公司代码：688132 公司简称：邦彦技术

邦彦技术股份有限公司 2025年年度报告摘要

第一节 重要提示

1、本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到http://www.sse.com.cn网站仔细阅读年度报告全文。

2、重大风险提示

报告期内，公司特定行业业务收入占比较高。受最终用户的具体需求、每年采购计划、采购预算及国内外形势变化等诸多因素的影响，以及因客户采购存在部分单个订单金额较大、执行周期较长、交货时间分布不均衡等特点，且客户采购受到行业政策、军事及外交环境、编制体制与机构设置等因素影响较大，公司营业收入在不同会计期间具有较大的波动性。受上述因素影响，可能导致项目延迟交付、项目取消、需求发生重大变化，使得公司不同季节利润波动加大，甚至出现亏损的风险。公司已在本报告中详细阐述公司在经营过程中可能面临的各种风险，敬请查阅本报告第三节“管理层讨论与分析”中“风险因素”相关的内容。

3、本公司董事会及董事、高级管理人员保证年度报告内容的真实性、准确性、完整性，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

4、公司全体董事出席董事会会议。

5、立信会计师事务所(特殊普通合伙)为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。

6、公司上市时未盈利且尚未实现盈利

□是 √否

7、董事会决议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

因公司以前年度存在亏损待弥补，累计未分配利润为负值，公司本年度拟不派发现金股利，不送红股，不以资本公积金转增股本。本预案经董事会审议通过后，尚需提交公司股东会审议。

母公司存在未弥补亏损

√适用 □不适用

截至报告期末，母公司存在未弥补亏损。不满足《公司章程》规定的利润分配条件，故公司2025年度不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

8、是否存在公司治理特殊安排等重要事项

□适用 √不适用

第二节 公司基本情况

1、公司简介

1.1 公司股票简况

√适用 □不适用

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所及板块	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所科创板	邦彦技术	688132	/

1.2 公司存托凭证简况

□适用 √不适用

1.3 联系人和联系方式

	董事会秘书	证券事务代表
姓名	邹家福	王梓怡
联系地址	深圳市龙岗区园山街道大康社区志鹏路100号2101	深圳市龙岗区园山街道大康社区志鹏路100号2101
电话	0755-86168628	0755-86168628
传真	0755-26030177	0755-26030177
电子信箱	irm@bangyan.com.cn	irm@bangyan.com.cn

2、报告期公司主要业务简介

2.1 主要业务、主要产品或服务情况

1、主要业务情况

邦彦技术是一家面向组织级场景的智能基础设施提供商，以下一代商用计算机(Next-Generation Commercial Computer，简称“NGCC”)技术架构为核心，围绕数据中心基础设施全栈产品生态，重构商用计算机形态，致力于为全球政企客户构建算存网安智一体化的数字底座，为客户提供融合通信、邦彦云PC、NuwaAI智能体数字人等产品和解决方案。

报告期内，公司正处于从传统的特定行业信息化企业向“云计算+AI解决方案提供商”转型的关键时期。公司业务布局已完成，其一是融合通信产品，围绕特定行业开展业务，是公司的基本面，是公司收入和利润的压舱石；其二是以邦彦云PC为核心支点，构建以云计算+AI技术为核心驱动的完整数字基础设施产品生态，形成“计算+存储+网络+安全+智能”的全栈布局。

(1)融合通信业务：由子公司北京特立信经营，为特定行业领域提供信息通信及信息安全的整体解决方案。业务目标是从信息化向智能化转变，基于用户需求叠加AI技术提供智能化的解决方案，形成AI+网络通信、AI+智能指挥为用户提供服务。

(2)邦彦云PC产品：是公司20多年来技术积累打造的一个创新型产品，提供一种“云上真机”理念的下一代商用办公PC解决方案。它将传统物理主机以计算刀片的形式集中部署在数据中心，为用户提供与本地PC几乎一致的使用体验，解决用户控制安全、多网办公和移动办公的需求。公司以邦彦云PC产品为核心支点，围绕数据中心核心基础设施到边缘应用服务的全栈产品布局，包括计算、存储、网络、安全及智能的产品，致力于成为“AI驱动的数字基础设施专家”。

(3)NuwaAI Agent产品：基于AI Agent技术，自主研发“智商+情商”的双脑架构NuwaAI智能体大模型，连接算力与交互，产品聚焦“城市IP活化-商业场景连接-社交价值创造”一体化生态构建，赋能B端用户提升数字化IP宣传手段，同时为C端用户个人数字化创作提供服务。

