

AI催化产业之变

今年以来, AI发展不仅带来了巨量的算力需求, 也开始进入企业的“核心业务腹地”, 成为各大行业发展的重要引擎。那么, AI究竟怎样改变一家公司的运转? 催生哪些意料之外的变化? 又对相关产业带来哪些深刻影响? 哪些行业获得驱动力进而景气度持续攀升?

郭晨凯 制图

一线探访

智能体落地加速 AI如何重塑企业商业模式?

◎记者 罗茂林

盛夏时节, 2026世界人工智能大会即将在上海拉开大幕, 1100余家企业、3000余项展品、300多款全球首发产品将亮相。今年以来, AI发展已然成为社会性的话题, 随着Coding等能力大幅提升, AI Agent商业化全面落地拥有了现实可能。

半年过去, “养龙虾”的热潮虽然从新闻中退去, 但AI Agent已然融入千行百业, 并深刻地重塑企业的商业模式与人才培养体系。

AI究竟怎样改变一家公司的运转? 又催生哪些意料之外的变化? 今年世界人工智能大会开幕前夕, 上海证券报记者走访多家公司, 实探当下AI落地情况。

被调研的公司, 既有传统行业几十年的龙头企业, 也有新生代创业公司。尽管行业不同, 得到的答案却出乎意料的一致: AI到来后, 传统模式已经“回不去了”。

数据巨头: AI平权改写模式

万得的前台是一排书架, 用万得负责人的话来说, 公司希望能够成为客户心中最靠谱的图书馆。作为金融行业里老牌数据公司, 30年来, 万得几乎是分析师的必备工具, 这也塑造了它的商业模式——深耕B端用户。

然而, 就在今年3月, 万得推出了一款面向金融个人用户的产品——万得AI。过去30年只向机构开放的专业能力, 第一次被装进个人触手可及的应用里。

尽管前期做了不少的准备, 但万得AI上线微信Clawbot的那天早晨, 用户涌入数量依然远超公司预期。

万得信息首席战略官葛正琦回忆称: “我们是在早间快报发布后正式把万得AI接入微信的, 结果刚刚宣发不到30分钟, 我就接到电话说资源不够了, 赶紧联系腾讯云扩容。”

腾讯金融云副总经理贾飞自嘲, 此次双方合作的第一个挑战就是: “我们低估了万得在金融行业的影响力与需求量。”

万得AI的定位是“个人金融AI工作操作系统”, 依托万得全球数据, 可调用数千个金融MCP和Skill, 能自己理解任务、拆解任务、组成金融专家AI团队交付。此举被外界解读为“突然的C端转向”。

但葛正琦并不认同这一表述。“我们很多想法都是顺应当下技术、客户需求变化而演变的, 目前已经推出面向金融机构端、个人端和AI Agent生态端的多款AI产品矩阵。”在她看来, 万得的核心竞争力不仅在于全球市场全品类的高质量实时数据, 也在于端到端的每个环节搭建起来的Agent Harness执行架构。

她将之描述为AI带来的平权: 以前, 信息、工具与响应速度的优势几乎被机构垄断; 如今借助AI, 个人也能和机构站上同一条起跑线。她透露了一个有趣的数据: 目前万得AI活跃用户日均交互可达80次至100次, “你跟任何一个人在平时生活中都不会有这么深度的交流, 这是用户对于产品的深度信任。”

AI并非“单兵作战”。接到复杂任务后, 系统会自动根据任务内容创建不同的AI专家分头执行, 再汇总成完整的成果。葛正琦表示, 用户拿到的不再是一问一答, 而是一次完整的“团队级项目交付”。

在走访过程中, 记者了解到, 如今不少券商、投行分析师都已习惯于用AI制

作各种类型的简报。原来一个分析师可能只能覆盖十几只股票, 但现在可能变成上百只。

“AI能够替代大量重复性的工作, 让人能够将精力进一步集中在有创造力的事情上, 它正在让人成为超级个体。”贾飞观察到, 今年以来, 在金融领域AI正带来肉眼可见的提升。

