

Sora带来广阔市场空间 AI产业链发展迎重大机遇期

本报记者 何文英

随着文生视频模型Sora的热度持续，资本市场关注度亦水涨船高。据不完全统计，2月18日至20日，券商已累计发布41篇关于Sora的行业研报。Sora的横空出世将对AI(人工智能)产业链带来怎样的机遇和发展，也成为业界广泛关注的焦点。

国家信息中心数据中心副主任朱幼平在接受《证券日报》记者采访时表示：“Sora的商业化进程对AI算力和芯片的需求是巨大的，同时Sora的推出有望推高AI多模态的热度，AI多模态应用塑造数字内容生产与交互新范式，将从文字、3D生成、动画、电影、图片、视频、剧集等方面赋能视觉行业，有望带来内容消费市场的繁荣发展。”

AI产业链迎变革机遇

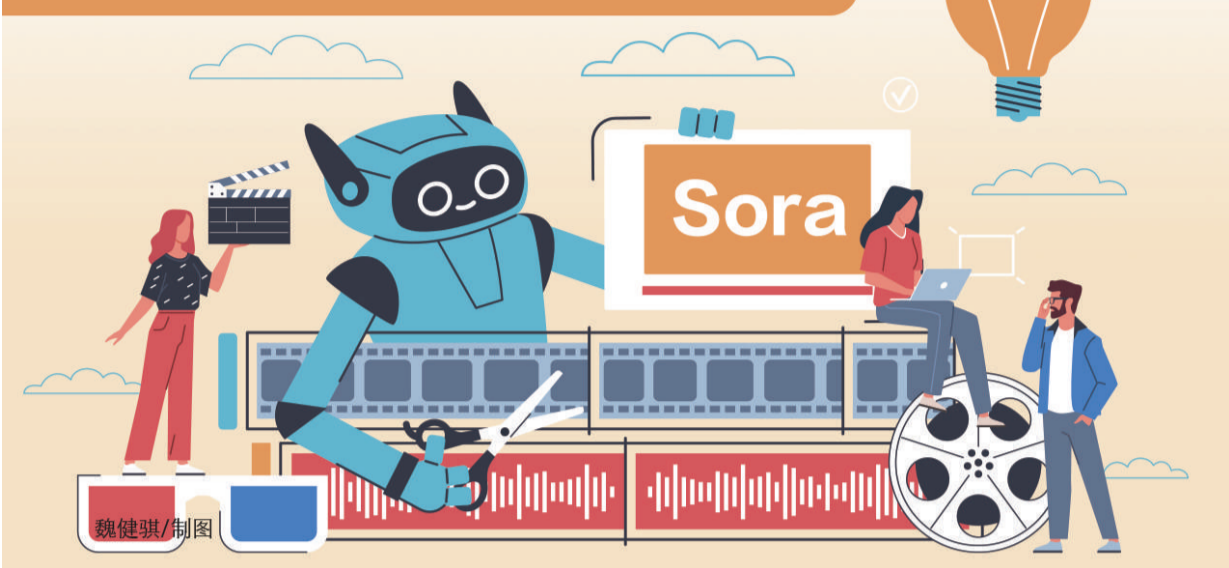
春节期间，OpenAI发布的文生视频大模型Sora，能够生成一分钟的高保真视频。基于Sora在视频时长以及视频一致性方面的重大突破，业界普遍认为，Sora的面世将对AI产业链带来历史性的变革机遇。

“Sora对芯片、算力甚至电力均有巨大的需求，OpenAI在技术文档中说明，随着训练计算量的增加，样本质量明显提高，进一步验证了多模态时代，算力需求将成为主要的瓶颈之一。”朱幼平说道。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示：“AI芯片的性能直接决定了AI模型的运算速度和效率，为了满足Sora这类复杂模型的高速运算需求，AI芯片必须不断进行架构优化和性能提升。因此，Sora的兴起无疑将推动AI芯片技术的持续创新和进步，进而带动整个芯片产业链的发展。”

“Sora的出现意味着可以在视频处理领域实现更多的应用。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受

基于Sora在视频时长以及视频一致性方面的重大突破，业界普遍认为，Sora的面世将对AI产业链带来历史性的变革机遇



魏健/制图

《证券日报》记者采访时补充道，“例如，可以实现更精确的视频分析，更高效的视频编码和解码，更高质量的视频生成等，这可能会推动视频处理领域的应用创新，同时也将带动相关的市场需求。”

