

# 北交所上市公司今日达到300家

3月20日,新恒泰在北京证券交易所挂牌上市。至此,北交所存量上市公司数量达到300家。从行业分布看,这些公司涵盖11个门类行业,37个大类行业,其中制造业公司数量占比83%,信息技术行业占比9%,围绕新能源、生物医药、汽车制造等产业链,聚集了一批专业化发展的创新型中小企业。近六成北交所上市公司入选国家级专精特新“小巨人”企业名录,八成公司入选省市级专精特新企业名录。

记者 张雷

3月20日,新恒泰在北京证券交易所挂牌上市。作为深耕功能性高分子发泡材料领域的高新技术企业,新恒泰成为北交所“专精特新”企业矩阵的新成员。至此,北交所存量上市公司数量达到300家。

新恒泰是一家专注于功能性高分子发泡材料研发、制造和销售的国家级专精特新“小巨人”企业。公司自2008年成立以来,深耕泡沫塑料制造行业十余年,目前生产的发泡材料涵盖化学交联聚乙烯发泡材料(PE Foam)、电子辐照交联聚乙烯发泡材料(IXPE)、聚丙烯微孔发泡材料(MPP)等,是国内少数同时具备多种发泡材料规模化生产能力的企业之一。

中国塑料加工工业协会数据显示,2022年至2024年,新恒泰生产的MPP产品的产量、销售额在国内同类产品均位列第一,其中在国内新能源汽车电池缓冲垫市场占有率达48%。公司已与新能源电池头部企业宁德时代、比亚迪、欣旺达,以及知名品牌上汽集团、华为等开展合作。

财务数据显示,新恒泰近年来经营业绩稳步增长。2023年至2025年,公司分别实现营业收入6.79亿元、7.74亿元和8.36亿元;实现归母净利润1.01亿元、0.92亿元和1.11亿元。

公司本次公开发行股票价格为9.40元/股,发行市盈率为14.99倍,募集资金拟用于年产5万立方米微孔发泡新材料项目、IXPE生产线技改扩建项目、研发中心建设项目及补充流动资金。

随着新恒泰的加入,北交所300家上市公司的整体面貌更加清晰。从行业分布看,这些公司涵盖11个门类行业、37个大类行业,其中制造业公司数量占比83%,信息技术行业占比9%,围绕新能源、生物医药、汽车制造等产业链,聚集了一批专业化发展的创新型中小企业。

“专精特新”集聚效应尤为显著。近六成北交所上市公司入选国家级专精特新“小巨人”企业名录,八成公司入选省市级专精特新企业名录。此外,12家公司获得国家“单项冠军”认证。这些企业专注于细分市场、创新能力强、掌握核心技术,成为产业转型升级的中坚力量。

例如,两天前刚刚登陆北交所的国家级专精特新“小巨人”企业族兴新材。这家国内铝颜料领域的龙头企业,高性能铝粉颜料产销量位居全球第三、全国第一,打破了国外巨头在高性能铝颜料领域的长期垄断,主持或参与了国内全部5项铝颜料行业标准及3项国际标准。公司董事长梁晓斌在上市仪式上表示,公司将依托资本市场力量,在“国产替代”与“产业升级”的时代浪潮中抓住机遇。

从整体经营情况来看,北交所公司整体保持稳健增长。根据2025年业绩快报,北交所公司平均实现营业收入7.31亿元,同比增长5.38%;平均实现净利润4332.48万元,整体盈利面达83.39%。贝特瑞、同力股份、开发科技分别以8.99亿元、8.58亿元和7.07亿元的净利润位列前三,140家公司净利润同比增长,其中39家公司增幅超过50%。

研发投入持续加码,是北交所公司创新发展的重要驱动力。2025年上半年,北交所上市公司合计发生研发费用为41.39亿元,同比增长2.59%。其中,信息技术、生物医药等行业研发投入强度居前。辰光医疗等8家公司研发投入占营业收入比例超过30%,贝特瑞等4家公司研发投入超过1亿元。

与此同时,北交所的制度建设也为上市公司高质量发展提供了有力支撑。3月16日,海能技术发布公告,拟提请股东大会授权董事会采用简易程序向特定对象发行股票,成为北交所推出优化再融资一揽子措施后首家披露简易程序再融资相关公告的上市公司。作为国家级专精特新“小巨人”企业,海能技术2025年实现营业收入3.62亿元,同比增长16.63%;实现归母净利润4212.97万元,同比增长222.3%。

