

# AI变现路在何方,订单成色几何?

## ——科创板AI产业链公司集体回应市场热点

◎记者 孙小程

科创板汇聚了一批极具代表性的人工智能企业,其技术演进与商业化路径,往往代表着产业的前沿动向。5月20日,在科创板“十五五”主题集体业绩说明会之人工智能行业专场,云从科技、奇安信、金山办公、致远互联等产业链上市公司集体亮相,回应市场热点。

上海证券报记者梳理发现,企业AI订单进展、如何将AI能力转化为业绩动能,是投资者重点关注的话题。从与会高管的答复来看,上市公司不再盲目“铺摊子”,而是聚焦优势领域,结合具体业务场景,在网络安全、企业服务及数字建造等领域逐步兑现技术价值。

### 从订单看AI商业化进展

“据公开信息,公司订单寥寥无几,是公司业务推广方面做得不够,还是客户对公司技术认同度低?”

面对投资者的犀利发问,云从科技董事会秘书兼副总经理杨桦并未回避。她解释称,公司近年来持续推进业务结构优化和“提质增效”战略,主动收缩部分回款周期长、资源占用较大的低质量项目,更加聚焦高质量、高附加值及具备可持续运营能力的核心业务方向。因此,阶段性订单结构变化更多体现的是公司经营策略调整,而非市场认可度不足。

云从科技在行业标准建设上的成果,后续有望转化为业绩动能。杨桦表示,公司长期深耕人工智能核心技术研发,并积极参与国家及行业标准建设,相关技术能力

已在多个重点行业场景实现落地应用。同时,公司也在持续完善营销体系与生态合作能力,推动技术优势进一步转化为业务成果。

从企业财报数据和上市公司的反馈看,AI技术正切实成为驱动业绩增长的新引擎。其中,与AI相关的订单进展,是投资者最为关心的问题之一。

致远互联董事长、总经理徐石在会上介绍,2025年,公司以信创业务为基础,以AI业务为引擎,推动全线产品及解决方案智能化升级,相关产品销售及重点行业客户拓展成果显著,AI关联合同订单金额达2.07亿元。

在后续的增长动能上,徐石表示,致远互联将以持续的研发创新为基础,继续升级现有产品体系,丰富AI产品矩阵,聚焦高价值行业和核心客群,持续强化智能应用条件的标准化和规模化。

作为国产办公软件龙头,金山办公同样受益于AI东风。公司董事长邹涛表示,金山办公AI商业化正处于从“用户规模积累”向“收入逐步兑现”的关键阶段。个人业务在WPS AI驱动下量价齐升趋势明确,B端WPS 365保持高速增长。

不过,邹涛认为,AI产业落地也面临一些挑战,包括用户对AI使用习惯的培育需要一定周期,企业客户海量非结构化数据向知识资产转化方面的工作较为复杂等。“我们认为,AI商业化是‘渗透—变一变—深化’的长期过程,公司将持续以产品力为核心驱动,稳步推进AI价值的规模化释放,对中长期前景保持充分信心。”邹涛说。

### 用产品打开AI增量市场

AI能力大幅跃升的同时,也放大了潜在的安全风险,这自然给网络安全企业带来了新的机遇。奇安信董事长齐向东介绍,2026年4月,Anthropic公司发布超旗舰AI模型Claude Mythos,标志着网络攻击正式从“手工化”时代跨入“工业化”生产阶段,传统防护模式局限性凸显,急需构筑纵深防御体系,加速安全能力转型升级。

在他看来,安全已经从以往的“幕后保障”一跃成为AI规模化应用必须前置的“刚需底座”,AI安全也成为“兵家必争”的战略新高地。

今年初,奇安信专门成立了人工智能子公司,聚焦三大方向:网络安全垂类大模型和智能体、安全智能(AI for Security)、智能安全(Security for AI)。“未来的安全对抗,本质上是AI对抗AI,靠堆人是扛不住AI攻击的,所以必须把安全能力智能化,把智能化的能力体系化,这就是公司未来的起点。”齐向东说。

