

年内31家A股公司主动变更证券简称 多强调科创属性

■本报记者 吴奕萱 见习记者 钟雨润

东方财富Choice数据显示，截至5月24日记者发稿，剔除被动变更情况，年内已有31家A股上市公司完成证券简称变更。其中，近半数企业在变更后的证券简称中加入了“科技”“智能”等科创属性关键词。

眺远影响力研究院院长高承远对《证券日报》记者表示，证券简称是上市公司在资本市场的“门面”，直接影响自身的搜索辨识度和投资者对企业的第一印象。对企业而言，好的简称能强化业务标签、降低投资者认知成本。

具体来看，年内多数企业主动“更名”源于业务结构变化。例如，今年4月份，宁波三星医疗电气股份有限公司将证券简称由“三星医疗”变更为“三星电气”。该公司在相关公告中表示，

目前公司立足智能配用电与医疗服务双主业，其中智能配用电业务收入占比已超过50%。为了便于投资者更为直接、准确地理解公司的主营业务构成及其所属行业，该公司拟对证券简称进行变更。

部分企业在完成并购重组后，也会对证券简称进行调整。例如，今年2月份，杭州海联讯科技股份有限公司完成了对杭州汽轮动力集团股份有限公司的换股吸收合并。随后，该公司发布公告，为充分体现公司未来的经营情况及战略规划，公司拟对公司名称、证券简称、英文名称等进行变更。其中，公司名称变为“浙江杭汽轮机动力科技集团股份有限公司”，公司的证券简称由“海联讯”变更为“汽轮机科技”。

另有部分企业变更证券简称是为了更好地塑造品牌形象。今年3月份，

内蒙古蒙电华能热电股份有限公司发布公告称，在实际经营过程中，公司现用证券简称“内蒙华电”易被外界误认为是中国华电集团有限公司在内蒙古地区的下属企业，且在内蒙古区域内，多家电力企业使用的简称与公司证券简称高度相近。为避免市场名称混淆，强化品牌辨识度，突出公司控股股东背景及蒙电主业定位，经申请，公司将证券简称变更为“华能蒙电”。

对比“更名”前后，《证券日报》记者梳理发现，有15家上市公司在变更后的证券简称中加入了“科技”“智能”“智控”“新材”等字样，企业名片的“含金量”不断抬高。

以朗新科技集团股份有限公司（以下简称“朗新科技”）为例，今年1月份，朗新科技的证券简称由“朗新集团”变更为“朗新科技”。该公司在相关公告中表示，公司致力于成为一家

AI驱动的领先能源科技企业。鉴于公司已从过去的多元化跨行业发展全面回归到聚焦能源行业科技赛道，为更精准地反映业务实质，现将证券简称进行变更。

“这说明越来越多的企业正通过技术研发、业务布局等形式推动智能化转型。”奕丰基金投资经理李净对《证券日报》记者表示，“此外，‘科技’‘智能’等概念在资本市场往往代表着更大的想象空间，企业进行标签替换也有助于争取自身价值重估。”

值得注意的是，此类“更名”背后也不排除刻意迎合市场热点、蹭赛道抬高估值的风险。对此，李净表示，投资者需关注企业是否有实际的业务支撑，谨慎甄别“换马甲”陷阱；上市公司则应严守合规底线，保证相关信息披露的真实、准确、完整，同时避免通过非正式渠道释放模糊信号。

记者观察

DeepSeek为何敢于逆市降价

■袁传玺

2026年以来，全球AI大模型行业深陷涨价潮。HBM（高带宽内存）价格半年暴涨超500%，高端GPU（图形处理器）供不应求，叠加推理端词元（Token）调用量激增，亚马逊、微软及国内主流云厂商纷纷上调API（应用程序编程接口）定价，部分涨幅甚至高达463%。行业似乎已就“AI服务理应越来越贵”达成共识。

然而，国产大模型DeepSeek于5月22日宣布，其旗舰模型V4-Pro的API价格将永久降价75%，输入（缓存）程序编程接口定价，部分涨幅甚至高达463%。行业似乎已就“AI服务理应越来越贵”达成共识。