今年以来,北交所发行上市审核节奏明显加快。截至3月20日,今年已有13家公司登陆北交所,而2025年全年共有26家公司在北交所上市。从审核端看,通过上市委员会审议的企业共有18家,其中今年以来审议的企业占14家。

站在300家的新起点上,北交所服务创新型中小企业的主阵地作用正不断强化。随着发行上市审核节奏加快,再融资工具日益完善,这一年轻的市场正吸引更多优质中小企业汇聚,在资本助力下实现创新突破与高质量发展。

# 阿里2026“A计划”:云和AI商业化年收入破千亿美元

记者 温婷 杨翔菲

3月19日,阿里巴巴集团发布2026财年三季度(自然年2025年四季度)业绩,阿里AI相关产品收入连续十个季度实现三位数同比增长,首次在财报中亮相的平头哥自研GPU实现规模化量产并成功商业化,“千问+悟空”双箭齐发彰显了其AI投入的最新成效。

面对巨大而长期的AI市场成长动能,阿里巴巴CEO吴泳铭在电话会上宣布,集团AI战略的商业目标是:未来五年,包含MaaS(模型即服务)在内的云和AI商业化年收入突破1000亿美元。

## 全栈AI布局取得新突破 阿里云加速增长36%

财报显示,若不考虑银泰和高鑫零售的已处置业务收入,阿里巴巴该季度收入同比增长9%达到2848.43亿元。报告期内,“AI+云”业务板块表现强劲,成为支撑阿里的新增长引擎。该季度,阿里云实现收入432.84亿元,同比增长36%,AI相关产品收入已经连续十个季度同比三位数增长。

“本季度,阿里巴巴在AI与消费两大核心领域持续投入。AI是我们的主要增长引擎之一。”吴泳铭说。

在财报发布后的电话会上,吴泳铭详细阐述了阿里的全栈AI布局——以芯片和云计算为AI基础设施层;以Token Hub为主线,由大模型、MaaS业务和“ToB+ToC”应用组成的AI模型及应用层,两者共同构成AI Infra(人工智能基础设施)到应用的完整能力。

在持续旺盛的AI需求驱动下,本季度阿里云外部商业化收入同比增长35%。首次在财报中亮相的平头哥自研GPU已实现规模化量产,在支持阿里内部业务的同时,实现了商业化变现。

