包给广达等台系厂商。公司希望成为Google的Tier 1供应商，类似于与NVIDIA的合作关系，但目前订单尚未最终确定，仍处于产业搭建的准备阶段。份额方面，尚未最终确定。对于组装业务，毛利率通常较低，但Google可能会在整机部分提供一些溢价补偿。

Google V8的出货节奏和时间规划是怎样的？

V8预计将在2026年开始生产并有出货计划。关于2027年的出货量，有提及千万颗级别的目标，但具体指引尚未下达到制造端。通常2027年的数据相对准确，而到2028年的预测则不确定性较大。

公司在Google V8项目中主要争取哪些业务环节？

公司主要以L11和L10的组装业务作为切入点。虽然公司具备承接L7到L9环节的能力，但目前机会主要集中在组装环节。策略是通过组装业务建立合作，后续再争取高价值部分。

公司在亚马逊业务中的进展、市场份额情况如何？

公司在亚马逊的业务中占据主导地位，市场份额超过50%，主要负责L11的组装业务。其他供应商包括纬颖，份额约三四十个百分点，以及英业达。

GB300的Computer Tray PCB供应商格局及各家份额是怎样的？

GB300的Computer Tray PCB供应商主要由胜宏主导，占据约40%至50%的份额。富士康旗下的鹏鼎份额约为20%至30%。此外，景旺的份额约占10%，方正的份额也在个位数，与景旺相当。深南电路在此部分的份额很少，其主要业务在Google。

GB300的Switch Tray PCB供应商格局及各家份额是怎样的？

Switch Tray的PCB供应商中，方正和胜宏是主要供应商。方正的份额可能达到30%多，胜宏约为20%左右，沪电的份额在百分之十几。国外的TTM也有少量份额。鹏鼎和景旺也参与其中，但其主要份额还是集中在Computer Tray。

公司在Switch Tray业务中扮演何种角色？

公司也承接Switch Tray的组装业务。与Computer Tray不同，Switch Tray的前置物料模块化程度更高，供应商会先进行初步装配，然后送至公司进行最终的Tray组装。

Rubin平台新增的Midplane PCB供应商有哪些？

目前在Rubin平台的测试阶段，Midplane的PCB供应商以胜宏为主，鹏鼎也是一个重要的供应商。此外，沪电和深南电路等厂商也都在测试名单中。由于项目仍处于测试阶段，各家供应商的最终量产份额尚未确定，需要根据后续的采购订单来决定。

Google服务器电源的供应商格局如何，特别是欧陆通的份额情况？

Google的电源供应商名单是选定的，其中欧陆通是主要供应商之一。根据欧陆通方面的信息，其在Google的PSU份额有望达到50%以上。

关于NVIDIA计划直供L10的传闻，具体情况是怎样的？

这并非指NVIDIA要自己生产L10，而是旨在推动电源等部件的标准化。NVIDIA要求所有供应商的产品能够实现平替，因此需要制定统一的设计标准，涵盖电气连接、电路布局和元器件尺寸等细节。在GB300阶段，不同云厂商的机柜规格各异，可以自行配置电源。而到了Rubin平台，产品的统一性会更高，可能会要求强制配置符合其标准的电源产品，这是一个系统层级的要求。这为符合新标准的供应商，例如欧陆通，提供了进入的机会。

郑重声明：以上内容是作者基于公开信息所做的判断，仅代表个人或嘉宾观点，与本网站、任何公司与任何机构立场无关。股市波动与很多因素有关，投资决策是个人基于自身所做的决定，本文章或会议目的在于事实、观点分享，不构成任何投资建议。

经本营和作者书面许可，任何机构和个人不得以任何形式转发、转载、翻版、抄袭、发表、修改、仿制或引用文章或会议的全部或部分内容。以上内容为付费客户专享，机构和个人均严格遵守保密义务，遵守知识产权约定。本营对任何第三方的未经授权的使用行为不承担任何责任，同时保持实施法律行动的权利。