2、主要产品与服务情况

(1)特定行业产品与服务

公司特定行业业务定位于为各级各类通信枢纽和通信节点提供信息通信和信息安全系统级解决方案。公司历经二十多年技术创新和产品创造，同时凭借对特定行业需求的深厚解读，形成了公司特有的基础平台产品、各类资源接入网关、各种应用服务软件，并叠加信息安全防护和保证，为各类应用场景提供服务。基础平台产品包括MTCA、ATCA、VPX等各种架构的硬件平台和各类全国产化业务板卡，构建了公司的基础能力平台；依托各类资源接入网关、业务服务器，管理和控制各类通信资源、手段、系统、网络，构建边端接入网，实现互联互通；并根据用户各种业务应用场景，包括通信枢纽、各级各类通信节点、船舶/通信车及单兵等，提供各种指挥业务服务。基于不同业务应用场景的解决方案，这就形成了公司融合通信、舰船通信和信息安全三大特定行业核心业务板块。特定行业三大业务板块既是一个完整的体系，又具有各自独立的应用领域和业务特点。融合通信和舰船通信业务主要提供信息传输通道和通信业务应用服务，信息安全业务则是对信息传输和业务应用的安全提供防护和保证，三大业务板块成为通信系统的有机整体。三大业务板块的系列产品构建了符合特定行业信息体系架构标准的基于“云网端”的完整产品体系。

融合通信是指综合利用通信技术和信息技术，通过复用有线无线等多种通信手段，向用户提供数据、报文、语音、视频等多种业务服务。

舰船通信产品主要为特定行业各类船舶提供信息通信系统级产品，基于融合通信服务平台，提供信息传输通道和通信业务应用，可大规模应用到各类船舶。

信息安全业务板块专注于国产可控信息安全领域，构建与指挥信息体系相协同的安全信息传输体系，确保点对点、端到端信息的安全传送与防护。同时，信息安全产品支持包括船载、车载、便携等多种形态的设备交付，可满足通信节点、通信机房、船舶、车载、携行等众多应用场景的信息安全需求。

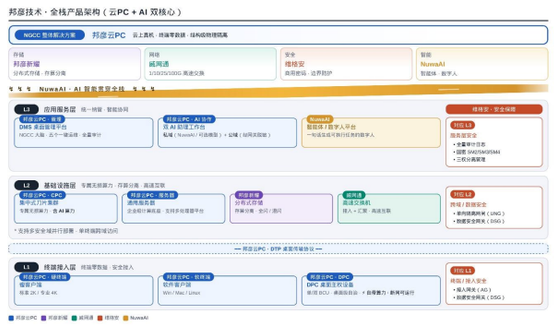
以AI技术为核心驱动力，赋能传统特定行业业务。公司特定行业产品定位为提供以指挥人员为中心的通信系统级产品，通过管理和控制各类通信资源、手段、系统、网络，实现资源融合、手段融合、系统融合、网络融合，为用户提供话音、数据、报文、图像和视频等业务服务，为用户数据收集、数据整理、数据分析及辅助决策等业务提供服务。公司产品覆盖传输网络、通信服务和信息安全，公司基于AI技术，构建智能融合通信服务平台，赋能传统特定行业业务，提供智能化的解决方案，形成AI+网络通信、AI+智能指挥，为用户提供服务。通过提升富媒体指挥调度系统的智能化程度，进一步增强产品的市场竞争力，服务于各级各类通信枢纽及通信节点。

(2)以“邦彦云PC+AI双核心”业务驱动，构建数据中心核心基础设施全栈产品架构

公司基于多年在通信、计算、信息安全等领域的深厚技术积累，并处于从传统的特定行业信息化企业向“云计算+AI解决方案提供商”转型的关键时期，确立了“以AI技术为核心驱动力，构建智能且安全的数字基础设施产品和解决方案”的战略目标，实施“稳军工、创民品、开新局”的发展方针。

公司聚焦邦彦云PC与NuwaAI两大核心业务：邦彦云PC以“云上真机、终端零数据、结构级物理隔离”为核心，是公司面向高安全场景自主研发的下一代商用计算机(NGCC)整体解决方案；NuwaAI是公司AI能力的对外输出和全栈赋能载体。

公司围绕“计算+存储+网络+安全+智能”五维能力布局，打造邦彦云PC(计算)、邦彦新耀(存储)、威网通(网络)、维格安(安全)、NuwaAI(智能)五大品牌，按“终端接入层—基础设施层—应用服务层”三层架构递进，并以信息安全体系横向贯穿，将形成从数据中心核心基础设施到边缘应用服务的全栈产品布局，致力于成为“AI驱动的数字基础设施专家”。如下图所示：



