思维纪要社 2026-07-18 每日汇总

总帖子数124条 | 有效帖子42条 | 总字数29151 | 阅读时间预估72分钟

核心事件

Kimi K3发布：全球最大开源模型，2.8万亿参数，综合能力超越Opus 4.8与GPT-5.5月之暗面于7月16日发布K3，以2.8万亿参数成为全球最大开源模型。K3对Anthropic和OpenAI构成利空压力，但对全球AI产业链其余环节（电力、半导体、云服务商、软件）整体正向。从Token效率看，K3使用效率低于GPT 5.6，单任务成本更高，真正能挑战闭源巨头需等待更高效的下一代开源模型出现。

发改委推出《人工智能合作发展行动计划》，八条计划覆盖算力/数据/开源/人才

> 2026年7月，发改委推出AI合作发展行动计划，涉及优质数据供给、智能算力普惠、开源生态、深度赋能、数智人才共育、人工智能向善行动等八条计划，全面促进AI科技创新、产业发展与场景应用，推动"人工智能+"行动落地。

AIDC数据中心液冷产业链订单大幅超预期，冰轮环境全年订单脉冲放量冰轮环境今年数据中心订单已实际落地大几十亿元，6月起订单脉冲放量，全年订单大幅超预期。明年数据中心占比预计达九成，单吉瓦数据中心对应冷水机组3.5-3.6亿美元、冷却塔0.9亿美元。海外业务毛利率35%+，美国本土扩产加速。

锂电消费税正式落地：2026年9月起2%，2027年9月起4%，龙头相对受益财政部、海关总署、税务总局发布《关于调整部分电池消费税政策的公告》，锂离子蓄电池2026年9月起按2%征收，2027年9月起提升至4%。2%税率下60kWh车型增加约400-500元成本，储能系统成本提升约1%，对需求趋势影响有限，龙头议价能力更强，政策有望加速低价产能出清。多家机构认为利空出尽，电池板块超跌带来布局机会。

九安医疗：投资DeepSeek落地，H1净利润同比+204%~270%，目标市值800-1000亿九安医疗已卡位月之暗面、DeepSeek两大国产头部大模型。DeepSeek于2026年6月完成首轮约510亿元融资，估值约4000亿元，九安香港穿透后持股0.21%。公司2026H1归母净利润预告28-34亿元，同比+204%~270%，投资主业已成为利润核心来源。月之暗面ARR已

突破3亿美元，新一轮融资投前估值315亿美元，港股IPO预期升温。

A股科技板块大幅调整：中信证券判断当前接近筹码再平衡，非流动性撤退中信证券判断本轮调整为极致K型分化后的再平衡，非全市场流动性撤退。7月13-16日宽基ETF累计净流入914.1亿元，保险资金逆势加仓，市场情绪指标降至2024年"9·24行情"以来最低，市场温度接近冰点。融资余额7月以来累计下滑超1100亿元，电子行业净流出-360亿元，是本轮调整主因。两融强平风险可控，低于120%强平线客户仅0.25%。

DeepSeek完成510亿元首轮融资，估值约4000亿元，腾讯/宁德/京东/网易参投DeepSeek于2026年6月完成约510亿元首轮融资，由梁文锋、腾讯、宁德时代、京东、网易等重量级资本共同参与，估值约4000亿元（逾500亿美元），第二轮融资已启动。

比亚迪电子：AIDC核心在液冷与电源，26H1海外销量79万辆同比+71%比亚迪电子AIDC业务定价核心在于液冷与电源，液冷26年配合Vera Rubin产品量产，800V HVDC Sidecar侧柜26Q4进入量产，服务器业务26年有望实现小几十亿元收入。苹果业务提供韧性，27H2 Pro系列有望回归钛中框；第二代折叠屏将带动ASP提升。汽车业务方面，26H1比亚迪海外销量79万辆同比+71%，全年160万辆目标有望超越。

中远通：AI电源突破，HVDC电源模组与V客户合作28年有望贡献5亿利润公司为华为供应通讯电源起家，服务器电源先后成为IBM、思科、谷歌供应商。国内头部客户预计年内实现批量出货，HVDC电源技术先驱2009年起持续深耕。柜外电源与V客户合作近期有望落地，以电源模组为突破口有望深度合作。公司历史大底约40亿市值，V客户合作电源模组28年有望贡献5亿利润对应150亿市值，服务器电源期权价值参考欧陆通，合计市值潜力300亿+。

华新建材：周期估值买成长股，Q2归母超预期，底部至今涨幅40%公司6月30日底部至今涨幅40%，Q2归母超预期主因海外量价齐增。海外利润贡献预计超7成，当前海外产能3500万吨，剑指短期6000万吨、中期1亿吨，大股东霍尔希姆赋能带来无可复制的出海经营能力。今年业绩对应A股10倍PE、港股仅6倍PE。

Atlas 950批量交付在即，国产液冷供应链进入订单兑现期华泰通信点评：Atlas 950 SuperPoD于2026Q4批量上市，昇腾液冷由验证转向量产，国产液冷产业链迎来冷板、CDU及快速接头需求同步放量。冷板及系统集成环节英维克、高澜股份、川润股份具备先发优势；CDU环节重点

关注申菱环境。液冷行业投资逻辑正由单一"英伟达链"扩展为"海外AI算力+国产昇腾超节点"双轮驱动。

宏观策略

中信证券：当前更接近筹码结构再平衡，而非全市场流动性撤退

中信证券策略团队判断，7月17日市场波动主要由资金面承压驱动，部分抱团资金触及止损或风控阈值后被动减仓，流动性负反馈的修复仍有待观察。但调整过程中已有机构资金逐步增持产业趋势明确、业绩能见度较高且估值趋于合理的科技龙头，当前更接近筹码结构再平衡，而非全市场流动性资金撤退。

宽基ETF持续大额净流入，大资金为市场注入流动性

本周宽基ETF转为净流入态势，7月13日至16日宽基ETF累计净流入914.1亿元。7月17日午后宽基ETF成交额持续放大，部分沪深300ETF、创业板ETF、科创50ETF成交额突破100亿元。宽基及红利、价值类产品获得净申购，保险资金加仓占比0.80%，理财子公司加仓占比0.35%。成长、双创及半导体主题ETF则遭遇资金净赎回。

融资杠杆去化明显，电子行业净流出-360亿元

融资余额自7月以来累计下滑超过1100亿元，其中主要净流出来自电子行业（-360亿元）。前期过度拥挤的电子板块叠加去杠杆交易，风险开始集中释放。目前6月流入科技板块的融资余额已流出过半。两融强平风险可控：低于120%强平线客户仅0.25%，低于130%警戒线约1.5%，低于140%约3%，强平风险整体不大。

主观私募降至75%，接近2025年4月中美贸易摩擦最低点

主观多头私募仓位最新一周降至75%，接近2025年4月中美贸易摩擦最低点，主观私募全面转为熊市交易模式，避险情绪浓厚。公募Q2可能继续拥抱科技加大拥挤度，该指标已滞后，顶部抱团信号显著。

市场情绪接近冰点，2024"9·24行情"以来最低

中信证券情绪指标已降至2024年"9·24行情"以来最低水平，市场温度接近冰点。情绪空间10日移动均值降至36.1，创2025年以来新低。7月17

日全市场成交额约2.65万亿元，仅为20日均值的85%，多空比约1.5:1，整体情绪偏谨慎。

市场基本面线索正在增多，行情由单一主线转向多线索共同定价

前期资金过度聚焦科技，对金融、创新药、新能源、有色、化工等行业的盈利改善和估值修复定价不足。近期低位板块逐步获得关注，一定程度上对冲了科技股调整对宽基指数的拖累，行情由单一主线驱动转向多线索共同定价，持续性仍需结合中报兑现、行业景气和增量资金流向进一步确认。

北 美云厂商月底业绩和资本开支指引将成为AI需求验证窗口

中信证券认为，月底北美主要云厂商的业绩和资本开支指引，将成为验证AI需求持续性的重要窗口；若指引保持稳健，有望缓解市场对投入回报和需求拐点的担忧。海外云厂商资本开支仍在延续，科技产业中期趋势尚未发生根本变化。

存储供需仍偏紧，AI需求持续支撑行业

Evercore ISI表示，根据供应链调研及整机厂商反馈，DRAM和NAND市场供给紧张状况预计将在2026年年底进一步加剧，并可能持续至明年大部分时间。在AI服务器、高性能计算等需求持续增长背景下，存储芯片价格短期内未必迅速进入下行周期。

市场关注：长鑫IPO上市短期虹吸效应约3-5个交易日

长鑫IPO上市预计成交额可达千亿级别，对其他科技个股资金的虹吸预期较为明显，部分看好长期产业趋势的资金也出现避让行为。综合判断预计此影响持续3-5个交易日。同时密切关注融资杠杆出清后科技板块波动性是否下滑、稳定资金入市明确信号。

港美股海外

Kimi K3发布：对Anthropic和OpenAI构成利空，但利好AI产业链其余环节

Kimi K3以2.8万亿参数成为全球最大开源模型，对Anthropic和OpenAI两家公司的定价能力构成利空压力，但从字面意义上对全球其余几乎所有公司整体具备正向作用。若全球仅剩2-3家头部大模型实验室并拿下90%推理业务利润，除这2-3家外产业链所有环节都将承受负面冲击——头部实验室会纵向整合电力、数据中心、半导体、云服务商，并吞并应用层与软件层。凡能压低大模型赛道利润率的因素，都会利好AI产业链其余所有环节。

英伟达黄仁勋力挺开源：防止寡头垄断、分散买家格局对英伟达有利

Jensen支持开源的战略逻辑在于：少数几个超级买家（如OpenAI、Anthropic、Google）拥有议价能力和资产负债表，最终会实现垂直整合甚至自造芯片，从而威胁英伟达地位。开源生态系统使AI计算需求分散到成千上万碎片化买家，他们都需要英伟达GPU，没有人能谈判出威胁英伟达的定制芯片关系。因此，开源模型普及实际上从两个角度同时巩固英伟达生态。

摩根士丹利与迈克尔·伯里同时呼吁加仓港股

Scion资管创始人迈克尔·伯里（2008年金融危机做空美国房地产成名）上周五在X平台表示：当下正是布局港股、挖掘低价优质个股的窗口期，韩国、日本股市及费城半导体指数（SOXX）行情热度逐步消退，港股低估值优势将显现。他同时透露本月已加仓京东股票。摩根士丹利同样呼吁投资者逐步加仓港股，核心逻辑是市场对港股上市公司盈利修复抱有乐观预期。港股2026年走势显著跑输周边市场：韩国综合指数年内累涨62%，日经225累涨26%，SOXX累涨76%。

瑞银闭门会议：AI需求持续旺盛，开源模型落地速度大幅加快

瑞银举办私营AI软件公司闭门会议，核心结论：1）AI需求持续旺盛，市场需求呈扩容态势而非萎缩；Perplexity年度经常性收入提升至原先3倍，用户习惯从基础搜索转向长周期智能代理工作流；AlphaSense平台使用量指数级增长。2）开源模型快速普及：从Token使用量维度，开源模型去年占比不足1%，2026年初升至1%，当前已数倍于年初水平，长期有望占据市场主流。3）微软Copilot等开始将部分授权模式从席位订阅制切换为按量计费，推动市场向性价比更高的模型倾斜。4）绝大多数开源模型依托英伟达硬件完成训练与微调，英伟达设备可实现更优异推理性能，持续看多开源趋势给英伟达带来的业绩增量。

瑞银：低成本开源模型不降低AI基础设施需求，受益标的转向推理优化链条

瑞银判断：低成本开源模型不会降低AI基础设施需求，反而会拓展具备落地可行性的应用场景数量，推动全行业更广范围部署AI。行业受益标的逐步转向推理优化算力、存储、网络、部署基础设施，不再仅局限于前沿闭源模型配套生态。WSE芯片最优场景仍为延迟敏感型搜索和单次检索类负载，长周期智能代理工作流更看重模型性能与配套工具链。高速推理业务约占整体推理市场10%-20%，随成本下行该比例将持续扩容。

DeepSeek完成510亿元首轮融资，估值4000亿元，腾讯/宁德/京东参投

DeepSeek于2026年6月完成约510亿元首轮融资，梁文锋、腾讯、宁德时代、京东、网易等重量级资本共同参与，估值约4000亿元（逾500亿美元），第二轮融资已启动。九安医疗通过天津拾象基金间接参投穿透后持股0.21%，直接受益国产开源模型龙头的估值中枢上移。

汇量科技（HK.1860）：最高3亿港元回购，新系统"长安"10月上线

汇量科技7月17日公告最高回购3亿港元。新系统"长安"由Meta前主任架构师牵头，预计今年10月上线，可训练参数量更大的模型，提升IAP产品竞争力。上线后推动IAP ROAS产品放量，同时结束系统双跑优化成本，有望推动公司进入新一轮高增期。预计26/27年经调整净利润1.3/2.6亿美元，对应PE16/8x。

