

AI PC成行业新动能 PC产业链闻风而动

■本报记者 冯雨薇

AI PC概念近期在资本市场再度受到追捧。5月31日,光大同创、信音电子、万祥科技、亿道信息等多只AI PC概念股收获涨停。与此同时,AI PC产业链上的相关公司也成为近期机构高频调研的重点对象。

2024年被业界视为AI PC元年,业内普遍认为,PC市场或将步入AI PC时代。今年以来,产业链上下游亦闻风而动,上到芯片厂商,下至传统PC厂商,都在加速抢滩AI PC市场。

企业纷纷入场布局

根据行业研究机构IDC给出的定义,只要处理器中含有NPU就属于AI PC。“与传统PC相比,AI PC能够完成更多的运算,在更多场景辅助用户的工作、生活、学习、创意等。”IDC中国高级研究经理陈舒敏对《证券日报》记者表示,更强大的辅助功能会在诸多场景带来新的用户需求。

AI PC市场高预期的背景下,吸引了英特尔、英伟达、AMD、高通等芯片厂商,以及联想、惠普、华为、苹果等PC厂商纷纷入场布局。例如,今年年初,英伟达在2024国际消费电子展(CES)上推出了三款面向消费者的全新显卡,包括RTX 4080 SUPER、RTX 4070 Ti SUPER和4070 SUPER GPU(图形处理器)芯片产品。英伟达表示,这是公司为AI PC设备专门推出的新的GPU芯片。

下游厂商中,联想也推出了一系列AI PC产品。此外,戴尔、惠普、华硕等头部PC厂商也相继发布了AI PC产品。

德邦证券发布研报称,2024年将成为AI PC量变的关键节点。据IDC预测,今年AI PC在中国的渗透率将从2023年的8.1%上升至54.7%,其有望在换机潮中加速渗透PC市场。



A股上市公司也颇为看好AI PC未来的发展,纷纷透露相关布局动作。

万祥科技近日在回复投资者提问时表示,AI PC是PC未来重要的发展趋势,AI PC的发展将带来PC能耗的提升,这将对PC的电池电芯提出更高的要求。公司产品主要围绕消费电子、智能穿戴设备的电池电芯业务。AI PC带来的PC换机需求、能耗和电芯需求的提升,都将为公司产品需求提供保障。

PC市场出现新动能

事实上,PC行业此前长期处于低谷之中。据IDC发布的数据显示,截至2023年第四季度,全球PC出货量已经连续8个季度出现同比下降,市场

在需求疲软和依赖大幅促销的情况下复苏缓慢。

不过,随着AI PC对PC行业的变革带动,业内普遍预计,PC市场萎缩似乎已经触底,将重回增长轨道。据Canalys统计数据,今年一季度,全球PC出货量一改连续几个季度下滑的颓势,出货量达到5720万台,同比增长3.2%。

“未来,随着上游以及厂商的不断推广,AI PC会快速替换部分原有PC。”陈舒敏表示,AI PC可以应对的场景很多,不论是B端还是C端都能提供较大的辅助作用。在工作、教育、学习、娱乐、生活、智慧出行等层面,都会为AI PC的需求量增长提供动能。

在一些传统PC厂商眼中,AI PC已被视为未来的业绩增长点。惠普

CEO恩里克·洛雷斯预计,在2024财年下半年,惠普约10%的PC销量将来自AI PC,AI将在2025年和2026年对PC销售产生更大影响。

此外,尽管AI PC对于PC行业的整体带动尤为重要,但业内也认为,AI PC目前尚处于发展阶段,技术、应用、生态的最佳实践都还在探索期,未来还有很大发展空间。

“AI PC处于刚起步阶段。”巨丰投顾高级投资顾问王旭向《证券日报》记者表示,目前整个市场还没有开展大规模的相关布局。

一家A股上市公司近日在接受机构调研时表示,AI PC目前处于前期推广阶段,暂未出现必须通过更换PC才能满足包括生成式人工智能(AIGC)等功能需求的消费者体验产品。