上图展示了邦彦云PC+AI驱动的数字基础设施产品完整架构，各层级产品协同工作，为政企及行业客户提供一体化解决方案。

1)终端接入层——由邦彦云PC全场景终端构成，包含瘦客户端、软件客户端和桌面主权设备等多种形态。所有终端遵循“零数据”原则，仅承担显示与交互职能，从结构上消除终端侧数据泄露风险。

2)基础设施层——为数据中心提供高性能算力、存储与网络底座，由集中式计算刀片集群、通用服务器、分布式存储和高速交换机四类产品组成，与邦彦云PC协同发展，支持企业级多安全域并行场景，构建完整的数据中心基础设施解决方案。

3)应用服务层——是公司业务对外的核心服务载体，由DMS桌面管理平台、双AI助理工作台和NuwaAI智能体数字人平台构成，分别提供统一管理、AI协作与智能应用三类能力。其中NuwaAI平台已广泛应用于内容创作、品牌营销、客户服务等智能化场景，是公司AI能力对外输出和向其他产品线赋能的核心载体。

4)安全保障(横向贯穿)——公司构建以维格安为核心的端到端商用密码安全体系，覆盖终端接入、跨域数据和服务管理三个层面，与结构级物理隔离架构相结合，为整个数字基础设施生态提供全方位安全保障。

公司通过五维能力布局与三层架构协同，实现了从终端到云端、从硬件到智能应用的完整产品生态闭环，为客户提供“硬件+软件+应用”一体化解决方案，致力于成为数据中心基础设施与AI智能应用一体化供应商。

2.2 主要经营模式

1.盈利模式

公司为需求和技术驱动型的高新技术企业，始终坚持需求导向，有计划地深入开展客户需求和行业状况调研，依据客户需求或行业现状为客户提供针对性的产品和技术服务。公司结合客户需求和前沿信息通信和信息安全技术，叠加AI技术的应用，积极开展技术创新和产品研发。特定行业业务方面，公司为客户提供定型产品、非定型产品、集成项目交付及其售后服务，承担客户委托研制项目和预先研制项目，实现公司经营收入和利润。民用业务方面，公司主动规划产品满足行业客户需求，以销售自研产品或提供技术服务实现经营收入和利润。

2.销售模式

公司以长期积累的技术成果和技术创新能力，为客户提供信息通信和信息安全系统级产品。公司特定行业产品销售主要分为列装销售和非列装销售两种方式，业务获取机会主要是招投标、竞争性谈判、单一来源采购等；民品业务主要是代理商经销和公司直销同步开展，直销主要面向有行业标杆意义的客户，打造样板项目，以便于代理商推广，业务获取方式主要是参加招投标销售或客户直接订购。

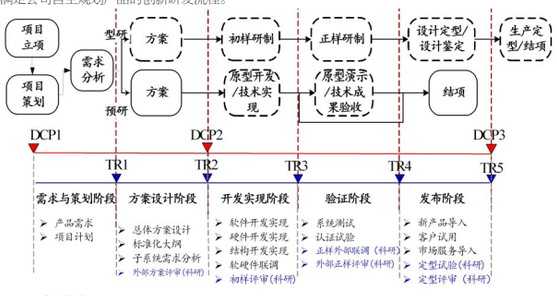
3.研发模式

公司借鉴业界先进的研发管理流程，形成公司特有的研发管理体系。公司研发包括自行规划的产品创新研发以及接受特定行业单位委托的研发任务，均遵循既定的规范和要求。

公司自行规划的产品创新研发采用业界先进的IPD管理流程，其主要包括五个阶段：需求与策划阶段、方案设计阶段、开发实现阶段、验证阶段、发布阶段，并通过设置TR技术评审点保证产品质量，通过设置DCP决策评审点来确保客户价值和商业价值。

受托型研任务研发流程：研制方案论证、初样研制、正样研制、设计定型/设计鉴定、生产定型等，在正样研制与产品定型阶段还可安排厂(所)级鉴定、出厂(所)检验阶段。

公司为提升研发效率，确保产品质量，通过引入业界先进的IPD理念，形成符合公司的IPD研发管理流程。公司IPD研发管理流程既能够支撑特定行业业务的预研任务和型研任务的研发流程，也能满足公司自主规划产品的创新研发流程。



4.采购模式

公司采购采取按订单、按需采购模式，采购部门依据各经营单元产品销售、项目交付、产品科研以及公司日常运营对各类物资的需求开展需求分析、品类规划、供应商甄选、招标评标、议价谈判、合同签订、来料跟进、对账付款等系列工作。采购流程和制度主要包括供应商开发认证流程、供应商考核优化流程、集中招标采购流程、议价采购、供应商管理制度、采购成本管控等。