同为网络安全头部厂商,亚信安全亦在加速相应产品布局。亚信安全副董事长、总经理马红军表示,公司推出了业界首款智能体信任框架——ATF(Agent Trust Fabric),以“智能体意图对齐+人机共治”的新范式,重构人机协同的信任根基,构建智能体可信运行的安全基础。

马红军透露,目前已有标杆案例用户落地,公司未来将继续加大方案复制推广,提升市场覆盖面。

从网安行业到实体产业,各行业公司正借助AI寻找业务增量,以期打开新的增长空

间。品茗科技深耕工程建设信息化领域,是数字建造技术和产品提供商。品茗科技董事长、总经理李军介绍,公司于2018年成立“PAI”(品茗建筑人工智能加速器),持续加大AI技术研发投入。目前AI相关业务已在多个核心维度取得阶段性成果,但在公司总营收中的占比目前仍处于起步阶段,但其客户黏性和增长势头均优于传统业务。公司将持续加大AI投入,探索更多AI应用场景,推动业绩增长。

罗普特主要为公共安全、城市治理、智慧交通等领域提供“视频+数据”的社会安全系统解决方案,公司董事长、总经理陈延行介绍,在新增业绩来源上,罗普特布局的警务AI PC、政务服务机器人、工业端侧巡检智能体等产品,叠加AI赋能公共安全、工业制造、企业服务等新兴业务,将成为公司重点业绩增量与核心利润增长点。

邦彦技术主要从事信息通信和信息安全设备的研发、制造、销售和服务,公司董事长、总经理祝国胜表示,公司近年来持续加大研发投入,重点布局云PC及AI Agent等战略方向,目前已取得阶段性成果。其中,云PC在电力、制造业、金融等行业持续拓展客户,并推进信创及海外市场布局;AI Agent以IP运营模式向文旅、研学方向延伸,客户基础逐步扩大。

随着产品技术成熟度提升、产线规模效应逐步显现以及市场开拓的持续推进,邦彦技术预计,未来相关业务收入将逐步增长。祝国胜同时提示,新产品从市场导入到规模化放量通常需要一定周期,具体进度受客户验收节奏、行业政策、市场竞争等多重因素影响。

## 新设子公司收入确认引争议 \*ST海华年报被“刨根问底”

◎记者 胡嘉树

近日,\*ST海华还在回复上交所对公司前期两次业绩预告的监管工作函时,再次收到上交所对公司2025年年报的问询函。针对公司2025年业绩问题,上交所展开“刨根问底”式的问询,\*ST海华回复越多,问题越多。

上交所最新问询函中指出,公司及年审会计师对前次监管工作函的回复存在“不充分、不完整”等问题,且公司回复内容与相关部门向上交所提供的材料存在“重大差异”。

围绕公司新设子公司湖南青啤的收入确认、加气业务数据差异、年审会计师采取视频抽验等多重疑问,\*ST海华又将如何回复这份最新的“考卷”?

### 新设子公司被“穿透式”问询

据2025年年报,\*ST海华实现营业收入3.23亿元,较上年增长36.59%,扣除后营业收入为3.16亿元,归属于上市公司股东的净资产为5.59亿元。两项财务数据达标,公司因此向上交所申请撤销退市风险警示情形。然而,围绕公司业绩的接连问询,无疑为公司的“摘帽”事项增添了不少难度。

具体来看,\*ST海华业务聚焦机械制造与清洁能源两大板块。据公司披露,2025年收入增长主要来自并购及新设主体等外延式拓展。其中,\*ST海华2025年8月新设立的全资子公司湖南青啤是公司当期营收增长的主要来源之一。公开信息显示,湖南青啤在2025年8月至12月期间实现收入3076万元。