端午节临近 出境游产品预订火热

■本报记者 李春莲 见习记者 梁俊勇

随着端午节与暑期的日益临近,多家在线旅游平台的预订数据显示,出境游产品的预订热度正在不断攀升。

“在航班恢复、签证便利化及免签政策的积极催化下,旅游供应链正逐步回归正轨。”中国旅游研究院国际研究所所长杨劲松向《证券日报》记者表示,中国出境游是世界旅游发展的重要推动力和稳定器,将为世界旅游市场注入强大信心和发展动能。

暑期出境游有望火爆

6月3日,记者从携程方面获悉,今年公司第二季度办签量同比增长翻倍,较2019年第二季度增长20%。从办签量来看,今年暑期出境游市场有望火爆,截至目前,暑期(7月份至8月份)出行的签证办签量较去年同比增长1.5倍。

“二季度办签的人突然就多了起来。”携程签证业务组工作人员对记者表示,从“五一”假期后,签证办签量“节节攀升”。

记者注意到,为应对民众暑期出游的需求,上海市公安局出入境管理局近期还加开了今年首个夜间出入境办证专场。

今年以来,各部门相继出台签证简化、支付优化等政策,畅通中外人员、经贸、旅游往来。相关上市公司则积极响应利好政策,推动产品、内容、技术等创新,不断优化出境游体验,带动国内外旅游业合作伙伴共享中国跨境旅游发展红利。

网经社电子商务研究中心数字生活电商分析师陈鹏向《证券日报》记者表示,签证简化节省了游客的时间和成本,可以直接提升游客出境游兴趣。随着国际游客的增加,航空线路运营量得到提升,间接带动了机票销售、航空服务、机场免税购物等配套企业的收入增长。同时,游客数量的提升,也在倒逼旅游目的地加强基础设施建设和提升服务质量,促进旅游产业链的优化升级,这些影响相互关联,形成了良性循环。

积极布局出境游业务

随着我国旅游市场动能和居民出境游意愿增强,出境游市场的复苏节奏正在明显加快。

航班供给量稳步上升。航班管家数据显示,5月20日至5月26日国际航班量(不含港澳台地区,下同)已恢复至2019年的72.3%;国际出港航班目的地区域中,东南亚航班占比最大,达41%。

出境游产品价格走低。“今年出境游产品价格相对往年出现明显回落,这一变化主要得益于市场供应的增加。”北京市一家旅行社工作人员对《证券日报》记者表示,随着国际航线的逐步恢复和旅游服务供应商的增多,市场上的出境游产品数量显著增加。这种供需关系的转变,使得市场上的旅游产品供应商开始通过价格竞争来吸引游客。

中青旅首席品牌官徐晓磊对《证券日报》记者表示,截至6月3日,2024年端午节假期出境游预订同比增长100%;暑期出境游市场已经迎来预订高峰期,咨询量同比增长200%,参团旅游产品80%以上已成团。

在需求上涨的同时,假期出境游市场呈现诸多新特征。例如,中国游客在出境目的地的选择上更为多元化。马蜂窝大数据显示,距离较短且免签的泰国、马来西亚、新加坡、韩国济州岛是国内游客端午节出境游的几大主要目的地。航旅纵横数据显示,2024年端午节假期旅客多选择周边短途出境游。

“目前出境游出现了一些新特点。例如,中国游客更偏好小团游和定制游;80后和90后已成为出游主力;出游理由更加多元化,演唱会、音乐节、赛事活动等都能开启一场出境之旅;中国游客更追求松弛感和本地化深度体验。”携程出境游相关负责人向《证券日报》记者表示,在迪拜体验沙漠冲沙,在大阪逛公园,在吉隆坡品尝美食,在曼谷学泰拳等体验,都受到中国游客的欢迎。