5.生产模式

公司坚持以销定产、兼顾中长期需求预测的生产管理原则，在生产经营中采用“以销定产”的生产管理模式，以销售订单和备产协议以及意向订单预测为依据评估产品生产数量制定生产计划，进行备货并组织生产，以保证生产能适应市场需求的变化。

为提高生产效率、优化资源配置，公司将部分结构件加工和特定工程安装外包给外协厂商。外协过程中公司向其提供技术文件和质量标准，外协厂商根据生产计划并按照技术要求和质量标准进行生产加工，过程实施质量控制，对需要重点控制的外协工序，公司委派专业技术、管理人员进行现场监督，公司检验合格后入库。

2.3 所处行业情况

(1)、行业的发展阶段、基本特点、主要技术门槛

(1)特定领域信息化行业

公司在特定领域主要从事信息通信设备、信息安全设备的研发、生产和销售，根据《国民经济行业分类》(GB/T 4754—2017)，公司所处行业属于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。

军工通信系为军事目的而综合运用各种通信手段进行的信息传递活动，是军事指挥控制通信系统的核心组成部分，承担着命令交接、战场态势感知与跨军种协同联络等关键功能，在C4ISR体系中居于“神经网络”的核心地位。

军工通信按应用领域可分为舰船通信系统、融合通信系统、航空通信系统、陆军通信系统及信息安全系统等。相较于民用通信，军工通信对可靠性、保密性、抗干扰性、环境适应性等性能指标要求更为严格，产品需通过严苛的军标认证及装备定型流程。

1)发展阶段

中国军工通信行业经历了从模拟通信到数字通信、从单一通信手段到网络化综合通信体系的演进历程。当前，行业正处于从“网络化”向“智能化”迈进的关键发展阶段。《党的二十大报告》提出要“如期实现建军一百年奋斗目标，加快把人民军队建成世界一流军队”；同国家现代化进程相一致，全面推进军事理论现代化、军队组织形态现代化、军事人员现代化、武器装备现代化，力争到2035年基本实现国防和军队现代化，到本世纪中叶把人民军队全面建成世界一流军队。

从市场规模来看，中国军用通信市场规模增速与全球整体增速基本相当，但考虑到我国军事电子信息化水平与发达国家之间仍存在客观差距，国内市场的补缺需求较全球平均水平更为显著。军事通信装备虽已广泛应用，但渗透率仍偏低，尤其在联合战术通信、军用宽带通信等系统建设方面仍处于起步阶段，预计未来几年国内军事通信行业将进入快速发展期。

在国防支出方面，2025年中国国防支出预算达到1.81万亿元，同比增长7.2%，装备费在军费开支中的占比持续提升，为军工通信产业的持续发展提供了资金保障。根据国务院2026年3月提交全国人大的中央和地方财政预算草案报告，2026年我国国防支出为1.91万亿元人民币，同比增长7%。这是我国国防预算连续第11年保持个位数增长，体现了国家在国防建设领域的持续投入决心。国防支出稳中有升，随着国家经费投入、平台建设及改革的推进，有望带动国防信息化投入增长。军工通信行业是国防信息化重要部分，国防支出增长将会带动军工通信行业的发展。

2)基本特点

军工通信行业是具有“高壁垒、高粘性、高毛利”三大特征的优质赛道，整体市场集中度较高。

一是高壁垒。军工通信行业的进入壁垒体现在市场准入、技术定型、人才储备及资金投入等多个维度。在市场准入方面，企业进入军工通信领域需取得“四证”资质，军方资质审查要求严苛、通过率较低，一般新进入企业需要3年左右时间方可取得承接军方项目的资质；军品的需求方向和科研生产法规主要通过军工管理体系的行政渠道发布，体系外企业难以获取军工技术和产品需求信息。在技术定型方面，军工通信产品需通过严格的型号定型流程，涉及技术的尖端性、产品定型过程的复杂性以及对可靠性、保密性、抗干扰性、环境适应性等性能指标的苛刻要求，通常使拟进入者望而却步。上述多重壁垒叠加，使得行业整体竞争格局相对平稳，行业外潜在竞争对手较难进入。

二是高客户粘性。军工通信产品一旦完成定型并进入列装序列，其生命周期通常为5至10年，且每个型号装备的研制单位一般控制在2至3家，一旦定型一般不会轻易更换供应商。此外，后续升级、技术改进及备件采购均对原设备商存在一定的技术路径依赖，进一步强化了客户粘性。定型后到被列装采购的具体周期由装备发展部决定，整体周期较长。这一特征使得行业内存量企业的先发优势显著，新进入者难以在短期内通过替代方式获取市场份额。