全球算力涨价潮的根源在于AI产业链的结构性失衡。一方面，万亿级参数模型对HBM和高端存储的需求呈指数级增长，而存储巨头产能向高利润AI产品倾斜，导致供给不足、成本高昂；另一方面，AI智能体爆发推动推理端调用量激增，海量并发带来的电力、带宽成本超出云厂商补贴上限，早期“烧钱换市场”模式难以以为继。在此背景下，提价成为厂商覆盖算力折旧与运营成本的被动选择。

DeepSeek敢于逆市降价，绝非简单的烧钱补贴，而是依托底层技术重构实现的成本优势。其核心突破有三：一是架构创新，自研稀疏注意力机制与混合专家模型使V4系列处理百万级Token长上下文时，算力消耗仅为上代产品的27%，KV Cache（键-值缓存机制）占用降至10%，单位推理成本实现技术性下降；二是算力自主，深度适配昇腾等国产算力，摆脱对海外高端算力的依赖，硬件采购成本显著降低；三是工程优化，在推理侧进行极致优化，提升算

力利用率，通过规模效应摊薄固定成本，形成“用量反哺成本”的良性循环。这种技术驱动的成本下降，让降价具备可持续性。

在此基础上，DeepSeek此次降价还是一场精准的生态卡位。当前行业格局未定，DeepSeek以价格杠杆撬动行业出清，大幅降低中小开发者与企业用户的AI应用门槛，吸引其基于自身生态构建应用，形成“低价一用户增长—生态繁荣—成本进一步下降”的正向循环。这既是对部分厂商“重盈利、轻普惠”倾向的纠偏，也是国产大模型重塑行业竞争格局的关键一步——通过成本优势与技术创新，推动行业竞争从“算力堆砌”转向“技术效率与生态构建”。

DeepSeek此次的逆市操作也为行业发展提供了重要启示。笔者认为，面对算力、存储成本上涨压力，单纯依赖涨价转嫁成本已非长久之计，唯有通过架构创新、算法优化、算力适配等技术手段，从根源上降低推理成本，才能掌握市场主动权。AI技术的价值在于普及及应用，而非少数企业的高端特权，普惠化是产业发展的必然趋势，企业需平衡短期盈利与长期发展，通过合理定价推动技术落地，培育更大市场空间。此外，在全球算力供应链紧张背景下，深度适配国产算力，构建自主可控的产业生态，既能降低成本，又能保障供应链安全，提升产业抗风险能力。

当前，AI大模型行业正处于关键转折期，成本压力、技术迭代与生态竞争交织。DeepSeek的逆市降价，短期或将引发行业价格体系重构，加剧市场竞争；长期来看，将推动行业回归技术创新本质，加速优胜劣汰，促进产业健康发展。未来，只有坚持技术自主、深耕应用场景、构建良性生态的企业，才能在全球AI竞争中占据一席之地。

AI数据中心电力需求催热A股电力设备板块

■本报记者 李昱丞

5月份以来，电力设备板块热度不减，成为机构调研的重点方向之一。Wind数据显示，按照申万一级行业分类，截至5月24日，月内已有42家电力设备行业A股上市公司接待机构调研，涵盖储能、变压器、充电桩、电源设备、电网设备等多个细分领域。

从调研方向来看，机构重点聚焦多条主线，包括AIDC（AI数据中心）带来的新型电力设备需求、电力设备“出海”等。其中，AIDC相关电力基础设施需求，成为机构关注度最高的话题之一。

“AI大模型训练与推理对电力供应的稳定性、功率密度及能效比提出了前所未有的要求。传统数据中心PUE（能源使用效率）已难以满足智算中心的快速部署需求，这直接催生了HVDC（高压直流）、SST（固态变压器）、液冷兼容供电系统等新技术路径。机构调研聚焦于此，意在寻找能够跨越‘算力-电力’技术鸿沟的核心标的。”中国商业经济学会数字经济专业委员会委员、智库专家李锦堤在接受《证券日报》记者采访时表示。

