

阿里云打造全球云计算一张网 为中国企业“出海”铺路搭桥

■本报记者 李春莲
见习记者 梁傲男

5月22日,在2025阿里云中企出海大会上,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)集团CEO、阿里云智能集团董事长兼CEO吴泳铭表示,阿里云将以战略级投入,加速打造全球云计算一张网,加速AI产品国际化,加强“出海”咨询、技术和服务团队建设,为中国企业“出海”铺路搭桥。

“走向全球是中国企业的发展必然。”吴泳铭表示,中国在5G、AI、智能汽车等领域已经实现了技术领先。中国企业的技术、供应链、服务和品牌能力已经形成外溢效应。未来,中国企业将在全球市场拥有更大的影响力。

打造新一代基础设施

新一轮的中国企业全球化需要新一代的基础设施。吴泳铭表示,接下来阿里云将在三个方面加大投入支持中国企业“出海”:第一,加速打造全球云计算一张网;第二,加速模型“出海”,加速AI产品国际化;第三,打造海内外一体的最优服务体验。

吴泳铭提到,未来三年,阿里巴巴将投入超过3800亿元,用于建设云和AI硬件基础设施,总额超过过去十年总和。阿里云将加速打造覆盖中国、日韩、东南亚、中东、欧洲、美洲的全球云计算一张网,一张具备最佳AI技术服务能力和全球竞争力的云计算网络。阿里云将保持国内和海外基础设施统一技术架构、统一服务平台,为中国企业拓展全球业务提供“国内+

海外”全局的最优化方案。

据阿里云CTO、通义实验室负责人周靖人介绍,目前,阿里云在全球29个地域运营了87个可用区,可提供394款云与AI产品、59项技术服务,是亚太规模第一的云服务商。

在AI与大模型“出海”方面,目前,阿里通义已开源200余个模型,衍生模型数超10万个,是全球最大的开源模型族群。今年4月份开源的新一代模型千问3,在多个权威榜单评测中,性能处于全球顶尖水平。

同时,阿里云正在加速AI产品国际化,在增加海外AI基础设施布局的同时,加速部署通义、百炼、PAI、大数据等AI应用所需产品。在基础设施层,阿里云灵骏将在海外多个区域开服务器;在平台层,PAI的开发、训练、推理服务已覆盖全球17个地域;在模型服务层,阿里云百炼国际站Model Studio新增多项能力,为“出海”中企提供更高效实惠的模型API服务。

有电商行业分析师对《证券日报》记者表示,未来三年,阿里巴巴巨额外资金的投入以及各项规划将逐步落地,从全球云计算网络的加速构建,到AI产品国际化的稳步推进,再到海内外一体优质服务体验的精心打造,将为中国企业全球化征程筑牢新一代基础设施根基。

助力企业“出海”

2014年5月份,阿里云香港数据中心投入使用,标志着阿里云正式进军国际云计算市场。迄今,阿里云已经服务了25万中国企业“出海”,包括网易、米哈游、传音、小



米、汇量科技、小鹏汽车、北汽福田、美的集团、三一重工、东方航空、广汽集团、芒果TV、固德威等,覆盖了各行各业。

例如,广汽集团采取阿里云规划的“区域中心+国家站”混合架构,解决了合规难题,海外车联网系统已在阿里云上建设完成。

“在中东地区,广汽车联网系统采用阿里云Lindorm大数据引擎后显著提效,数据处理成本较使用海外云厂商同类产品降低50%。”广汽集团基础架构负责人王麒麟对《证券日报》记者表示,“如今,中企‘出海’趋势已经形成,客户的需求会变成阿里云能力建设的驱动力,这是我看到的变化。”

5月15日晚间,在阿里巴巴2025财年第四季度及全年财报分

析师电话会上,吴泳铭表示,阿里巴巴AI产品行业渗透在迅速扩大。除了比较快使用AI产品的互联网、智能汽车、金融、在线教育外,还有很多传统行业,如养殖业、传统制造业等,也均在积极探索AI应用,需求增长同样显著。