三是高毛利。军工通信产品技术壁垒较高、定制化程度较高，行业整体利润波动幅度相对较小，毛利率较高且保持相对稳定。从行业内主要企业的毛利率水平来看，无线通信、北斗导航、航空航天等领域相关业务的毛利率长期维持在40%以上；舰船通信系统等细分领域毛利率可达60%以上。较高的毛利率水平源于军工通信产品的技术附加值及行业准入壁垒带来的溢价能力，同时军工订单的集中释放及预付款比例的提升亦有利于改善军工企业现金流。需指出的是，受军品定价机制改革及产品结构变化等因素影响，近年来部分企业毛利率存在一定幅度的波动，但行业整体高毛利的特征未发生根本性改变。

3)主要技术门槛

军用通信涉及的技术种类多、科技含量高。军事通信技术不仅包括传输技术、交换技术、终端技术、计算机通信技术、通信网络技术、通信安全保密技术、通信抗干扰技术等，还与计算机技术、电子对抗技术、信息获取、信息处理、信息应用技术和定位及识别技术等密切相关，技术壁垒强。

业务和网络的融合能力。公司产品和技术经过多年积累，产品可融合包括PSTN程控系统、视频监控系统、视频会议系统、卫星电话、集群电话、短波/超短波电台等在内的多种业务，同时融合包括卫星网络、LTE网络、微波、散射、超短波等无线网络，通过业务和网络的融合有效提高了指挥调度的效率和可靠性。

先进的音视频处理技术。音视频处理是指挥调度的关键技术，公司视频编解码在H.264、H.265(国际标准)、JAVS(国家军用标准)基础上，采用软硬件结合的采集编码技术和算法优化处理实现高清低码，在无线信道传输质量不佳的情况下能保证视频传输的最佳效果。在网络迟延200MS、抖动50~100MS、丢包率30%以内，保证视频清晰流畅。在网络质量瞬间恶化情况下，快速感知并自动降低编码码率，调节至低清晰度但流畅的画面，并随网络质量提升而自动恢复视频画质。

国产自主可控技术及密码技术叠加。公司产品已完成国产自主可控技术的积累，相关网络产品和信息安全产品都可进行国产自主可控替换，同时叠加密码技术，使公司产品树立了较高的行业壁垒。

(2)商用计算机行业

商用计算机是指面向企业、政府及各类机构组织，用于日常办公、业务处理和数据管理的计算设备及系统。其区别于消费级个人计算设备的本质特征在于：核心诉求聚焦于通用性、易用性、可管理性与总体拥有成本，而非单纯的个人体验极致。

从产业归属看，依据《国民经济行业分类》(GB/T 4754-2017)，商用计算机相关产业横跨软件和信息技术服务业(I65)与计算机、通信和其他电子设备制造业(C39)。这一定义本身就揭示了一个基本事实：今天的商用计算机早已不是单纯的硬件设备，而是“软硬一体”的系统工程。在全球通用的GICS行业分类体系中，其归属于信息技术大板块下的技术硬件与设备、软件与服务两个子行业。

1)商用计算机发展阶段

商用计算机作为计算技术在企业场景下的具象化应用，其发展脉络遵循计算技术代际跃迁的普遍规律。每一次代际跃迁都遵循着清晰的规律：新技术出现，解决前代产品的核心痛点，同时创造新的价值增量。商用计算机的发展可以清晰划分为三个代际：

第一代(1981-2007)：传统PC的崛起与结构性缺陷

1981年IBM PC的发布，标志着计算能力从大型机房的玻璃房子走向每一张办公桌。此后Intel与Microsoft结成的“Wintel”联盟，主导了长达数十年的PC时代。

传统PC的核心价值体现在：个人生产力释放、软件生态丰富、性能持续提升、使用门槛降低。但随着企业规模扩张，其结构性缺陷日益凸显——数据分散存储导致安全风险与合规压力剧增，分布式设备维护推高IT人力成本，硬件分散管理造成资产利用率低下，3-5年更新周期使总拥有成本居高不下。

第二代(2007-2024)：VDI云桌面的突破与妥协

2007年VMware View与Citrix XenDesktop的问世，开创了“计算集中、数据不落地”的VDI模式。该架构通过将桌面运行在数据中心虚拟机上，有效解决了数据安全、集中运维、资产优化及远程办公等核心诉求。

但虚拟化层的引入也带来了结构性妥协：10%-30%的性能损耗、部分软硬件兼容性问题、多用户资源争用(“吵邻居”效应)、GPU能力受限(vGPU性能约为物理GPU的70%-85%)，以及用户操作习惯的改变。第二代技术的本质是用“性能与自由”换取“安全与管控”——这一结构性矛盾成为第三代技术演进的根本驱动力。

