

Manus联手阿里通义千问 AI智能体产品化渐行渐近

■本报记者 李春莲
见习记者 梁傲男

3月11日晚间，中国AI初创公司Monica.im宣布与阿里通义千问团队正式达成战略合作，双方将基于通义千问系列开源模型，致力于在国产模型和算力平台上实现AI智能体Manus的全部功能。

3月12日，阿里通义方面对《证券日报》记者表示：“Manus和通义千问确实在进行开源模型方面的合作，我们期待与更多全球AI创新者开展合作。”

受此消息影响，3月12日，AI智能体板块集体走高。杭州立方控股股份有限公司的股价涨幅达30%，北京东土科技股份有限公司、杭州顺网科技股份有限公司、新开普电子股份有限公司、深圳天源迪科信息技术股份有限公司、嘉环科技股份有限公司等公司股价涨幅超过10%。

携手阿里推进产业化

3月6日，中国Monica.im团队发布通用AI智能体Manus。根据其官方展示，Manus在GAIA基准测试（评估通用AI助手解决真实世界问题的能力）中取得领先性能，并通过API调用与工具整合实现复杂任务的自动化输出。

3月10日，Manus创始人季逸超在社交平台表示，Manus使用了Claude大模型和不同的阿里千问大模型的微调模型开发。

Manus方面表示，为满足中文用户需求，双方将基于通义开源模型优化智能体的本地化能力，致力于为中国用户打造更具创造力的通用智能体产品。

北京社会科学院副研究员王鹏对《证券日报》记者表示，作为AI领域的重要分支，AI智能体技术具有广阔的产业化前景。Manus与阿里通义千问双方技术团队将共同探索在国产算力平台上实现Manus全部功能，包括规划、工具调用和记忆模块的高效协同，将加速AI智能体技术的产业化进程，推动其在更多领域的应用落地。

多家券商研究机构表示，Ma-



王琳/制图

nus有望为智能体产品化提供新思路，并引发通用智能体想象空间。

国金证券研报表示，Manus的应用创新突破，引发了资本市场对通用智能体的热议。此类项目虽处于早期，但推动了工具链模块化和场景扩展，证明了行业核心壁垒在于工程化能力而非单一模型性能。

在王鹏看来，Manus在技术上实现上具有一定创新性。它采用了Multiple Agent架构，实现了从任务拆解到成果交付的全流程自动化，这在AI领域是一个新的突破。同时，Manus还具备强大的工具调用能力和持续学习与记忆功能，这些特性使其在技术层面具有一定的先进性。

AI智能体或加速落地

DeepSeek的破圈效应引发市

场对AI产品的期待，而Manus的一夜火爆则提升了行业对AI智能体技术的关注度。

Manus并非第一个AI智能体产品。2025年1月份，OpenAI（美国人工智能研究公司）先后推出AI智能体Operator、DeepResearch，能够模拟人类操作浏览器完成购物、订餐等操作。

此前，在2024年10月份，北京智谱华章科技有限公司（以下简称“智谱”）推出智能体AutoGLM，只需接收简单的文字或语音指令，就可以模拟人类操作手机的“PhoneUse”能力。

智谱相关人士对《证券日报》记者表示，继推理模型之后，智谱选择押注下一个技术爆发点“智能体”。一个完备的智能体需满足以下条件：在感知层面，能接收文字、图像、视频、音频等多元信号；在思维层面，具备逻辑思维、任务

规划能力及高效感知、灵活操作能力；在执行层面，能完成全GUI空间操作，接收环境反馈并自我纠正。

值得一提的是，3月9日，百度集团联合创始人、董事长兼首席执行官李彦宏发文表示，2025年可能会成为AI智能体爆发的元年。

3月10日，武汉市发布《2025年人工智能产业发展行动方案》，重点推动大模型向智能体演进。据了解，目前，武汉正在开展全市首批智能体产品和创新创业团队的人库、培育。

开源证券在研报中表示，AI Agent（AI智能体）应用将在2025年多点开花。其中，AI Agent有望在B端率先商业化，电商、营销、CRM、金融、法律等场景加速落地。伴随国内外巨头大模型持续迭代，C端或有望迎来杀手级应用。持续坚定看好AI Agent落地产业趋势。