中国AI模型全球Tokens消耗量名列前茅，DeepSeek/MiMo/M3占据前三

全球开源大模型月度Tokens消耗量中，中国企业名列前茅：TOP3分别为DeepSeek V4 Flash（21.5T/月，环比+42%）、小米MiMo V2.5（20.5T/月，环比+198%）、Minimax M3（17.1T/月，环比+177%）。智谱GLM5.2新模型也进入TOP10，中国AI模型在全球Tokens消耗量中凸显影响力与价值。

存储供需仍偏紧，AI需求持续支撑

Evercore ISI表示，DRAM和NAND市场供给紧张状况预计2026年年底进一步加剧，AI服务器和高性能计算需求持续支撑，存储芯片价格短期未

必进入下行周期。

机构观点

中信证券（裴翔团队）：当前更接近筹码结构再平衡，维持科技中期产业趋势未变判断

中信证券策略团队明确判断：当前调整更类似于极致"K型分化"后的再平衡，宏观与产业基本面并未发生根本性扭转。从中报预报情况看，预喜率高于去年同期，盈利线索仍在扩散；部分低估值非AI板块已出现企稳迹象。待高位筹码出清进一步完成后，科技板块中具备真实业绩、持续竞争力与合理估值的核心品种有望率先修复。月底北美云厂商业绩和资本开支指引将成为验证AI需求持续性的重要窗口。

申万宏源通信：光通信持续高景气，国产算网提速，维持通信行业看好

申万宏源通信团队（刘菁菁等）发布通信行业26Q2前瞻：AI主线预计围绕海外映射、光通信景气度以及光电技术变化持续走强，海外从Scale out向Scale up转向日益显著，硅光加速与CPO深入推进，光电混合趋势确定性进一步夯实。网络国产化方面，芯/云/网/端四大环节提速态势明确：芯片国产替代空间持续开阔；云基建受益于本土AIDC供需格局改善，液冷和电源配套景气度处于快速上行通道；网络在国产Scale up与超节点方案驱动下迎来需求放量；卫星随国内可回收技术突破步入规模发射与商业落地关键期；端侧随大模型优化与硬件成本降低，应用放量趋势有望延续。

华泰通信（液冷行业）：Atlas 950批量交付在即，国产液冷供应链进入订单兑现期

华泰通信团队发布液冷行业点评：Atlas 950 SuperPoD于2026Q4批量上市，昇腾液冷由验证转向量产，国内液冷产业链迎来冷板、CDU及快速接头需求同步放量。超节点功率密度持续提升，液冷已由可选配置升级为基础设施刚需。已完成昇腾平台认证（通常12-24个月）的企业具备明显先发优势。冷板及系统集成环节英维克、高澜股份、川润股份具备较强卡位；CDU环节重点关注申菱环境。投资建议重点关注同时具备技术认

证、产能储备及实际订单基础的英维克、申菱环境、高澜股份。

东吴纺服：下调李宁2026-2028年盈利预测，维持"买入"评级

东吴纺服团队考虑Q2流水表现不及预期及折扣加深，将李宁2026-2028年归母净利润预测从30.6/33.0/35.6亿元下调至26.7/29.3/32.1亿元，分别同比-8.9%/+9.6%/+9.6%，对应PE13/12/11X。维持"买入"评级，原因：短期零售环境波动不影响公司坚持品牌投入、提升全球竞争力的长期方向，近期股价回调后估值来到相对低位。库里签约落地，2026年费用影响可控，长期专业与全球化布局清晰。

东吴纺服：维持361度"买入"评级，PE6/5/5X

东吴纺服团队维持361度2026-2028年归母净利润预测14.6/16.2/17.8亿元，分别同比+11.4%/+10.9%/+9.8%，对应PE6/5/5X，维持"买入"评级。6月初任命耐克前高管门立俊为集团执行总裁，有望为长期发展和海外业务拓展提供助力。Q2各渠道流水维持正增长，折扣环比改善，库销比健康，经营韧性突出。超品店延续快速扩张，授权零售模式跑通。

国金纺服：安踏Q2流水低单增长，维持全年营收指引

国金纺服团队更新安踏体育Q2交流：安踏Q2流水低单增长，FILA Q2流水低单增长，其他品牌（迪桑特、可隆、MAIA）合计实现25%-30%增长。公司有信心完成全年指引。迪桑特H1流水同比增长超45%，滑雪系列同比增长超2倍，高尔夫系列新开4家独立店。FILA高尔夫系列Q2双位数增长，新女性产品将在Q3/Q4释放更多贡献。6月发布"折纸技术"跑鞋新品，市场反应良好，预计Q3/Q4对销售有更大拉动。

招商电新：锂电消费税落地影响可控，继续看好电池龙头

招商电新团队点评：2026年9月起锂离子蓄电池按2%征收消费税，2027年9月起提升至4%。以0.35-0.40元/Wh电芯价格测算，2%税率对应约7-8分/Wh，60kWh车型增加约400-500元成本；储能系统成本提升约1%，不改变需求趋势。消费税通过电池涨价和产业链降本逐步传导，不宜直接按收入2%下调利润。龙头议价和成本传导能力更强，政策有望加速低价产能出清。整体看短期偏情绪扰动，继续看好电池龙头及供需偏紧材料环节。核心推荐：宁德、鹏辉、亿纬、欣旺达、瑞浦。

国泰海通电新（徐强团队）：电池消费税利空出尽，板块即将进入强现实

国泰海通电新团队判断：消费税5月初已有传闻，板块已深度回调，预期内的利空即为利空出尽。2%税率下80度电车型增加成本624元，占总价0.312%；4%税率下增加1248元，占总价0.624%。近期利空逻辑较多个股调整20-50%不等，资本市场对明年预期已较低，股价反应充分。头部企业对自身27年需求增长预期较高（储能50%增长，动力20%），存在预期修正可能性。催化剂：关注下周五晚宁德时代半年报。相关标的：电池（宁德、中创、亿纬），储能系统（阳光电源、海博思创），材料（尚太、恩捷、碳酸锂）。

中信证券计算机：金山云Q2收入预计30亿以上，争取同比增速30%

中信证券计算机团队金山云Preview Update：预计单Q2收入30亿以上，争取同比增速30%。Q2毛利率预计14-15%，毛利承压主因行业云毛利拖累，随着AI云占比提升及新签订单涨价，H2将逐渐缓解。Q1及Q2 CapEx完成情况良好，全年争取做到150亿元CapEx。Q2 CapEx集中在6月，会在Q3集中形成收入。

某机构：底部强call九安医疗，目标市值800-1000亿不变

机构持续底部强call九安医疗：H1归母净利润28-34亿元，同比+204%~270%，投资主业已成为利润核心来源。DeepSeek首轮融资510亿元、估值4000亿元，九安穿透持股0.21%直接受益。月之暗面ARR突破3亿美元，新一轮融资投前估值315亿美元，港股IPO预期升温。目标市值800-1000亿不变。

某机构：底部持续强call光模块液冷cage双雄（奕东电子+鼎通科技）

机构持续坚定推荐奕东电子和鼎通科技：行业趋势没问题，市场规模明年急速放大至300-400亿元，两家分享75-100亿元利润，现在两家市值合计500亿元，从基本面上看不到有什么问题。整体AI行业回调带来买入机会，持续重点推荐。

某机构：底部持续强call华新建材，底部至今涨幅40%

机构底部持续坚定推荐华新建材：周期估值买成长股，6月30日底部至今涨幅40%。Q2归母超预期，主因海外量价齐增。海外利润贡献占比预计超7成，当前海外产能3500万吨，剑指短期6000万吨、中期1亿吨。13年出海经验与大股东霍尔希姆赋能打造无可复制海外经营能力。今年业绩对应A股10倍、港股仅6倍PE。

某机构：底部强call富满微，26/27年利润预期5亿/10亿

机构强call富满微：历史类比2021年，供需错配+涨价周期启动。公司25Q4至今季度利润：-1.2亿→2100万→8000-9000万（中报预告），年度预期26/27年5亿/10亿。底部做完股权激励，产业人感受到温度变化。AI需求爆发挤占成熟制程产能，涨价潮开始出现，功率板块正处业绩爆发临界点，成熟制程价值重估方向，财报季将给市场信心。

某机构：建议关注米奥会展，主业修复+AI转型拐点清晰

会展主业迎来拐点：迪拜展取消影响低于此前预期，实际只有6月停办损失约1000余展位，占比约10%，下半年展会销售情况良好，Q4将充分释放利润。战略布局清晰：转型AI驱动的出海综合服务商，先后参投李未可AI眼镜、Kimi大模型、阶跃星辰，打造出海领域垂类大模型。预计26/27年业绩1.2/1.5亿，对应当前PE25/20x，建议充分关注。

某机构：中远通市值潜力300亿+，HVDC电源与V客户合作落地在即

机构分析中远通：历史大底约40亿市值，V客户合作电源模组28年有望贡献5亿利润对应150亿市值，服务器电源期权价值参考欧陆通，合计市值潜力300亿+。HVDC电源技术先驱2009年起持续深耕，柜外电源与V客户合作近期有望落地，以电源模组为突破口未来有望深度合作。

某机构：比电AIDC核心在液冷与电源，苹果+汽车提供双轮韧性

机构分析比亚迪电子：AIDC定价核心在于液冷和电源，液冷26年配合Vera Rubin量产，800V HVDC Sidecar侧柜26Q4进入量产，服务器业务26年有望小几十亿元。苹果业务提供韧性，27H2 Pro系列回归钛中框、第二代折叠屏带动ASP提升。26H1比亚迪海外销量79万辆同比+71%，全年160万辆目标有望超越。WAIC大会展位号H2-C1127。

值得关注

Kimi K3发布：全球最大开源模型，2.8万亿参数，AI竞争格局迎重要转折点月之暗面7月16日发布K3模型，以2.8万亿参数成为全球最大开源模型，综合能力稳定超越Opus 4.8与GPT-5.5。这对Anthropic和OpenAI的定价能力构成实质性利空，但对AI产业链其余所有环节（电力、半导体、云服务商、软件）整体正向。Token效率是关键竞争维度：K3单任务成本高于GPT 5.6，真正能撼动闭源巨头需等待更高效的下一代开源模型。月之暗面ARR已突破3亿美元，新一轮融资投前估值315亿美元，港股IPO预期升温。

锂电消费税政策正式落地：2026年9月起2%，2027年9月起4%财政部、海关总署、税务总局发布公告，锂离子蓄电池2026年9月起按2%征收消费税，2027年9月起提升至4%。2%税率下60kWh车型增加约400-500元成本，储能系统成本提升约1%，对需求趋势影响有限。市场认为预期内利空即为利空出尽，龙头议价能力更强，政策有望加速行业出清。多家机构认为电池板块超跌，下周一若继续调整是较好抄底时机，宁德时代半年报（预计下周五晚披露）将成为重要催化剂。

DeepSeek完成510亿元首轮融资，估值4000亿元，腾讯/宁德/京东/网易参投DeepSeek于2026年6月完成约510亿元首轮融资，由梁文锋、腾讯、宁德时代、京东、网易等共同参与，估值约4000亿元（逾500亿美元），第二轮融资已启动。九安医疗穿透后持股0.21%，直接受益国产开源模型龙头的估值中枢上移。九安H1归母净利润同比+204%~270%，目标市值800-1000亿不变。

AIDC数据中心液冷订单大幅超预期，冰轮环境全年订单脉冲放量进入兑现期冰轮环境今年数据中心订单已实际落地大几十亿元，6月起脉冲放量，全年订单大幅超预期，明年数据中心占比预计达九成。单吉瓦数据中心对应冷水机组3.5-3.6亿美元、冷却塔0.9亿美元。扩产以租厂房+买设备为主，10亿产值对应投资仅小几个亿，投入产出比约1:10，瓶颈在美国本地技术工人。海外业务毛利率35%+，短账期。公司新增方舱/风墙类产品价值量较传统冷水机组约提升3倍，业务由数据中心外部向内部延伸，后续期权丰富。

英伟达黄仁勋力挺开源大模型：防止寡头垄断，买家格局分散对英伟达有利黄仁勋支持开源的战略逻辑清晰：若只有2-3家头部实验室控制前沿AI，它们最终会实现垂直整合甚至自造芯片，威胁英伟达地位。开源生态系统使AI算力需求分散到成千上万碎片化买家，没有人能积累足够规模谈判出威胁英伟达的定制芯片关系。Kimi K3的发布同时限制封闭实验室定价

能力和增加模型层独立竞争者数量，对英伟达同时从两个角度构成利好。

发改委推出《人工智能合作发展行动计划》，"人工智能+"行动全面落地

2026年7月，发改委推出AI合作发展行动计划，覆盖优质数据供给、智能算力普惠、开源生态、深度赋能、数智人才共育、人工智能向善行动等八条计划，全面促进AI科技创新、产业发展与场景应用，让AI赋能千行百业。高层此前指出充分发挥新型举国体制优势，推动AI朝着有益、安全、公平方向健康有序发展。

Atlas 950批量交付在即，国产液冷供应链由验证转向量产华泰通信判断：Atlas 950 SuperPoD于2026Q4批量上市，国内液冷产业链迎来冷板、CDU及快速接头需求同步放量。超节点功率密度持续提升，液冷已由可选配置升级为基础设施刚需。昇腾平台认证周期通常12-24个月，已完成认证企业具备明显先发优势。液冷投资逻辑正由单一"英伟达链"扩展为"海外AI算力+国产昇腾超节点"双轮驱动。重点关注：英维克、申菱环境、高澜股份。