第三代(2025-)：下一代商用计算机架构的范式突破-云上真机

邦彦技术在发布的《下一代商用计算机技术架构白皮书》中首次系统定义“下一代商用计算机(NGCC)”架构：通过原生真机算力集中部署于数据中心，结合自研传输协议与多网物理隔离技术，实现终端零数据、算力集中、体验接近本地真机的云化计算模式。该架构天然适配AI时代对算力、数据主权和协同效率的要求。

第三代架构的核心差异在于计算资源的物理独享——每位用户拥有专属的物理计算刀片，与VDI的“集中虚拟共享”路线形成了根本性的技术路线分野。这一范式差异在三个维度产生了关键效应：其一，消除了虚拟化层的性能损耗(从10%-30%恢复至0%)，GPU能力实现100%物理直通，外设兼容性恢复至100%，用户体验回归传统PC的流畅与原生；其二，物理独享意味着数据在硬件层面实现了天然隔离，这种硬件级隔离较之VDI的软件级访问控制具有更高的安全等级，可满足严格的密级管理要求；其三，HDMI、USB等外设信号在服务器端进行IP化与压缩加密处理后传输至云PC客户端，既保障了数据传输安全，又让用户在使用常规外设时获得与传统PC无异的操作体验，消除了VDI方案中长期存在的学习成本问题。

从演进逻辑看，从第一代到第二代的演进本质是用“性能与自由”换取“安全与管控”，而从第二代到第三代的跃迁则是在不牺牲安全与管控的前提下，将性能与兼容性“还给了用户”。这一范式突破的底层驱动在于：虚拟化并非云桌面的必要条件，而是特定历史阶段的技术选择——当硬件性能、网络带宽、编码协议等技术条件成熟时，可以用更优的方案实现同样的价值目标。

三代商用计算机的核心技术特征横向对比如下表：

对比维度	第一代：传统PC	第二代：VDI云桌面	第三代：云上真机
计算架构	本地终端计算	云端虚拟机	云端物理机
虚拟化层	无	Hypervisor(必需)	无
性能损耗	0%	10%-30%	0%
资源隔离	物理隔离	逻辑隔离	物理隔离
GPU能力	100%	70%-85%(vGPU)	100%(GPU直通)
外设兼容	100%	60%-90%	100%
数据安全	分散存储，风险高	集中存储，安全	集中存储，安全
集中运维	不支持	支持(VDI管理平台)	支持(DMS平台)
学习成本	基准	有(操作习惯改变)	零(完全一致)

公司推出创新性产品——邦彦云PC，是下一代商用计算机的典范，其在研发型制造业的实践案例表明，通过“零数据落地”架构保障数据安全，同时以高性能配置保障SOLIDWORKS、CAD等专业软件流畅运行(延迟≤32ms)，为制造行业研发上云提供了可复制、可推广的完整范例。当前，相关产品已在政务、电力、制造、金融等行业开展规模化验证与落地，第三代商用计算机正加速从技术验证走向商业化部署。

2)商用计算机基本特点

商用计算机行业呈现以下基本特点：

(a)总量趋稳与结构剧变并存，“量缩价升”驱动价值重构

从总量指标观察，全球商用PC市场规模保持在约2,300亿至2,400亿美元区间，名义增长率约为3%至5%。然而，这一表面的规模稳定掩盖了内部结构的深刻裂变——根据多家第三方机构的追踪数据，2021年至2025年间，全球商用PC出货量累计下降约15%，而同期单机均价却上涨约30%。“量缩价升”的剪刀差形态清晰表明，行业已告别以出货量为驱动的规模扩张阶段，进入以价值重构为核心的结构调整阶段。这一结构性转变在运维维度同样得到印证：企业IT运维覆盖比从1:85提升至1:130，表明企业IT支出正从终端硬件采购向集中化运维服务转移。

值得关注的是，中国市场展现出与全球走势不同的结构性特征。Canalys数据显示，2025年第二季度中国大陆PC市场(不含平板电脑)出货量达1,020万台，同比增长12%，商用端和消费端分别增长12%和13%，主要受益于持续的消费换机政策以及国有企业和政府部门强劲的采购需求推动。同时，AI PC在中国市场的渗透率已达28%，预计2025年将提升至34%，2026年进一步攀升至52%，AI化已成为终端设备演进的核心方向。