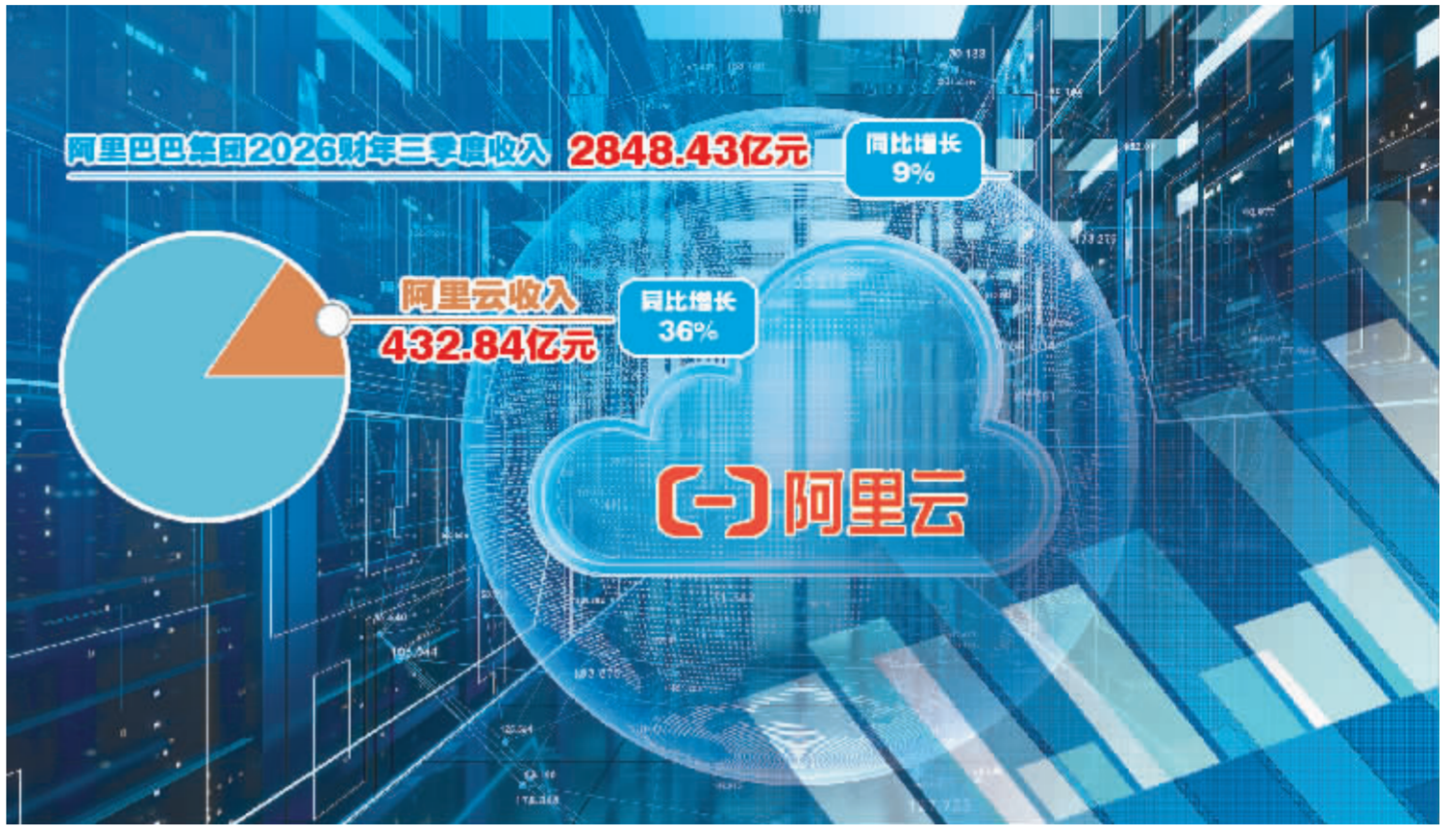
据吴泳铭透露,截至2026年2月,平头哥已累计交付47万片。在阿里云的实际业务场景,60%以上的平头哥芯片服务于外部商业化客户,已完成规模化外部客户AI任务适配,支持了400多家企业客户的AI任务,涵盖互联网、金融服务、自动驾驶等多个行业。

## “千问+悟空”双线突破 即时零售强劲增长

随着OpenClaw(又称“龙虾”)持续走热,Chatbot向Agent转型已成为大势所趋,AI加速进入规模化办事时代。

为此,3月17日阿里巴巴发布了首个企业级AI原生工作平台——“悟空”。作为阿里B端AI应用入口,悟空也将直接内置到超2000万企业组织的钉钉之中,将模型能力深度融入企业工作流,并与AI ToC应用“千问”形成双线突破。

财报显示,今年2月,阿里AI ToC旗舰应用千问C端月活跃用户数已突破3



郭晨凯 制图

亿。春节活动期间,超1.4亿用户通过千问App的智能体功能完成首次AI购物。

“千问App与阿里消费生态各应用场景加速融合,显著带动新用户增长和交易活跃度。”吴泳铭表示,“未来,依托‘大模型+云+芯片’全栈AI能力,以及与阿里商业生态的全面融合,我们将继续在AI ToB和ToC方向齐发力。”

阿里电商集团也带来了新的亮点。在对即时零售、用户体验、AI科技等保持高投入下,阿里电商集团实现经调整EBITDA为346.13亿元。本季度,包含淘系闪购在内的即时零售收入同比强劲增长56%,亏损显著收窄。同时,推动淘宝App活跃买家及88VIP用户均实现双位数增长。目前,88VIP用户数已接近6000万。

## MaaS平台Token消耗暴增 将成阿里云最大收入产品

按照阿里集团AI战略的商业目标:未来五年,包含MaaS在内的云和AI商业化年收入突破1000亿美元。其中,MaaS平台的增长后劲值得期待。

吴泳铭表示,阿里已形成从AI Infra到应用的完整全栈AI能力,并加速推进MaaS平台建设。过去三个月,百炼MaaS平台上公共模型服务市场的Token消耗规模提升了6倍,预计商业化MaaS收入将成为阿里云最大的收入来源。

作为大模型处理文本、图像、音频等信息的最小计算与语义单元,Token被视为AI服务的核心计价与结算单位。随着AI智

能体应用提速,Token调用量暴增。互联网大厂在布局AI大模型时纷纷跳出“参数竞赛”,进入战略卡位的新阶段。此时,谁拥有Token主导权,谁就拥有AGI(通用人工智能)时代的核心生产资料。