AIDC算力国产化提速：中远通HVDC电源突破，比亚迪电子液冷电源双布局中远通：HVDC电源技术先驱，柜外电源与V客户合作近期有望落地，28年V客户合作电源模组有望贡献5亿利润，合计市值潜力300亿+。比亚迪电子：液冷26年配合Vera Rubin量产，800V HVDC Sidecar侧柜26Q4进入量产，服务器业务26年有望小几十亿元。两者构成AIDC国产液冷电源双核心布局。

瑞银AI软件闭门会议：开源模型渗透率大幅提升，企业AI部署从概念验证转向规模化落地瑞银闭门会议核心结论：AI需求持续旺盛，市场需求呈扩容态势而非萎缩，开源模型落地速度大幅加快。Perplexity年度经常性收入提升至原先3倍，AlphaSense平台使用量指数级增长。开源模型从Token使用量维度去年占比不足1%，当前已数倍于年初水平。企业部署从测试迈向量产，部分服务商由席位订阅制切换为按量计费，推动市场向性价比更高的算力负载倾斜。

Token经济时代开启：中国AI模型全球Tokens消耗量名列前三智谱提出TAC（AI经济价值）=智能调用量×智能质量×经济转化效率；Minimax提出AI平台价值=智能密度×Token吞吐量，Token正成为标准化全球流通的"能源单位"。全球开源LLM月度Tokens消耗TOP3：DeepSeek V4 Flash（21.5T，+42%）、小米MiMo V2.5（20.5T，+198%）、Minimax M3（17.1T，+177%）。中国AI模型在全球Tokens消耗量中凸显影响力。

汇量科技（HK.1860）：3亿港元回购+新系统"长安"10月上线汇量科技7月17日公告最高3亿港元回购计划。新系统"长安"由Meta前主任架构师牵头，预计10月上线，提升IAP产品竞争力。上线后推动IAP ROAS产品放量，结束系统双跑优化成本，有望进入新一轮高增期。26/27年经调整净利润预测1.3/2.6亿美元，PE16/8x。

贵州茅台提价：经销商合同价+7.9%，零售价+6.5%茅台公告对飞天茅台提价：经销商合同价上调7.9%，零售价上调6.5%。叠加3月底提价，飞天合同价累计+17%，零售价累计+9%。提价反映以价在量先的高端品牌思维，对冲吨价损失补充业绩增长。3月以来传统淡季压力测试后批价维持在1650元+、成交价1700元+。预计上半年茅台酒收入增长4%左右，此次提价后下半年吨价预计与去年持平，下半年批价可更乐观，利于催化股价上涨。

各行业板块

煤炭

核心催化

市场恐慌下跌后资金寻求再平衡，非银金融、创新药、互联网、可选消费、煤炭、锂电等板块被列为超跌反弹的优先布局方向；与此同时，北方国际焦煤业务口岸售价Q2同比大涨45%，煤价上涨叠加电力运营转型逻辑使该股底部价值凸显。

核心标的及逻辑

1.底部强推：

- 北方国际：焦煤贸易（蒙古方向，26Q1销量90万吨，Q2口岸售价同比+45%，全年400万吨销量假设下吨净利100元对应4亿净利）+海外电力运营（孟加拉电站+克罗地亚风电+波黑光伏，三板块合计27年净利约5.5亿）+国际工程（聚焦油矿电力，"十五五"增速中枢15%，26年业绩3亿）。公司兼具煤价上涨受益+电力运营转型+兵器集团内部协同三重逻辑，当前0.94xPB处历史最低分位，保守估值140亿（向上+40%）。

行业趋势

煤炭板块在市场再平衡风格中作为防御性配置方向获得资金关注，但整体缺乏独立催化，更多体现为超跌后的估值修复机会；北方国际因煤价大涨+资产重组预期双重驱动，为板块内少数具有进攻属性的标的。

石油石化

核心催化

- 供给收缩+需求触底：受双碳政策、项目审批限制，国内新增产能近乎停滞，海外产能同步收缩，行业库存处于历史低位，供给格局持续优化
- 油价趋稳利好中下游：油价震荡后趋稳，下游补库需求释放，二季度为需求底部，后续边际修复可期
- 估值洼地配置价值凸显：当前板块估值跌至历史低位，股价已充分计价悲观预期，中长期布局性价比极高
- 三季度修复行情可期：二季度企业盈利大幅兑现，悲观预期已反映在股价中，油价波动缓和+下游旺季+低库存补库，三季度化工品有望量价改善

核心标的及逻辑

1.石化一体化龙头：

- 恒力石化：炼化一体化龙头，油价趋稳背景下下游补库需求释放，业绩弹性大
- 荣盛石化：炼化龙头，产能布局完善，低估值+需求修复双重催化
- 卫星化学：轻烃化工龙头，成本优势显著，受益油价趋稳

2.煤化工替代路线：

- 华鲁恒升：煤化工龙头，油价高位时成本优势凸显，双碳背景下龙头地位稳固
- 宝丰能源：煤制烯烃龙头，成本竞争力强，产能扩张持续推进

3.化纤链（纺服需求修复）：

- 桐昆股份：PTA-涤纶龙头，下游纺服需求回暖，油价趋稳改善利润
- 恒逸石化：文莱炼化+PTA一体化，海外原料成本优势
- 新凤鸣：涤纶长丝龙头，产能扩张+需求修复双轮驱动

行业趋势

- 长期景气逻辑稳固：供给收紧、竞争格局优化、国内企业抢占全球份额的主线不变
- 二季度景气并非未来两三年业绩高点，三季度估值修复行情确定性增强
- 化工板块估值处于历史低位，已消化短期业绩利空，配置性价比较高

基础化工

化工板块当前处于供给收缩+需求触底+估值洼地的三重叠加窗口。行业新增产能受双碳及项目审批限制近乎停滞，海外产能同步收缩，库存处历史低位；二季度为本轮周期需求底部，市场担忧三季度业绩环比下滑的悲观预期已充分反映在股价中。叠加化工耗煤数据反映的开工节奏放缓以及中信策略团队指出低估值非AI板块正逐步获得资金关注，三季度长景气驱动下的估值修复行情可期。

核心催化

- 供给持续收缩，库存历史低位：双碳与项目审批限制下，国内化工新增产能近乎停滞，海外产能同步收缩，行业库存处历史低位，油价波动延缓了补库节奏，但供给格局持续优化。
- 需求底部确认，后续边际修复：二季度为本轮周期需求底部，油价趋稳后补库释放与终端需求回暖将推动需求持续修复，下游旺季来临有望带动化工品量价改善。
- 低估值板块获资金再平衡关注：中信策略指出，前期资金过度聚焦科技，对化工等低估值板块定价不足，近期已有机构资金逐步关注，行情由单一主线驱动转向多线索共同定价。
- 化工耗煤数据：开工环比放缓：截至7月17日当周，化工行业合计耗煤699.47万吨，同比+2.5%但周环比-3.1%。其中甲醇耗煤环比-5.2%，新型煤化工-4.5%，PVC-2.9%，传统煤化工相对稳健（环比-1.2%），合成氨同比+14.8%表现突出。

核心标的及逻辑

1.纺服化纤链（拐点明确+高弹性）：

- 桐昆股份：涤纶长丝龙头，纺服化纤链拐点明确，行业供给收缩叠加需求回暖弹性大
- 新凤鸣：涤纶长丝一体化优势，化纤链景气修复直接受益
- 恒逸石化：PTA-涤纶全产业链布局，化纤链弹性品种
- 华峰化学：氨纶+己二酸双轮驱动，化纤链景气上行受益
- 新乡化纤：粘胶纤维龙头，纺服链补涨品种
- 三友化工：粘胶短纤+纯碱，多品种景气共振
- 浙江龙盛、闰土股份：染料龙头，纺服链下游补库带动染料需求回升

2.磷化工（景气上行，资源属性突出）：
- 兴发集团：磷化工+磷化铟AI新材料双主线，弹性显著
- 云图控股：磷矿资源+复合肥，磷化工景气受益
- 川恒股份：磷酸铁一体化，磷化工+新能源双驱动
- 云天化：磷肥龙头，磷矿资源禀赋突出

3.制冷剂（供给约束+需求刚性）：
- 巨化股份：制冷剂+AI材料（PFA+PTFE）双主线，估值弹性大
- 三美股份：制冷剂配额约束下供给端持续收紧，价格中枢上移
- 昊华科技：制冷剂+特种气体，估值低位

4.双碳背景下全球优势龙头：
- 华鲁恒升：煤化工龙头，低成本优势构筑护城河，业绩韧性突出
- 宝丰能源：新型煤化工，内蒙项目打开成长空间
- 万华化学：MDI全球龙头，聚氨酯景气修复+新材料布局
- 卫星化学：轻烃化工龙头，C2/C3产业链延伸

5.AI新材料（中长期成长主线）：
- 兴发集团：磷化铟衬底，AI光模块上游材料，国产替代空间大
- 合盛硅业：光纤棒+PSPI，硅基AI材料双线布局
- 龙佰集团：氧化锆，AI算力封装材料
- 三孚股份、宏柏新材、新安股份：四氯化硅，光纤预制棒核心原料

- 利安隆、瑞联新材、滨化股份：PSPI及电子化学品，AI芯片封装关键材料

行业趋势

化工板块当前处于供给端持续出清与需求底部确认的格局中，长期景气逻辑（双碳约束下供给优化、国内企业抢占全球份额）未变。三季度在油价波动趋缓、下游旺季来临、低库存补库驱动的三重因素下，化工品量价有望边际改善。当前板块估值处于历史低位，短期业绩利空已充分计价，中长期布局性价比凸显；中信策略亦指出低位板块（含化工）正逐步获得资金再平衡关注，三季度估值修复行情有望开启。

建筑材料

华新建材26Q2业绩预告超预期，Q2归母净利润10.7亿元（yoy+24%，qoq+71%），核心驱动力来自海外水泥高景气和骨料放量，25年海外EBITDA占比已达56%超越国内，成为主要利润来源，成长股属性被显著低估。

核心催化

- 26Q2业绩超预期，海外贡献核心增量：Q2归母净利润10.7亿元，yoy+24%、qoq+71%；预计上半年归母净利润16.5-17.6亿元，yoy+55%；海外水泥是主要贡献来源，尼日利亚项目吨盈利150-200元（国内仅30元），单个项目全年利润增量预计超10亿元

- 海外产能快速扩张，非洲为最重要增量：截至25年底海外累计运营及在建产能突破4000万吨，25年海外水泥熟料销量2030万吨（yoy+25%），中亚量稳价高、非洲量价齐升；短期目标扩至5000万吨，非洲人口15亿+自然增长率2.5%+人均水泥不足100公斤，长期空间广阔

- 国内水泥影响有限，骨料提供对冲：国内水泥EBITDA占比已降至44%以下，对公司盈利影响不足20%；骨料全年1.9亿吨销量目标，价格稳定性强于水泥，产能国内第一+成本优势，全年可对冲国内水泥下行压力

核心标的及逻辑

1.水泥/建材龙头：

- 华新建材：海外水泥+骨料双轮驱动，26Q2业绩超预期验证成长属性；当前A股PE不到10倍，港股更低；尼日利亚项目全年并表后业绩有望达40亿元；职业经理人持续增持，治理结构优秀；伴随业绩逐步释放和持续海外扩张，市值修复空间显著

行业趋势

- 水泥行业国内需求整体承压，但具备全球化扩张能力的龙头已跳出国内周期，海外业务占比提升+利润率显著高于国内，正在重塑估值逻辑

- 非洲水泥市场处于快速成长期，吨毛利较国内高5-7倍，先发布局的华新已建立显著竞争优势

建筑装饰

6月挖机销量同比+35.3%大超预期，内需更新韧性强劲+非洲/拉美/东南亚等资源型市场出口多点开花，工程机械景气度持续上行。玻纤方面粗纱价格小幅松动但电子纱/布供需依然紧俏，巨石淮安新点火电子纱产线不改供需格局。

核心催化

- 6月挖机内外销双超预期：6月挖掘机销量25445台，yoy+35.3%；内销10898台，yoy+34.0%（超预期主因口径扰动+低基数，核心仍是更新替换驱动，韧性较强）；外销受益非洲、拉美、东南亚矿山及基建需求旺盛，有效对冲中东下滑，出口多点开花趋势明确

- 非挖品类景气保持，塔机内需修复显著：6月汽车起重机内销+14.9%、塔式起重机内销+10.6%；出口层面履带起重机+50.5%、塔式起重机+20.0%，整体表现优异

- 粗纱价格小幅松动，电子纱/布维持紧俏：本周2400tex缠绕直接纱均价3688元/吨（周环比-1.2%，年同比+5.4%）；G75电子纱1.69万元/吨（年同比+87.3%），7628电子布8.6元/米（年同比+109.8%）；巨石淮安3线5万吨/年电子纱新点火，短期内对电子纱/布供需格局影响有限

