



探寻产业发展“新引擎”·特色产业集群

“数智上海”：“智造”变“智算” AI产业集群成型

■本报记者 贾丽

上海人工智能产业集群的发展蓝图已徐徐展开——在宝钢智能车间,AI质检系统以96%的精准率守护着钢铁制造的品质底线;在太保数据中心,智能算法以每秒数万次的速度处理着保险业务的数字洪流……这里既有传统产业的智能化蜕变,也有现代服务业的数字化升级。

从“云上申城”到“数字走廊”,上海正以自主可控的算力为支点,撬动一场涉及多个行业的变革。《证券日报》记者近日走访上海超算中心及智算产业链企业,探寻算力如何成为新时代的“生产要素”,算法怎样演变成产业升级的“神经中枢”,数据又为何被称作数字经济的“新石油”。

“算法炼钢”出炉

记者踏入宝山钢铁股份有限公司(以下简称“宝钢股份”)热轧车间,迎面扑来的热浪裹挟着金属灼烧的独特气息——这是年产千万吨级钢铁巨人的“体温”。距离高炉群百米外,记者感受到地面传来的轻微震颤,12米高的炉体正以1600℃冶炼铁水,飞溅的金色火花坠入渣沟,与智能巡检机器人闪烁的蓝色信号灯相映生辉。

“现在,通过炉顶的传感器和AI模型,我们能通过数据大屏准确预判炉况。”宝钢股份数据AI部部长肖苏指向中控屏对记者介绍。

在恒温冷轧车间,银白色的镀锌板以“秒级”速度变换轧制规程,过去需要6名操作员协同的轧机,如今由“AI主操”自主调控张力,“最神奇的是它能预判‘跑偏’趋势。”宝钢股份热轧厂数模组组长张勇告诉记者。

从“经验炼钢”到“算法炼钢”,AI为钢铁产业提质增效。在炼铁环节,基于昇腾算力训练的高炉大模型使炉温预测准确率提升至90%以上,大幅降低能耗;在热轧生产线,AI表面缺陷识别准确率达96%;冷轧车间的“AI主操”则大幅减少了人为操作误差。

“据初步估算,这些智能化应用的落地,每年为宝钢股份带来的直接经济效益已超过千万元。”宝钢股份数据AI部部长高级经理李佳表示。

面对国际技术壁垒和供应链风险,宝钢股份选择与华为技术有限公司(以下简称“华为”)昇腾合作,构建云边端协同的智能体系。其中,华为昇腾AI计算平台则扮演着关键角色。

宝钢股份还计划到2025年上线300个AI应用场景,打造5个标杆智能生产线,并推动行业智能化标准的建立。

金融大模型“百花齐放”

当下,金融大模型“百花齐放”,促使金融行业迎来深刻变革。例如,多家企业及机构通过构建行业专属大模型,实现了从通用AI到专业AI的跨越,改变传统保险业依赖人工经验判断和简单规则引擎的局限。这类垂直大模型能够深入理解保险条款、精算规则等专业领域知识,在风险评估、产品定价等核心业务环节展现出价值。

以中国太平洋保险(集团)股份有限公司(以下简称“太保”)为例,其旗下的太保科技有限公司(以下简称“太保科技”),构建保险行业首个自主创新的千亿级参数大模型基础设施,训练效率提升30%。太保科技总经理魏晓华对《证券日报》记者表示,AI正在为保险数据的海洋架设“精算导航仪”,智能保顾、理赔反欺诈模型和智能客服等AI技术已全面落地,其中理赔审核准确率提升59.4%,客户满意度达80.5%。

此外,太保科技基于华为鲲鹏处理器实施“一云多芯”战略,30天内完成60余个应用适配,为保险核心系统国产化替代奠定基础,并为打造绿色低碳、智能高效的新型数据中心开辟了创新路径。

“未来,太保科技计划推动国际化战略,与头部企业联合打造符合国际标准的碳排放监测体系,助力中国保险科技标准走向全球市场。”魏晓华表示。

纵观整个行业,垂直大模型正在打开保险科技的新空间。一方面,它能够处理传统规则引擎难以应对的复杂场景,如健康险中的疾病风险评估;另一方面,通过持续学习行业数据,模型可以不断优化业务流程,在核保、理赔等环节创造增量价值。更重要的是,这类模型沉淀的行业知识可以形成竞争