在应用层,3月16日,阿里已成立全新的Alibaba Token Hub事业群(ATH),以“创造Token、输送Token、应用Token”为核心目标,包括通义实验室、MaaS业务线、千问事业部、悟空事业部及AI创新事业部,为AI ToB和ToC双线发力提供组织保障,提高业务战略协同。

不仅如此,阿里内部正在形成鼓励人人使用AI的企业文化。记者了解到,阿里正在推进一项内部计划,员工可免费使用悟空、Qoder系列等付费AI工具,用于技术研发和通用办公,公司将向员工提供Token额度。此外,员工购买百炼Coding Plan会员或外部AI开发工具可以申请报销。

此前,阿里推出全新一代大模型Owen3.5-Plus,在推理、编程、Agent智能体等全方位基准评估中均表现优异。吴泳铭透露,将很快推出在Owen3.5基础上针对Coding与Agentic场景优化的下一版本模型。

AI正在从辅助工具进化为能够自主执行复杂任务的智能体,成为新时代生产力的推动力量。阿里AI在B端和C端双线发力,不仅大大降低了普通用户、个人开发者与企业调用Agent的门槛,还将拓展MaaS平台的增长空间,加快AI商业化步伐。

## 华为:智能化迈向广阔应用阶段 Token经济新蓝海开启

记者 时娜

“当前全球日均Token消耗量已超360万亿,据IDC预测,未来五年预计将增长3亿倍。”3月19日,华为中国合作伙伴大会2026在深圳开幕,华为常务董事汪涛在会上表示,行业智能化应用的广泛部署,带来算力需求的全面爆发,预计2026年AI算力基础设施建设规模将超过1.3万亿美元,同比增长41%。

汪涛认为,智能时代已然到来,人工智能正全面重构行业生态,重塑人们的工作与生活方式。算力已不再只是用来训练模型,而是用来支撑随时随地发生的海量智能决策。

“过去12个月,AI技术发展日新月异、成果频出,AI智能体已从概念走向规模化落地。近期备受关注的OpenClaw,凭借强大的自主执行能力,成为全球现象级开源产品,它持续快速迭代,推动AI从对话交互向自主完成任务升级。以OpenClaw为代表的实用型智能体,正深刻改变个人与企业的工作模式,开启AI真正自主执行任务的新时代。”汪涛说。

华为高级副总裁李鹏表示,智能化已从“看得见”快速进入“用得上”的阶段,从通用模型迈向更广阔的行业应用。智能体与行业智能化已不再是遥不可及的愿景,而是如同水和电一般,加速融入千行百业。

“Token经济时代已经来临。”李鹏表示,我国人工智能等研发应用走在世界前列,日均Token消耗量已跃升至180万亿,平均每1.5天就有一个新模型诞生,连接与计算需求爆发式增长,带来巨大发展机遇。

据介绍,为布局“Token经济”新蓝海,2026年,华为将坚持All in AI,除了充分发挥华为超节点规模算力优势外,华为还将构建多样性的智能体,为企业级智能体开发平台AgentArts将于4月30日公测,其开源增强版将于5月30日发布,希望以此提升企业开发智能体的效能,将智能体的交付时间压缩60%以上。

“没有网络的AI将是信息孤岛。”汪涛认为,如果把算力比作智能时代的“内核”,网络就是连接算力供给者和需求者的“脉络”。预计未来十年通信网络的连接对象将从今天的90亿扩展到9000亿以上的智能体,通信的容量也会迎来百倍的提升。

“智能化正推动ICT产业迈入全新增长周期。”李鹏说:“随着行业智能化升级加速,市场对确定性网络、数据中心互联和产业超算等需求爆发,预计在2026年将给ICT产业带来超过8000亿元的市场机会。到2030年,中国AI相关产业规模将突破10万亿美元。”

面对智能化时代的新机遇,李鹏表示,华为始终践行“与伙伴共同成长”的理念。华为会坚定不移地投入专家资源,深耕细分行业场景,结合“联接+计算+云”的多产业协同优势,把多年技术积淀转化为伙伴的商业竞争力。同时,通过强健“伙伴+华为”合作体系,赋能伙伴创新,让伙伴能基于华为平台持续地成长。