核心标的及逻辑

1.工程机械龙头：

- 三一重工：挖机龙头，国内更新需求韧性+海外资源型市场多点开花，出口竞争力领先，近期资金高低切换中受益

- 徐工机械：挖机及非挖品类齐全，出口增速强劲，估值具备安全边际

- 中联重科：塔机龙头，Q2内需修复显著，产品结构优化，景气上行期业绩弹性大

- 恒立液压：工程机械核心零部件供应商，挖机销量高增直接拉动液压件需求，业绩确定性高

- 柳工/山推股份：挖机/推土机出口增速亮眼，受益于非洲、东南亚基建需求释放

2.玻纤龙头：

- 中国巨石：电子纱/布供需紧俏格局延续，淮安3线点火不改整体供需，龙头企业定价权强，受益于产品结构升级

行业趋势

- 工程机械：内销更新需求韧性强，外需非洲/拉美/东南亚资源型市场接棒中东，景气度有望持续上行至年底

- 玻纤：粗纱价格小幅松动但底部有支撑，电子纱/布持续高景气，结构性机会大于整体机会

电力设备

核心催化1：锂电池消费税政策正式落地，影响可控

2026年7月，财政部、海关总署、税务总局发布《关于调整部分电池消费税政策的公告》，明确自2026年9月起对锂离子蓄电池按2%征收消费税，2027年9月提升至4%。以0.35–0.40元/Wh电芯价格测算，60kWh车型成本增加约400–500元，占车总价不足0.4%；1MWh储能系统成本增加约7800元，占EPC总成本约0.8%，对动力及储能需求趋势无实质影响。消费税为全行业统一成本，预计通过电池涨价、年度议价和产业链降本逐步传导，不宜简单按收入比例线性下调利润。多家机构认为资本市场已提前消化悲观预期，利空出尽效应明确。

核心催化2：锂电板块超跌，龙头迎来估值修复窗口

自2026年5月初消费税传闻以来，锂电板块回调较深，部分个股调整幅度达20%–50%。目前头部电池厂明年估值普遍在10倍左右，亿纬刘工认为消费税影响甚至不如材料几天波动大，产业和资本市场均已price-in。8月排产有望超预期——裕能、安达德方等企业已无法完全交付宁德时代和比亚迪下的8月订单，景气度边际改善明显。宁德时代半年报将于近期披露（预计下周五晚），成为下一个重要催化节点。

核心催化3：比亚迪电子AIDC持续突破，液冷&电源为核心定价锚

比亚迪电子的AIDC业务定价核心在于液冷和电源两大方向，节奏指引清晰度优于光模块。液冷产品将于2026年配合Vera Rubin平台量产；800V HVDC Sidecar侧柜电源预计2026Q4进入量产阶段；服务器业务2025年已实现9.4亿元收入，2026年目标小几十亿元规模，核心制约在物料而非订单。消费电子端，苹果业务提供防御性支撑，存储价格拐点将至，2027年Pixel业务高速增长，2027H2 Pro系列机型有望回归钛中框+第二代折叠屏，带动ASP与利润率双升。汽车业务方面，2026H1比亚迪海外销量79万辆（同比+71%），闪充电池产能爬坡带动国内增长动能恢复，智能驾驶、热管理、座舱配套出货持续扩大。

核心标的及逻辑

1.锂电池龙头（受益消费税出清+旺季排产超预期）：

- 宁德时代：全球动力/储能电池绝对龙头，议价能力强，8月排产超预期，半年报潜在催化，明年估值具吸引力
- 亿纬锂能：二线龙头中技术壁垒较高，消费税传导能力强，估值已调整至低位，性价比突出
- 鹏辉能源：储能电芯出货领先，受益于储能50%增长目标，8月订单能见度佳
- 欣旺达：消费电池转动力/储能，份额持续扩张，受益行业出清

2.锂电池材料（供需偏紧格局延续）：

- 尚太科技：负极材料龙头，供需格局相对偏紧，受益于电池需求旺季
- 恩捷股份：隔膜龙头，海外客户占比高，成本传导能力较强

3.比亚迪电子（消费电子+汽车电子双轮驱动）：

- 比亚迪电子：AIDC液冷+电源量产节奏清晰（2026年关键节点），苹果业务提供防御，汽车业务海外增速强劲（+71%），当前估值已处于盈利复苏起点

行业趋势

锂电板块当前处于"利空出尽+超跌修复"的拐点区间，消费税负面预期已被充分消化，板块整体明年估值在10倍附近具备吸引力。核心矛盾从"预期压制"转向"旺季兑现"——8月排产数据和宁德时代半年报是关键验证节点。若数据验证，估值修复空间较大；龙头凭借成本传导和出清竞争对手的优势，强者恒强格局有望进一步强化。储能作为增速最快的下游（目标50%增长），持续为电池材料需求提供韧性。

机械设备

当日机械设备板块的核心关注点在于"市场若企稳后哪些标的更值得重视"，资金思路按大票（稳健龙头）与小票（弹性成长）两条线展开。驱动逻辑主要围绕AI算力相关设备（AIDC设备、液冷）、商业航天与机器人、以及新材料（金刚石散热、PCB钻针）等方向，同时部分传统工程机械龙头存在明显低估修复空间。

核心催化

- 市场企稳预期下的板块估值修复：机械板块经历回调后，若大盘企稳，机构倾向于优先布局确定性龙头与高景气细分赛道，形成板块性重估窗口。

- AI算力基建链传导至机械设备：AIDC设备需求有望超预期，液冷作为数据中心高密度算力的刚需环节景气度持续上行，相关设备标的正从"机器人概念"向"AI算力核心部件"逻辑切换。

- 商业航天与机器人双主线并行：恒立液压等液压件龙头同时受益于商业航天配套与机器人本体放量，需求端出现多元增量。

- 新材料与专用设备国产替代提速：金刚石散热、新一代PCB钻针、光通信测试仪器等细分环节技术突破，打开小市值公司的第二增长曲线。

核心标的及逻辑

1.大票（稳健龙头）：

- 杰瑞股份：AIDC设备订单及交付节奏有望超预期，是板块内少数直接受益于算力基建的油气装备转型标的，业绩弹性被低估。

- 松发股份：被市场戏称为"老登中的战斗机"，即在传统认知偏保守的标的中表现最为强势，趋势与资金认可度领先。

- 恒立液压：逻辑不限于机器人，商业航天领域的液压/执行器配套同样构成增量，多重需求叠加提升估值中枢。

- 三花智控：液冷核心标的，受益于AI数据中心散热需求爆发，市场此前更多以"机器人"标签定价，液冷逻辑尚未充分反映。

- 三一重工：被明显低估，作为工程机械龙头在行业周期触底回升阶段具备估值修复与出海双重支撑。

2.小票（弹性成长）：

- 斯莱克：布局金刚石散热材料，契合高功率芯片散热升级趋势，新业务具备想象空间。

- 杰美特：新一代PCB钻针产品切入高端PCB制造供应链，受益于AI服务器带动的PCB扩产浪潮。

- 优利德：光通信测试仪器标的，直接受益于光模块/光通信产业链高景气与检测需求放量。

-
涛涛车业：市场期待其新业务取得突破，存在困境反转与品类拓展预期。

- 华通XL：被形容为"轻舟已过万重山"，意指前期压力已消化、后续经营拐点临近。

行业趋势

- 机械板块内部结构性分化明显，资金从"普涨"转向"精选高景气细分+低估龙头"两条主线，AI算力设备链与商业航天是确定性最高的增量方向。

- 传统工程机械在周期底部叠加出海逻辑下估值具备修复基础，而小市值新材料/专用设备标的则依靠技术突破打开第二曲线，整体呈现"大盘稳、结构优"的配置特征。

国防军工

核心催化

商业航天常态化发射带动上游精密轴承需求放量，叠加半导体耗材领域持续高景气，两条主线共同驱动军工配套企业订单增长；与此同时，被动元件钽电容涨价趋势确立，供需缺口扩大下军工产线因无法转产而持续受益。

核心催化1：商业航天精密轴承

国机精工航天轴承市场份额超过70%，覆盖卫星动量轮轴承组件、火箭燃料涡轮泵轴承等独家品种，随商业航天进入常态化、高品质、可回收发射新阶段，发射频次提升直接带动增量需求；公司上半年特种轴承经营形势逐步好转，收入降幅持续收窄，二季度改善趋势明显。

核心催化2：钽电容涨价超预期

2025年6月至2026年7月，钽电容龙头累计涨价4次，价格接近翻倍，预计下半年再涨20-30%；2027年AI与军工需求共振，供需缺口进一步扩大。军工二氧化锰钽电容因产线无法向高端聚合物转产，供给刚性更强，涨价持续性有保障；AI用聚合物钽电容国巨一家占比60%，格局高度集中。

核心标的及逻辑

1.精密轴承/航天配套：

- 国机精工：航天轴承龙头（>70%份额），同时半导体级金刚石工具和精密陶瓷制品收入同比增长约40%，精密陶瓷月产能计划从1500万扩张至2027年底5000万，双主线成长清晰。

2.钽电容涨价受益：

- 顺络电子：钽电容核心标的，受益AI服务器用钽电容需求放量及涨价弹性。

- 东方钽业：钽电容上游原材料，供给刚性+需求涨价双重受益。

行业趋势

商业航天常态化带动上游精密制造需求稳步放量，叠加半导体耗材国产化加速，军工配套高端材料/元器件景气度持续向好；钽电容涨价趋势有望延续至2027年，具备技术壁垒和供给刚性的企业将持续受益于涨价周期。

汽车

核心催化1：锂电消费税影响有限，利好行业出清

7月17日锂电消费税政策落地，时间和幅度均符合市场预期，产业和资本市场已提前消化。消费税影响大部分可传导至客户，实质冲击有限。核心逻辑在于政策加速行业出清——小电池厂竞争力被进一步削弱，退出概率上升。出口端无影响，头部企业出口比例普遍超20%，出口市场完全豁免消费税。产业链调研显示，8月排产有望超预期，裕能、安达、德方等二线企业已无法完全交付宁德时代和比亚迪8月订单，侧面印证头部电池厂订单饱和度。电池板块当前估值具有吸引力，头部电池厂明年估值约10倍左右，增长确定性较高。

#
核心催化2：比亚迪电子AIDC聚焦液冷与电源，汽车业务增速超预期

比亚迪电子AIDC业务核心看点并非光模块，而是液冷和AI电源两大方向。液冷方面配合Vera Rubin产品将于2026年量产；800V HVDC Sidecar侧柜电源将于26Q4进入量产；服务器业务2025年已实现9.4亿元收入，2026年有望小几十亿元，掣肘在物料而非订单。消费电子方面，苹果业务提供韧性，存储成本压力有望缓解；安卓压力已充分计价，存储价格拐点将至，2027年有望恢复增长；Pixel业务高速增长。汽车业务方面，比亚迪海外2026年上半年销量达79万辆，同比+71%，依当前完成度全年160万辆目标有望超越；国内随闪充电池产能爬坡，增长动能逐步恢复，智能驾驶系统出货量持续增长，智能悬架系统批量配套主流车型，座舱及热管理产品规模持续扩大。

核心标的及逻辑

1.动力电池龙头：

- 宁德时代：电池出货量全球领先，8月订单饱和度饱满，业绩有望好于市场悲观预期，明年估值约10倍，性价比突出

- 亿纬锂能：消费税传导能力强，出口比例高受益政策豁免，估值具备安全边际

- 鹏辉能源：二线电池厂出清背景下，份额有望持续提升

- 欣旺达：消费电池+动力电池双线布局，受益行业出清

- 瑞浦兰钧：背靠青山集团，资源端优势明显，成本竞争力强

2.比亚迪系：

- 比亚迪电子：AIDC液冷+电源业务进入量产快车道，汽车业务海外增速71%超预期，苹果业务提供韧性，消费电子存储价格拐点将至，2027年恢复增长，当前估值具备吸引力

行业趋势

锂电板块处于政策底部确认阶段，消费税利空出尽+行业出清加速+8月排产超预期三重共振，头部电池厂量利齐升逻辑清晰。比亚迪电子由消费电子向AI基础设施（液冷电源）+汽车智能化转型，估值体系有望重塑。汽车整车及零部件受益比亚迪海外销量爆发+国内闪充电池产能释放，景气度延续。

计算机

当日计算机板块核心围绕"Kimi K3开源大模型发布重塑AI产业链格局""AIDC算力基建（液冷+AI电源）订单进入兑现期""存储供需偏紧+成熟制程价值重估"三条主线展开。同时市场层面科技板块融资去杠杆明显、聪明钱短期risk off，但产业趋势（海外云厂商资本开支延续、国产算网提速）未变，月底北美云厂商业绩指引及长鑫上市为关键验证窗口。