为了加速布局出境游市场,上市公司纷纷在产品开发、资源整合等方面下功夫。

携程方面表示,目前,公司已与全球主要连锁酒店、航空公司、目的地旅游供应商和旅游局建立了战略合作伙伴关系。公司的全球旅游供应链已覆盖170多万家酒店、600多家航空公司,建立起全球超90000个旅行社、景区、汽车租赁服务商等合作伙伴在内的旅游生态网络。

中青旅也在投资者调研纪要中透露,公司的出境业务在人员招聘、产品筹备、资源投入上动作较早,目前出境旅行社业务已形成了比以往更好的良性循环,在利润上不会形成较大拖累,在客户服务、品牌影响等方面不断贡献作用。同时,公司的旅行社板块除出境业务外,也在积极拓展境外签证中心。

同程研究院表示,出境游是国内旅游消费市场的重要补充,随着相关旅游产品的日益丰富,出境游市场潜力将得到进一步释放,持续为旅游业注入动能。

盛邦安全董事长权小文: 布局卫星互联网安全赛道 迈进深空安全战略2.0时代

■本报记者 李乔宇

近日,国际电信联盟官网显示,上海蓝箭领航科技日前已向国际电联提交“鸿鹄三号”卫星星座申请备案,该星座含10000颗卫星。另据德勤中国数据表示,2022年中国的卫星互联网市场规模已经突破了300亿元,预计2025年将升至446.92亿元,2021年至2025年复合增长率为11%。

在此背景下,我国互联网信息安全产业正在肩负起维护卫星互联网安全的重任。

据了解,网络安全企业盛邦安全近期正在探索卫星互联网安全这一赛道,并计划以此开辟出公司的第三条收入增长曲线。目前公司已经开始了前瞻性的研发工作,并计划在未来三年内,将订单规模提升至10亿元。

盛邦安全为何选择在当下时点布局卫星互联网赛道?卫星互联网与网络安全产业能碰撞出怎样的火花?卫星互联网安全业务又将如何与公司现有业务构成补充并形成协同?带着这些问题,《证券日报》记者近日走进了盛邦安全。在与公司董事长权小文的沟通过程中,记者了解到,对于卫星互联网的布局,标志着盛邦安全战略正式升级。这一网络信息安全的守护者,正在向深空安全守护者的身份迈进。

持续延伸业务触角

盛邦安全大厅中的屏幕持续闪烁着,一条条攻击数据触目惊心。这些攻击信息来自全球各地,不仅针对我国个人用户,还涉及我国关键信息基础设施的运营单位,威胁着各大金融机构、科研高校以及其他重要机关单位的信息安全。

“数字化时代的到来让网络安全从传统的合规安全转变为实战化安全。”权小文告诉《证券日报》记者,“行业内有一个共识,即一个新系统,无论是云设施、卫星设施,一旦连接到互联网,那么在半小时内一定会遭到攻击。”

在数字经济时代,新的技术手段持续增加守护网络信息安全工作的难度,也为网络安全这一行业带来了新

的发展空间。

2010年,32岁的权小文敏锐地发现了这一趋势。在这一年里,盛邦安全正式成立。

在近期召开的一场发布会上,权小文颇为感慨地对《证券日报》记者回顾了公司发展经历。在互联网新一轮发展风口,公司创始团队凭借敏锐的市场嗅觉,抓住了Web安全产品体系构建的契机。

“随着Web服务触角的延伸,网络安全威胁也如影随形,而传统防火墙已难以以为继。因此,我们决心开发出能够深度检测安全威胁的产品,以填补市场空白。”权小文表示。

起初,盛邦安全专注于通用性应用安全层面,其产品主要包括漏洞扫描与检测、应用安全防护等。然而随着业务的不断深入,公司在“实战”经历中逐渐发现不同行业对网络安全的需求千差万别。2015年,盛邦安全开始进入垂直行业,将产品打入能源、金融科技、教育等行业,提供与行业特点深度融合的解决方案。