同时,吴泳铭还分享了AI领域的两大最新趋势:一是在大中型企业,AI应用开始从内部系统向用户侧场景渗透;二是积极使用AI产品的客户,从大中型企业延展到大量中小企业。

阿里云智能集团副总裁、公共云事业部首席架构师韩鸿源对《证券日报》记者表示:“在全球布局方面,阿里云起步较早。在中企‘出海’这一浪潮兴起之前,阿里云就

已制定了全球化规划并进行了大量投入,我们期望这些成果能更好地服务于数字生活领域。”

《证券日报》记者了解到,早期接受阿里云AI服务的企业客户大多来自互联网、金融、教育或智能汽车行业,而现在,越来越多的企业因为开始应用AI,选择将数据迁移到云端上。

“在企业初期发展阶段,首要任务是让系统快速运转起来。而在提升系统运转能力方面,大家对AI寄予厚望,越来越多企业拥趸云服务。可以预见,在未来,尤其是相对新兴的领域,AI的应用将带来诸多新变化。因此,我们会加大在AI领域的投入与建设,推动AI得到更广泛的应用,发挥更大作用。”韩鸿源表示。

小鹏汽车一季度毛利率提升 剑指第四季度盈利目标

■本报记者 刘 钊

5月21日,小鹏汽车有限公司(以下简称“小鹏汽车”)发布的2025年第一季度财务报告显示,公司第一季度营收达到158.1亿元,同比增长141.5%。同时,公司整体毛利率达15.6%,净亏损环比大幅收窄。叠加热销产品带来的销量增长和市场的积极反馈,小鹏汽车正进入发展“快车道”。

在当日晚间举行的业绩发布会上,小鹏汽车董事长何小鹏表示:“我很有信心今年不仅实现销量翻倍以上的增长目标,而且公司还将在第四季度走向盈利,实现全年规模自由现金流。”

交付量大增

第一季度,小鹏汽车总交付量达到9.40万辆,创下单季度交付量历史新高,同比增长330.8%。尤为引人注目的是,小鹏汽车已实现月交付量连续6个月超过3万辆,这一稳健的增长态势为公司的持续发展

奠定了坚实基础。

在营收和交付量大幅增长的同时,小鹏汽车的毛利率也实现了显著提升。第一季度,公司整体毛利率达到15.6%,同比提升2.7个百分点,创下单季度历史新高。汽车毛利率更是达到10.5%,同比提升5个百分点。这一成绩的取得,标志着小鹏汽车在成本控制和产品定价方面取得了显著成效,盈利能力持续增强。

何小鹏表示,毛利率的提升主要得益于产品结构的优化和供应链管理的加强。通过不断推出高附加值的产品,小鹏汽车成功提升了整体毛利率水平。同时,公司还加强了与供应商的合作,优化采购成本,进一步提升了盈利能力。

在营收和毛利率双双提升的同时,小鹏汽车的现金储备也达到了历史高位。截至第一季度末,公司在手现金储备达到452.8亿元,相较2024年末净增超33亿元。这一充裕的现金储备不仅为公司的日常运营提供了有力保障,也为其未来的技术研发和市场拓展提供了充足的资

金支持。

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,现金储备的增加主要得益于公司自我造血能力的显著增强。通过不断提升产品竞争力和市场拓展能力,小鹏汽车成功实现了营收的快速增长,从而积累了大量的现金储备。

小鹏汽车一季度能够取得优异的成绩,离不开其多款热销产品的强劲表现。其中,小鹏MONA M03上市仅8个月累计交付量便超过10万辆,成为该细分市场的销量冠军;小鹏P7+、2025款小鹏G6和G9等车型也均取得了不俗的市场表现。

此外,小鹏汽车还积极推进国际化战略,加速在海外市场的布局。报告期内,公司在海外新增门店数量超过40家,并开拓了包括英国、印度尼西亚在内的数个关键市场。财报数据显示,一季度小鹏汽车海外销量同比增长超370%,在中国中高端新能源出口领域继续排名第一。