不过, 从组织架构的层面来看, 这种探索依然处于早期, 这背后既有人成长, 也有规则磨合的考量。

万得所在的金融行业颇具典型意义。“合规是金融行业的生命线。”葛正琦坦言, 目前一切基于AI技术的探索, 最大的前提是合规与可信, “金融行业容不得闪失, 我们需要在既有规则下寻求AI的变革。”

在葛正琦看来, AI作为如今公司最高优先级的战略之一, 万得真正押注的不是某一款产品, 而是一件更底层的事: 促进整个金融行业的AI转型。当个人和机构都能随手调用这种能力时, 旧有的工作方式自然就“回不去了”。

创业团队: AI原生创造范式

位于上海五角场的小宇宙是如今国内头部的中文播客平台。在公司内部有一个名为2.5Lab的小组, 专门负责新产品研发。这里所有的小组成员都可以称作AI Native (AI原住民)。

“ChatGPT出来的那个月, 我们就开始跟(前沿AI技术应用)了。”2.5Lab技术负责人夏俊晨介绍, 从kulikuli(拍照翻译产品)再到小宇宙同传, 目前线上跑着七八个AI产品。

在核心的播客业务上, AI的赋能更为显著。一直以来, 传统标签算法面对一集动辄几十分钟的播客几乎失效。

“算法的一个标签就是一个向量。”小宇宙技术负责人解释道, “面对几十分钟的长内容, 向量会累加成个球, 这意味着几乎没有准确性可言。”

AI的加入让算法有了新解, 据腾讯社交娱乐行业架构负责人金富玉介绍, 小宇宙基于腾讯云向量数据库存储超过240万条多维度向量数据, 每集播客的内容摘要、主题风格、叙事节奏被提取为独立特征向量, 用于相似内容的精准匹配与定时推送。

WorkBuddy等新一代AI产品的加入, 让这里的研发颇具实用主义的味道: 需要什么就做什么。用夏俊晨的话来说, “有AI后, 写代码已经不是什么技术问题”。

一组数据便能看出AI带来的改变。夏俊晨透露: 之前是三七开, 30%AI写, 70%人; 到了去年12月, 这个比例可能是七三开; 如今, AI已经能够全面接管代码项目。

但在不少内部人士看来, 最大的变化或许是工作范式的转变。

夏俊晨将AI带来的变化调侃为“降本增效”, 因为在使用AI后, 招人的需求反而增大了, “原来我们是有1个点三个程序员做, 但现在我们有10个点, 或许就需要再多两个人来落地。”

不过有意思的是, 这群AI原住民们几乎都对AI工具没有忠诚度: 所有AI工具都是月付, 下个月看到更好的就取消换一个。

当然, 最大的变化仍来自人才体系: 传统依靠一技之长形成壁垒的模式正在消解。那么, 面向AI时代的人才, 需要哪些基本素养呢? 夏俊晨沉思片刻后给出一个值得玩味的答案: 有想法, 知道AI的边界, 同时不在乎传统技术的边界。

景气度攀升

覆铜板领涨产业链 PCB行业盈利能力大增

◎记者 李兴彩

半年度业绩预告强制披露已近尾声, A股PCB产业链上市公司盈利能力大幅提升已展露无遗, 行业整体盈利中枢持续抬升。

审视PCB产业链上市公司业绩增长的背后, AI算力需求是最大推手, 产品涨价则直接增厚业绩, 上游覆铜板(CCL)企业盈利弹性显著高于中游PCB制造商。展望下半年, 多位业内人士认为, 随着AI算力基础设施建设浪潮持续, 上游覆铜板、电子布供应紧张短期难以缓解, PCB产业链整体量价齐升依然是大趋势。

量价齐升带动行业盈利增长

据上海证券报记者不完全统计, 截至7月14日, 已经披露半年度业绩预告的16家PCB产业链公司中, 有14家预计归母净利润为正, 12家预计归母净利润同比增长, 且有8家公司预计归母净利润同比增长1倍以上。

金安国纪暂居业绩增幅榜首, 公司预计上半年实现归母净利润7.3亿元至8.2亿元, 同比增长935.75%至1063.45%。宝鼎科技预计上半年实现归母净利润1.25亿元至1.45亿元, 同比增长468.71%至559.71%; 实现扣非净利润1.32亿元至1.52亿元, 同比增长449.85%至533.16%。