图①上海超级计算中心的人工智能公共算力平台监控大屏
图③宝钢股份热轧厂轧制出的“金色”钢板

壁垒,助力企业构建差异化优势。

AI算力“加油站”

从炽热沸腾的钢铁熔炉,到精密运转的金融系统,再到智能高效的城市管理中枢,上海正逐步将人工智能融入经济全局。

作为产业升级的核心支撑,上海超算中心打造的人工智能公共算力服务平台,正成为长三角地区AI创新的“算力心脏”。该平台采用华为昇腾全栈技术,已构建起覆盖“产学研用”的完整生态链。

走进位于浦东张江的上海超级计算中心,记者听到两层玻璃隔音幕墙后传来低沉而规律的嗡鸣声,这是上海市人工智能公共算力服务平台“魔盒”算力集群正在全速运转的“呼吸声”。这里搭载的昇腾Atlas 900 Pod集群正以每秒10亿次的运算速度,将AI模型训练周期从数周压缩至几天。监控大屏上,任务队列不断刷新——汽车企业的自动驾驶模型训练刚完成98%,目前调度共接入4个集群……工作人员轻点触控板,墙面上立即投射出三维可视化界面,展示算力资源如何在长三角AI企业间智能调度。

“我们正在突破传统超算的边

界,通过‘超智融合’新模式,实现从基础研究到产业落地的全链条贯通。”上海超算中心应用技术部部长王涛对《证券日报》记者表示。

目前,平台已汇聚80余家企业机构等,形成算法研发、迁移适配、场景验证、商业转化等多个产业圈。其中,上海珑京信息科技有限公司基于昇腾推理一体机推出“玲珑数智”智能体解决方案;上海新致软件股份有限公司聚焦金融投研AI转型,计划2025年服务超100家头部客户;上海电力大学通过“风灵”大模型优化风电运维,降低30%成本。

上海市经信委相关负责人表示,“基础平台+核心企业+场景应用”的集群发展模式,正在人工智能与实体经济深度融合领域形成示范效应。上海AI产业集群的壮大不仅将强化我国在全球科技竞争中的话语权,更将为经济高质量发展培育出新质生产力。

尽管我国算力中心在关键核心技术上仍面临挑战,但产业链已经在垂直大模型领域展现出突破性进展,不仅能够解决传统AI技术难以应对的行业痛点,更为未来智能化升级指明了发展路径。快思慢想研究院院长田丰表示,AI超级算力集群的建设还需实现芯片、网络、软件、能源等全产业链协同。

足,部分应用难以创造应有价值。

笔者认为,各地可加快建立行业专属评估体系,明确准确性、安全性等硬指标,从而推动垂直大模型在细分应用领域精准落地。同时,行业以场景需求为牵引,探索联合研发模式,推动AI创新从“功能叠加”转向“业务原生”,可以在行业痛点中培育真正具有变革性的应用生态。

其二,推动精准化应用是AI转化的重要引擎。参考金融大模型在风险预测中的实践,以标准化倒逼技术实用化场景适配仍显不

足,部分应用难以创造应有价值。笔者认为,各地可加快建立行业专属评估体系,明确准确性、安全性等硬指标,从而推动垂直大模型在细分应用领域精准落地。同时,行业以场景需求为牵引,探索联合研发模式,推动AI创新从“功能叠加”转向“业务原生”,可以在行业痛点中培育真正具有变革性的应用生态。

其三,垂直场景中,大量中小金融机构因受制于算力成本,仍依赖规则引擎而非AI模型。笔者认为,行业应当加快开发轻量化垂直一体化推进,白羽肉鸡行业有望在未来实现更稳健发展,对于企业而言,在周期波动中探寻新的业绩增长点也是投资者关注的重要事项。



图②宝钢股份冷轧“黑灯工厂”

贾丽/摄

在浦东这片创新热土上,上海超算中心就像一座永不熄灭的AI算力“加油站”,通过“超算+智算”的融合架构,为长三角乃至全国的智能化转型提供强大动力,不仅成为人工智能产业集群的核心支撑,还推动智能芯片、工业软件等关键领域加快走向国际市场。

上海市人民政府办公厅于去年底印发的《关于人工智能“模型申城”的实施方案》提出,到2025年底,建成世界级人工智能产业生态,力争全市智能算力规模突破100EFLOPS,形成50个左右具有显著成效的行业开放语料库示范应用成果,建设3个至5个大模型创新加速孵化器,建成一批上下游协同的赋能中心和垂直模型训练场。