2025年第二季度,小鹏汽车预

计总交付量在10.20万辆至10.80万辆之间,同比增长237.7%至257.5%;总营收预期在175亿元至187亿元之间,同比增长115.7%至130.5%。

构建AI全栈自研体系

今年以来,小鹏汽车自研多项核心AI技术,构建起一套全面且具备高成长潜力的全栈自研体系。4月份,小鹏汽车宣布正在自研拥有720亿超大规模参数的世界基座大模型。未来,小鹏汽车计划通过云端蒸馏小模型的方式,将这一基座模型部署到车端,为“AI汽车”配备全新的“智慧大脑”。该模型将成为小鹏汽车未来所有物理AI终端的通用模型,并为小鹏汽车的AI机器人和飞行汽车提供强大的技术支持。

在智能座舱领域,小鹏汽车正积极研发全本地部署在图灵芯片上的多模态大模型。该大模型有望成为中国首个具备全本地端多语言交互能力和本地VLA能力的座舱大模型,为小鹏AI汽车整车大脑能力的快速升级奠定坚实基础。

人形机器人被小鹏汽车视为第三增长曲线。公司计划在2026年内推出面向工业和商业场景的人形机器人,达到行业领先的智能水平,并通过量产场景的数据驱动实现快速进化。

“小鹏汽车的增长潜力才刚刚开始释放,公司正在AI底盘、图灵AI辅助驾驶、智能座舱、图灵芯片、具身智能机器人以及企业生产力工具等更多领域进行以AI驱动下的融合式创新,部分重点AI能力将在2026年在行业中断代式领先。”何小鹏表示,随着物理世界基座大模型和图灵芯片在汽车的全局应用,AI汽车在全球市场的产品和政策落地以及人形机器人的创新变革,小鹏汽车将会率先跨越三条增长曲线,实现可持续的高成长。

展望未来,何小鹏表示,公司将坚持“科技平权”战略,通过研发创新降低先进技术的门槛,打造更多用户喜爱的产品。同时,公司还将加速推进AI技术在汽车领域的应用和普及,推动自动驾驶技术的不断升级和完善。

兴业银锡：以“资产整合+技术协同”构建更具韧性业务组合

■本报记者 马宇薇

5月22日,内蒙古兴业银锡矿业股份有限公司(以下简称“兴业银锡”)召开业绩说明会。公司管理层就核心业务增长逻辑、矿产储备、研发战略布局以及海外拓展规划等投资者关切的焦点问题展开深度解读。

战略布局成效显著

依托于旗下优质在产矿山,兴业银锡实现了产量与效益双增长,战略布局成效显著。数据显示,2024年,兴业银锡实现营业收入42.70亿元,同比增长15.23%;实现归属于上市公司股东的净利润15.30亿元,同比增长57.82%。这一增长态势背后,是公司在核心业务板块多维度发力的结果。

例如,为了进一步加大对云南地区矿产资源的整合和开发,兴业

银锡设立云南省麻栗坡锡贵金属矿业有限公司,旨在依托云南丰富矿产资源优势,聚焦锡、铜等重点矿种,通过专业勘探团队与先进技术,推进区域矿产资源高效整合与科学开发,为公司拓展西南市场、提升资源储备及产业竞争力奠定支点。

产能提升方面,公司旗下主力矿山积极推进生产技术革新与设备升级改造。以西乌珠穆沁旗银漫矿业有限责任公司(以下简称“银漫矿业”)为例,其选矿厂于2023年6月份启动的技改项目成效显著,在原有工艺基础上成功增设锡石浮选环节,并于当年7月份投入使用。这一关键举措大幅提升了银漫矿业的选矿能力与精矿品质,使得兴业银锡2024年主营矿产品产量显著增加。