据介绍,近年来,华为围绕昇腾AI基础软件平台构建开放技术底座,目前已联合3000余家合作伙伴服务了20多个行业,覆盖5000多家客户,支持了65个主流大模型开发、4000余款大模型一体机规模商用。2026年,华为还将开放模组、服务器节点等全系列硬件,为伙伴提供从中心到边缘的全场景算力辅助。

# 中国联通2025年业绩稳中有升 2026年算力投资将超175亿元

记者 王子霖

3月19日晚,中国联通披露2025年业绩。中国联通2025年实现营收3922亿元,实现归属于母公司净利润91.3亿元,同比增长1.1%,扣非净利润同比增长14.7%。中国联通董事长董昕在业绩说明会上表示,2026年公司资本开支预计在500亿元左右,其中算力投资占比超过35%(超175亿元),算力投资比例未来还将随行业发展继续增加。

分红方面,联通红筹公司董事会提议派发2025年度末期股利,每股派发股利0.1329元,连同已派发的中期股息每股0.2841元,全年股息合计每股0.417元,同比提升3.1%,派息率提升至61.3%。其中,中国联通A股公司每10股派发股利0.523元,共计拟派发约16.35亿元的末期股利。

## 人工智能收入同比增长超140%

2025年,中国联通抢抓新一轮科技和产业创新机遇,落实“人工智能+”行动,战略性新兴产业收入占比超过86%,算力业务收入占比超过15%、较上年提升1.1个百分点,人工智能业务收入同比增长超过140%。

董昕介绍,2025年公司强化算网融合、云网一体,做好算力资源的梯次布局和编排调度,提升联通云竞争力,支撑大数据、人工智能研发应用,以技术新能力抢抓

赛道新机遇。

据介绍,报告期内,中国联通实现数据中心收入281亿元,收入同比增长8.5%。2025年,公司加强“东数西算”枢纽节点和绿色算力示范省的资源布局,机架规模超过110万架,建成7个百兆级AIDC园区,智算规模达到45 EFLOPS,同时,公司加快新“八纵八横”骨干光缆网建设,新增光缆超过9000公里。

联通云也在2025年得到进一步升级。据介绍,联通云2025年加快向AI云演进,深化超大规模智能云原生实践,提升统一编排调度能力,构建“应用+模型+资源”的算力经营新模式,支撑180多个省市级政务云建设,赋能近40万企业客户数智转型。

董昕表示,展望未来,中国联通将以“算力”为核,适度超前建设算力基础设施,强化算力服务平台的一体化运营,用新算法、新技术推动云网边缘融合发展,让算力像水、像电一样即取即用,打造新质生产力的核心引擎。

## 2026年将重点改善单位成本

对于市场高度关注的增值税率上调给企业带来的影响,中国联通首席财务官李玉焯在业绩说明会上进行了回应。她坦言,增值相关政策调整,短期内将给行业的收入、利润增长以及现金流带来影响,其中对利润的影响最显著。

她介绍,针对这一变化,中国联通有针

性地部署了多项任务。具体而言,公司要加快业务结构的优化调整,更加聚焦“连接、算力、服务、安全”四大核心赛道,加快推进“基础管道提供商”向“数字化综合服务商”转变。她介绍,中国联通2026年将把改善单位成本作为核心任务,对高价值业务优先赋能,实现资金配置更精准、资金使用效率更高效。

年报显示,截至报告期末,中国联通用户总量突破12亿,较上年增长1.1亿。坚持宽带和移网融合发展,用户数净增超过2000万,融合业务渗透率超过78%、融合套餐ARPU保持百元以上。场景化转型方面,物联网连接规模突破7亿,5G专网收入为123亿元,同比增长超过50%。

2025年,中国联通云智产品服务用户数超3亿,收入同比增长超过11%,eSIM用户超过300万。报告期内,公司还升级“5G+工业互联网”产品体系,格物工业互联网平台连续入选国家A级双跨平台,支持上万台自身智能机器人的统一管理和协同作业。车联网服务超过9500万辆,助力新能源汽车出海。

国际化业务方面,公司提升亚太、亚非、亚非欧等主干通道能力,推动智慧家庭产品走向国际,落地东盟智能制造、中东智能仓储、非洲智慧矿山、欧洲智慧港口等标杆项目,助力高质量共建“一带一路”。报告期内,中国联通国际业务收入达136亿元,同比增长超过9%。