上海市经信委主任张英在2025全球开发者先锋大会上表示,2024年,上海人工智能产业规模突破4500亿元,同比增长超过7.8%,已提前完成“十四五”目标。

在全球科技竞争日益激烈的背景下,上海作为“数字试验场”的创新实践,为中国迈向科技强国提供了有力证明。上海等地在“人工智能+”实体经济领域的持续探索,正助力中国在全球科技竞争中占据更有利地位,为高质量发展注入新动能。

德系汽车三巨头一季度业绩承压 中国市场销量均现下滑

■本报记者 刘 钊

截至目前,德国汽车龙头企业德国大众汽车集团(以下简称“大众汽车”)、宝马集团、梅赛德斯-奔驰集团股份公司(以下简称“梅赛德斯-奔驰”)相继披露2025年第一季度业绩报告。从财务数据来看,这三大车企的利润均出现不同程度的下滑,而在探业绩下滑原因时,三大车企均将原因指向中国市场。

值得一提的是,根据相关报告,为了扭转在中国市场销量持续下滑的局面,上述德系车企纷纷抛出本土化战略。但这一战略能否奏效,还有待市场检验。

黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示,德系车企正处于新能源转型的关键时期,其产品仍以燃油车为主,这直接导致市场竞争力下降。近年来,燃油车市场规模逐年萎缩,而德系车企在新能源领域的产品技术水平相对较低,无法成功替代燃油车曾经占据的市场地位。以大众汽车为例,其ID系列在中国市场的表现远未达到预期,增长速度明显落后于行业平均水平。与此同时,蔚来、小鹏等中国豪华汽车品牌强势崛起,不断挤压外资品牌的市场份额,使得梅赛德斯-奔驰、宝马集团面临愈发严峻的经营挑战。

在华销售拖累业绩

今年一季度,大众汽车全球交付量达213.36万辆,同比增长1.4%,不过,在其全球最大单一市场中国,却出现了交付量同比减少7.1%的显著下滑。其中,大众汽车旗下高端品牌奥迪也未能幸免,今年一季度在华交付量同比减少7%至14.45万辆。或许正是受此影响,大众汽车一季度在营收同比增长2.8%至775.58亿欧元的背景下,营业利润却同比骤降36.9%至28.73亿欧元。

宝马集团今年一季度全球销量也延续了增长态势,但其同样在最大单一市场中国遭遇了销量同比下滑17.2%,交付量降至15.52万辆。财务数据显示,宝马集团今年一季度营收同比减少7.8%至337.58亿欧元,净利润同比下降26.4%至21.73亿欧元,中国市场的低迷表现成为拖累其整体盈利的关键因素。

梅赛德斯-奔驰一季度全球销量同比下降7%至52.92万辆,其中中国市场销量同比减少10%,为15.28万辆。从财务数据来看,今年一季度,梅赛德斯-奔驰营收同比下滑7.4%至332.24亿欧元,净利润更是大幅缩水42.8%,仅为17.31亿欧元。梅赛德斯-奔驰相关负责人表示,汽车销量下降、行业价格战以及中国业务盈利贡献减弱是利润端承压的主因。

当中国市场从增长引擎转变为盈利“掣肘”,三大德系车企不得不寻求变革,盈利结构调整与成本优化或将成为未来发展的核心议题。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示,德系车企在华市场销量承压的现状,暴露出欧洲传统汽车巨头在新能源转型浪潮中遭遇的深层挑战。随着中国新能源车技术迭代加速,比亚迪、吉利、奇瑞等本土品牌凭借电动化技术突破与高性价比的产品矩阵,正快速蚕食传统合资品牌主导的入门级市场,直接冲击外资车企的基本盘用户。

本土化战略能否奏效

“中国引领着全球汽车产业的技术转型,大众汽车积极投身并推动这一进程。”在刚刚结束不久的2025上海车展上,大众汽车管理董事会主席奥博穆表示:“凭借新一代智能网联汽车,大众汽车深度融入中国客户所处的数字化、智能化生态系统。依托本土市场的深厚积淀,大众汽车打造出一系列令人期待的新车型,这些车型也将强化集团在全球市场的地位。”