在前期的监管工作函中,上交所重点问询了湖南青啤营业收入扣除事项,\*ST海华及年审会计师回复显示,“湖南青啤相关收入无需扣除”。

但上交所最新的年报问询函中直指,公司回复内容与相关部门向上交所提供的材料存在重大差异。相关材料揭示了湖南青啤客户依赖度高、供应商选择权瑕疵、无在手专利等问题。

其一,湖南青啤对第一大客户星邦机械依赖度达99.81%,且原第二大客户在2026年度没有与湖南青啤的合作计划。这种单一客户依赖结构使公司业务的可持续性面临严峻挑战。为此,上交所要求\*ST海华补充披露2026年业务开展及客户拓展情况,进一步论证业务可持续性。

其二,湖南青啤缺少对供应商的选择权,且与客户存在大量供应商重合的情况。除设备供应商是湖南青啤自主确定以外,其余前10大供应商均在得到客户认可后开展合作,如果供应商得不到客户认可,湖南青啤则不会向供应商采购。

那么,作为第一大客户的星邦机械是否以任何形式参与湖南青啤供应商的选择过程,包括但不限于推荐供应商名单、参与供应商评审等?对此,上交所要求\*ST海华说明并进一步论证是否存在客户指定供应商的情况,以及公司相关业务是否具备商业实质及收入确认的合规性。

其三,湖南青啤无在手专利、产品技术要求不高,所在园区内有其他供应商可提供类似产品。尽管公司前期函显示湖南青啤具有“结构件图纸细化、焊接和金属切削”技术,但上交所要求公司补充披露具体操作步骤、技术参数、参与人员等,并结合无在手专利等相关情况,进一步论证湖南青啤是否具备技术优势。

相关材料还显示,湖南青啤无在职工工,仅有2名铆焊组长,焊接工人主要依赖劳务公司提供,劳务公司提供40人至50人在湖南青啤长期工作,相关人员由劳务公司管理。对此,上交所追问公司:员工姓名、岗位、用人单位名称及聘用时间、专业背景、从业年限、社保缴纳情况及具体职责分工,在每个生产环节的具体工作内容、工时占比等。

此外,年审会计师中瑞诚会计师事务所的审计程序充分性也遭到质疑。上交所关注到,会计师此前披露的核查程序仅包括“查询工商信息、访谈管理层、查阅内部文件、核对财务数据”等基础程序,要求其补充披露:是否对湖南青啤的外协厂商进行实地走访或核查;是否对湖南青啤固定资产投入进行实地盘点;是否对湖南青啤与主要客户、主要供应商之间的资金往来进行核查,并说明相关回函内容及有关材料存在差异的原因。

### 加气业务多项数据存在异常

\*ST海华的天然气管道加气业务的诸多异常情况,同样引起上交所高度重视。

上交所前次监管工作函已关注到,公司加气业务存在手工台账登记不完整,未能获取全部车牌信息,销售价格调整频繁且未形成书面记录等问题。

上交所掌握的最新相关材料显示,公司加气业务存在部分开票客户和实际加气客户不匹配、加气站存在事后编造卸液记录、加注及支付数据存在极端异常值、加气前安全检查次数与加气次数差异较大等异常情况。此外,年审会计师采取IT审计、视频抽验等程序进行收入确认真实性的检验。

针对上述问题,上交所进一步追问:公司价格调整的具体情况,是否符合行业惯例;手工台账登记不完整的具体情况,包括缺失的字段、涉及的交易笔数及金额占比;事后编造卸液记录的具体情况,包括编造的次数、涉及的采购量及金额等;加气前安全检查次数与加气次数差异较大的具体情况等。

针对年审会计师采取视频抽验等程序进行收入确认真实性的检验,上交所要求会计师补充说明,视频监控的覆盖范围,通过视频监控验证交易真实性的具体过程以及未获取视频部分的替代审计程序等。

