

走民企 说创新

云天励飞：做AI推理算力的“加速器”

■本报记者 刘晓一
见习记者 张美娜

想象一下，你正对着一篇陌生的外文文章犯难，但随着你轻触架在耳朵上的AI（人工智能）眼镜腿，短短几百毫秒后，手机上便呈现出中文翻译，就连海报上的外文广告、扶手旁的外文安全提示，都能瞬间切换为熟悉的文字……这些曾经在科幻电影里才会出现的场景，早已在科技推动下悄然成真。

如何让“无障碍看懂世界”成为现实？科幻体验又怎样融入普通人的日常？近日，《证券日报》记者走进AI推理芯片领先企业——深圳云天励飞技术股份有限公司（以下简称“云天励飞”），探寻这家以创新算法与先进芯片为核心业务的科技企业，如何让前沿的AI技术“飞进寻常百姓家”。

让人工智能触手可及

走进云天励飞的展厅，深蓝色的光线营造出强烈的未来感，穿梭于布满数字大屏和芯片陈列台的通道仿佛置身“赛博世界”。这些基于AI芯片的数智面板，实时呈现着各行各业的运转情况，比如交通路况的实时监测、商场客流的人工智能调控。

云天励飞展厅讲解人员向《证券日报》记者介绍，这些数智化解决方案深刻见证了AI发展的三个阶段：1.0时代（2012年至2022年）是机器模拟人类感官的时代，主要解决“看懂”和“听懂”的问题，包括人体、车辆的动作、语音识别，让城市治理化被动为主动；2.0时代（2022年底至今）是大模型时代，机器长出了“大脑”，能处理复杂事件并做推理，生成文章、图片、视频；3.0时代是未来的机器人时代，其头脑与身体结合，可与社会、自然界有更多交互，还具备自主学习与规划的能力。

站在2.0时代向3.0时代跨越的关键节点，AI推理芯片正是支撑这一技术跨越的核心算力底座。目前，云天励飞基于自研的大模型和AI推理芯片技术，已推出了面向企业级、消费级、行业级三大类应用场景的产品，凭借“算法+芯片+数据”的全栈式能力，让AI在各领域大显身手。

在企业级场景方面，云天励飞推出了AI推理芯片及相关产品、算力服务以及IP授权服务，主要应用于SoC（系统级芯片）开发、大模型服务以及服务机器人等企业应用场景。今年4月份，云天励飞宣布已完成近16亿元AI大单的交付及验收工作，为北京德元方惠科技开发有限责任公司提供AI训练及推理算力服务。

“嗨！闪吧，帮我翻译一下眼前这段话。”《证券日报》记者在展厅“尝鲜”了云天励飞联合闪极科技（深圳）有限公司（以下简称“闪极”）等发布的国内首款量产的AI



图①云天励飞AI推理加速卡 图②噜咩博士AI拍学机 图③噜咩博士AI毛绒狗

刘晓一/摄

智能眼镜。这款聚焦生活场景的AI眼镜，搭载云天励飞自研大模型“云天书”，顷刻间便将一段文字的中文翻译呈现在手机上，并同步朗读，做到了能听、能说、能写。

近年来，云天励飞正大力拓展贴近生活的消费级应用场景，通过设立子品牌“噜咩博士”开发面向儿童的智能硬件设备，战略投资智能穿戴设备硬件公司等方式，积极拓展面向C端市场的业务领域。

今年7月份，云天励飞向香港联交所递交了发行H股股票并在香港联交所主板挂牌上市的申请。招股说明书显示，今年第一季度，该公司企业级场景收入占总收入的比例为47.3%，消费级场景收入占42.5%，行业级场景收入占10.2%，消费场景的收入占比逐年提升。

迈向推理阶段

应用领域的持续拓展，得益于云天励飞深厚的技术积淀与持续的研发创新。云天励飞副总裁、噜咩博士总经理程冰在接受《证券日报》记者采访时表示：“云天励飞本质上是一家技术驱动的公司。”

2025年上半年，云天励飞研发投入为2.02亿元，研发费用占营业收入的比例为31.36%。此外，2018年、2020年、2022年，云天励飞三次获得中国智能科学领域最高奖项“吴文俊人工智能科学技术奖”，是唯一一家独揽算法、芯片、应用三项大奖的企业。

在程冰看来，随着AI大模型

技术的逐渐成熟，AI技术的发展将从训练阶段转向以应用落地为导向的推理阶段。可以预见，未来以各类智能设备为代表的端侧AI应用，能够通过更人性化的交互，实现功能的跃升与体验的革新。