DeepSeek、Manus等产品的相继出圈，叠加头部企业与地方政策的协同推动，共同勾勒出2025年AI智能体爆发的产业图景。然而，AI智能体的技术自主性、数据瓶颈等挑战仍待突破。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示，目前，AI智能体的发展面临多方面痛点。在技术层面，基础理论创新匮乏，多依赖于现有架构，缺乏原创性、颠覆性的技术突破；核心算法和软件框架依赖国外，自主可控性较弱；高端算力芯片受限，先进制程技术与国外存在差距。在数据层面，高质量标注数据稀缺，数据隐私和安全问题日益凸显，跨领域数据融合面临挑战。在应用层面，实际应用场景有限，与业务流程深度融合难度大，且在可解释性问题，导致在关键领域的应用受到限制。

中国基建企业 接连斩获海外订单

■本报记者 丁蓉 见习记者 张美娜

3月12日，陕西建工集团股份有限公司（以下简称“陕建股份”）披露的公告显示，今年2月份，该公司及下属子公司中标多项重大项目。

公告显示，陕建股份子公司华山国际工程沙特有限公司以11.47亿元中标沙特德拉伊耶200套别墅项目；陕建股份母公司以5.71亿元中标吉尔吉斯斯坦STI道路重建项目四标段。

基建企业加速“出海”

据《证券日报》记者梳理，今年以来，我国多家涉及基建领域的上市公司加速“出海”，多家企业步入收获期。

3月11日，中国能源建设股份有限公司（以下简称“中国能建”）中电工程西北院与阿布扎比未来能源公司在阿布扎比签约阿塞拜疆Bilasuvar（比利亚苏瓦尔）445兆瓦及Banka（班卡）315兆瓦光伏项目EPC合同。这两个项目是中国能建在阿塞拜疆首次以EPC总承包模式承建的大型光伏电站项目，其中，比利亚苏瓦尔项目是阿塞拜疆在建最大光伏项目。

3月5日，华东建筑集团股份有限公司下属华东建筑设计研究院有限公司与JiJunTang International Investment Group Co., LTD签署了《柬埔寨王国国际会议中心工程项目管理服务合同》，合同总价约为2.14亿元。

上海港湾基础建设（集团）股份有限公司子公司Geoharbour Middle East Construction L.L.C近期确认中标迪拜群岛B岛的地基处理项目，合同金额约1.40亿元人民币。北方国际合作股份有限公司近期通过投资者平台表示，在水利方面，公司目前正在运营老挝南湃水电站BOT项目，总投资2.12亿美元，总装机容量86MW，该项目已完成国际可再生能源证书注册，是在老挝中资企业中首个进行注册的项目；目前正在实施的EPC项目有克罗地亚市政水务项目，公司参与塞尼供水及配套设施建设，保障和改善民生。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁伟在接受《证券日报》记者采访时表示，中国基建企业凭借其在大型工程项目中的丰富经验、高效执行能力和良好国际声誉，成功中标多个海外重大项目，不仅为中国企业赢得了更广阔的市场空间，也为全球基础设施建设贡献了重要力量。这表明，中国基建企业正逐步从国内走向国际，成为全球基础设施建设领域的重要参与者与推动者。

海外市场前景广阔

商务部数据显示，2024年，我国对外承包工程业务完成营业额11819.9亿元人民币，同比增长4.2%（以美元计为1659.7亿美元，增长3.1%），新签合同额19036.3亿元人民币，增长2.1%（以美元计为2673亿美元，增长1.1%）。

谈及中国基建企业在海外取得丰硕成果的原因，中国投资协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示，这表明中国基建实力获得国际认可。同时，这也是“一带一路”倡议广受欢迎的具体体现。

东海证券股份有限公司相关分析师对《证券日报》记者表示，未来，中国基建的国际影响力估计会更大，海外项目可能会更多，项目建设、工程机械、交通装备等相关产业有望受益。

在支培元看来，近年来日本、中国、韩国等国都在助力本国企业的海外基建合作，中国企业要在激烈的国际竞争中保持竞争力，需从多方面发力。首先是在技术创新上，要持续投入研发，掌握智能建造、绿色建筑等前沿基建技术。其次，要做好成本控制，凭借高效的供应链管理和规模化优势，降低原材料采购、施工等成本，提供性价比更高的方案。最后，品牌建设也至关重要，树立良好的国际品牌形象，通过优质项目积累口碑，增强国际市场认可度。

