

董事长面对面

诚迈科技董事长王继平：

# 以全栈优势抢占AI竞争新高地

■本报记者 曹卫新

随着人工智能(AI)产业不断走向成熟,该赛道正从单品产品创新,迈向全场景、全产业链的协同升级。在这一关键转型节点,兼具底层技术厚度与全域系统布局的核心企业,正依托自身积淀深度参与产业落地与产品迭代。

3月22日,诚迈科技股份有限公司(以下简称“诚迈科技”)发布“萤火、龙盒、诚迈悟空·龙宫”三大AI新品,覆盖端侧嵌入式、企业级、消费级三大市场,携手生态伙伴共推自主智能体产业规模化落地,成为国内AI全场景布局中重要的自主创新里程碑。

从深耕操作系统,到如今抢抓AI智能体风口,诚迈科技有何技术底气?三大AI新品背后有何长远布局?又将为国内AI产业场景拓展、生态共建带来哪些启示?近日,诚迈科技董事长王继平接受了《证券日报》记者专访,围绕公司发展历程、核心技术、新品矩阵及未来蓝图等核心话题,与记者深入交流、分享见解。

## 坚持自主创新

“2006年创办诚迈科技之初,我们没有急于求成、盲目扩张,而是认准信息技术这一核心赛道,将操作系统研发立为企业立身之本。”回望二十年发展历程,王继平语气笃定。

面对科技行业层出不穷的短期风口,王继平强调:“这些年行业热点概念不断更迭,很多人劝我们跨界追风口、赚快钱,但我们从来没动过这个心思。”

“真正的核心竞争力,从不是昙花一现的热点跟风,而是把一件事做透的长期定力。”在王继平看来,核心技术研发本就是慢功夫,尤其是操作系统与自主可控领域,更需沉下心来夯实基础。唯有底层功底扎实,产业浪潮来临时才能站稳脚跟、行稳致远。

创业初期,诚迈科技团队着眼企业长远发展,立志要深耕基础信息技术服务,聚焦操作系统底层技术持续打磨,将核心能力做深做透。这份定力,让诚迈科技在多轮关键产业转型中都能精准节奏、顺势而为。

2007年,移动互联网浪潮兴起,诚迈科技切入移动终端系统适配,与华为合作研发了中国大陆首款安卓智能手机;2010年,汽车智能化到

来,该公司率先布局车机系统,和上汽合作研发了全球首款商用安卓车载系统;2019年,信创产业提速,诚迈科技参股公司统信软件推出了统信UOS系统;2020年,开源生态成为主流,该公司于2021年正式加入开源鸿蒙项目群,并推出鸿蒙操作全套;2022年至今,AI技术浪潮席卷全球,诚迈科技聚焦AI与操作系统融合落地,于今年推出新的AI产品,推动技术成果规模化应用。

二十年笃行不怠,诚迈科技全程见证并参与了国内信息技术自主化进程,以操作系统为核心构筑起强劲增长动能。2025年上半年,公司总营收达10.19亿元,同比增长17.86%。其中,智能终端业务软件收入同比增长22%,信创订单收入也取得突破。

技术层面,该公司自主研发昇FusionOS、鸿蒙HongZOS等系统,完成主流芯片深度适配;截至2025年6月份,累计拥有已授权发明专利42项、软件著作权439项。

市场端,诚迈科技与100余家国内外汽车产业链伙伴建立了合作关系;在开源鸿蒙领域,鸿蒙操作系统已落地工业、教育、矿业等多个行业场景;在信创领域,业务拓展至北京、福建、江西、湖北、广西、重庆、四川、云南、陕西、甘肃、黑龙江、山西、内蒙古等,公司以“技术+生态+客户”三位一体优势,加速迈向AI与自主智能体产业化新周期。

## 抢抓智能体风口

基于多年操作系统研发积淀与三位一体核心优势,诚迈科技顺势抢抓智能体发展风口,推动技术成果落地转化,逐步实现AI与产业的深度融合。此次发布的三大AI新品,正是这一发展思路的具体实践。

“我们的三款产品定位清晰,功能互补,精准覆盖三大核心市场,补齐国内全场景AI布局短板,构建起覆盖个人、企业、终端设备的完整解决方案,将技术积淀转化为实打实的市场竞争力。”王继平告诉记者。