中央财经大学数字经济融合创新发展中心主任陈端在接受《证券日报》记者采访时进一步表示：“Sora作为内容生成入口与各类消费场景，研发设计场景的结合，想象空间很大。在早期，游戏、影视、数字营销领域可能作为容错度较高的产业级落点，长期来看，随着其精度提升将激活更广泛的产业级应用，如创意素材库的搭建生成乃至反向定制、音视频版权的交易服务等，将延展为更多精深型内容服务价值链，并促进更多商业模式创新。”

多家上市公司已有前沿布局

随着Sora面世带来的革命性机遇，一些在AI产业链有前沿技术布局

的上市公司已具备先发优势。

拓维信息作为中国领先的国产软硬一体产品及服务提供商，在算力底座搭建上已初具成果。公司董秘邢亮对《证券日报》记者表示：“公司在三年前便提前卡位‘东数西算’国家级算力枢纽节点，布局了贵州、甘肃、重庆等地，兆瀚智能计算硬件产品也参与了三大运营商的全国一体化算力网络建设。今年公司在山东、江西、重庆等地进行了新的战略落点，未来将持续依托算力、数据和算法积累，以‘大算力+大模型’卡位AI赛道，构建基于AI的差异化竞争优势。”

景嘉微专注于国产GPU芯片的研发与产业化，在AI芯片赛道处于领先地位，公司相关负责人向《证券日报》记者介绍：“目前，公司已成功研发出JMS5系列、JM7系列和JM9系列为代表的三代国产GPU芯片，第一代JM5系列、第二代JM7系列主要聚焦在图形渲染领域，第三代JM9系列芯片除了

在图形渲染领域继续深耕外，开始涉足计算领域，支持包括目标识别

等在内的部分人工智能应用需求。”

万兴科技作为国内AIGC(生成式人工智能)行业龙头，在今年1月份发布了国内首个音视频多媒体大模型——“万兴天幕”，并宣布大模型研发中心正式落户马栏山，深入赋能音视频文创生态。万兴科技董事长吴太兵在发布会上表示，天幕大模型实现了从多模态向多媒体、从通用到垂直解决方案、从全球向本土化的三大转变，将打造基于大模型架构的AIGC应用基础底座，全链路赋能全球创作者。

面对Sora带来的广阔市场空间，AI产业链上市公司应如何深化布局?对此，朱克力建议：“一方面公司应紧跟先进AI模型的技术趋势，加大在AI芯片、算力等领域的研发投入，力争在关键技术和产品上取得突破；另一方面，公司还应积极寻找与Sora等AI模型相契合的应用场景，通过与各行业领先企业的深度合作，共同推动AI技术在各个领域的广泛应用和落地。”

Sora全网刷屏 多家上市公司积极回应对其影响

本报记者 徐一鸣 丁蓉

视频生成模型Sora的横空出世，在学界、业界和投资界掀起讨论热潮，一时间成为全网刷屏的火爆话题。国内相关上市公司如何看待Sora这一现象级产品?国内文生视频技术当前处于什么阶段，现有产品与Sora差距有多大?对于这些投资者关注的问题，多家A股上市公司进行了回应。

积极探索如何运用好Sora

对于Sora这一现象级产品，短短几天内，已有萤石网络、华如科技、百纳千成、东方明珠、东材科技、芒果超媒等多家上市公司在互动平台迎来投资者的密集提问。不少上市公司对Sora给予高度评价，称其为“里程碑”，认为具有“颠覆性功能”。

“Sora标志着人工智能在理解真实世界场景并与其互动方面迈出了重大的一步，或成为实现通用人工智能的重要里程碑。”岭南股份2月19日在投资者互动平台表示。

“Sora具有生成最长60秒视频、基本理解真实物理世界运动规则、多镜头一致性等颠覆性功能，生成视频效果目前看来领先于Pika、Runway等视

频大模型先行者。”因赛集团表示。

Sora可应用于娱乐影视、广告制作、教育培训、文化旅游等多个领域，如何运用好Sora这一前沿工具，对于相关上市公司来说既是挑战又是机遇，多家上市公司均表示将积极探索利用这项先进技术。

德艺文创表示，公司持续关注人工智能技术对公司所处行业的影响与推动，通过人工智能技术生成产品功能和使用场景视频，以减少样品制作和拍摄成本，利用相关技术为客户营造更沉浸式体验。