交通银行南阳分行： 反诈先锋守护财产 尽职尽责为民解忧

近日，交通银行南阳分行员工凭借高度的责任感和专业的风险识别能力，成功帮助杨女士追回被骗资金2.8万元，避免了其财产损失。

据了解，杨女士接到一个陌生电话，诈骗分子冒充“公安机关工作人员”，以客户涉嫌在大学期间参与违法贷款案件为由，要求其接受指导并在某平台取消“贷款申请”。由于对方提供详细的个人信息并威胁若不配合将面临法律制裁，杨女士信以为真，按照指示进行了操作。事后，杨女士意识到可能被骗，立即前往交通银行南阳卧龙路支行查询账户交易明细。

了解情况后，交通银行南阳分行迅速启动反诈应急机制，第一时间联系第三方平台客服电话申请止付，并协助客户报警。经过多方努力，最终成功追回大部分被骗资金。

近年来，电信诈骗手段层出不穷，交通银行南阳分行始终将客户资金安全放在首位，通过加强员工培训、完善风险防控系统、开展反诈宣传等多种措施，全力守护客户的财产安全。交通银行南阳分行将继续以维护金融消费者的合法权益为出发点，立足岗位，坚守职责，加强反诈工作，提升风险防控能力，与社会各界共同努力，持续为优化金融环境保驾护航。

(CIS)

市场潜力持续释放 2月份我国汽车产销同比大幅增长

■本报记者 陈潇

3月11日，中国汽车工业协会信息发布会在北京召开。中国汽车工业协会副秘书长陈士华在会上介绍，2月份，我国汽车产销分别完成210.3万辆和212.9万辆，同比分别增长39.6%和34.4%。在此基础上，今年前两个月，我国汽车产销累计完成455.3万辆和455.2万辆，同比分别增长16.2%和13.1%。

今年开年，新一轮“以旧换新”与政策加力扩围并早早落地，加之企业技术升级和产品焕新刺激需求，

支撑我国汽车产销总体呈现稳步增长。特别是春节后，企业生产经营活动加快，新品发布和促销活动竞相开展，市场潜力得到进一步释放。

中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示，近期，国内外宏观环境的变化好于预期，消费者消费心态相对平稳，叠加车企营销活动春节期间持续发力，2025年2月份，汽车销售实现“开门红”。与此同时，随着2025年报废更新与置换更新政策的逐步启动，加之车企

主动稳定价格预期，车市价格战相对往年总体表现温和一些。

乘用车产销情况继续保持良好，商用车市场有所回暖，新能源汽车表现抢眼，产销延续快速增长态势。

具体来看，2月份，乘用车共销售181.5万辆，同比增长36.2%。在乘用车主要品种中，与上月相比，交叉型乘用车销量快速增长，与上年同期相比，四大类乘用车品种销量均呈快速增长，其中交叉型乘用车销量增速最为显著。

商用车方面，2月份同比亦实现

增长，商用车当月产销分别完成31.8万辆和31.3万辆，同比分别增长36.6%和25%。其中，天然气商用车表现较为突出，销量2.2万辆，环比增长61.6%，同比增长80.6%。

新能源汽车方面，2月份产销分别完成88.8万辆和89.2万辆，同比分别增长91.5%和87.1%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的41.9%。

“新能源汽车车型在质量、智能座舱等创新方面不断提升，为消费者带来更优质的驾驶体验。同时，供应端不断推出新产品，进一步激

发了市场的购买和置换需求，推动整体销量增长。”北方工业大学汽车产业创新研究中心教授纪雪洪向《证券日报》记者表示，2025年开年，各大车企推出3年或5年免息政策、加量不加价等手段促进销售，新能源汽车的渗透率正持续提升。

展望未来，国际智能运载科技协会秘书长张翔对《证券日报》表示，近期，各大车企密集召开新车发布会，持续推出新车车型以吸引消费者，叠加“以旧换新”政策及各种优惠政策，3月份，汽车市场仍然有望维持高速增长状态。

输变电等领域采购需求旺盛 多家上市公司收获颇丰

■本报记者 陈红

近期，国家电网有限公司（以下简称“国家电网”）一系列招标项目结果陆续出炉，多家上市公司凭借自身技术与产品优势，在输变电、特高压等领域收获大额订单，这不仅彰显了企业的实力，也反映出该领域蓬勃发展的活力。

中国金融智库特邀研究员余丰慧在接受《证券日报》记者采访时表示，上市公司揽获大单，是我国企业在高端制造业实力攀升、国际市场竞争能力增强的有力见证。这一现象对企业自身发展壮大助力极大，同时也带动了相关产业链上下游企业协同进步，为宏观经济结构朝着高端制造、绿色能源方向调整注入强大动力。这些订单也反映出我国正加速向智能制造、绿色发展转型。