据了解，AI分为训练与推理两大核心环节。训练环节如同“学生学习知识”，需要依托海量数据和超强算力来构建AI模型。推理环节则像“学生考试答题”，是利用已训练好的AI模型，对新输入的数据进行分析处理，进而得出结论、做出预测或决策的过程。人们常用的手机人脸解锁、语音助手功能，背后都离不开AI推理芯片的高效运作。

去年，云天励飞以1.8亿元收购智能穿戴方案设计头部公司深圳市岍丞技术有限公司，进一步探索“大模型+智能可穿戴”深度融合的可能性。截至目前，云天励飞已开发出AI耳机、AI手表、AI眼镜等可穿戴设备。

“未来五年（2030年），AI将重塑所有机器人、AI眼镜等终端硬件产品，推理算力网络将无处不在。”云天励飞董事长陈宁表示，作为底层算力设施，AI推理芯片将贯穿端、边、云，形成全域算力网络，让各类AI Agent深度服务人类工作与生活。

中商产业研究院数据显示，中国AI推理芯片相关产品及服务行业市场规模由2020年的113亿元增至2024年的1626亿元，复合年增长率为94.9%。2025年，中国AI推理芯片相关产品及服务行业市场规模将有望达到

3106亿元。

拥抱端侧AI新风口

今年8月份国务院印发的《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》提到，拓展服务消费新场景。培育覆盖更广、内容更丰富的智能服务业态，加快发展提效型、陪伴型等智能原生应用，支持开辟智能助理等服务新入口。云天励飞正将端侧AI作为发力重点，于2024年推出面向儿童益智教育市场的子品牌“噜咩博士”，目前已发布首款产品“AI拍学机”。该产品同样搭载了“云天书”大模型，当前销量已突破5万部。

在这个小巧的方形设备里，《证券日报》记者看到，其内置了“爱因斯坦”“熊出没”等多个形象的AI智能体，小朋友可与之交流获取知识；同时，这个设备还是一个“会讲故事的相机”，能通过所拍的照片进行延伸讲解。目前，云天励飞“AI拍学机”已与深圳仙湖植物园进行合作，让小朋友在游览中随时识别自然万物，激发并保护孩童对世界的好奇心。

程冰还透露，“噜咩博士”计划于今年年内推出AI陪伴赛道的首款产品——AI毛绒狗。记者看到，其具备高度仿真特性，通过云天励飞声纹识别算法和视觉识别系统，可准确识别“主人”与陌生人的声音，“看见”面前的食物。此外，AI小狗还模拟了真实宠物的生理机制，比如“饥饿”会导致“生病”，大幅提升陪伴的真实感。

谈及为何要布局AI玩具赛道，程冰表示，一是AI技术能重新定义“玩具”。传统的玩具是静

态的，而AI玩具是“活”的。它更像一个专属的“成长伙伴”，能听懂话语、记住喜好，更好地满足新时代儿童的发展需求。二是AI技术在“赋能亲子关系”上有巨大潜力。“现在的家长工作忙，但都希望给孩子更高质量的陪伴。AI玩具不是一个冷冰冰的机器，而是一个能激发孩子好奇心、创造力的‘伙伴’，成为家长和孩子之间的桥梁，让有限的陪伴时间产生更大的价值。”

IT桔子数据显示，AI玩具赛道已吸引了多家知名投资机构参与，包括北京字节跳动科技有限公司、联想创投集团有限公司、京东科技控股股份有限公司等头部投资方。除了融资活跃，科技巨头也积极入局，比如北京字节跳动科技有限公司旗下火山引擎技术有限公司推出了AI玩具的开发套件“喵伴”，百度智能云推出AI魔法星，AI玩具正成长为创业与资本竞速的新风口。

研究机构Market Research Future数据显示，2024年全球AI玩具市场规模已突破110亿美元，预计2030年将达580亿美元，年均增速超20%。

当端侧AI产品持续渗透生活场景，与全球AI推理芯片市场的爆发式增长形成共振，云天励飞的探索不仅筑牢了AI普惠应用的“算力基石”，更在全球AI玩具、智能硬件等新赛道中，为中国科技企业开辟出一片“星辰大海”。未来，随着技术不断迭代，将有更多“无障碍看懂世界”“智能化陪伴生活”的场景落地，让AI真正成为连接人与世界的“桥梁”。

45家A股公司发布三季度分红预案

■本报记者 桂小篆

同花顺数据显示，截至10月20日，有45家A股上市公司发布了三季度的分红预案。从预案的细节情况来看，大部分公司对于现金分红给出了一定的范围，例如，不超过相应期间的净利润，或者不超过相应期间净利润的一定比例。