端侧嵌入式萤火系列,依托多年端侧系统优化经验,实现AI能力低功耗、轻量化部署,适配工业终端、物联网等智能硬件,为AI规模化落地提供高效方案;企业级龙盒聚焦企业数字化刚需,兼顾安全可控与灵活部署,助力企业快速搭建专属智能体;消费



图①诚迈科技信创电脑生产线 图②诚迈科技业务成果展示区  
图③王继平正在接受《证券日报》记者专访 图④诚迈科技总部大楼

级诚迈悟空·龙宫个人助理,基于智能体框架打造,普惠易用,覆盖日常、办公、学习多元场景。

在王继平看来,全球AI产业已迈入关键转折期,正从传统大模型被动辅助,迈向具备自主决策、自主行动、自主学习能力的智能体新时代。

“智能体本质就是下一代人工智能操作系统,其颠覆性意义堪比当年安卓系统改变手机行业。”他表示,“以前的AI是你问它答,只是工具;未来智能体能自主思考、主动解决问题,这是质的飞跃。”

面对当下市场对智能体技术尚存不足的讨论,王继平认为:“颠覆性技术起步都不完美,这些痛点正是本土企业的机遇,也是自主产业弯道超车的突破口。”

立足智能体时代新起点,王继平对诚迈科技的长远战略规划清晰坚定:一是持续深化“操作系统+AI”双核战略,推动自主智能体规模化落地;二是深耕智能体核心赛道,布局智能体与机器人融合领域,让其成为机器人的“智慧大脑”。

## 形成差异化优势

“在智能体这一轮产业风口上,

诚迈科技不会走同质化竞争的路径,而是要立足自身底层技术优势,走出一条独有的差异化发展道路,构建起别人难以复制的核心竞争壁垒。”王继平直言。

“在移动终端、智能汽车、信创等多个领域,公司及统信软件均通过加大研发投入、汇聚专业人才,快速实现技术突破,打造出优质产品,市场占有率也稳居行业前列。”王继平表示。

核心技术的突破,离不开人才支撑与高强度研发投入。诚迈科技始终保持高比例研发投入,研发费用占营收比重稳定在8%至10%左右,为底层技术创新、产品迭代升级提供坚实保障。

在人才支撑上,依托专业化工程师团队,该公司在底层内核、系统适配、场景化开发等环节持续攻坚,将技术优势转化为产品优势与市场优势。

“我本身就是一名工程师,公司全体工程师团队骨子里都崇尚技术、注重实干。”王继平告诉记者,工程师文化的核心,便是以硬核技术创新打磨优质产品,让技术成果真正落地产业、惠及大众。

在市场推广层面,诚迈科技针对不同领域也形成差异化打法;面

向大型企业,提供深度定制化服务;服务党政机关领域,坚守安全可控底线,打造合规适配方案;针对消费级市场,则注重产品普惠性与易用性,贴合大众实际需求。

针对当前行业存在的“重模型、轻底层”的倾向,王继平直言:“AI如同车辆动力,操作系统则是道路与底盘。没有扎实的底层基础,再先进的大模型也难以实现规模化落地。诚迈科技正在做的就是依托从底层内核、软硬件深度适配到上层应用开发的完整技术链条,快速实现AI能力轻量化部署,打通技术到产业落地的‘最后一公里’。”

“诚迈科技一路走来,始终在应对挑战中成长。公司发展过程中遇到过包括资金紧张、技术攻关、市场突破等各种难题,但都被我们一一克服了,也因此练就了不惧困难、迎难而上的精神底色。企业成长大多遵循先蓄力、后爆发的规律,前期是渐进式积累,到达关键拐点后便会迎来爆发式增长。”谈及下一阶段的发展,王继平表示:“智能体开启了新的产业范式,我们正站在重要风口之上。如果能抓住这一机遇,无需再用二十年,未来五年诚迈科技就有望实现高速增长。”

此外,广州广钢气体能源股份有限公司、中船(邯郸)派瑞特种气体股份有限公司、广东华特气体股份有限公司等也在各自环节夯实布局,持续推进氮气供应链建设。但多家上市公司也承认,当前氮气业务在主营业务中占比较小。