在具体行动上,大众汽车通过和广州小鹏汽车科技有限公司合作,打造全新CMPi整车平台和CEA电子电气架构并批量产车型面向中国消费者销售。此外,大众汽车还与北京地平线信息技术有限公司、深圳市卓驭科技有限公司等合作伙伴进行合作,坚定地朝着电气化、智能化转型。与此同时,奥迪与上海汽车集团股份有限公司合作,推出AUDI品牌,首款车型AUDI E量产版在2025上海车展上亮相,计划于2025年量产交付。

“中国不仅是梅赛德斯-奔驰的第二故乡,更是全球创新的核心引擎。梅赛德斯-奔驰正从‘在中国,为中国’迈向‘在中国,为全球’,以本土研发反哺全球体系。”梅赛德斯-奔驰董事会主席康林松表示。

数据显示,近20年来,梅赛德斯-奔驰在华投资超1000亿元,北京奔驰零部件本土化率达90%,上海研发中心成为全球第二大研发枢纽。为了深度践行本土化战略,康林松提出:“梅赛德斯-奔驰与中国伙伴共同开发的L2+导航辅助驾驶系统,从启动到落地仅用12个月,软件迭代速度领先行业。未来五年,我们将推出10款以上中国专属电动车型。”

宝马集团同样在持续加大对中国市场的投入。宝马集团董事长齐普策表示,中国作为其核心市场的重要性始终未变。一方面,中国市场是宝马集团最大的单一市场;另一方面,中国也是宝马集团电动化、智能化转型的先锋市场,宝马始终对中国市场充满信心。

据介绍,宝马集团将在中国市场发动强大的产品攻势。2025年将有超过10款BMW新车和多款MINI以及BMW摩托车新品在中国市场推出。2026年和2027年,宝马集团将为中国消费者带来包括新世代车型在内的20余款新车。

“在电动智能化的产业变革中,德系车企既需应对中国本土车企的降维打击,又面临自身技术路线转型与供应链重构的双重压力,市场策略调整速度与本土化创新深度将成为破局关键。”张翔表示。

林示认为,当前中国汽车市场价格竞争已进入白热化阶段,消费者购车决策对价格敏感度显著提升,叠加自主品牌在智能化配置与用户体验方面的优势,进一步压缩了传统燃油车市场份额。为应对这一冲击,德系车企近年来加速产品“焕新”节奏,并通过“一口价”策略试图稳固价格体系,但本土品牌构建的技术壁垒与成本优势,使其市场份额流失趋势仍难以逆转。未来,德系车企本土化战略能否助力其在中国市场实现“逆袭”,值得持续关注。

垂直大模型融入产业仍要闯三关

■ 贾丽

当下,人工智能大模型正从通用走向垂直,成为驱动产业变革的核心引擎。这一转变已从实验室走向实际应用场——垂直大模型正在生产线、服务柜台等诸多产业的方方面面落地生根。

加快垂直大模型的创新突破与深度应用,既是推动我国产业迈向智能化、高端化的关键抓手,也是在全球人工智能竞争格局中抢占战略制高点的重要突破口。然而,大模型落地之路并非坦途,如

何让技术深度融入产业“肌理”,笔者认为,行业各方仍需破解三大难题。

其一,增加“基础燃料”高质量供给。数据是AI应用的基础燃料。当前,我国高质量垂类数据的供给仍然不足。如中文垂类数据在全球数据训练集占比不高,行业私有数据开放度低,部分模型出现“营养不良”。但事实上,我国具有丰富的行业数据与应用场景,是发展垂直大模型的重要基础。

笔者认为,各地可联合头部企业、科研机构共建垂直领域数据共

享平台,通过“数据沙箱”实现合规流通,并增强垂直场景行业知识与模型适配能力。例如,上海“模速空间”通过政策优先支持,已推动43个备案大模型落地,其“政企研”协同模式可复制推广。从“模速空间”聚集400家企业形成完整产业链,到医疗、金融等领域涌现的细分场景应用,垂直大模型已展现出重塑行业生态的潜力。

其二,推动精准化应用是AI转化的重要引擎。参考金融大模型在风险预测中的实践,以标准化倒逼技术实用化场景适配仍显不

足,部分应用难以创造应有价值。笔者认为,各地可加快建立行业专属评估体系,明确准确性、安全性等硬指标,从而推动垂直大模型在细分应用领域精准落地。同时,行业以场景需求为牵引,探索联合研发模式,推动AI创新从“功能叠加”转向“业务原生”,可以在行业痛点中培育真正具有变革性的应用生态。