核心催化1：Kimi K3发布，2.8万亿参数成全球最大开源模型，重塑AI产业链买方权力格局

月之暗面7月16日发布Kimi K3，以2.8万亿参数成为全球最大开源权重模型，综合能力对标并超越Opus 4.8、GPT-5.5。核心投资逻辑在于：开源前沿模型限制封闭实验室（OpenAI/Anthropic）定价能力，防止算力需求向少数超级买家集中，使GPU需求分散至成千上万碎片化买家，反而利好英伟达及电力、半导体、超算云、软件等全产业链——这也是黄仁勋力挺开源的核心战略。不过K3的Token使用效率偏低（单Token定价与GPT-5.6
Terra持平但智能密度更低），单任务实际成本高于GPT-5.6/Grok 4.5，尚不构成对OpenAI/Anthropic的实质竞争威胁。瑞银闭门会亦印证：开源模型Token占比从去年不足1%升至当前数倍水平，企业应用从概念验证转向规模化落地，需求向性价比更高的模型与算力倾斜。

核心催化2：AIDC液冷进入订单兑现期，昇腾Atlas 950批量交付在即

华泰通信指出，若Atlas 950 SuperPoD于2026Q4批量上市，国内液冷产业链（冷板、CDU、快速接头）需求同步放量。超节点功率密度提升使液冷由可选配置升级为基础设施刚需，昇腾平台认证周期长达12-24个月，已完成送样测试企业具备明显先发优势。投资逻辑正由单一"英伟达链"扩展为"海外AI算力+国产昇腾超节点"双轮驱动。冰轮环境调研印证需求早期高景气：今年数据中心订单已落地大几十亿，6月起脉冲放量，全年大幅超预期，明年数据中心占比将达九成，单GW对应冷水机组3.5-3.6亿美金。

核心催化3：AI电源突破+存储供需偏紧+成熟制程价值重估

AI电源方面，中远通AI电源技术与华为通讯电源同源，V客户（服务器电源）合作年内有望批量出货；比亚迪电子AIDC定价核心在液冷与电源，800V HVDC Sidecar侧柜26Q4量产。存储方面，Evercore ISI指出DRAM/NAND供给紧张将在年底进一步加剧并持续至明年大部分时间，AI服务器需求支撑价格短期难进下行周期。成熟制程方面，AI需求爆发+先进封装挤占传统产能，全球成熟制程涨价潮开启，功率板块业绩进入环比爆发临界点。

核心标的及逻辑

1.AI电源/服务器电源：

- 中远通：华为通讯电源起家，AI电源同源，服务器电源已切入IBM/思科并对接谷歌；V客户电源模组28年有望贡献5亿利润对应150亿市值，合计市值潜力300亿+，历史大底约40亿市值。

- 比亚迪电子：AIDC路线图核心在液冷&电源，液冷26年配合Vera Rubin量产、电源800V HVDC侧柜26Q4量产、服务器26年有望实现小几十亿收入；叠加苹果业务韧性+存储成本逆风缓解，处盈利复苏起点。

2.AIDC液冷产业链：

- 英维克：已形成液冷设计、设备交付及运维闭环，客户更换供应商需重新整机验证，合作黏性强，昇腾链核心卡位。

- 申菱环境：CDU环节重点，深度布局华为液冷体系，产品覆盖CDU/TMU/Manifold，Atlas 950规模交付下订单确定性高。

- 高澜股份：覆盖冷板式/浸没式/喷淋式全路线，昇腾950放量下业务弹性大、收入有望加速。

- 川润股份：昇腾超节点液冷总包及项目交付具备基础。

- 冰轮环境：北美AIDC一次侧冷源稀缺卡位，压缩机+换热集成，绑定丹佛斯磁悬浮机头，海外毛利率35%+、账期短，方舱/风墙产品价值量较传统冷水机组提升3倍。

- 三花智控：机械团队推荐，液冷重要标的，不仅是机器人逻辑。

3.通信/光通信/算网国产化（申万宏源26Q2前瞻）：AI主线围绕海外映射（Scale out向Scale up转向）、光通信高景气、硅光加速与CPO推进；网络国产化芯/云/网/端四大环节提速，液冷、电源等AIDC配套景气快速上行。

4.成熟制程/功率：

- 富满微：功率板块业绩爆发临界点标的，25Q4至今季度业绩-1.2亿→2100万→8000-9000万，26/27年预期5亿/10亿；对标2021年功率涨价潮历史，成熟制程价值重估主题核心。

5.云计算：

- 金山云：预计单Q2收入30亿以上、争取同比+30%；Q2毛利率14-15%（行业云拖累），随AI云占比提升及新签订单涨价H2改善，全年争取150亿CapEx，Q3集中形成收入。

6.AI投资/主题弹性：

- 九安医疗：卡位月之暗面、DeepSeek两大国产头部大模型，2026H1归母净利28-34亿（同比+204%~270%），系科创投资底层标的估值上涨；穿透持股DeepSeek 0.21%，目标800-1000亿市值。

- 米奥会展：会展主业迎拐点+全面转型AI驱动出海综合服务商，已参投Kimi、阶跃星辰、李未可AI眼镜，WAIC催化下叙事重塑，26/27年业绩预计1.2/1.5亿对应PE 25/20x。

行业趋势

科技板块正经历"极致K型分化后的再平衡"：融资余额7月以来累计下滑超1100亿元（电子行业净流出360亿），主观私募仓位降至75%接近2025年4月低点，短期聪明钱risk off、资金从AI infra切向防御。但产业趋势未根本改变——海外云厂商资本开支延续、国产算网四大环节提速、开

源模型推高整体推理需求。当前更接近筹码结构再平衡而非流动性撤退，中信策略情绪指标已降至"9·24行情"以来最低、市场温度接近冰点，进一步下行空间相对有限。后续关键窗口：①月底北美云厂商业绩与资本开支指引（验证AI需求持续性）；②长鑫IPO上市（千亿级成交，短期虹吸3-5个交易日）；③融资杠杆出清后科技板块波动性是否下滑及稳定资金入市信号。配置上应重点关注具备真实业绩、持续竞争力与合理估值、且处"强现实"方向的核心品种（AIDC液冷/电源、成熟制程功率、光通信）。

电子

当日电子板块核心催化集中于三大方向：存储芯片供需持续偏紧、光通信维持高景气、AI算力基础设施需求旺盛但短期板块面临融资去杠杆压力。存储芯片供给紧张预计延续至2027年，AI需求仍为核心驱动力；光通信受益于硅光加速与CPO推进，景气度持续上行；开源大模型生态对AI算力需求格局形成深远影响，从集中式寡头采购向碎片化买家基础转变，利好算力基础设施全链条需求扩容。

核心催化1：存储供需持续偏紧

Evercore ISI及供应链调研显示，DRAM和NAND市场供给紧张状况预计将在2026年底进一步加剧，并可能延续至2027年大部分时间。AI服务器、高性能计算等需求持续增长背景下，存储芯片价格短期内不会快速进入下行周期，存储板块基本面支撑坚实。

核心催化2：光通信持续高景气，国产算网提速

申万宏源通信指出，AI主线围绕海外映射、光通信景气度及光电技术变化持续走强。海外从Scale out向Scale up转向显著，硅光加速与CPO推进下光电混合趋势确定性夯实。网络国产化在芯/云/网/端四大环节提速：芯片国产替代空间持续开阔；云基建受益于本土AIDC供需格局改善，液冷、电源等配套景气度处于快速上行通道；网络在国产Scale up与超节点方案驱动下迎来需求放量。

核心催化3：AI开源模型重塑硬件需求格局

开源大模型对NVIDIA的战略意义深远——碎片化的模型买家市场可防止少数头部实验室形成买方垄断并最终垂直整合脱离NVIDIA生态。Kimi K3等开源模型的发布会持续推高整体推理市场总需求。瑞银闭门会议一致

认为AI行业已从概念验证阶段转向规模化落地，开源模型Token使用量当前占比已数倍于年初水平，长期有望占据市场主流。低成本开源模型不会降低基础设施需求，反而拓展更多可落地场景，受益标的逐步转向推理优化算力、存储、网络、部署基础设施。

核心标的及逻辑

1.光模块与液冷：

- 奕东电子：光模块液冷cage核心标的，行业市场规模明年预计放大至300-400亿元，两家龙头分享75-100亿元利润，当前市值合计约500亿元，AI产业趋势确定性强

- 鼎通科技：与奕东电子并称光模块液冷cage双雄，市场回调带来底部买入机会，明年利润高确定性提供安全边际

2.半导体材料：

- 江丰电子：通过上游同创普润（同一实控人）锁定超高纯溅射靶材原材料，同创普润是国内唯一量产12英寸先进制程超高纯钽靶坯供应商，超高纯钽全球市占率超30%，超高纯铜/铝国内市占率约24%/27%，产品已通过SK海力士、美光、中芯国际等验证；2025年营收19.70亿元（+27.7%），归母净利润1.78亿元

3.AIDC冷却基础设施：

- 冰轮环境：北美AIDC一次侧冷源核心卡位，今年数据中心订单已落地大几十亿，全年大幅超预期；丹佛斯磁悬浮机头绑定，海外毛利率35%+，账期短；单吉瓦数据中心对应冷水机组3.5-3.6亿美金，新增模块化方舱/风墙价值量可提升约3倍

行业趋势

电子板块当前处于"基本面强劲但资金面承压"的博弈阶段。存储供给紧张格局有望贯穿2026-2027年，光通信景气度维持高位，AI算力需求扩容趋势确定性高。但短期市场层面，电子行业融资余额7月以来净流出约360亿元，前期过度拥挤叠加去杠杆交易导致风险集中释放；长鑫IPO（预计成交额千亿级别）对其他科技个股资金虹吸预期明显。公募Q2科技仓位偏拥挤，主观私募仓位已降至75%（接近2025年4月低点）。建议关注融资杠杆出清后的板块企稳信号及长鑫上市短期冲击消化节奏，中期看AI驱动的基本面趋势未改。

通信

AI算力建设加速驱动光通信持续高景气，同时国产算网自主可控提速，芯/云/网/端四环节订单进入落地期；液冷作为算力基础设施刚需，Atlas 950批量交付在即，国产液冷供应链正式进入订单兑现阶段。

核心催化

1.AI主线景气共振，光电技术升级加速：海外AI算力从Scale-out向Scale-up架构转向，带动硅光模块加速渗透和CPO（光电共封装）深度推进，光电混合技术确定性进一步夯实；国内光模块出口链延续强势，细分赛道景气度持续上行。

2.国产算网四环节提速：芯片国产替代空间持续开阔；云基建受益于本土AIDC供需格局改善，液冷/电源等配套进入快速上行通道；网络设备在国产Scale-up与超节点方案驱动下需求放量；卫星互联网随可回收技术突破进入规模化商业落地阶段；端侧AI随大模型优化与硬件成本下降，应用放量趋势明确。

3.Atlas 950批量交付在即，液冷供应链订单进入兑现期：华泰通信点评指出，Atlas 950 SuperPoD若于2026Q4批量上市，国产液冷产业链冷板、CDU、快速接头需求将同步放量；昇腾平台认证周期长达12—24个月，已完成送样和系统适配的企业具备明显先发优势；液冷投资逻辑正由"英伟达链"单一驱动扩展为"海外AI算力+国产昇腾超节点"双轮驱动。

核心标的及逻辑

1.光模块及组件：

- 奕东电子：光模块液冷Cage核心标的之一，市场规模明年预期急速扩大至300—400亿元，公司有望分享75—100亿元利润，当前市值安全边际较高，产业趋势确定性支撑下具备配置价值。

- 鼎通科技：光模块液冷Cage双雄之一，与奕东电子共同构成液冷Cage核心供应阵营，下游需求放量直接拉动订单增长。

2.液冷全产业链：

- 英维克：液冷设计、设备交付及运维服务形成闭环，客户黏性较强，更换供应商需重新整机验证，龙头地位稳固。

- 高澜股份：覆盖冷板式、浸没式、喷淋式全路线，若昇腾950进入批量供货，公司业务弹性较高。

- 川润股份：在昇腾超节点液冷总包及项目交付方面具备基础，受益于超节点功率密度持续提升带来的总包需求。

- 申菱环境：深度布局华为液冷体系，产品覆盖CDU、TMU及Manifold管路，持续扩充制造产能，Atlas 950规模交付将带动CDU订单确定性提升。

3.AIDC及算力基础设施：

- 杰瑞股份：AIDC设备需求超预期，算力中心建设提速直接带动设备需求。

行业趋势

AI算力投资主线持续，光通信产业链（硅光/CPO/光模块）景气向上，叠加国产算网自主可控提速，芯/云/网/端四环节进入订单落地期；液冷已由可选配置升级为算力基础设施刚需，2026Q4 Atlas 950批量上市将成为国产液冷供应链的订单兑现催化剂，行业投资逻辑由单一海外映射向"海外+国产双轮驱动"升级。

传媒

核心催化1：政策自上而下护航，AI+行动全面落地

2026年4月高层指出全面实施"人工智能+行动"，7月发改委推出《人工智能合作发展行动计划》，涵盖优质数据供给、智能算力普惠、开源生态、深度赋能、数智人才共育、人工智能向善等八条计划，全面促进AI科技创新、产业发展与场景应用，协同推进传统产业改造升级、新兴产业培育壮大、未来产业前瞻布局，让AI赋能千行百业。政策红利持续释放，传媒行业作为AI落地的重要场景深度受益。

核心催化2：2026年AI应用场景密集落地，从"技术可用"迈向"商业可看"