从行业趋势看,氮气价格波动固然会阶段性推升市场情绪,但更深层次的变化,仍在于国内供应体系正在从高度依赖进口转向多元化、国产化并行。隆众资讯数据显示,2026年1月份至2月份,国内需从海外进口的氮气资源大幅减少,但进口依赖性仍存。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“这意味着,国内企业也在加大力度重构安全边界。归纳起来主要有三条可行路径,一条是加快BOG提氮项目建设,推动国产产能从小到大;另一条路径则是通过多元来源分散风险;再进一步,是加快液氮储运、回收利用和电子级应用能力建设,提升氮气在高端制造产业链中的本土保障水平。”

“尤其是在半导体、先进制程、商业航天、核聚变等新兴领域需求持续扩容的背景下,氮气已不仅是工业气体,更是一种具备战略属性的关键资源。”詹军豪进一步分析称。

多家机构也对后市作出偏积极判断。华泰证券认为,全球氮气2026年至2027年供给或偏紧,而下游存储、先进制程等领域有望带动需求持续景气;卓创资讯则判断,未来氮气市场供应增速总体可能高于需求增速,但短期内仍不排除因供应波动带来价格反弹。

金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星对《证券日报》记者表示,此轮氮气价格上涨再次提升了市场对产业链安全和资源保障能力的关注度。对于相关上市公司而言,短期价格波动固然会带来一定扰动,但更重要的仍是围绕资源获取、产能建设、储运配套和高端应用持续完善布局。随着国产提氮项目逐步放量,多元气源体系不断健全,液氮储运和回收利用能力持续提升,国内氮气产业链有望在补链强链中进一步打开成长空间。

据灼识咨询调研,2023年至2028年,中国三线及以下城市现制茶饮市场是规模最大、预期增长最快的细分市场。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,下沉市场租金低、需求旺,是未来5年新茶饮的核心增量,“小门店、低客单、高密度”的下沉模式才是制胜关键。

沪上阿姨加盟依赖度较高。其向加盟商销售货物及服务收入合计占比超96%,门店总数11449家,其中加盟店11423家。下沉市场为核心增长极,三线以下城市门店占比52.7%。茶百道收入结构呈相似特征,向加盟商销售及收入占比超98%,门店总数8621家。三线及以下城市门店占比升至46.1%。

据灼识咨询调研,2023年至2028年,中国三线及以下城市现制茶饮市场是规模最大、预期增长最快的细分市场。盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚对《证券日报》记者表示,下沉市场租金低、需求旺,是未来5年新茶饮的核心增量,“小门店、低客单、高密度”的下沉模式才是制胜关键。

古茗同样高度依赖加盟体系。2025年向加盟商销售商品及设备收入102.69亿元,占总收入79.5%;全年净增门店3640家,总数达13554家。其二线及以下城市门店占比82%,乡镇门店占比提升至44%。

# 中国石油2025年油气产量再创历史新高

## 公司2025年度现金分红总额超860亿元

■本报记者 向炎涛

3月29日,中国石油天然气股份有限公司(以下简称“中国石油”)发布2025年年度报告。按中国企业会计准则,2025年,公司实现营业收入28644.69亿元,实现归属于母公司股东净利润1573.02亿元。

同时,中国石油拟向全体股东每股派发现金红利0.25元(含税),合计拟派发现金红利457.6亿元(含税),其中A股现金红利404.8亿元(含税)。2025年度公司现金分红(包括中期已

分配的现金红利)总额860.2亿元,占该年度归属于上市公司股东净利润的比例达54.7%。

面对新形势,中国石油持续深入推动油气增储上产和炼油化工转型升级,确保油气两大产业链安全高效运行;积极推动绿色低碳转型,推动新能源、新材料等新兴产业优质高效发展。

2025年,中国石油油气供给能力持续增强,公司大力实施高效勘探和效益开发,积极推进增储上产良性循环,油气产量再创历史新高,其中页岩油、煤层气产量大幅增长。2025

年,该公司油气当量产量1841.9百万桶,同比增长2.5%。

与此同时,中国石油不断完善新能源业务布局。2025年,公司风光发电量79.3亿千瓦时,同比增长68.0%;新签地热供暖合同面积超过1亿平方米;完成二氧化碳利用266.4万吨,同比增长40.3%。

中国石油方面表示,公司国内油气业务将推动实施中长期增储上产计划和老油田提高采收率计划,海外油气业务将聚焦自主勘探、天然气等重点方向,深耕共建“一带一路”国家和重点