从更宏观的IT支出视角看，IDC《全球ICT支出指南》数据显示，2025年中国ICT市场投资规模为6,889亿美元，预计以7.8%的五年复合年增长率稳步增长，到2029年有望突破9,187亿美元；其中，2025年中国企业级ICT市场规模约为3,147亿美元，同比增长14.30%，持续高于GDP增速，预计以每年12.20%的复合增长率增长。企业级ICT投资的持续扩张为商用计算机行业的需求提供了坚实的宏观经济基础。

(b)算力架构加速向云端集中迁移，AI需求成为核心驱动力

本阶段行业最本质的变化在于计算模式的范式迁移。传统商用计算架构以终端设备为中心，算力、存储与应用均部署于本地PC，形成“数据在终端、算力在终端”的分布式格局。当前，这一格局正被“集中计算架构”所解构——算力向数据中心集中，终端演变为访问云端算力的交互入口。

这一迁移的底层驱动力来自AI应用对算力需求的指数级增长。IDC数据显示，2025年上半年中国加速服务器市场规模达到160亿美元，同比增长超过一倍。其中，互联网行业占据近69%的采购份额，金融、教育、运营商和医疗健康等行业均实现超过一倍的同比增长。从技术结构看，非GPU加速卡的市场份额已达30%，本土芯片品牌占据约35%的市场份额，国产算力正在从政策驱动转向市场化竞争，技术自主化进程持续深化。从更广维度看，全球云计算市场规模预计从2025年的8,328亿美元增长至2026年的9,597.90亿美元，年复合增长率达15.24%，云化基础设施的加速渗透为算力集中化提供了底层支撑。

与此同时，面向企业级场景的算力部署正在形成差异化路径。大模型一体机作为“开箱即用”的私有化部署方案，正加速AI从实验室走向千行百业。据浙商证券研报预测，2025年至2027年，一体机需求量将从15万台增长至72万台，市场规模从1,236亿元扩张至5,208亿元。目前已有近百家厂商涌入这一赛道，形成了服务器厂商、云服务商、运营商多方竞逐的格局。这种“软硬一体、场景定制”的部署模式，正成为算力集中化趋势下的重要补充形态。此外，从企业IT投资方向看，摩根士丹利2025年下半年中国CIO调研报告显示，AI/ML/自动化已成为中国企业IT投资中最优先的战略赛道，数字化转型与数据中心扩建紧随其后，AI已成为重塑数据中心、数据平台、云基础设施等所有底层IT架构的绝对主线。

Gartner《2024年终端计算技术成熟度曲线》预测，到2026年将有超过50%的知识工作者日常工作依赖于云端托管的虚拟桌面或云电脑解决方案。云PC作为一种服务(DaaS)模式，其市场规模预计将以超过20%的复合年增长率持续扩张。当前市场已呈现出多元化竞争格局，既有依托公有云巨头的标准化服务，也有专注于特定行业需求的垂直解决方案提供商，以及强调自主可控与深度定制的技术驱动型厂商，这一分化为市场带来丰富选择的同时，也推动了各技术路线的加速演进。

(c)终端价值从计算工具向算力入口重塑，商业模式向服务化转型

随着算力向云端集中，商用终端设备的角色定位正在发生根本性转变。传统的“终端即计算”逻辑正在让位于“终端即入口”——商用PC不再是独立的计算单元，而是连接云端算力的交互界面。这一转变在终端产品形态和商业模式上均有清晰映射。

邦彦技术首次系统定义了“下一代商用计算机(NGCC)”架构：通过原生真机算力集中部署于数据中心，结合自研传输协议与多网物理隔离技术，实现终端零数据、算力集中、体验接近本地真机的云化计算模式。这一架构与传统的VDI存在本质差异——并非对既有形态的安全加固，而是从计算结构层面重构企业办公与生产力体系。下一代商用计算机不仅“更安全的PC”，而且是一种不同结构的计算机。据德勤2026年硬件行业展望，AI需求正驱动企业硬件收入增长，企业正在采用更审慎的混合云策略来管理AI工作负载的成本、延迟和数据主权需求，这一宏观趋势与下一代商用计算机的技术路径高度契合。

从行业实践看，NGCC架构已开始在政务、电力、制造、金融等行业开展规模化验证。以研发型制造企业为例，其研发场景对数据安全与图形算力要求极高，邦彦云PC通过“零数据落地”架构和高性能配置(延迟≤32ms)，成功保障了SOLIDWORKS、CAD等专业软件的流畅运行。这些落地案例表明，在数据主权意识强化和AI算力需求提升的双重驱动下，“算力集中、数据不落地”正成为政企级用户的刚性需求。