2026年AI应用端持续迭代，1月GEO、2月Seedance、3月Open Claw，4~6月2C相对低迷但2B新品不断（DeepSeek V4预览版、Minimax M3开源、智谱GLM5.2开源），7月迎阶跃星辰A

moo与智能体手机、Kimi发布K3模型、字节Seedance 2.5密集发布。AI+剧集、电影、游戏、国漫、短剧等场景商业化加速，哪个细分场景率先跑通"AI降本且增收"模式成为关键看点。

核心催化3：Token经济新范式确立，中国AI模型全球影响力凸显

2026年AI产业从粗放式模型竞赛进入后Scaling时代，以场景落地与产业增效为目标，商业模式从互联网流量经济走向AI时代Token经济。全球LLM月度Tokens消耗量排名中，中国企业深度求索DeepSeek V4、小米MiMo V2.5、Minimax M3位列TOP3，月度Tokens消耗分别达21.5T、20.5T、17.1T（环比+42%、+198%、+177%），中国AI模型在全球Tokens消耗量中占据重要地位，传媒应用场景有望承接AI时代红利。

核心标的及逻辑

1.AI+剧集/电影：

- 中国儒意：AI+电影赛道龙头，与AI工具深度结合，内容制作效率有望显著提升，受益于AI降本增效与优质内容供给

- 华策影视：AI赋能剧集制作，积极拥抱AIGC技术，精品剧集产能边际改善，估值处于历史低位

- 光线传媒：动画电影领域积累深厚，AI+国漫战略持续推进，有望率先跑通"AI降本且增收"模式

2.AI+游戏：

- 恺英网络：游戏业务稳健，AI游戏研发持续推进，关注AI对游戏制作效率和玩法创新的拉动

- 完美世界：游戏+影视双主业，AI技术深度应用于游戏NPC与剧情生成，用户体验和研发效率双提升

- 姚记科技：休闲游戏+AI营销双驱动，AI提升广告投放效率和用户变现能力，业绩弹性值得关注

3.AI+营销/电商：

- 蓝色光标：AI营销龙头，AI技术深度重构广告投放全链路，智能投放效率行业领先，受益于Token经济下营销智能化趋势

- 值得买：AI+电商内容社区，AI生成购物内容提升平台活跃度与变现效率，用户规模稳健增长

4.AI+生产力/工具：

- 美图公司：AI影像工具出海，海外用户快速增长，Token消耗量攀升，商业化路径清晰，智能密度持续提升

- 风语筑：AI+数字展示，物理AI与虚拟场景融合，VR/AR+AI技术赋能展陈场景，订单有望边际改善

5.AI平台基础设施（间接受益）：

- 哔哩哔哩：AI+视频/国漫/营销多元布局，Kimi K3模型发布强化平台AI属性，内容生态受益于AIGC降本

行业趋势

2026年传媒行业正处于AI产业化的关键窗口期，Token经济新范式确立后，应用层商业化逻辑从流量思维转向智能密度与吞吐量思维；政策自上而下护航为行业提供持续催化，但底层大模型迭代仍存不确定性，建立在基模之上的产品应用能否持续获取用户付费是核心验证点；综合来看，AI+剧集/电影、AI+游戏场景商业化路径相对清晰，率先跑通"降本且增收"的标的值得重点跟踪。

食品饮料

贵州茅台年内第二次提价落地，i茅台零售价与合同价各上调约100元/瓶，两次提价累计合同价+200元，对2026年归母净利润贡献约2.5%，同时对冲上半年吨价下降压力；冰轮环境AIDC液冷订单6月后脉冲放量，全年大幅超预期，海外业务毛利率35%+，形成板块内AI基础设施设备的新催化。

核心催化1：贵州茅台年内第二次提价落地

7月18日贵州茅台公告对飞天茅台进行年内第二次提价，i茅台零售价1539元→1639元（+6.5%），经销商合同价1269元→1369元（+7.9%）。此前3月已有一次提价（合同价+100元、零售价+40元），两次合计合同价累计+200元、零售价累计+140元，持续推动渠道利润向公司回流。提价后i茅台1639元与市场价（散瓶1620-1660元）基本接轨，批零价差大幅收窄，渠道利润再平衡提速。

提价基础来自批价压力测试成功：近三个月散瓶批价稳定在1650元以上，上半年发货进度已超70%，下半年53度普飞供给相对偏少，叠加中秋国庆传统旺季，供需格局支撑有力。2026年可售成品酒约4.6万吨，2026-2029年基酒供给几乎零增量，公司正式从"量增驱动"切换为"价增+结构驱动"。

利润增量方面，单瓶增量收入100元，扣税费后单瓶增量净利润50元+，年化增量约50亿元，对2026年归母净利润贡献约2.5%，对2027年贡献全年约50亿元。同时，上半年茅台酒吨价同比下降约12%，此次提价有效对冲价格损失，下半年吨价预计与去年基本持平，批价预期更为乐观。

核心催化2：冰轮环境AIDC液冷订单脉冲放量，全年大幅超预期

冰轮环境主业为压缩机+换热容器集成，按温度带分为三块：低温（约50%，覆盖食品冷链、氢能、CCUS）、中温暖通（约45%，覆盖数据中心液冷、电子厂房、核电等特种场景）、高温工业热泵（约5%，工业余热利用）。

数据中心液冷订单6月后脉冲放量，全年实际落地大几十亿，较年初预期大幅提升，当前全球已建成投用项目仍少，需求处早期扩张阶段，明年数据中心占比预计达九成以上。价值量口径：单吉瓦数据中心对应冷水机组约3.5-3.6百万美元、冷却塔约0.9百万美元，采用丹佛斯磁悬浮机头方案。

北美市场竞争核心在于本土产能规模，公司目前中国与海外产能各约30亿元，交付周期7-9个月（含海运通关），扩产以租厂房+买设备为主，10亿产值对应投资仅小几个亿，投入产出比约1:10，瓶颈在于美国本地技术工人招聘。海外业务毛利率35%+，显著高于国内，客户以EPC厂商为主，签单收定金、交付测试合格后1个月内收款，账期较短。

公司为丹佛斯全球第二大压缩机客户及国内最大电控元件客户，采购价格国内最低，即便行业机头供应紧张时保障度仍高。新产品模块化方舱、风墙将主机到末端集成，价值量较传统冷水机组提升约3倍，由数据中心外部向内部延伸；余热锅炉由联营公司承接配套三大燃机厂，SOFC聚焦陶瓷平板式电堆与西安交大合作，均处储备阶段。

核心标的及逻辑

1.高端白酒龙头：

- 贵州茅台：年内第二次提价，批价底部确认，下半年量增有限、价增接棒，对2026年归母净利润贡献约2.5%，对冲吨价压力，批价更趋乐观，业绩增长目标进一步压实，估值具备支撑

2.AI基础设施设备：

- 冰轮环境：AIDC液冷订单6月后脉冲放量，全年大几十亿大幅超预期；海外业务毛利率35%+，盈利能力突出；丹佛斯深度绑定保障供应链；方舱/风墙价值量翻倍期权明确，数据中心业务从外部向内部延伸，具备持续扩张逻辑

行业趋势

食品饮料板块当前呈现"高端酒价值重估+AI驱动设备需求"双主线格局。贵州茅台作为高端白酒定价锚，提价行为反映品牌力与需求韧性，批价企稳后板块估值有望修复；同时，冰轮环境为代表的AI液冷设备赛道在数据中心建设加速背景下进入订单放量期，海外高毛利+本土产能优势形成双重竞争力，后续方舱/风墙等新品类延伸进一步打开成长空间。

社会服务

当日社会服务板块的关注焦点集中在会展出海赛道，米奥会展作为板块内呈现清晰拐点的标的，受到主业修复与AI战略转型双重催化，叠加WAIC人工智能大会的窗口期，市场对其叙事重塑预期升温。

核心催化1：展会主业迎来拐点，二季报利空释放

公司原计划年内举办约16000个展位，此前6月17-19日迪拜展取消是主要业绩承压来源。随着中东局势缓和，下半年展会仍在正常开办，部分专业展推迟至年底，目前销售情况良好。迪拜全年展位占比约35%-40%，但实际仅6月迪拜展停办、损失约1000余个展位（占比约10%），地缘因素对主业影响低于此前悲观预估。叠加巴西、印度签证放宽带来的展会增量，主业在Q4将充分释放利润，二季报预告发完后利空已基本落地。

核心催化2：全面转型AI驱动的出海综合服务商

公司战略由线下展会服务商升级为AI驱动的出海综合服务商，打通全链路出海服务。此前已通过对外投资完成布局，先后参投李未可AI眼镜、Kimi大模型、阶跃星辰等项目，覆盖AI硬件、具身智能、AI视频+整合营销等

方向，并将重点打造出海领域垂类大模型。公司长期深耕出海，积累大量国内出海企业与海外买家资源及数据，主业轻资产、高毛利、强现金流，为业务跃迁提供稳定业绩保障与协同支撑。

核心催化3：WAIC大会窗口催化叙事重塑

在当前WAIC人工智能大会举办、米奥旗下投资的诸多板块参展的催化下，公司作为"传统会展+AI转型"标的的优势凸显，市场对其"出海服务领域AI第一股"的叙事有望开始重塑，估值逻辑存在切换空间。

核心标的及逻辑

1.会展出海与AI转型：

- 米奥会展：社服板块清晰拐点标的，主业冲击因素消弭、轻资产高毛利强现金流构成稳健利润来源；AI转型战略清晰、资源协同强，有望重塑整体叙事。预计26年/27年业绩分别为1.2亿/1.5亿元，对应当前PE约25/20倍，建议充分关注。

行业趋势

社服板块内部分化明显，具备"主业修复+战略转型"双击逻辑的标的稀缺性突出。米奥会展依托出海会展龙头地位与多年积累的跨境资源数据，正从周期性展会服务商向高景气AI出海服务商演进，在WAIC等产业催化密集期具备叙事重估潜力，当前估值已回落至历史相对低位，配置性价比逐步显现。

轻工制造

核心催化

造纸行业景气分化延续，文化纸Q2承压但7月提价预期较强，包装纸价格持续修复，溶解浆提价逐步落地；智能眼镜行业进入批量供货阶段，康耐特光学与多家头部科技企业签订框架协议，XR镜片业务正式从研发走向量产。

核心催化1：造纸景气分化

太阳纸业Q2文化纸盈利环比略承压但6月已积极转产包装纸（行业转产年化近500万吨），包装纸超预期价格修复，特纸&生活用纸整体平稳，溶

解浆Q2量价齐升盈利改善；纸浆底部约550美元/吨得到验证，公司自身木片成本优势在3100-3300元/吨区间；7月文化纸全行业提价落地概率较大，有望推动盈利修复。

核心催化2：智能眼镜进入量产阶段

康耐特光学近期与四家国际及国内头部科技企业、消费电子巨头签订合作研发框架协议或采购框架协议，并积极扩建启东XR专用产线和上海工厂四条智能眼镜产线；公司已被指定为光波导智能眼镜核心镜片供应商，提供高折射率超薄处方镜片+贴合组装服务，标志从预研阶段跨入小批量试产和量产准备阶段。

核心标的及逻辑

1.造纸龙头：

- 太阳纸业：多元纸种平滑周期，溶解浆提价增厚H2盈利，颜店70万吨包装纸/60万吨化学浆Q3前逐步落地，资本开支已从高点下滑，整体利润体量有望环比温和改善。

2.XR智能眼镜镜片：

- 康耐特光学：智能眼镜镜片核心供应商，先发优势和客户壁垒显著，多家头部客户框架协议落地标志着XR业务进入加速成长期，产线扩建为后续量产提供产能支撑。

行业趋势

轻工制造内部结构性分化明显：传统造纸受益于供给侧收缩和提价预期，景气底部逐步确认；新兴消费电子（XR智能眼镜）从0到1的产业趋势加速，头部客户订单落地为相关供应链打开成长空间，两者形成防御+进攻的配置组合。

医药生物

核心催化

- 美国拟推法案限制制药行业对中国的依赖，港股医疗保健板块全日下跌5.7%，药明康德、中国生物制药、药明生物、英矽智能遭遇集中抛售，领跌全市场

- 国内创新药审批显著提速：百利天恒全球首创双抗ADC（iza-bren）第二适应症食管鳞癌获批，审评耗时仅177天，NMPA从"跟随审批"转向"独立评估、抢先放行"，创新药支持政策已从文件层面落实至审批结果

- 默沙东口服PCSK9环肽Enlicitide获FDA批准，为全球首个获批的口服PCSK9抑制剂；诺诚健华TYK2抑制剂ICP-332治疗白癜风II/III期研究达主要终点，80mg/120mg组F-VASI较基线改善均超38%，显著优于安慰剂

核心标的及逻辑

1.商业化创新药：

- 艾力斯：2026H1营收33.1亿元（+39.4%），归母净利润15.4亿元（+46.5%），Q2利润环比+42%，利润率持续提升；伏美替尼+戈来雷塞+普拉替尼三产品协同放量，20外插2线适应症已获批，海外III期即将读出，当前估值不足20倍PE