资源国,积极获取更多优质项目。

新能源业务方面,中国石油将积极推动风光发电指标获取和转化,在新能源大基地建设、海上风电、绿电直连等方面争取新突破,保持清洁能源发电量快速增长态势;优化电力产销一体化运营,提升生产运行电气化率和绿电消纳水平;完善地热能业务发展模式;稳步建设CCUS(二氧化碳捕集、利用和封存业务)全产业链示范区。

炼化业务方面,中国石油持续推动炼化工业化业务向产业链中高端迈进,努力提升高附加值产品比例。

港股新茶饮2025年年报收官:

# 新茶饮行业“加盟为王下沉制胜”

■本报记者 李静

截至目前,蜜雪冰城股份有限公司(以下简称“蜜雪集团”)、古茗控股有限公司(以下简称“古茗”)、四川百茶百道实业股份有限公司(以下简称“茶百道”)、沪上阿姨(上海)实业股份有限公司(以下简称“沪上阿姨”)、奈雪的茶控股有限公司(以下简称“奈雪的茶”)等五家港股新茶饮上市公司2025年业绩全部披露完毕。这份成绩单清晰勾勒出行业当前的核心发展特征——规模与盈利两极分化、加盟模式主导市场、下沉市场成为决胜关键。

## 蜜雪集团领跑

蜜雪集团以335.6亿元营收、

58.87亿元净利润稳居龙头,营收分别为古茗的2.6倍、茶百道的6倍、奈雪的茶的7.7倍;净利润是古茗的1.9倍、茶百道的7.3倍、沪上阿姨的11.7倍。

古茗以129.14亿元营收、31.09亿元净利润位列第二,成为最具爆发力的行业标的。其营收同比增长46.9%,净利润同比增长110.3%,净利润增幅领跑五家。

茶百道与沪上阿姨构成行业“第二梯队”。茶百道2025年营收53.95亿元,同比增长9.7%,净利润8.05亿元,同比大涨70.5%;沪上阿姨全年营收44.66亿元,同比增长36.0%,净利润5.01亿元,同比增长52.4%。

与之形成鲜明反差的是,奈雪的茶成为五家中唯一营收下滑、持续亏损的企业。其全年营收43.31亿元,同

比下降12.0%,净亏损2.41亿元。

南开大学金融学教授田利辉对《证券日报》记者表示:“新茶饮行业已进入‘强者恒强’的时代。蜜雪集团凭借供应链与门店网络的双重壁垒,形成难以撼动的规模优势;古茗则凭借高效拓店与成本控制,跑出行业最快增速。这种‘一超一强’格局,本质上是加盟模式与下沉市场红利的集中体现。”

## 借下沉市场抢夺增量空间

新茶饮行业增长逻辑高度一致:以加盟实现轻资产扩张,以下沉市场抢夺增量空间,两者深度绑定形成双轮驱动格局。五家企业的收入结构与门店布局印证了这一趋势——收

入主体均为向加盟商销售商品、设备及收取服务费,而三线及以下城市已成为门店扩张的核心战场。

蜜雪集团作为“供应链之王”,2025年商品及设备销售收入327.66亿元,同比增长35.3%,占总收入97.6%;加盟及相关服务收入7.94亿元,同比增长28.0%。全球约6万家门店网络,为供应链收入提供坚实支撑。下沉布局上,蜜雪内地门店总数55356家,其中近4.27万家分布于二线、三线及以下城市,占比超77%。

古茗同样高度依赖加盟体系。2025年向加盟商销售商品及设备收入102.69亿元,占总收入79.5%;全年净增门店3640家,总数达13554家。其二线及以下城市门店占比82%,乡镇门店占比提升至44%。

# 全球氮气供应链脆弱性凸显

## 国内公司正围绕氮气资源获取等多方面展开布局

■本报记者 刘钊 李如是

受海外供应扰动等因素影响,连日来,氮气价格持续上涨,市场关注度迅速升温。隆众资讯最新数据显示,最新国产管束氮气市场价格环比上月增长超35%。

相较于价格短期波动,当前更值得关注的是,在外部供应不确定性加大的背景下,国内公司正加快围绕氮气资源获取、提氮产能建设、储运装备配套及电子级氮气保供能力等方面展开布局。《证券日报》记者了解到,江西九丰能源股份有限公司(以下简称“九丰能源”)、金宏气体股份有限公司(以下简称“金宏气体”)、杭氧集团股份有限公司(以下简称“杭氧股份”)等多家上市公司正加强投入。