从进展情况来看，有5家上市公司的预案处在“董事会预案”阶段，其余40家上市公司的预案则处在“股东大会预案”阶段。

对于提出预案的原因，多数上市公司在公告中提及“回报投资者并树立股东对公司的长期投资理念”。

珠海黑崎资本投资管理合伙企业首席战略官陈兴文告诉《证券日报》记者，资本市场分红热潮彰显企业实力与市场信心。45家A股上市公司三季度主动分红，展现企业盈利韧性与对未来发展的坚定信念，为自身和资本市场注入活力。

从相关上市公司的公告中可知，分红与公司经营状况的匹配度也成了“标配”。

常州武进中瑞电子科技股份有限公司的公告显示，为更好地回报投资者，综合考虑公司经营情况以及未来生产经营资金需求，公司董事会拟定的2025年前三季度利润分配预案为向全体股东按每10股派发现金红利1.35元（含税）。本次利润分配预案综合考虑了公司所处发展阶段、盈利能力、现金流状况、未来资本开支等因素，与公司经营状况及未来发展相匹配。

深圳市融智私募证券投资基金管理有限公司基金经理兼高级研究员包金刚对《证券日报》记者表示，根据观察，今年前三季度，A股非金融公司净利润增速保持在8%左右，经营现金流净额同比增长11%，为季度分红奠定基础。

长期来看，为更好地回馈投资者，制度化、科学化地分红尤为重要。

“建立清晰分红指引机制，能够向市场传递积极信号，增强投资者信心，吸引长期资金，实现市值提升。”陈兴文建议，上市公司需结合本土实际与国际经验，优化分红政策，在满足投资者回报需求的同时，提升自身在资本市场的竞争力与吸引力。

包金刚建议，上市公司将分红规则写进章程，例如将分红比例与业绩增速挂钩，让分红“可持续、可预测”，并向市场传递“成长与共享并重”的信号。同时，分红频次可从“一年一次”到“一年多次”。可以采用“中报+三季报”先行小额派现的方式，例如，“中报+三季报”分别派出全年股息的30%、20%，年报再结清剩余50%，既降低一次性除权冲击，又使长期资金每个季度都有现金流入，减少股价波动。

多家A股公司聚力商业航天研制

■本报记者 丁 蓉

10月19日11时33分，中科宇航技术股份有限公司（以下简称“中科宇航”）力箭一号遥八运载火箭在东风商业航天创新试验区发射，采用“一箭三星”的方式，将巴基斯坦遥感卫星02星、中科卫星03星和04星共3颗卫星顺利送入预定轨道，发射任务取得圆满成功。

据悉，此次发射是力箭一号运载火箭的第九次飞行。截至目前，该火箭共将73颗卫星精准送入预定轨道，入轨载荷总质量超9吨。

苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示：“力箭一号连续完成国际订单履约具有重要标志性意义，体现了我国商业航天在技术可靠性、成本效益和国际服务能力方面显著提升。这不仅是企业实力的展示，更是我国航天体系整体进步的缩影，说明我国商业航天已具备参与国际市场竞争的能力，能够为全球客户提供高质量服务。”

近年来，我国商业航天产业蓬勃发展，一批航天企业积极开拓海外市场，提升中国商业航天的国际竞争力与影响力。

例如，长光卫星技术股份有限公司深耕海外市场多年，年出口订单已达10亿元。据该公司科研部部长韦树波介绍，未来两三年公司业务有望再上新台阶。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示，目前我国商业航天发射成本已经较早早期水平大幅下降，且未来仍有下降空间。随着更多民营火箭补充发射资源，加速我国商业航天产业发展进程有望进一步。

多家A股上市公司在商业航天产业链的火箭研制、卫星制造、测控运营等环节发挥重要作用。

在火箭制造领域，超捷紧固系统（上海）股份有限公司在商业航天领域主要方向为商业火箭箭体结构件制造，主要客户包括行业头部商业航天火箭公司。该公司相关负责人在交易所互动平台表示：“公司的商业航天业务的发展和国内商业航天行业发展息息相关，目前公司商业航天业务进展顺利，已实现批量交付壳段、整流罩等火箭箭体结构件。”

航天市场是南京高华科技股份有限公司的传感器产品的主要应用领域之一，该公司在地面测试设备、火箭发动机、火箭遥测系统、发射车、发射箱、发射场等配套领域持续拓展业务，产品应用场景不断丰富。在商业航天方面，公司市场开拓成绩突出，与多个商业航天伙伴建立合作关系。