其三,垂直场景中,大量中小金融机构因受制于算力成本,仍依赖规则引擎而非AI模型。笔者认为,行业应当加快开发轻量化垂直一体化推进,白羽肉鸡行业有望在未来实现更稳健发展,对于企业而言,在周期波动中探寻新的业绩增长点也是投资者关注的重要事项。

随着行业集中度提升和产业链

■本报记者 桂小簪

截至5月9日晚间,山东民和牧业股份有限公司等多家涉肉鸡养殖、鸡苗繁育业务上市公司发布了今年4月份的销售数据。梳理这些销售数据可知,白羽肉鸡价格今年以来出现了明显波动。

对此,多位行业人士在接受《证券日报》记者采访时表示,我国白羽肉鸡行业仍面临加强产业链整合、提升自主鸡苗市场占比等多重挑战。

历经多年发展,我国白羽肉鸡产业已形成高集约化和规模化的市场格局,不过,这却没能抑制白羽肉鸡的价格震荡。

上海钢联农产品事业部鸡业分析师王欣宇对《证券日报》记者表示,受多重因素影响,今年毛鸡

供应出现短期过剩,2月12日,毛鸡价格骤降至2.86元/斤,创下近5年价格新低。此后,随着企业全面复工复产,毛鸡价格迅速回弹并进入平稳期。

“供需失衡与疫病是导致白羽肉鸡价格震荡的主要因素。”王欣宇建议,企业可通过优化鸡源结构,增加合同鸡、自养鸡比例,制定长期精准生产计划来调控。同时加快疫病防控药物研发,降低外部风险干扰。

卓创资讯白羽肉鸡分析师孙亚男对《证券日报》记者表示,今年前4个月,白羽肉鸡价格为3.48元/斤,同比下降9.14%。市场饱和、渠道备货意愿不足等因素叠加,导致屠宰企业冻品库存及下游食品加工企业库存处于高位水平。今年,养殖上游的鸡苗质量参差不齐,特殊天

气下昼夜温差大、疫病情况较为严重,养殖难度明显高于去年同期,对于市场散户的养殖群体冲击较大。从今年产业发展的状况来看,行业有多处短板亟须补齐。

面对行业痛点,孙亚男建议,从养殖环节来看,企业要强化精细化管理,养殖水平的提高能有效确保养殖利润的提升。此外,也要关注鸡苗、环境控制等因素对成本的影响。从屠宰环节来看,应加强产业链合作与整合,纵向一体化发展。通过向前延伸产业链,涉足肉鸡养殖环节,建立自有养殖场或与养殖户签订长期合作协议,稳定肉鸡供应渠道和质量,降低采购成本和供应风险。向后拓展产业链,发展鸡肉深加工和销售业务,提高产品附加值和市场竞争能力。

随着行业集中度提升和产业链

一体化推进,白羽肉鸡行业有望在未来实现更稳健发展,对于企业而言,在周期波动中探寻新的业绩增长点也是投资者关注的重要事项。

5月9日,春雪食品集团股份有限公司(以下简称“春雪食品”)董事、总经理郑钧在业绩说明会上回答《证券日报》记者提问时表示,针对肉鸡价格波动对业绩的影响,公司采取多项措施来应对,首先,通过调整采购区域、实施比价采购策略、签订战略采购协议,并优化鸡苗规格与品种选择,有效降低鸡苗采购成本。同时采用玉米产地批量采购与豆粕联合集中采购模式,增强大宗原料议价能力。其次,推行“五统一”委托养殖模式,建立标准化养殖管理体系,保障产品质量与供应链稳定性,并通过合同约定降低农户违约风险。通过与专业

机构合作构建“疾病精准防控体系”,提升疫病防控技术能力,减少养殖损耗。利用新增4万吨鸡肉调理品智慧工厂产能,着力提升调理品等高附加值产品的产销量,通过产品结构优化平滑生鲜品价格波动的影响。最后,同步拓展出口市场,利用国内外双渠道布局分散单一市场风险。

春雪食品董事长郑维新在回答《证券日报》记者提问时表示,去年中国鸡肉行业全年出口量创历史新高,行业普遍看好海外市场机遇,欧洲、东南亚等新兴市场增速显著。公司针对性制订了海外市场开发计划,并采取多重策略拓展布局,将逐步尝试品牌“出海”、销售业务“出海”和产品研发业务“出海”,积极调整产品结构,并利用汇率优势及海运成本下降增强竞争力。