从最新的年报问询函追问的细节来看,\*ST海华的问题已不仅仅是2025年营业收入扣除相关事项,而是逐渐延伸到公司具体运营业务的真实性,以及公司回复监管问询的真实性。面对新一轮更为严厉、尖锐的问询,投资者显然已经感受到寒意,\*ST海华股票已连续两个交易日跌停。

5月20日晚,公司在股票交易异常波动公告中称,公司本次申请撤销股票退市风险警示事项正处于补充材料阶段。本次申请撤销退市风险警示能否获得上交所的同意尚存在不确定性。

## 全栈Agent化升级 阿里云增长引擎切换

◎记者 杨翔菲

“我们已经正式迈入Agentic时代。”5月20日,在杭州西子湖畔,阿里云资深副总裁刘伟光说。

当日,在2026阿里云峰会上,阿里云宣布完成“芯片—云—模型—推理”全栈Agent化升级,并同步推出全新AI产品官网千问云、搭载自研AI芯片真武M890的超节点服务器,以及最新旗舰模型Owen3.7-Max——这是国内云厂商首次围绕Agent进行全栈产品发布。

就在不到24小时前,谷歌刚在I/O开发者大会上将开发平台Antigravity升级为Agent-first架构,宣布Gemini从AI助手全面转向自主执行任务的Agent。

在同一天,阿里云和谷歌两大巨头做出了同样的判断:云和AI的主要消费者正在从人变成Agent。阿里云的举措是:全面重构整套技术体系。阿里云的增长引擎,正在全面切换为以token为计量单位的AI收入。

### 阿里云进行全栈Agent化升级

“全栈式AI生态能力具备稀缺性,中国厂商在全栈自研这条路上走得越来越快,未来的竞争将不只看单一技术,而是看整个系统整合能力。”浙景资本董事总经理谢思远在接受上海证券报记者采访时表示。

当日,阿里云二二连三的发布让人目不暇接。

在芯片层,阿里云亮出了一张目前国内云厂商中独一份的牌——覆盖算力、网络、存储的完整自研数据中心芯片矩阵。阿里发布基于新一代AI芯片真武M890的磐久AL128超节点服务器,搭载自研互联芯片ICN Switch 1.0,可让128张AI芯片组成一台计算机,P2P时延低于150ns,主打解决Agent场景下的海量并发推理和大模型训练需求。同时,平头哥新一代训推一体AI芯片真武M890首次亮相,性能是上一代真武810E的3倍。

阿里云还在做一件更底层的事——把云产品本身变成Agent能用的东西。为此,阿里云对云产品进行了Skill化、MCP化和CLI化改造,让每一个云产品都变成Agent可以“像调函数一样调用”的标准化能力模块。

在模型层,千问发布了旗舰模型Owen3.7-Max,在三方机构Arena全球大模型盲测榜单中位列国产模型第一。

“Owen3.7-Max的设计初衷,就是让模型真正成为Agent的智能内核,具备自主规划、持续迭代、跨工具协作的能力。”阿里巴巴通义大模型事业部负责人周靖人认为,大模型正在经历一次核心范式转移,从追求模型“说得对”,转变为要求模型“做得到”。



阿里云资深副总裁刘伟光表示,为Agentic时代全栈就绪。记者 杨翔菲 摄

实战案例证明了Owen3.7-Max的能力。在训练从未接触过的真武M890芯片上,Owen3.7-Max仅凭一份任务说明,从零开始自主工作35小时,独立完成了一个生产级AI计算内核的编写与调优,最终性能较官方版本提升10倍。

如果说芯片是地基,模型是引擎,那么百炼推理平台就是Agent真正跑起来的“生产车间”。阿里云在百炼平台上构建了大规模GPU资源集群,并通过一套完整的技术栈来应对Agent场景的特殊挑战。当日,阿里云宣布百炼平台全面开放,与月之暗面、Minimax、智谱、阶跃星辰、爱诗科技、生数科技等达成合作,为用户提供“一个人、多模型可选”的一站式服务体验。