截至目前,盛邦安全在漏洞及脆弱性检测技术、应用安全防护技术、网络空间地图技术等领域,已成为国内领先的网络安全产品与技术供应商之一。

盛邦安全2023年财报显示,公司两大重点产品均有不俗表现。报告期内,公司的网络空间地图类产品营收实现同比增长42.3%;业务场景安全类产品营收实现同比增长46.7%。

迈入2024年,公司第一季度持续快速发展,营业收入实现两位数增长。如今,盛邦安全仍在探索新的收入增长空间。

捕捉卫星互联网发展趋势

相似的故事似乎正在重演。2010年,权小文对于互联网时代发展的预判,让盛邦安全从无到有,并发展为上市公司。14年后的今天,权小文又在探寻新的重大市场机遇。“现在的卫星互联网行业让我回想起20年前互联网刚刚在中国兴起时的情景。”权小文说。

2024年5月6日,盛邦安全的一则公告揭开了公司布局卫星互联网赛道的序幕。公告显示,盛邦安全拟斥资

不超过3000万元持有天御云安不低于60%的股权。据悉,天御云安在卫星通信安全领域积累了多项核心技术,已经形成了一整套卫星通信安全解决方案。

在盛邦安全看来,收购天御云安可以成为公司卫星互联网安全布局的重要一环。公司可利用自身积累多年的漏洞及脆弱性检测技术、应用安全防护技术、网络空间地图技术,与卫星通信安全技术相结合,实现优势互补,形成良性的产业协同效应,以提升公司整体价值。

在此后的一场发布会上,权小文正式定调,将卫星互联网安全业务确定为公司的第三增长曲线。

“早期的卫星网络与日常生活的距离较远,主要用于通信、导航和遥感三大领域,而如今的卫星互联网具有高带宽和低延迟的特点,已经广泛应用于智能驾驶、天地测控、手机直连卫星等场景。”权小文表示,预计随着卫星互联网技术的成熟和应用场景的拓展,相关安全产品和服务的市场规模将会显著增长。

卫星互联网安全领域已经出现了包括信号干扰与阻断、侧通道攻击及物理攻击、供应链攻击以及密码安全攻击等在内的四个方面的潜在问题。在权小文看来,卫星通信加密是解决现有问题的最佳路径。

权小文表示,为了紧抓卫星互联网市场机遇,盛邦安全将通过战略合作和产业生态的构建,更好地整合资源,提升公司在卫星互联网安全领域的竞争力。同时,进一步加大研发投入,推动技术创新,开发可以适应卫星互联网特点的安全产品和服务,以满足市场需求。

数据显示,盛邦安全2023年研发费用达5568.66万元,同比增长16.73%。

“两精一深”护航高质量发展

布局卫星互联网安全赛道是盛邦安全持续推进“两精一深”战略的具体举措。

据盛邦安全官网披露的信息显示,公司坚持精准识别、精确防御、深入场景的“两精一深”研发战

略,以网络空间地图、卫星互联网安全和场景化安全为核心战略方向,持续围绕关键信息基础设施安全保障,打造实战化、场景化的安全产品与解决方案,为网络强国战略守住安全的防线,为千行百业的数字化转型筑牢安全的基础。

权小文告诉记者,收购天御云安正是基于“两精一深”战略中的精准检测需求所作出的决策。在此之前,盛邦安全在卫星互联网安全检测方面已积累了专利和产品。收购天御云安,不仅体现出公司对于卫星互联网高速发展的预期,还能够进一步强化公司在卫星互联网安全领域的竞争力。

“在网络空间地图这一领域,盛邦安全的核心竞争力体现在三个维度,分别为技术栈的全面性、多学科交叉融合以及国家试点示范的实践。”权小文表示,公司在网络空间测绘、绘制和应用方面拥有目前最完整的技术栈。同时,公司还与知名高校合作,联合成立了网络空间测绘专委会,以解决网络空间地图所涉及的多学科交叉问题。

场景化安全则是实战化的体现。权小文表示,网络安全就像保镖和保安的区别,保镖需要对风险进行高度对抗,需要灵活性和真正解决问题的能力。在为特定行业如通信运营商提供安全服务时,盛邦安全扮演的正是保镖的角色。