岭南股份表示，公司将积极把包括Sora在内的创新技术应用在公司现有产品中，为各类主题公园、旅游景区、文博场馆提供全产业链服务。

“Sora将给多个行业带来深远的影响，上市公司需要积极探索新技术在自身业务中的应用场景，通过引入技术来提高生产效率、降低成本、提升用户体验。”中关村物联网产业联盟副秘书长、专精特新企业高质量发展促进会执行主任袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示：“在人工智能飞速发展的同时，内容领域企业还应该建立数据驱动的决策体系、培养和引进人工智能人才、关注政策和法规变化、创新业务模式和战略，来实现长

期发展。”

国内产品与Sora尚存差距

国内不少企业已在视频生成模型领域有所布局。现有产品与Sora差距有多大?如何才能迎头赶上?这是投资者关注的焦点。

“Sora核心在于消耗巨资采购巨额算力，对视频数据进行持续训练，这一点目前绝大部分大模型公司应该都无法完成。”因赛集团表示。

关于Sora对公司的影响，因赛集团表示，自研的InsightGPT属于营销行业应用层垂类模型，与Sora这类底层通用大模型并不属于直接竞争关系，反而可以结合Sora等通用大模型丰富自身视频素材库以及提升视频生成效率和品质。随着未来视频生成相关技术水平逐步拉齐，愈加普及的视频创作型工具唯有通过内容、创意、创新等方面的能力制胜。

凌云光表示，在文化元宇宙内容创作方面，公司结合智谱大模型及生成式人工智能数字内容技术，能够实现人工智能生成文本、语音、图像、视频等多模态内容，通过对内容生成创作的智能升级，加快视频生产效率。Sora产品产品生视频的效率与质量，是建立在它对这个世界较好的理解基

础上，公司在文化领域与工业领域长期积累的数据资产，未来将会在多元化的应用场景中丰富生成式人工智能对这个世界的理解与应用产品拓展。

被投资者问及公司产品“照片说话”与Sora的相似之处，首都在线回应称，公司联合武智院共同上线“照片说话”应用，用户可以通过简短的文本描述或录音文件，让照片开口说话。该应用依托公司的全栈智能算力服务能力，结合武智院“紫东太初”2.0全模态大模型的经验与技术，未来公司与武智院将持续加大技术创新。首都在线还公开提出，近期Sora相关概念持续火爆，公司呼吁投资者关注公司中长期发展，注意理性投资，防范概念炒作。

中国信息协会常务理事朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示：“必须承认，国内视频生成模型与Sora所生成的视频差距较为明显，在算法创新、数据资源、人才培养等方面还需要进一步做强。Sora带来的不仅仅是一种新的技术解决方案，更是一种全新的思维方式和思维模式，这种革命性的影响，将促使国内厂商不得不重新审视自己在相关领域的竞争态势，加大在该领域的投入。同时，面对新的技术浪潮和投资热潮也必须保持清醒的头

脑，需要高度警惕投资风险，不盲目跟风，才有可能缩小差距，迎头赶上。”

OPPO等厂商押注AI手机引共振 产业链算力及大模型布局提速

本报记者 贾丽

随着手机巨头在AI手机方面陆续发声，产业链也正联合发力，加速推进AI技术演进、底座夯实及应用普及。

2月20日，OPPO首席执行官刘作虎宣布，智能手机进入AI手机时代。OPPO正式发布1+N智能体生态战略，该生态由AI超级智能体和AI Pro智能体开发平台组成。近日，华为、魅族等企业也纷纷表态将把资源集中投向AI领域。

除手机巨头外，芯片、算力、内容等产业链企业在AI生态构建上同步发声。联发科技总经理陈冠州表示，在AI手机时代，产业链企业将在芯片、模型、应用等领域开展更多跨界合作，开

启行业全新的创新周期。

AI大模型手机行业引入活水，带动新形态软硬件出现，并有望重塑手机行业的商业模式和格局。“AI让手机行业的创新不再仅是堆叠参数的军备竞赛。虽然AI手机处于初始阶段，市场对大模型迭代方向还在摸索，AI产品仍需普及，但行业软硬件厂商正加速共同驱动AI生态建设及联合创新。”中国电子商务专家服务中心副主任郭涛接受《证券日报》记者采访时表示。

“AI手机时代已经来临，AI Pro智能体开发平台将于今年正式上线。”刘作虎表示，手机厂商要抢占AI先机，就必须进行从底座到生态的全方位布局。他透露，OPPO已经成立AI中心，支持千亿级AI模型训练的高算力的