深圳市盛弘电气股份有限公司（以下简称“盛弘股份”）当月接待包含29家公募基金在内的99家机构调研。该公司表示，近几年随着AI及相关基建配套领域持续发展，数据中心、智算中心迎来大规模建设潮，供配电、制冷等领域技术迭代与产品形态不断更新，以此适配持续攀升的功率与能耗需求。

“我公司于2025年下半年成立AIDC部门，AIDC相关产品的研发和市场推广工作正按计划有序推进。长期来看，公司将致力于成为AIDC提供从电网到服务器全链路的关键电源解决



图片来源：新华社

方案，力争在该领域快速推出具备差异化、契合客户需求的产品。”盛弘股份方面透露。

主营开关电源产品的深圳欧陆通电子股份有限公司（以下简称“欧陆通”）当月接受50家机构调研。该公司称，其围绕高功率、高功率密度、高效率、第三代半导体应用、高效液冷兼容设计、高压直流输入等核心服务器电源技术方向布局，涵盖5.5KW、12KW、18.4KW等服务器电源产品，以及33KW、60KW、72KW、110KW等集中式供电产品。

公开数据显示，2026年一季度，微软、谷歌、Meta及亚马逊四大云厂商资本开支合计达1288亿美元，同比增

长81%。海外科技企业持续加码AIDC资本投入，上市公司的海外业务也成为机构调研关注重点。

当月接受34家机构调研的江苏神马电力股份有限公司表示，欧美市场核心需求集中于老旧电网更新改造，同时AI数据中心高速发展推高算力用电规模，倒逼欧美电网加速扩容升级，拉动相关产品需求。2025年，该公司境外市场拓展成效显著，境外营业收入同比增长41.42%，毛利率同比提升3.40个百分点，全球化布局稳步提升。

盛弘股份表示，北美是AIDC高速发展的核心区域，当地电源产业发展

势头强劲。公司将重点开拓海外市场，提高海外业务占比，加码本地化运营服务，深耕海外业务板块。

欧陆通称，公司加快海外市场开拓步伐，持续拓宽市场覆盖范围，助力数据中心电源业务稳步增长。

“电力设备行业正摆脱同质化内卷，依托技术优势进军海外高端市场。”奕丰基金投资经理李净向《证券日报》记者表示，AIDC机柜功率从传统十几千瓦级升至百千瓦级，倒逼供电体系完成从芯片级电源到系统架构的全面革新。投资机构集中调研电力设备企业，本质是资本在AI算力浪潮中抢占上游配套赛道的战略布局。

江汽集团联手华为推进汽车制造智能化转型

■本报记者 贾丽

据记者了解，安徽江淮汽车集团股份有限公司（以下简称“江汽集团”）正通过与华为技术有限公司（以下简称“华为”）深度合作，加速汽车制造业的智能化转型。近日，双方联合举行了迈思特CV质检大模型发布仪式。

据了解，该模型突破了传统人工质检效率瓶颈与小模型泛化能力有限的痛点，实现“一模型多场景通用，全平台化赋能生产”，在整车超大型工厂将整车缺陷拦截率提升至99.99%。

从“小模型”到“大智能”

《证券日报》记者近日走进合肥市肥西县新港新能源汽车产业园看到，占地1500亩的超大型工厂如同一座现代化工业城，该工厂年产20万台新能源车。

据了解，过去，产线上150余个质检小模型需要6名AI工程师耗时9个月持续调试迭代。这样的速度，显然跟不上新车型快速迭代的节奏。

“新一代豪华车型配置版本多、更新迭代快，传统零散小模型泛化能力弱、适配性差，后期维护成本高。”江汽集团数字化管理中心副总经理丁志海向记者坦言。

迈思特CV质检大模型给出了解决

方案。依托华为盘古CV大模型和昇腾算力底座，仅需数千通用大模型即可替代原有150多个零散小模型，且单工位仅需50至100张样本图片即可完成模型微调训练。而以往，这150个小模型各自孤立、数据不通，形成了低效且难维护的“数据孤岛”。记者了解到，目前，整套AI质检方案已在整车1500余项检测场景规模化落地，线束插接场景平均检测精度达到99.99%，成功拦截200余项缺陷问题。