有受访人士对《证券日报》记者表示,此轮价格上涨在一定程度上暴露了全球氮气供应链的脆弱性,也进一步凸显出国内产业链补短板、强韧性、提升自主可控水平的紧迫性和现实意义。

## 多环节协同推进 上市公司积极补链强链

作为一种广泛应用于半导体、医疗影像、航空航天等领域的战略稀缺气体,氮气价格的异动不仅牵动着下游企业的用气成本与备货节奏,也让资本市场重新审视国内相关产业链的供应保障能力。当前,上市公司在氮气领域的布局已不再停留于传统贸易和分销环节,而是在资源获取、提氮产能建设、储运装备和终端保供等环节协同推进。

九丰能源是国产提氮项目布局较快的代表。该公司在投资者互动平台答投资者问时表示,2025年,公司在已有内蒙古森泰50万方/年精氧项目基础上,完成四川泸州100万方/年精氧项目建设,氮气产能规模提升至150万方/年,并逐步进入爬坡阶段。公司同时提到,氮气下游积极锚定航空航天特气需求,并拓展其他应用领域客户。

金宏气体的思路则侧重于“海外气源稳定+国内提氮储备”。公司相关负责人表示,现阶段已拥有稳定海外气源,可保障集成电路、液晶面板等泛半导体客户需求,并已渗透至医疗和工业领域。与此同时,公司在新疆布局内蒸气(BOG)提氮项目,意在进一步拓宽气源来源、提升自主可控水平并降低成本。

杭氧股份的优势则体现在装备与供应链能力上。该公司相关负责人表示,公司已具备大型液氮储运装备自主研制、直接进口液氮、国际危险品物流运输、液氮终端应用及电子级氮气保供能力,并已自主研发、量产符合国际标准的液氮储罐,建立起自主、可控、稳定的氮气供应链。

此外,广州广钢气体能源股份有限公司、中船(邯郸)派瑞特种气体股份有限公司、广东华特气体股份有限公司等也在各自环节夯实布局,持续推进氮气供应链建设。但多家上市公司也承认,当前氮气业务在主营业务中占比较小。

## 进口依赖性仍有 国产突破与高端需求共振

从行业趋势看,氮气价格波动固然会阶段性推升市场情绪,但更深层次的变化,仍在于国内供应体系正在从高度依赖进口转向多元化、国产化并行。隆众资讯数据显示,2026年1月份至2月份,国内需从海外进口的氮气资源大幅减少,但进口依赖性仍存。

福州公孙策公关咨询有限公司合伙人詹军豪对《证券日报》记者表示:“这意味着,国内企业也在加大力度重构安全边界。归纳起来主要有三条可行路径,一条是加快BOG提氮项目建设,推动国产产能从小到大;另一条路径则是通过多元来源分散风险;再进一步,是加快液氮储运、回收利用和电子级应用能力建设,提升氮气在高端制造产业链中的本土保障水平。”

“尤其是在半导体、先进制程、商业航天、核聚变等新兴领域需求持续扩容的背景下,氮气已不仅是工业气体,更是一种具备战略属性的关键资源。”詹军豪进一步分析称。

多家机构也对后市作出偏积极判断。华泰证券认为,全球氮气2026年至2027年供给或偏紧,而下游存储、先进制程等领域有望带动需求持续景气;卓创资讯则判断,未来氮气市场供应增速总体可能高于需求增速,但短期内仍不排除因供应波动带来价格反弹。

金董汇企业管理发展(北京)有限公司首席经济学家邢星对《证券日报》记者表示,此轮氮气价格上涨再次提升了市场对产业链安全和资源保障能力的关注度。对于相关上市公司而言,短期价格波动固然会带来一定扰动,但更重要的仍是围绕资源获取、产能建设、储运配套和高端应用持续完善布局。随着国产提氮项目逐步放量,多元气源体系不断健全,液氮储运和回收利用能力持续提升,国内氮气产业链有望在补链强链中进一步打开成长空间。