“吃透一个行业至少需要一年到两年的时间。”权小文表示,以电力行业为例,只有与相关企业深度合作,才能真正理解行业中特有的安全问题,为企业提供定制化的、能够真正解决问题的产品。

“盛邦安全将在继续深耕网络空间地图的基础上,不断探索卫星互联网安全的全新解决方案。”权小文表示,“公司目前已经全面进入以场景化安全、网络空间地图和卫星互联网安全三大核心能力驱动的战略2.0时代,公司整体战略将全面升级为深空安全。未来三年,公司订单规模预计将迈上10亿元台阶。”

电力体制改革持续深化 上市公司紧抓发展机遇

■本报记者 丁蓉

电力体制改革受到业界高度关注。日前,在山东省济南市召开的企业和专家座谈会上,国家电网投资集团有限公司董事长、党组书记刘明胜等企业和专家代表,就深化电力体制改革等提出意见建议。国家电网有限公司董事长、党组书记张智刚6月1日在最新出版的《求是》杂志刊文表示,建设全国统一电力市场。统一开放、竞争有序的电力市场体系是实现电力资源优化配置的重要基础。

国家发展改革委近日印发了《电力市场运行基本规则》,并将于7月1日起正式施行。

随着电力体制改革持续深化,电力产业链各环节将迎来新的发展机遇。深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示:“随着市场化程度提高,电网企业、发电企业、用电企业等都有望受益,电力行业也将迎来更加广阔的发展空间。”

电力体制改革前景可期

2002年,国务院发布《电力体制改革方案》,明确了“厂网分开、主辅分离、输配分开、竞价上网”四大改革任务,标志着电力体制改革启动。2015年,中共中央、国务院发布的《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》提出,加快构建有效竞争的市场结构和市场体系。我国自此拉开新一轮电力体制改革的序幕。近期,国家发展改革委印发的《电力市场运行基本规则》,为全国统一电力市场体系建设提供了基础制度规则遵循。

中信证券近日发布研报称,电力现货市场建设是电力体制改革的关键环节,区域融合将成为趋势,各省之间市场建设有助于新能源消纳和电力余缺互济。中国信息协会常务理事、国研新经

济研究院副院长朱克力在接受《证券日报》记者采访时表示:“电力体制改革将进一步还原电力的商品属性,促进电力资源在更大范围内优化配置。市场化交易机制,实现电力价格由市场供需关系决定,将有效激发电力行业的活力和竞争力,促进能源结构优化。”

产业链各环节有望受益

面对电力体制改革带来的发展新机遇,不少上市公司已前瞻性布局。近日,在互动平台上,多家A股上市公司回复了投资者关于电力体制改革的相关提问。

东软载波围绕能源互联网“云、网、边、端、芯”全面部署,能够根据智能配电网、智能用电、智能微电网及综合能源的应用需求,提供从表计到主站系统的全方位解决方案。公司表示,电力体制改革方向对新型电力系统的建设具有积极推动作用,公司作为新型电力系统数字信息技术深度参与者,将积极参与并提供市场需求的产品解决方案。

润建股份的RunDoBidder虚拟电厂,运用人工智能叠加货币化交易技术,能够解决虚拟电厂调度裕度和调度成本的估值难题。公司方面表示,公司虚拟电厂数字调度平台于2023年4月份首批通过南网科研院并网性能检测,已具备常态化参与深圳市本地精准响应以及南方区域辅助服务市场的能力。

张孝荣表示:“在电力体制改革过程中,产业链上下游企业都将迎来新的挑战和机遇。对电网企业而言,将推动其提升服务质量和运营效率。对发电企业而言,将需要其根据市场需求和价格信号来调整生产计划,提高发电效率,以面对市场竞争。对用电企业而言,将受益于电力市场化带来的价格竞争,有望享受到更加经济、清洁的电力供应。此外,售电公司、电力设备制造等企业也有望从中受益。”