- 百利天恒：iza-bren第二适应症（食管鳞癌）闪电获批，距首次获批仅177天；全球首个双抗ADC，海内外在研超40项临床，与BMS合作潜在总额84亿美元；预计进入医保快速放量阶段，监管红利加速价值兑现

- 康诺亚：2026H1产品收入超3.9亿元（司普奇拜单抗同比+132%），确认Gilead首付款16.8亿元计入利润，预计H1利润不低于12亿元；CMG901近期有望读出III期数据并递交中美NDA，多催化叠加

- 诺诚健华：TYK2抑制剂ICP-332白癜风II/III期达主要终点，两个剂量组F-VASI改善均超38%，高度统计显著；特应性皮炎、结节性痒疹等更多皮肤科适应症布局中，皮肤科赛道全面覆盖

2.特色原料药/制药上游：

- 共同药业：起始物料全球龙头（市占率超六成），2026Q1营收1.62亿元（+16.32%），归母净利润同比大增195.59%；产能释放在即，原料药下游延伸+海外拓展双轮驱动，股权激励目标对应2026-2028年营收CAGR约22%

- 国邦医药：平台型制造龙头，多款拳头产品全球份额第一；动保板块供给出清叠加需求回暖，2026年下半年核心产品价格有望修复；持续回购彰显信心，当前PE约14/13/11倍，安全边际与弹性兼具

- 药明康德：全球CRDMO龙头，化学业务（小分子+TIDES双轮驱动）、测试、生物学三大板块协同；TIDES在手订单同比增长20.2%；小分子CDMO受益重磅分子商业化，GLP-1/寡核苷酸高景气持续，首次覆盖给

予"强推"评级，对应2026-2028年PE 21/18/15倍

- 奥浦迈：细胞培养基主业高增长，2026年推出股权激励（92人），业绩考核目标对应2026-2028年收入CAGR约25%；培养基国产替代加速，CDMO减亏持续推进

3.核药/其他细分：

- 东诚药业：核药CRDMO龙头，米度生物PET分子影像技术实现活体多时间点扫描，大幅减少实验猴用量（节省50%以上），兼具成本优势与FDA合规前瞻性；多款核药产品已上市，在手订单逐步推进，2026-2028年归母净利润预期2.5/3.38/5亿元（对应PE 44/33/22倍）

- 微芯生物：西达本胺联合纳武利尤单抗一线治疗晚期黑色素瘤III期顶线结果成功，mPFS 11.7个月vs对照组7.4个月（改善58%），已接近双免疫方案水平；口服给药耐受性优势显著，已在日本获批两项适应症，海外商业化持续推进

行业趋势

- 港股医药保健板块短期承压，美国限制制药对华依赖的政策预期压制CXO出口链估值，但国内创新药审批端政策红利持续释放（NMPA 2025年批准1类创新药76个创历史新高），政策天平正从"压制出口"向"扶持内需"倾斜

- 商业化创新药进入业绩验证期，艾力斯、康诺亚等Q2增速环比提速，医保独占期内放量逻辑清晰；非AI领域建议关注医药板块业绩超预期带来的轮动机会（7月底政治局会议前政策预期升温）

- 港股CXO龙头估值处于历史低位（药明康德2026年PE约21倍），短期受情绪和资金面压制，但全球订单转移节奏与基本面韧性仍在，中期配置价值逐步显现

公用事业

核心催化

特高压设备招标大幅放量，2026年前三批次累计中标243亿元已超2025年全年220亿元，H2直流招标有望继续放量，电力设备板块进入业绩加速兑现期；核电、水电、风电等清洁能源配置价值凸显，十五五装机规划清晰，类固定收益属性吸引长期资金布局。

核心催化1：特高压招标大幅放量

7月16日国网公布2026年第三批特高压设备中标结果，公示金额109亿元；前三批次累计243亿元已超2025年全年220亿元，招标翻倍以上增长；平高电气26H1中标25亿已超25年全年（20亿），许继电气14亿接近25年全年（16亿），国电南瑞28亿接近25年全年（32亿）；H2直流招标有望继续放量，核心物资换流阀/电抗器/组合电器单价环比基本持平，价格韧性良好。

核心催化2：清洁能源低位配置价值

核电唯一兼具"稳定+清洁"电源属性，十五五权益产能CAGR 10%，中国核电安全边际突出可展望3000亿市值；水电厄尔尼诺催化来水"强预期"，长江电力股息率4%具备绝对收益高胜率；风能台风修复中，福能股份1xPB处集团增持成本，底部夯实；煤电一体化陕西能源兼具业绩稳定性和估值修复空间。

核心标的及逻辑

1.特高压设备：

- 平高电气：26H1特高压中标25亿超去年全年，预计26/27年利润14/17亿，PE约18/15x，H2直流招标提速加持，业绩加速确定性强。

- 许继电气：26H1中标14亿接近去年全年，预计26/27年利润13/15亿，PE约16/14x，低估值底部标的。

- 国电南瑞：26H1中标28亿接近去年全年，预计26/27年利润90/100亿，PE约20/18x，行业龙头地位稳固。

2.清洁能源配置：

- 中国核电：十五五权益产能CAGR 10%，稀缺稳定电源属性，目标市值3000亿，安全边际突出。

- 长江电力：厄尔尼诺来水强预期+股息率4%，绝对收益高胜率，择时领先指标息差创2014年以来新高。

- 福能股份：台风修复+气电折旧到期+1xPB集团增持成本，底部明确，H2海风配置重启有望双击。

3.发电设备：

- 潍柴动力：AI备用电源（柴发+AIDC）打开成长空间，27年发电业务利润占比目标超40%，2.5MW主电内燃机8月UL认证提前，9月订单有望大幅提速，目标市值超5000亿，当前PE仅15x严重低估。

行业趋势

特高压设备进入业绩加速兑现期，H2直流招标持续放量，电力设备板块有望迎来估值与业绩双升；清洁能源整体作为类固定收益资产配置价值凸显，核电>水电>风电依次布局；发电设备龙头潍柴动力受益AI备用电源需求，兼具防御性和成长性。

商贸零售

贵州茅台年内二次提价落地，i茅台/经销商合同价/零售价各上调100元，批价1650元以上验证基础需求稳健；运动服饰Q2在消费大盘承压下整体维持韧性，361度各渠道均正增长、安踏多品牌延续高增，但李宁受宏观波动+多雨天气影响流水下滑、折扣加深。

核心催化1：贵州茅台年内二次提价，价增逻辑持续强化

7月18日贵州茅台对飞天53度500ml进行年内第二次提价，i茅台零售价1539→1639元（+6.5%），经销商合同价1269→1369元（+7.9%），这是继3月提价后的再次动作。两次提价后合同价累计+200元、零售价累计+140元，批零价差收窄，i茅台1639元基本与当前市场价接轨。利润弹性方面，单瓶增量净利润约50元+，预计对2027年全年增量净利润贡献约50亿元，对2026年归母净利润贡献约2.5%。2026年可售成品酒约4.6万吨，2026-2029年基酒供给几乎零增量，茅台正式从"量增驱动"转向"价增+结构驱动"。

核心催化2：运动服饰Q2经营分化，361度与安踏维持韧性

运动服饰板块Q2消费大盘承压、多雨天气影响线下客流，但361度各渠道流水均维持正增长（主品牌/童装/电商分别中高单位数/中高单位数/高单位数），折扣环比改善（Q2大装7.1折vsQ1的7折），库销比稳定在4.5-5倍区间，且超品店净增45家至187家。安踏主品牌Q2流水低单增长、618带动线上低双位数增长，FILA低单增长，高尔夫品类双位数增长；迪桑特H1流水同增超45%、可隆H1增超30%、MAIA增超30%。李宁Q2流水下滑低单位数，线下直营/批发/电商均有压力，折扣同比加深中单位数

，库销比接近4个月，Q2跑步/篮球品类转跌，但户外/金标系列表现亮眼。

核心标的及逻辑

1.高端白酒龙头：

- 贵州茅台：年内二次提价落地，7月18日起生效，单次提价对2026年归母净利润贡献约2.5%，全年累计约+50亿元；批价1650元以上验证需求稳健，从量增切换至价增+结构驱动，长期护城河稳固，估值回调后吸引力提升

2.运动服饰龙头：

- 安踏体育：多品牌矩阵强劲，迪桑特/可隆/MAIA均高增长，新跑鞋技术"折纸技术"Q3-Q4有望拉动销售；FILA调整见效、线上精准投放优化，维持全年营收指引，当前估值具吸引力

- 361度：Q2各渠道均正增长、折扣环比改善、库销比健康；超品店快速扩张（Q2净增45家至187家），耐克前高管门立俊任执行总裁有望提升长期竞争力，PE仅6倍、估值低

3.运动服饰弹性标的：

- 李宁：短期受宏观波动+天气影响Q2流水承压，但折扣加深、库销比4个月整体可控；库里合作落地、长期品牌全球化布局稳步推进，估值回调至历史低位，关注Q3零售环境边际变化

行业趋势

消费大盘Q2整体承压，线下客流和多雨天气对运动服饰线下渠道形成压制，但运动赛道结构性需求仍强，户外/高尔夫/儿童等细分品类增速亮眼。白酒方面，茅台批价站稳1650元上方验证高端需求韧性，提价信号意义强，预计下半年批价走势更乐观。整体看，商贸零售板块短期面临消费环境压力，但龙头品牌通过产品升级、渠道优化和品牌投入展现经营韧性，估值回调后具备长期配置价值。

农林牧渔

当日农业板块核心为生猪养殖周期拐点确认——能繁母猪产能加速去化（Q2去化124万头），叠加政策调控2.0版本强化执行，猪价反弹被视为

周期拐点；同时牧业大周期2026H1迎来盈利拐点，头部奶牛肉牛企业扭亏。

核心催化1：生猪产能加速去化，周期拐点确认

国家统计局数据显示，截至二季度末能繁母猪存栏3780万头（优于市场传闻3815万头），同比减少263万头（-6.5%），环比减少124万头（-3.2%），已接近3750万头正常保有量目标。去化明显加速（Q1去化57万头、Q2去化124万头），主体以中小散户为主，头部企业去化不及预期。4-6月行业平均头均亏损300-400元，深亏持续时长创历史记录，下半年由亏损驱动的主动去化仍将持续。截至目前本轮能繁累计去化6-7%，扣除母猪生产效率提升2-3%后实质去化约4%，可支撑猪价从10元/公斤涨至14元附近。

核心催化2：产能调控2.0政策强化，执行力度空前

本轮产能调控为2.0版本，配套财政、金融信贷、环保、检疫等政策工具（不配合减产企业已纳入黑名单），执行力度强于过往，企业博弈心态大幅减弱。各省产能调控方案6月底已上报农业部，7月逐步分解到各企业，9月底前完成去化目标，后续为常态化政策。近半个月猪价累计涨幅约20%，反弹源于修复性上涨、季节性上涨及情绪性上涨；猪价大趋势震荡向上，若无扰动年底即为全年高点。

核心催化3：牧业大周期2026H1盈利拐点

澳亚集团发布半年度业绩预告，预计2026H1归母净利约0.9-1.3亿元，较2025H1亏损3.78亿元大幅扭亏，主因养殖运营效率提升及肉牛售价增长。行业层面，2026H1奶价企稳（农业部全国生鲜乳均价3.03元/公斤，环比持平）与头部奶企成本下降共振；淘牛方面2026H1活牛、淘汰母牛、牛犊均价同比分别+7%、+22%、+32%，推动淘牛收益增厚，牧业公司中报有望整体同比扭亏。

核心标的及逻辑

1.生猪养殖（周期拐点+核心资产）：

- 牧原股份：成本优势护城河深厚，周期上行期头均盈利有望约400元/头，即便估值中枢下调至10倍空间仍可观

- 温氏股份/德康农牧：头部核心资产，育种体系完善、资金充足、经营稳定，抵御周期底部能力强

- 天康生物/巨星农牧/立华股份/神农集团：弹性标的，新周期开启头均盈利弹性显著

2.牧业（盈利拐点）：

- 澳亚集团：国内头部奶牛及肉牛养殖企业，2026H1扭亏为盈（净利0.9-1.3亿），肉牛售价上涨+运营效率提升双驱动

行业趋势

生猪板块产能去化仍是下半年主旋律，深亏驱动的主动出清+政策2.0强执行+疫病潜在被动去化风险，共同支撑周期向上，猪价震荡向上、年底或为高点，择股重视成本优秀、资金充足的高质量核心资产。牧业进入大周期盈利拐点，奶价企稳、成本下降、淘牛收益增厚三重利好，中报业绩向好。

综合

市场情绪触及阶段性底部，融资盘恐慌出逃但实质强平风险有限；科技主线经历回调后出现主动资金试探性抄底；个股层面，华新建材、米奥会展、九安医疗等多家公司迎来自身催化，整体市场呈现"情绪低、个股强"的结构分化格局。

核心催化1：市场情绪与技术主线

7月18日周五，受外围情绪拖累，市场出现恐慌性杀跌，上证跌破年线，融资盘大幅流出。值得注意的是，全市场维持担保比例自924以来最低点为240.4，截至昨日为272.7，两融强平触发条件（低于120%）客户仅占0.25%，强平风险整体可控。主力资金今日两点出现试探性抄底，主线仍聚焦科技；除科技和红利外，80%行业熊市已持续五年，若科技进一步团灭，市场整体赚钱效应将进一步恶化。