OPPO AI滨海湾数据中心，可以实现支持两毫秒的骨干网络连接超低时延，未来公司将在云端算力上持续投入。

“AI手机将成为集通信、计算、感知、学习于一体的智能终端。手机企业将逐步构建软件驱动硬件并且硬件不断泛化的全新战略格局。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对《证券日报》记者表示。

AI和手机的融合被行业视为新的创新锚点，也将引发产业链共振。

多家手机产业链企业纷纷发声并呼吁行业加速AI生态的共建。陈冠州表示，2023年手机行业进入分水岭，从分析式AI走向生成式AI，让手机升级为全新物种AI手机。芯片决定大模型运营规模和速度，联发科技的天玑平台

将通过不断升级满足算力需求，并与OPPO等厂商在芯片、模型、应用等全面合作，推动产业链完善。

与此同时，多家上市公司也适时推进AI手机核心产业链建设的主力军。2024年以来，力芯微、福蓉科技等多家企业均表态，其是AI手机品牌的长期稳定的供应商。

在IDC中国总裁霍锦浩看来，下一代AI智能手机将带来存储、屏幕、影像设备的硬件升级和成本提升，会推动智能手机ASP进一步上升。厂商可利用科技创新及其相关功能驱动终端价格，并以此吸收渠道成本。“芯片厂商、OEM和行业参与者将推动用户应用场景的快速变革，驱动AI智能手机的进一步发展。”

高管访谈

专访XSKY星辰天合CEO胥昕： SDS行业加速数据基础设施建设

本报记者 谢 岚
见习记者 梁傲男

随着物联网等新兴技术与产业深度融合，以互联网为代表的新应用成为主流，海量数据呈几何倍数增长。传统的网络存储数据采用集中的存储服务器存放所有数据，已不能满足大规模存储的应用需求，软件定义存储(SDS)市场由此崛起。

近年来，中国SDS行业发展迅速，存储产品供应商和经销商数量位列全球第二，那么SDS行业怎样才能更好地推动数据资源与数据基础设施建设?未来行业的发展重点及方向是什么?

对此，北京星辰天合科技股份有限公司(以下简称“XSKY 星辰天合”)CEO胥昕在接受《证券日报》记者专访时表示：“SDS从过去存储使用频率没那么高的数据，通过芯片、算力的提升，如今可以高性能地存储数据。XSKY星辰天合以前专注视频文创生态。万兴科技董事长吴太兵在发布会上表示，天幕大模型实现了从多模态向多媒体、从通用到垂直解决方案、从全球向本土化的三大转变，将打造基于大模型架构的AIGC应用基础底座，全链路赋能全球创作者。”

面对Sora带来的广阔市场空间，AI产业链上市公司应如何深化布局?对此，朱克力建议：“一方面公司应紧跟先进AI模型的技术趋势，加大在AI芯片、算力等领域的研发投入，力争在关键技术和产品上取得突破；另一方面，公司还应积极寻找与Sora等AI模型相契合的应用场景，通过与各行业领先企业的深度合作，共同推动AI技术在各个领域的广泛应用和落地。”

据记者了解，在刚刚过去的2023年，XSKY星辰天合在该领域深耕，产品不断迭代升级，行业方案持续深化，申请和获得的知识产权从570项增长到680项。

在胥昕看来，对存储软件应用产品有很大需求的企业，主要来自像金融、先进制造、教育科研、医疗、运营商、政府等行业。一方面，XSKY星辰天合会依然在IT基础设施、数据存储领域，通过技术及架构的不断创新，给客户带来应

对最新最难场景负载的最优解决方案;另外一方面，XSKY星辰天合也会继续推动技术的普及，通过最新发布的星海架构和基于星海架构的分布式全闪存产品星飞系列，以超高性能的能力和更低的应用成本，直面数据库、云原生、AI等对存储系统最挑剔的要求。

“在创业初期，我们看到了国内IT基础设施全面云计算化的大趋势。”胥昕介绍说，2015年，全球IT基础设施云计算化的比例不足20%，如今已经迅速超过60%。

他同时表示，如今的云计算建设浪潮，早已阶段过半进入尾声，意味着大型客户已不再关心已然完成的云计算建设，他们越来越关注云计算之后的科技创新和落地。云计算、软件定义，曾是最大机会，而这些机会现在的需求变得越来越少，产品壁垒明显减小。

在胥昕看来，SDS市场不断超预期，本质上是因为场景覆盖越来越广，从最早的私有云、海量文件，逐渐支撑VMware(虚拟机)等商业核心应用，到今天支撑大数据和AI等创新场景。