对于业绩增长的原因, 多家公司提及销量增长、价格持续上升、高端新产品放量等关键驱动因素。

金安国纪表示, 上半年, 覆铜板市场行情持续向好, 公司主要产品覆铜板及半固化片供不应求, 销售数量、价格同比上升, 带动毛利率提升及公司利润的增长。紧抓市场机遇, 公司不断加强内部管理, 提高产品的技术含金量, 大幅增加了市场急需产品的比例, 同时优化了产能资源配置, 因而公司业绩实现了大幅增长。

对于上半年营业收入和毛利率增长的原因, 宝鼎科技表示: 一是子公司金宝电子覆铜板及电子铜箔业务扭亏为盈, 产品销量及销售价格持续上升; 二是国际黄金价格走势保持在高位震荡运行, 子公司河西金矿成品金产品销量及销售价格上升。

上游覆铜板公司领涨产业链

纵观本轮PCB产业链半年度业绩预告, 上游覆铜板板块成为全赛道业绩增长的核心引擎, 业绩增速显著高于下游PCB制造企业。

在上述8家业绩增长1倍以上的公司中, 有5家公司主营业务为覆铜板业务, 包括金安国纪、宝鼎科技、南亚新材、华正新材和生益科技。生益科技披露, 预计上半年实现归母净利润30.99

亿元至32.98亿元, 同比增长117%至131%。生益科技旗下生益电子预计上半年实现归母净利润10.82亿元至11.37亿元, 同比增长104%至114%。

生益科技表示, 上半年, 覆铜板板块, 面对原材料价格上涨、高端产品市场需求持续高速增长等影响, 公司调整优化产品销售结构, 推动扩产产能及时释放, 带动覆铜板销量上升, 覆铜板产品营业收入及毛利增加, 推动盈利水平提升。下属公司生益电子, 受益于AI算力及高速通信等下游领域的高景气需求, 尤其是智能算力中心高密度高密度互连电路板项目按计划高效落地并快速释放效益。

从行业层面看, 覆铜板是PCB的核心基材, 占到PCB综合生产成本的30%至40%。由于高端高速板材扩产周期长达2年, 电子玻纤布、铜箔产能短期无法快速释放, 上游材料厂商掌握产品定价主导权。

记者采访PCB业内人士获悉, 自2025年11月起, 头部覆铜板大厂的价格普遍都是“每月一涨”。目前, 最簡單的FR4的CCL价格累计涨幅已超过70%, 高端CCL的价格涨幅已超过150%且限量供应。

AI推动景气度有望延续

本轮PCB产业链景气上行周期, 核心驱动力来自全球AI算力基础设施大规模建设浪潮。

AI服务器、高速交换机、光模块需求爆发, 带动高端高速覆铜板、超高层PCB量价齐升, 叠加电子玻纤布、铜箔、环氧树脂等原材料供给刚性紧张……覆铜板自2025年8月启动多轮涨价模式, 2026年3月起全产业链进入高频涨价周期; PCB厂商从2026年6月开始集中调价, 市场整体呈现高端面板大涨、低端消费电子板小幅跟涨的分化格局。

英伟达CEO黄仁勋近期在路演中否认了Rubin Ultra芯片延期传闻, 明确产品将于2027年按规划出货, 市场由此再度强化PCB产业链中长期景气预期。中国银河证券认为, AI芯片对高层PCB和HDI需求有望望持续放量, 覆铜板龙头持续涨价, PCB估值将上修。

招商证券认为, 进入2026年二季度, AI PCB产业链拉货节奏明显提速, 新增产能匹配下游客户新平台订单持续释放, 业绩有望保持环比高速增长趋势。中长期看, 围绕AI数据中心场景中信号传输提速、集成度提高等痛点, PCB产业链正从新材料、新技术等维度进行创新升级, 长期成长空间进一步打开。

据Prismark预测, 全球PCB市场规模预计将从2024年的735.7亿美元增长至2029年的946.6亿美元。