“小切口、大纵深、持续沉淀能力，是江汽集团持续布局的方向。”丁志海说。在DFMEA（设计失效模式及影响分析）这一汽车研发的关键预防性质量管理环节，江汽集团让AI学习5000多条历史设计规范和失效数据，构建AI分析智能体，将失效分析从过去数周时间压缩到数小时，效率大幅提升。

江汽集团的突破并非孤例。广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽集团”）的智能体变革同样引人注目。据了解，华为与广汽集团共同搭建起“数据、AI开发平台、算力”三层支撑体系，联合多家生态伙伴落地了智能网联与动力总成两大领域的9个智能应用。智驾场景从数据采集到AI仿真全流程闭环，开发效率提升超过10倍；车型标准开发周期缩短至18个月，研发成本降低10%以上。

而上汽通用五菱汽车股份有限公司（以下简称“上汽通用五菱”）则联合华为打造了全球汽车行业首个智能岛制造体系，让AGV小车搭载着零部件“主动”找到工位。依托华为星河AI生产网络，作业岛AGV稳定运行零卡顿，自投产以来，上汽通用五菱工厂整车交付周期平均缩短30%，新产品从研发到上市的周期大幅缩短，整车成本降低5%至8%，工厂整体能耗降低25%。

制造业重塑核心竞争力

当下，制造业智能化的最大症结在于“烟囱式”架构（行业以“烟囱”比喻那些各自独立、互不连通、数据无法共享和协同的系统、模型或应用），各系统各自为政，导致信息孤岛、重复建设、数据难共享、系统难联动。

华为给出的方案是，以统一标准、统一架构、持续迭代等为原则，构建由智能感知、智能联接、智能底座、智能平台、制造行业大模型以及百花齐放的AI场景应用组成的制造行业智能化架构。其中，以开源鸿蒙为统一底座的智能感知层，打通设备、数据、应用的壁垒；星河AI网络实现AGV漫游0丢包；昇腾算力底座持续开放，超节点等产品全面领先业界主流水平。

“AI已经全面进入制造行业的生产

系统。”华为中国政企业务副总裁郭振兴表示，2026年，企业数智化投资的营收占比将提升到3%至3.5%；千行百业在数智化基础设施的投入规模将超过7000亿元；AI行业解决方案的价值将从“单点创新”跃升到“系统解决业务问题”。在智能质检、智能物流、智能纺织等领域，AI技术已助力企业提质增效；车载终端对话式AI渗透率达51%，智能穿戴渗透率达68%。

“我们希望让AI真正融入企业的价值链，研发、生产、销售、服务等每一个环节都可以被AI赋能。”华为监事会副主席陶景文表示，“华为愿意扎根制造业，以AI赋能实业。”

IDC预测，到2029年，中国AI总投资规模预计达到1114亿美元。华为公布的最新数据显示，其已服务全球60个国家和地区超过27000家企业，其中40家汽车主机厂、2000家电子企业选择与华为长期合作。而在制造业，华为已与超过1500家行业生态伙伴建立了紧密合作关系。

首都企业改革与发展研究会理事肖旭在接受《证券日报》记者采访时表示，汽车制造企业和华为等科技企业的联手，形成了可复制、可推广的汽车行业智能化转型路径。“十五五”开局之年，中国制造业正依托工业大模型、数字孪生与智能体重构生产全链路，重塑核心竞争力。

今年以来电影票房不及去年同期 行业着力以技术重塑生产

■本报记者 李豪悦

灯塔专业版数据显示，截至5月24日17时，2026年电影票房已增至152亿元。《飞驰人生3》《镖人：风起大漠》《惊蛰无声》《熊出没·年有狗》《给阿嬷的情书》分别以44.2亿元、14.5亿元、13.7亿元、10.7亿元、10.5亿元的成绩位列今年票房前五。