核心催化2：AI+科技投资持续演绎，多个标的迎来边际变化

九安医疗已卡位月之暗面（Kimi）及DeepSeek两大国产头部大模型，2026H1归母净利润预告28-34亿元、同比+204%~270%，DeepSeek 6月完成约510亿元首轮融资、估值约4000亿元，九安间接参投受益。Kimi于7月16日发布K3（2.8万亿参数，全球最大开源模型），月之暗面ARR已突破3亿美元，港股IPO预期升温。米奥会展主业迪拜展利空低于预期

（实际仅损失约10%展位数），同时全面转型AI驱动的出海综合服务商，WAIC大会举办在即有望催化叙事重塑。华创新材料视角下的江丰电子关联公司同创普润冲刺IPO，超高纯钽全球市占率超30%，已通过SK海力士、美光、中芯国际等验证。汇量科技发布最高3亿港元回购，新基建"长安"系统预计10月上线，IAP放量有望推动新一轮高增。

核心催化3：周期与制造细分龙头边际向好

华新建材底部（6月30日）至今涨幅40%，Q2归母超预期，海外利润贡献预计今年超七成，海外产能从3500万吨剑指短期6000万吨、中期1亿吨，13年出海经验叠加大股东霍尔希姆赋能护城河深厚，今年业绩对应A股10倍PE、港股仅6倍PE。TCL科技上半年利润37-39亿元，当前市值1000亿元，25年为折旧高峰期，2年后看100亿元利润，PB估值具备安全边际。乐舒适披露非洲肯尼亚、乌干达经营情况，肯尼亚占集团收入18%且份额领先，尿裤/卫生巾价格较国际品牌低40%-50%，本地化供应链优势显著。

核心标的及逻辑

1.AI+科技投资：

- 九安医疗：科创投资已成利润核心来源，深度绑定DeepSeek（月之暗面Kimi）两大国产开源模型，间接参投受益估值中枢上移，2026H1归母净利润同比+204%~270%，目标800-1000亿元不变

- 汇量科技：3亿港元回购彰显信心，新系统"长安"10月上线将优化IAP产品竞争力，26/27年经调整净利润预期1.3/2.6亿美元，对应PE16/8x

2.出海+周期成长：

- 华新建材：周期估值买成长股，底部至今日涨幅40%，海外利润占比超七成、产能快速扩张，A股10倍PE/港股6倍PE估值安全边际充足

- 米奥会展：会展主业利空出尽（实际迪拜展损失仅约10%），叠加AI出海综合服务商战略转型，WAIC催化在即，26/27年业绩预期1.2/1.5亿元，对应PE25/20x

- TCL科技：上半年利润37-39亿元对应1000亿元市值，折旧高峰过后弹性显著，2年维度看100亿元利润

3.半导体材料+AI应用：

- 江丰电子（关联同创普润）：超高纯钽全球市占率超30%，已进入SK海力士、美光、中芯国际供应链，同创普润IPO上市进程值得关注

4.消费出海：

- 乐舒适（恒安国际）：非洲本地化供应链优势突出，肯尼亚尿裤CR3中占65%、份额第一，价格优势显著，非洲市场长期成长空间大

行业趋势

当前市场处于"情绪底部+个股分化"阶段，融资盘恐慌出逃但强平数据尚无系统性风险信号；科技主线在经历回调后出现主动资金试探性布局，若科技能企稳，市场整体有望阶段性修复；主线之外，华新建材（出海材料）、米奥会展（AI+出海）等具备自身成长逻辑的个股独立于大盘走强，结构化行情特征明显。科技景气度仍是当前市场最重要的主线锚点，需持续关注。

家用电器

谷歌于7月15日将两年内2MW CDU需求指引大幅上调至3.3万台，全面转向电子屏蔽泵方案，产业链投资逻辑正式从主题炒作进入业绩兑现阶段。与此同时，内需政策密集表态推动板块再平衡，白电龙头筹码拥挤度低、估值低位吸引力凸显。

核心催化

- 谷歌CDU需求爆发，屏蔽泵产业链进入业绩兑现期：谷歌将两年 CDU 需求指引从模糊预期大幅上调至3.3万台，全面转向电子屏蔽泵方案，技术路线和供应商格局已固化，大元泵业/飞龙股份被谷歌明确指定为屏蔽泵供应商，科华数据新增获谷歌CDU AVL认证进入核心OEM名单，英维克作为现有供应商持续受益，东阳光进入送样阶段

- 白电再平衡机会：Q2高基数压力释放，下半年外销基数走低、新兴市场空调出口看好；白电龙头业绩预期已充分消化，筹码拥挤度低，防御属性突出，是资金高低切换的稳健选择

- 黑电世界杯+空调整合双重催化：Q2海信视像外销环比Q1明显提速，Mini LED升级驱动产品结构优化；TCL电子收购空调、管理层换股绑定，长期有望成为全球家电平台

- 两轮车基本面逐季好转：Q2出货量及单车利润降幅逐步收窄，新国标、电摩产品矩阵完善，旺季效应叠加提价降本对冲成本压力，基本面将持续改善

核心标的及逻辑

1.谷歌CDU产业链：

-
大元泵业：谷歌明确指定的电子屏蔽泵供应商之一，直接受益于3.3万台CDU 需求上调和技术路线切换，业绩弹性最大

- 飞龙股份：谷歌明确指定的另一家屏蔽泵供应商，受益于需求放量和格局稳固

- 科华数据：新增获得谷歌 CDU 的 AVL 认证，进入核心 OEM 名单，订单增量明确

- 英维克：现有 CDU 供应商，在份额分配中持续受益，业绩确定性较高

- 东阳光：进入谷歌 CDU 送样阶段，具备潜在突破预期，弹性标的

2.白电龙头：

- 白电龙头（美的/海尔/格力）：Q2业绩是周期低点，下半年外销基数走低、新兴市场空调出口提速，筹码拥挤度低，具备抗周期稳定回报能力，建议买入

3.黑电：

- 海信视像：世界杯带动Q2外销环比提速，Mini LED产品结构升级维持较快业绩释放，估值合理

- TCL电子：收购空调+管理层换股绑定，长期全球家电平台逻辑清晰，建议关注

4.两轮车：

- 两轮车龙头（雅迪/爱玛等）：Q2开始出货量、单车利润降幅收窄，新国标产品矩阵完善，旺季来临基本面持续好转

行业趋势

- 家电板块整体进入再平衡窗口，白电筹码低位+外销景气，黑电世界杯+整合双重催化，CDU产业链由主题进入业绩兑现阶段

-
两轮车行业最差季度已过，基本面逐季修复，估值有望随业绩改善而修复

催化日历

宁德时代半年报披露（预计2026年7月24日前后，下周五晚）

宁德时代半年报将是电池板块重要催化剂。多家机构预计业绩可能好于市场悲观预期，8月排产有望超预期，裕能、安达、德方等已无法完全交付宁德和比亚迪下的8月订单。

汇量科技新系统"长安"上线（预计2026年10月）

汇量科技新系统"长安"预计10月上线，届时将推动IAP ROAS产品放量，同时结束系统双跑优化成本端，公司有望进入新一轮高增期。系统上线后流水表现为重要观察窗口。

比亚迪电子800V HVDC Sidecar侧柜量产（预计2026年Q4）

比亚迪电子800V HVDC Sidecar侧柜将于2026Q4进入量产，AIDC电源业务进入实质兑现期，是比亚迪电子液冷+电源双主线的重要节点。

Atlas 950 SuperPoD批量上市（预计2026年Q4）

华泰通信判断Atlas 950 SuperPoD将于2026Q4批量上市，昇腾液冷由验证转向量产，国内液冷产业链迎来冷板、CDU及快速接头需求同步放量。已完成昇腾认证的供应链企业将率先受益。

比亚迪电子液冷配合Vera Rubin产品量产（预计2026年）

比亚迪电子液冷业务配合Vera
Rubin产品量产，是公司AIDC液冷业务的核心时间节点。

锂电消费税2%税率正式执行（2026年9月1日起）

财政部、海关总署、税务总局发布公告，自2026年9月1日起，锂离子蓄电池按2%税率征收消费税，2027年9月1日起提升至4%。

DeepSeek第二轮融资启动（进行中）

DeepSeek于2026年6月完成首轮约510亿元融资后，第二轮融资已启动，腾讯、宁德时代、京东、网易等首轮参投方参与第二轮概率较高。

月之暗面港股IPO预期升温（进行中）

月之暗面ARR已突破3亿美元，新一轮融资投前估值达315亿美元（较2025年底增长约7倍），港股IPO预期升温。

WAIC世界人工智能大会（近期，展位号H2-C1127）

比亚迪电子参展WAIC大会，展位号H2-C1127，是近期AI与产业结合的重要展示窗口。

2026年Q2财报季（进行中，多家上市公司披露中报）

李宁已将2026-2028年归母净利润预测下调至26.7/29.3/32.1亿元；361度维持预测26-28年归母净利润14.6/16.2/17.8亿元；金山云Q2收入预计30亿以上同比增速30%；富满微中报预告8000-9000万；安踏维持全年营收指引；华新建材Q2归母超预期。

冰轮环境数据中心订单交付（持续进行中）

冰轮环境今年数据中心订单已落地大几十亿，6月起脉冲放量，北美整体交付周期约7-9个月，订单将分批兑现为收入。

中远通与V客户合作落地（近期有望落地）

中远通柜外电源与V客户合作近期有望落地，以电源模组为突破口未来有望深度合作。

医药、港股、非银等ETF持续净流入（持续进行）

投资者持续关注ETF流入结构变化，医药、港股、非银等ETF保持净流入反映资金对非科技板块的配置需求。

中国AI大模型Tokens消耗量持续增长（持续进行）

DeepSeek V4 Flash月度Tokens消耗21.5T（环比+42%）、小米MiMo V2.5月度20.5T（+198%）、Minimax
M3月度17.1T（+177%），中国AI模型影响力持续扩大。

连板与强势股

奕东电子和鼎通科技被机构持续重点推荐，两家合计市值500亿元，明年液冷cage市场空间预计急速放大至300-400亿元，两家有望分享75-100亿元利润，整体AI行业回调带来买入机会。

比亚迪电子：液冷和电源是AIDC业务核心看点。液冷26年配合Vera Rubin产品量产，800V HVDC Sidecar侧柜26Q4进入量产，服务器业务26年有望实现小几十亿元收入。苹果业务提供韧性，26H1比亚迪海外销量79万辆同比+71%超预期。

风险提示

科技板块融资去杠杆持续，加速个股调整风险融资余额自7月以来累计下滑超过1100亿元，其中电子行业净流出约360亿元，前期过度拥挤的电子板块叠加去杠杆交易，风险正在集中释放。目前6月流入科技板块的融资余额已流出过半，若去杠杆趋势延续，科技个股调整压力仍将持续。

长鑫IPO上市短期虹吸效应，可能持续3-5个交易日长鑫IPO上市预计成交额可达千亿级别，对其他科技个股资金虹吸预期较为明显，即便看好长期产业趋势的资金也出现避让行为。预计此影响持续3-5个交易日，短期对科技板块整体形成资金面压力。

外围市场波动放大，亚太半导体交易主线出现巨大波动近期外围市场波动放大，尤其亚太地区半导体交易主线出现巨大波动，全球避险情绪浓厚。港股走势显著跑输周边市场，韩国综合指数年内累涨62%，日经225累涨26%，费城半导体指数（SOXX）累涨76%，港股低估值洼地效应与周边市场高位风险形成对比。

Kimi K3 Token效率偏低，对Anthropic和OpenAI冲击或有限Kimi K3虽为全球最大开源模型，但Token使用效率偏低，单任务成本高于GPT 5.6，对Anthropic和OpenAI的实质竞争威胁可能有限。两家公司正加速产业链纵向整合，若其内部已迭代出更先进模型并投入递归自我迭代，短期护城河优势仍存。

主观私募降至75%接近历史低位，全面转入熊市避险模式主观多头私募仓位降至75%，接近2025年4月中美贸易摩擦最低点，主观私募全面转为熊市交易模式，避险情绪浓厚。机构投资者做多意愿不足，对市场反弹形成制约。

电池消费税落地对成本端形成压力，中小电池厂加速出清风险锂电消费税2026年9月起按2%征收，2027年9月起提升至4%。2%税率下60kWh车型增加约400-500元成本，储能系统成本提升约1%。虽然龙头议价能力较强，但二三线电池厂成本传导能力弱，政策有望加速低价产能出清，中小厂商面临退出风险。

消费板块Q2零售承压，运动品牌流水增速放缓李宁Q2流水下滑，线下折扣加深中单位数；安踏Q2流水低单增长，FILA线下承压。宏观消费环境波动叠加多雨天气，线下客流低于预期，消费板块基本面修复仍有不确定性。

免责声明

本汇总内容来自公开渠道，仅供参考，不构成任何投资建议。投资有风险，决策需谨慎。