兴业银锡董事长吉兴业对《证券日报》记者表示,近年来,兴业银锡围绕资源战略持续深耕,以银漫矿业为核心支点推进全链条开发。

在资源储备层面,公司一方面加速银漫矿业地质勘探成果转化,推动资源量向可采储量高效转储,并同步规划二期采选扩建工程,通过技术升级与产能释放强化核心矿山竞争力;另一方面,聚焦国内矿产市场,针对技术成熟、禀赋优质的在产矿山项目开展并购整合,以资本运作优化本土资源布局。

积极拓展海外市场

“公司将坚持扎根内蒙古,专注于矿产资源的开发业务;面向全世界,在矿业相关领域进行适度产业延伸,坚定不移执行‘走出去’战略。”吉兴业表示。

海外市场布局方面,2024年,兴业银锡全资子公司兴业黄金(香港)矿业有限公司(以下简称“兴业黄金(香港)”)完成对澳大利亚上市公司Far East Gold Limited的股份认购,

持股比例达19.99%,海外布局迈出关键一步。

兴业银锡董事、副总裁兼董事会秘书孙凯对《证券日报》记者表示:“2024年,公司设立了国际事业部,专门负责推进海外业务。在资源选择上,公司以银、锡两大优势品种为核心,依托深厚技术储备与市场需求潜力,同时布局铜、金资源,优化配置结构,推动资源开发多元协同发展。”

“为满足公司拓展海外市场的战略需要,2024年,公司还设立了子公司兴业银锡(海南)私募股权投资基金管理有限公司。”兴业银锡相关负责人对《证券日报》记者表示,未来公司将充分利用海南自贸港区位优势,与兴业黄金(香港)形成境内外联动布局,双向发力加速国际资源整合。

进入2025年,兴业银锡与Atlantic Tin Limited(大西洋锡业有限公司,澳大利亚非上市公众公司)签署

《要约实施协议》,公司拟指定兴业黄金(香港)以每股0.24澳元的价格,通过场外要约收购方式向持有大西洋锡业有限公司全部已发行股份的股东发出场外附条件要约收购,进一步加大对境外矿产资源的投资力度。

“展望未来,公司将以强化资源根基为核心目标,构建多层次矿产资源储备体系。”上述兴业银锡相关负责人表示,一方面,加速推进银漫矿业的资源勘探成果转化,将潜在资源量高效转化为可开发储量,夯实核心矿山的产能基础。另一方面,在国内市场积极寻求优质矿产标的,聚焦技术成熟、开发潜力大的矿山项目实施并购整合,优化本土资源布局。国际市场上,公司将瞄准银、锡、铜、金等资源,加大跨境并购力度,通过资产整合与技术协同,逐步调整资源产品结构,构建更具韧性的业务组合。

浙江黎明： 多元布局激发增长新动力

■本报记者 冯思婕 见习记者 王 楠

5月22日,浙江黎明智造股份有限公司(以下简称“浙江黎明”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩暨现金分红说明会,管理层就公司经营情况、发展战略等与投资者进行交流。

2024年,国内汽车行业整体呈现稳步增长态势。受益于此,浙江黎明全年实现营业收入6.45亿元,同比增长5.26%;归属于上市公司股东的净利润达5336.29万元,同比增长16.36%。

浙江黎明董事长俞黎明在业绩说明会上表示,2024年业绩的稳步增长,还源于前期项目储备逐步转化为实际收入,同时公司在产品结构调整、成本控制、供应链整合及技术创新方面持续发力,有效提升了整体盈利能力。尽管新兴业务板块处于投入期,对利润端形成一定压力,但核心主营业务依然展现出稳健的盈利能力与较强的抗风险水平。

近年来,浙江黎明聚焦现有核心业务,强化市场开拓与产品渗透,并积极推进多元化产品线拓展,实现业务结构优化升级。

具体来看,公司持续推进“从零件供应商向部件供应商转型、从加工制造商到解决方案供应商转型”的战略,推动产品从单一零件向模块总成升级,进一步提升单车配套价值与客户黏性。2024年,浙江黎明共获得近40家客户的项目定点110余个,涵盖核心优势产品、创新研发产品及新兴事业部产品。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示,随着整车厂对技术集成度和产品附加值要求不断提高,零部件企业正加速向部件与系统级供应商转型。这一转型不仅有助于企业实现规模化和集约化生产,提升效率、降低成本,还能在客户合作中获得更强的议价权与利润空间。同时,更高集成度的产品形态也推动企业在技术创新与产品研发方面不断进阶,增强整体竞争力。