市场需求旺盛

3月12日，常熟风范电力设备股份有限公司（以下简称“风范股份”）发布公告称，在国家电网2025年第一批采购（输变电项目第一次线路装置

性材料招标采购）项目中，公司成为包24、包46、包163的中标人；在国家电网2025年第二批采购（特高压项目第一次材料招标采购）铁塔活动中，公司成为包1、包36的中标人。上述标包中标总金额约2.51亿元，约占公司2023年经审计营业收入的7.33%。

风范股份工作人员向《证券日报》记者表示：“上述中标项目预计今年交付，交付后对业绩将产生积极影响。”

同日，河南平高电气股份有限公司也传来喜讯，该公司及其子公司成功中标国家电网2025年第八批采购项目及其2025年第九批采购（输变电项目第一次变电设备单一来源采购）项目，中标金额合计约为13.91亿元，占2023年营业收入的12.56%；中国西电电气股份有限公司下属12家子公司成功中标国家电网输变电采购项目，中标产品为变压器、组合电器等，中标金额约为14.43亿元；青岛汉缆股份有限公司及其全资子公司中标国家电网采购项目，中标总金额约5.59亿元，约占公司2023年度经审计营业收入的5.79%。

相关公告显示，上述项目中标

后，合同的签订和履行对公司经营业绩具有积极影响，但不影响公司业务独立性。

中国商业经济学会副会长宋向清对《证券日报》记者表示，从行业发展角度来看，这些上市公司揽获大额订单意义深远。当下，能源结构调整与电力需求持续增长，特高压和输变电工程作为电力资源优化配置的关键手段，迎来建设高峰期，市场需求极为旺盛。同时，这些揽获大单的上市公司，不仅为自身业绩增长提供有力支撑，还将带动整个输变电产业链协同发展，促进产业资源整合与技术创新升级。

各领域多点开花

除了输变电、特高压领域，近期还有众多上市公司在各领域收获颇丰。在锂电材料领域，3月10日，北京当升材料科技股份有限公司（以下简称“当升科技”）公告称，当升科技及其子公司（以下统称“公司”）与LG Energy Solution, Ltd.（以下简称“买方”）在韩国首尔市签订了（LONG TERM SUPPLY AGREEMENT）。根

据协议约定，买方预计在2025年至2027年向公司采购11万吨高镍及中镍等多型号锂电正极材料。公告显示，这一合作不仅巩固了公司在锂电材料领域的地位，还有望推动行业技术创新与产能提升。

在工程设计领域，3月6日，华东建筑集团股份有限公司（以下简称“华建集团”）公告称，华建集团下属华东建筑设计研究院有限公司与Ji Jun Tang International Investment Group Co., LTD签署了《柬埔寨王国国际会议中心工程项目管理服务合同》，合同总价约为2980万美元。众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜认为：“此次合作不仅拓展了公司的海外业务版图，也为传播中国先进的工程设计理念与管理经验提供了契机，有助于提升中国建筑企业在国际市场的知名度与影响力。”

在造船领域，3月4日，中国船舶工业股份有限公司（以下简称“中国船舶”）公告称，中国船舶全资子公司江南造船（集团）有限责任公司（以下简称“江南造船”）联合中国船舶工业贸易有限公司与

某船东签订了一批18000TEU LNG双燃料集装箱船建造合同，合同金额在180亿元至190亿元之间。根据公告，该订单是江南造船顺应国际最新绿色能源集装箱船设计理念，完全自主研发设计、满足目前最新规则规范的大型集装箱船，具有可靠、节能、环保等特点，综合性指标达到国际先进水平。

余丰慧认为，从订单结构来看，技术密集型领域订单占比颇高，尤其是高端装备、新能源等领域，这与国家产业升级和绿色发展方向高度契合，预示着行业前景广阔。但随之而来的，是更加激烈的市场竞争。宋向清也表示，多家上市公司揽获大额订单，将促使市场竞争愈发激烈。企业为争夺市场份额，必然会在产品质量提升、成本控制、服务优化等方面下功夫；行业整合进程也会加快，优势企业通过并购等方式扩大规模，提升市场集中度；而新企业进入市场的难度会显著增加，市场份额将进一步向优势企业集中。未来，行业内的头部企业有望凭借资源、技术和品牌优势，引领产业发展潮流，推动行业向更高质量迈进。