### 打造Agentic时代的新入口

全栈的升级,当然离不开入口的升级。当日,阿里云重磅推出全新官网“千问云”,这是阿里云成立17年来,首次在官网之外推出的全新产品官网。

打开“千问云”官网,突出的不是产品列表,也不是控制台,没有任何传统意义上的导航结构。首页只有一行Agent可读的代码指令——安装Skills npx skills add QianWen-AI/qianwen-ai。

过去10年,云的交互逻辑是“人登录控制台—选产品—配参数—调API”。这套流程对人类来说已经足够顺畅,但对Agent来说完全不可用。在刘伟光看来,Agent需要的是结构化的能力描述、明确的调用协议和可预期的反馈机制。

“过去模型服务平台为人服务,未来用模型的主力将是Agent,千问云正在全

面重构模型服务平台,为开发者和Agent提供更友好的体验。”刘伟光表示。

千问云秉持对Agent更友好的设计理念,将模型服务链路全面Skill化和CLI化。用模型不再需要人完成阅读文档、写集成代码、调试API参数等繁杂工作,仅需一句指令,OpenClaw、Hermes Agent、Claude Code、Ooder等Agent即可“学会”网站全部能力,并根据用户需求一键调用。

“传统云产品的交互逻辑是为人设计的——用户看着控制台点击按钮,或者通过API编写代码调用。但Agent工作负载是无规律弹性、短生命周期、瞬时起量即走,与传统云计算的稳态负载截然不同。”阿里云首席技术官李飞表示。

在业内人士看来,阿里云用一行代码替代了整个官网,这是对未来用户形态的一次押注——当云的主要消费者不再是人,而是Agent,所有围绕人类设计的界面、流程和交互逻辑,都将被重写。

### MaaS有望成阿里云最大产品线

当日,平头哥首次公布了真武系列芯片的路线规划:未来2年将陆续推出算力更强的真武V900、真武J900两代芯片。目前真武系列AI芯片累计出货56万片,已服务中国电信、中国一汽、浦发银行等20多个行业的400多家客户。

加上自研的倚天系列CPU、磐龙智能网卡、镇岳存储主控芯片、ICN Switch互联芯片,平头哥的芯片版图已经从“单点突破”走到“全面覆盖”。

平头哥半导体副总裁高慧表示,A-gentic时代,一个Agent在执行任务时可能



展示区的磐久AL128超节点服务器 记者 杨翔菲 摄

在毫秒间连续发起数十次模型调用,同时需要CPU、GPU、网络和存储等核心部件紧密协同。平头哥构建全栈自研芯片矩阵,核心就是希望实现算力、网力、存力的系统级协同,让每一个Agent都能流畅、稳定运行。

天风证券认为,未来一年,Coding有望进一步深入至企业软件,将其重构为Agent驱动。在接受上海证券报等媒体采访时,刘伟光也畅想了token智能化经济的蓝图:“Coding产生Agent,产生AI应用,然后AI Agent可以为AI应用服务,Agent独立完成任务,Agent回到云上——这是一个非常完美的AI故事。”

Gartner数据显示,2025年阿里云位居中国IaaS(基础设施即服务)市场第一,市场份额从30.1%提升至32.8%,营收增长显著高于中国IaaS市场整体增速。从最新的财报数据来看,阿里云外部商业化收入增速提至40%,AI收入占比突破30%,叠加自研GPU规模化交付与MaaS(模型即服务)客户数的高速增长,阿里云在算力供给、模型能力和商业化落地的投入正进入收获期。

阿里巴巴财报显示,其AI模型及应用服务ARR(年化经常性收入)已超过80亿元,预计年底突破300亿元。此次全面升级之后,Agent驱动的MaaS收入将成为阿里云最大的产品线。