在卫星检测领域，成都思科瑞微电子股份有限公司积极推进航天相关设备的实验环境建设，加大卫星检测与芯片检测方面的研发投入与外部合作。该公司相关负责人在今年9月份举行的业绩说明会上表示：“商业航天已经成为战略性新兴产业、新质生产力的代表，也是未来国际竞争的主战场。该公司持续完善在航天产业检测服务领域的战略布局，进一步提升公司市场竞争力和持续盈利能力。”

此外，还有多家企业正在加快推进IPO步伐。中科宇航已在广东监管局办理辅导备案登记；蓝箭航天空间科技股份有限公司已在北京证监局办理上市辅导备案登记；北京微纳星空科技股份有限公司在北京证监局完成IPO辅导备案。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示：“全球商业航天行业正处于黄金发展期，更多企业通过IPO获得资本市场支持，有利于提升我国商业航天产业的整体实力，推动着我国从航天大国向航天强国稳步迈进，为经济发展注入新动能。”

软件企业加速“出海”完善产业全球化布局

■本报记者 吴文婧
见习记者 王 楠

工业和信息化部发布的数据显示，今年1月份至8月份，我国软件业务出口持续增长，出口总额达404.4亿美元，同比增长6.4%。

《证券日报》记者了解到，今年以来，多家软件企业深入实施全球化战略，纷纷加速自身软件业务“出海”步伐。

软件行业迎来机遇

近日，贝恩公司与亚马逊云科技联合发布的《中国软件企业出海热点观察》显示，预计到2027年全球AI软硬件整体市场规模将达到7800亿美元至9900亿美元，平均增速为40%至55%，其中应用程序和交易平台平均增速为60%至85%，这些都为中国企业提供了巨大的全球化机遇。

努曼陀罗商业战略咨询创始人霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时表示，当前我国软件企业迎来供需两端同时扩容的发展机遇，一方面是全球生成式AI、云原生与行业数字化的集体加速发展，这意味着场景侧正在释放前所未有的购买力与试错空间；另一方面，我国软件企业在移动互联网、大规模工程化与高效迭代上形成了长期优势，并通过与全球云厂商的协作把这些优势转化为可输出的产品与服务组合。技术与市场的双轮驱动，正不断推动我国软件产业全面“出海”。

鹿客岛科技创始人兼CEO卢克林对《证券日报》记者表示，全球软件业正从“云优先”迈向“AI优先”，我国厂商正迎来“换道超车”的新机遇，国内场景研发的生成式AI、低代码、实时音视频等产品模块，可直接嵌入全球SaaS（软件即服务）生态，从而有效降低边际成

本。针对不同国家地区的市场特点，软件企业能够通过重点把控产品数据合规及本地化适配，达到将产品效率优势转化为海外毛利增长的优化目标。

实施全球化战略

目前，已有多家上市公司深入实施全球化战略，加速软件业务“出海”，完善产业全球化布局。例如，恒生电子股份有限公司推出了i2券商服务外投资资境内一体化解决方案，实现统一管理场外收益互换和场内自营对冲交易，并为收益互换业务提供极速对冲交易服务，从而为海外客户提供跨境收益互换全链路支持。

作为信息安全产品和服务解决方案的知名提供商，杭州安恒信息技术股份有限公司（以下简称“安恒信息”）则致力于探索网安企业参与全球数字安全治理的实践

路径，通过深度应用覆盖网络安全全场景的AI智能体（AI Agent），推出了涵盖整体安全运营平台（SOC应用中心）、WAF Web应用防火墙、NDR网络检测与响应等多品

类核心软件产品，针对海外需求完成本地化适配，充分发挥产品矩阵协同效应。当前，安恒信息在海外市场上已取得显著成就。该公司凭借区域化深耕东南亚市场，在马来西亚与当地企业建立稳定战略合作，实现产品本地化适配与渠道拓展，为当地咨询业、制造业等行业企业提供定制化方案；安恒信息还为印尼金融、医疗、能源等行业客户提供专业的网络安全产品和服务，品牌知名度和国际影响力不断提升。

10月17日，北京金山办公软件股份有限公司（以下简称“金山办公”）与阿曼电信公司正式签署战略合作协议。双方将整合彼此

优势，在阿曼面向企业客户推广WPS 365国际版，借助该软件集成的云文档、AI和协作能力，进一步提升阿曼及海合会（GCC）地区各行业的客户体验。截至今年6月份，金山办公已为全球220多个国家和地区的用户提供服务，公司产品WPS Office全球月度活跃设备数为6.51亿，同比增长8.56%。

霍虹屹表示，我国软件企业在加速海外布局时，应当重点把