终端价值的重塑正带动商业模式从“资产采购”向“服务订阅”(DaaS，设备即服务)转变。根据Fortune Business Insights数据，全球桌面即服务市场2025年规模为48.40亿美元，预计2026年增长至54.90亿美元，至2034年将达到149.50亿美元，年复合增长率达13.35%。Research Nester的另一组数据显示，DaaS市场2026年增速更为强劲，市场规模将从2025年的98.2亿美元增长至2026年的115.30亿美元，至2035年有望达到578.30亿美元，年复合增长率达19.4%。运维覆盖比从1:85提升至1:130的背后，是企业IT支出结构的深层调整——用户不再追求终端设备的性能堆叠，而是关注算力访问的流畅性、数据安全性和运维效率。这一转变对厂商的能力要求也从“硬件交付”转向“服务运营”，产业链利润池正从终端硬件制造向上游的算力芯片、高速互联、系统方案设计及服务运营环节转移。

Avasant的研究亦指出，企业正通过邦彦云PC、统一平台、零接触设备上线以及自主AI驱动支持模式，推动EUC环境现代化转型，邦彦云PC正在将EUC从以设备为中心的管理模式转向基于服务的交付模型。

(d)信创国产化替代进入全面深化期，政策从“能用”向“好用”跃迁

信创(信息技术应用创新)产业政策是商用计算机行业最重要的结构性变量之一。自2020年信创产业进入规模化推广阶段以来，相关政策持续加码，当前已从“能用”阶段跨越至“好用”阶段，政策重心从基础替代转向生态协同与体验优化。

从政策演进脉络看，2022年9月国资委发布的79号文明确提出，到2027年央企国企需100%完成信创替代，覆盖操作系统、数据库、CRM等全链条数字化工具。这一政策时间节点的清晰化，为信创终端设备的采购计划提供了明确的执行依据。2025年9月30日，国务院办公厅印发《关于在政府采购中实施本国产品标准及相关政策的通知》(国办发〔2025〕34号)，自2026年1月1日起正式施行。该通知明确规定政府采购中本国产品享受20%价格评审优惠，并要求组件成本国产化比例达标，这一标准有力规范了市场，形成“真国产、真受益”的政策环境。通知适用产品范围精准覆盖当前信创产业重点方向，包括服务器、台式机、笔记本、信息安全设备等硬件设备，以及操作系统、数据库等基础软件和各类信息安全产品。此外，该通知明确了对非信创配置的限制，要求采购单位选择Intel、AMD等非信创品牌时必须符合相关管理要求，需说明应用场景及非买不可的理由并经审批，这为非信创PC的采购设置了较高的准入门槛。

从产业发展阶段看，国内信创产业正经历从“组合式加法”思维(芯片+系统+应用简单叠加)向“适配式乘法”思维发展的深层转型，核心在于推动软硬件紧密结合、深度优化适配。信创PC出货量的持续放量客观上拉动了与之配套的云计算基础设施升级需求，邦彦云PC通过支持飞腾、海光、龙芯等国产CPU以及麒麟、统信等国产操作系统，具备参与信创采购目录的技术资质，可从政策合规层面打通进入党政、金融等重点行业的准入通道。从市场空间看，预计党政用户和企业用户各有超过1亿台的需求，个人用户有超过3亿台的发展空间，信创产业的市场纵深为国产商业计算产品提供了广阔的长期增长基础。根据第一新声预测，预计至2026年我国信创市场规模可达2.66万亿元，行业信创正在加速推进。

资金保障层面，2025年超长期特别国债增加3,000亿元，10万亿化债方案落地，为信创产业发展提供了实质性的资金保障，改善了行业现金流和采购意愿。地方政府和国有企业的信创采购支付能力的边际改善，将有助于释放前期因资金紧张而延迟的采购需求，对云PC等信创终端产品的实际采购转化率具有正向拉动效应。

(e)混合办公常态化与数据安全合规趋严，双重驱动云化计算需求

混合办公已变为企业运营的常态化模式，企业正面临如何在保障核心数据资产安全的前提下，构建灵活、高效且面向未来的办公与开发基础设施的关键抉择。Avasant研究显示，企业正在通过云PC、统一平台、零接触设备上线以及自主AI驱动支持模式来推动终端计算环境现代化，云PC正在将EUC从以设备为中心的管理模式转向基于服务的交付模型。

在IT基础设施架构层面，Gartner 2025年12月发布的《2026年基础设施与运营趋势》报告将“混合计算”列为2026年第一大趋势，并指出混合计算“将迫使I&O领导者采用可组合的业务和技术架构”。到2028年，超过40%的领先企业将把混合计算范式架构纳入关键业务流程，而当前这一比例仅为8%。TechRepublic亦指出，2026