其中，处于热映期的《给阿嬷的情书》票房仍在持续增长。按照灯塔专业版平台预测，该影片最终票房有望突破17亿元。

需要注意的是，票房的表现仅仅是市场变化的表象呈现。谈及前5个月的市场特征，一位电影从业者向《证券日报》记者表示，今年的电影市场正在经历一场深层次的结构性重塑，既遭遇了市场低谷，又出现了新势力的崛起。这些趋势变化也为行业带来了新的破局启示——“告别路径依赖，回归内容，拥抱技术创新。”

春节档表现偏弱

2026年电影市场缺乏像《哪吒之魔童闹海》这样的现象级爆款，导致前5个月152亿元的票房成绩远低于2025年同期。

从市场表现来看，今年春节档作为全年最重要的档期，表现偏弱，未能起到像往年一样的“强引擎”作用。多家券商研报认为，主要原因在于档期内马太效应极致分化，第二梯队影片表现欠佳，10亿元至30亿元票房区间出现断层，中腰部影片严重缺位。

在此背景下，今年五一档电影票房及出票量虽然都超越了去年，但未能快速缩小与去年同期票房的差距。

这些票房成绩传导到资本市场，也对行业上市公司盈利造成了冲击。今年一季度，多家行业头部上市公司净利润大幅下滑，部分长期亏损的公司困境加剧，个别公司因为资金危机已启动资产重组。院线方面，中小影院与弱势企业也进一步承压。国信证券研报显示，影院投资公司集中度持续提升，Top10影投市占率从2019年的18.1%提升至2026年的30.3%。

谈及这些问题，上海夏至良时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示，主要原因在于优质内容稀缺已经成为核心瓶颈，新片储备量整体不足，

市场也缺乏头部大IP和特效大片。此外，头部院线集中度提升，尾部加速退出。

行业对暑期档有信心

面对当前的市场困局，越来越多的公司选择以技术重塑生产。

例如，在产业链层面，博纳影业已推出“博卡电影云片场”AI创作平台，其出品的国内首部AI院线电影《三星堆：未来往事》获得公映许可；华策影视投入5亿元成立AIGC应用研究院，并大举布局算力业务。2026年一季度，其算力收入攀升至近7000万元，占比跃升至17.8%。

爱奇艺创始人兼CEO龚宇更是预测，最快今年夏天，截至今年秋冬，就会出现纯AI生成的商业大片。杨怀玉认为，在AI技术浪潮中，拥抱AI是电影行业转型升级中不可或缺的一步，它的确能够帮助企业降本增效，甚至在科幻和动画等特定题材作品上催生新的内容形态。“但电影行业现在的问题是内容同质化，商业模式的单一以及和观众情感链接产生断裂。从这个角度看，打动人的好内容才是关键。”

值得一提的是，目前热映的小成本电影《给阿嬷的情书》已经成为电影行业以小博大的重要范本。一部小成本影片，当前票房已突破10亿元，向市场证明了并非大投资才能有高回报。

长三角电影市场研究中心秘书长陈丹对《证券日报》记者表示，电影行业要继续有观众喜欢的内容出现，才能一直往上走，否则《给阿嬷的情书》也会是昙花一现。6月份即将到来，陈丹表示，业内对长达三个月的暑期档的表现普遍较有信心，部分提前放映的重要影片超出预期。

记者了解到，在日前举行的第二十九届全国影协推介会上，多家头部影视企业携超160部新片集中亮相。这份覆盖暑期档的片单传递出了积极信号——例如，历史战争大片《澎湖海战》已定档7月25日；已经拍出两部爆款电影的导演贾玲的第三部作品《转念花开》以反传销为题材，计划暑期上映；动画电影《大圣崛起》和《三国第一部：争洛阳》均定档7月10日；此外，进口片方面，《蜘蛛侠》系列新作、迪士尼动画等也将陆续与观众见面。