以金融行业为例，2023年，XSKY星辰天合陪伴这一行业走过虚拟化到云原生，影像平台到多站点多活的非结构化数据中台，传统备份到分布式数据库备份，传统大数据平台到湖仓一体架构演进。

在此过程中，随着创新业务用户感受到SDS的性价比、便捷性及可持续性，企业用户不仅把SDS应用在创新场景上，更是逐渐应用的核心业务上。

谈及下一阶段的行业发展重点及方向，胥昕表示，AI是逃不过的话题，AI将会是整个重构IT的一次大变革。“AI浪潮之下，我们将看到，计算机能够给人类的生活和生产带来更大的突破，它不仅使生活更为便捷，还能够更好地辅助和预判未来。”

多家快递企业经营数据喜人 1月份业务量大幅增长

本报记者 王镜茹

2月20日，A股四家快递企业发布1月份经营数据。受年货节促销效应，及春节假期错峰影响(2024年春节假期在2月份，2023年春节假期在1月中旬下旬)，各家企业业务量同比大幅增长。

具体来看，圆通速递在A股“通达系”快递企业中稳居“第一”，完成业务量21.51亿票，同比增长91.79%;业务收入52.61亿元，同比增长71.48%;申通快递业务量增速则保持领先，完成业务量18.10亿票，同比增长124.53%;其次为韵达股份，完成业务量19.57亿票，同比增长96.09%。

快递业“一哥”顺丰控股则在去年同期高基数下仍实现较快增速。1月份速递业务营业收入195.01亿元，同比增长20.72%(不含丰网);业务量11.47亿票，同比增长28.30%(不含丰网)。供应链及国际业务实现营收48.56亿元，同比增长2%。

国家邮政局监测数据显示，自春运开始以来(1月26日至2月17日)，揽收快递包裹56.55亿件，较2023年春运同期增长30.8%;投递快递包裹59.94亿件，较2023年春运同期增长21%。

国家邮政局表示，快递包裹量的良好增长态势，进一步凸显了邮政快递业务保通保畅、递送温暖的积极作用，也折射对中国消费新活力。

然而，快递行业单票收入下滑趋势仍在持续。公告显示，申通快递、韵达股份、圆通速递1月份单票收入分别为2.19元、2.27元、2.45元，同比下滑18.89%、17.45%、10.59%;顺丰控股单票收入下滑幅度较小，其速递物流业务单票收入17元，同比下滑5.92%。

面对日趋激烈的行业竞争，申通快递总裁王文彬在管理者新春启动会上表示：“全体管理者要对自己更狠更残酷，带领全网直面竞争、舍命狂奔，在保持增量的基础上提升质量，战到价格战结束的那

一天。”

排排网财富研究部副总监刘有华分析认为：“快递企业单票价格持续下降，一方面由于行业竞争加剧，服务同质化较为严重，下调价格有助于保持或者提升市场占有率;另一方面需求增速下降，行业供大于求;此外，人工智能等技术应用带动效率提升，快递公司运营成本进一步下降。”

展望2024年，多位业内人士认为，随着经济恢复内需增长，快递行业价格端有望保持稳定。

一方面，主要快递龙头顺丰控股、圆通速递等处于资本开支下行阶段，盈利仍具备进一步恢复空间;另一方面，新版《快递市场管理办法》将于3月1日起施行，有望修复局部价格洼地，保障盈利回归。

中信建投证券交运及煤炭首席分析师韩军认为，《快递市场管理办法》内容调整较大的部分包括高质量发展、绿色低碳环保、信息披露与安全、终端投递等方面，尤其是对市场关切的“价格战、加盟网络稳定性、刷单、最后一公里投递”等问题给予了明确的政策制度规定。

快递企业也在不断探索高质量发展路径。今年2月份，中通快递加速布局中高端市场，宣布旗下产品矩阵全面升级，将原“标快”升级为“中通好快”，原“特快”升级为“中通飞快”。

国家邮政局官网发布的信息显示，2024年快递行业将继续保持稳步上升态势，预计快递业务量、业务收入分别完成1425亿件和1.3万亿元，增速8%左右。

北京工商大学商业经济研究所所长、中国消费经济学会副理事长洪涛对《证券日报》记者表示：“低票价时代必然带来成本增加，企业效率下降。因此，快递行业应探索多种竞争方式，如价格竞争、品质竞争、品牌竞争，此外还可推出新的快运品牌满足市场多种多样的快速消费需求，创新服务品牌，增值企业价值，从而增强市场竞争力。”