此外,浙江黎明还积极布局新能源领域,拓展新的增长动力。2024年,我国新能源汽车行业继续快速增长,迎来高质量发展新阶段。顺应这一趋势,公司加快了新能源产品的研发和市场拓展。俞黎明表示,公司目前主营产品均可用于新能源混动车型,并且已设立多个新事业部聚焦各类新能源车型,未来增量产后公司将适时披露新能源相关产品收入占比。

袁帅认为,浙江黎明坚持“主营稳健、多元开拓”的战略,顺应了汽车产业技术集成和高附加值的发展趋势。通过多元化布局,公司不仅拓展了新市场,增加了收入来源,也有效降低了对单一业务的依赖,提升了整体抗风险能力。随着汽车行业向电动化、智能化和网联化方向转型,公司凭借在精密零部件领域积累的技术和资源,能够迅速适应市场变化,提供符合行业趋势的产品和服务,展现出良好的可持续发展潜力。

爱仕达拟收购钱江机器人7%股权 加码工业机器人业务

■本报记者 邬霖霞

5月21日晚间,爱仕达股份有限公司(以下简称“爱仕达”)发布公告称,公司与控股子公司浙江钱江机器人有限公司(以下简称“钱江机器人”)股东友好协商,拟与上海博汇于谷管理咨询合伙企业(有限合伙)签署《股权转让合同》,收购其持有的钱江机器人7%股权,股权转让价款为1309万元。

本次收购完成后,爱仕达对钱江机器人的持股比例将由90%增至97%。此次收购旨在进一步全面整合爱仕达旗下的工业机器人业务资源,更好地形成协同效应,增强公司的整体实力 and 市场竞争优势。

近年来,受市场竞争加剧、消费需求变化等因素影响,爱仕达传统的炊具、小家电业务增长明显乏力。在此背景下,公司积极寻求新的业绩增长点,将工业机器人视为战略转型的关键方向。

中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元向《证券日报》记者表示,爱仕达传统业务在品牌知名度与市场份额方面仍具优势,能为公司提供稳定现金流。基于此,公司后续大概率会在巩固传统业务基本盘的同时,逐步加大对工业机器人业务的投入,推动多元化协同发展。

作为浙江知名的工业机器人本体企业,钱江机器人的技术实力与市场布局颇具亮点。公开资料显示,其产品已在汽配、新能源、3C电子、五金机械、物流等二十多个行业实现广泛应用,在产品矩阵上,公司形成了有效负载能力覆盖3kg至800kg的全系列布局,是国内产品线较完整的机器人厂商之一。

往前回溯,2016年年9月份,爱仕达以5865万元自有资金收购钱江机器人51%股权,成为其控股股东,正式涉足工业机器人领域;2019年,公司再度以1.37亿元收购钱江机器人39%股权,将持股比例提升至90%。多次的股权收购动作,足见爱仕达深耕工业机器人业务的决心。

但激烈的市场竞争与高昂的研发成本,让钱江机器人近年来业绩持续承压。数据显示,2024年钱江机器人营业收入约2亿元,亏损4044.45万元;2025年一季度,其营业收入为3869.51万元,亏损1109.81万元。

为何在持续亏损的局面下仍选择加码?努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹表示,在政策支持、产业升级等多重利好因素推动下,工业机器人市场潜力巨大;从估值角度看,按此次1309万元收购7%股权推算,钱江机器人整体估值约1.87亿元,明显低于行业同类企业,这笔收购兼具风险可控性与价值成长性。

但也有业内人士提醒,在看好战略布局的同时,仍需关注钱江机器人后续扭亏进展及整合效果。