

办公智能体赛道迈入体系化竞争阶段

■本报记者 袁传玺

伴随大模型技术向自主执行、多工具协同的智能体形态迭代,办公场景成为科技厂商资源集中投入的核心赛道。今年二季度以来,腾讯、阿里、百度、360、字节跳动等企业集中完成产品线整合、新品发布与政企场景落地,行业告别单点AI插件竞争,转向覆盖模型底座、组织协同、数据安全、行业技能体系的综合能力比拼。

有行业分析师对《证券日报》记者表示,从产业动作来看,头部厂商统一收拢分散AI办公项目、集中人力算力打造标准化旗舰产品成为统一趋势,各家依托自身原有业务底座形成差异化落地路径。但产业规模化落地仍面临商业化转化、数据合规、垂直场景适配等多重约束,未来一年将是赛道洗牌与产品定型的关键周期。

各大产品形成差异化布局

行业需求扩容叠加赛道竞争逻辑迭代,头部企业收拢分散AI办公业务、集中资源打造统一旗舰产品,行业竞争正式从单点工具比拼转向体系化生态对抗。易观分析发布的《2026年二季度中国办公智能体平台市场洞察》显示,2026年6月份国内17款主流桌面端AI原生办公智能体合计月访问量突破6000万次,市场需求持续释放。

“行业早期厂商多采用多团队赛马、多款轻量化智能体并行试错模式,但随着用户需要可跨软件完成多步骤连续任务的一体化平台,分散研发短板凸显,各家

纷纷归集算力、研发、渠道资源,聚焦主力产品深度打磨。”上述行业分析师表示。

今年以来,互联网、安全、办公软件头部厂商陆续完成产品线整合,且均围绕自身核心生态走出错位发展路线。腾讯将QClaw团队全部划转至WorkBuddy统一运营,该产品3月份上线后快速起量,6月单月平台访问量2097万次领跑行业;7月28日,360推出企业智能体平台纳米Work,以原生安全为底层核心,搭建多智能体协同与多模型调度引擎,分层服务创业者、中小企业经营者与普通员工。

阿里、字节跳动则扎根协同底座主攻大中型企业深度流程,8月3日阿里公测由QoderWork、MuleRun、悟空整合而来的千问办公,深度适配钉钉组织体系,支持业务流程沉淀为团队复用技能,适配中大型企业跨国协同、组织知识管理需求;字节跳动持续打通豆包与飞书体系,强化文档、会议、项目全链路智能联动,重点服务科创、互联网企业。

百度搭子则在近期先后上线设计套件和金融套件,进一步扩展AI办公场景。继7月10日上线自媒体套件后,不到一个月内,百度搭子已连续推出三类生产力套件,覆盖内容生产、页面制作和金融分析等任务,让智能体能够连续完成多步骤任务。

滴普科技联合创始人、研发负责人杨磊对《证券日报》记者表示,办公智能体并非单一文本生成工具,完整落地需要大模型、办公终端、权限管控、数据治理、行业技能协同配套,分散式产品难以形成业务闭环,需集中算力、研发、渠道资源打造统一平台,是实现规模化交



付的必然选择。

商业化、安全与场景适配存短板

在厂商密集布局、用户访问规模持续走高的同时,办公智能体规模化商用落地仍存在多重难点,企业客户顾虑集中于投入产出比、数据安全、复杂任务准确率等多维度问题。

商业化可持续转化是赛道首要难题。目前市场并存个人订阅、企业席位年费、代币(Token)按量计费、定制私有化部署多种模式,但分层市场付费意愿差异显著。中小企业对付费服务保持观望,大型企业定制开发、本地部署需求拉高服务商交付成本。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,行政、运营、基础数据汇总等标准化、高重复办公场景有望率先跑通商业模式,而金融、制造、政务等高度定制化业务落地周期更长,厂商需要向企业量化智能体降本增效数据,才能持续提升付费转化率。

数据安全与可信执行是政企客户选型核心门槛。办公场景汇集合同、财务报表、核心业务方案等敏感信息,智能体跨系统调取企业内部数据的运行模式,容易引发数据泄露、权限越界、模型幻觉误导决策等风险。

滴普科技创始人、执行董事、董事会主席兼CEO赵杰辉对《证券日报》记者表示,企业级智能体

必须满足可认证、可访问、可审计三大硬性要求,全流程数据来源白盒可追溯,才能满足国央企、制造企业合规标准。

垂直复杂场景适配能力不足则成为通用办公智能体普遍短板。通用大模型缺少产业专属业务机理、行业流程知识,面对制造业工艺、金融风控、政务审批等长链路复杂任务,执行准确率难以满足企业严肃业务需求。

张毅表示,2026年至2027年将迎来办公智能体行业优胜劣汰周期,具备自有协同生态、可落地企业核心业务流程、平衡智能化与数据安全的厂商将持续扩大份额;仅依靠流量营销、缺乏垂直场景交付能力的产品将逐步退出主流市场。

多家上市公司加码液冷散热业务

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

当前AI(人工智能)大模型规模化落地、智算中心加速建设,全球算力需求迎来爆发式增长,传统风冷难以满足高功耗散热需求,液冷已成为AI算力基础设施的核心配置,一众上市公司同步加码布局相关业务。

8月11日晚间,惠州市华阳集团股份有限公司在投资者互动平台上表示,近年来公司持续扩充产能,其中惠州东兴工厂光模块、液冷散热零部件扩产项目即将投产,苏州镁合金压铸产能扩建项目已于今年上半年投产并启动长兴三期厂房建设,华阳泰国工业园新增压铸产能预计年内投产。

同日,天津鹏翎集团股份有限公司通过投资者互动平台表示,储能液冷业务已实现交付;算力中心及服务器液冷方面,部分技术对接项目已结项并达成初步合作意向。

产线方面,公司现有汽车管路产线可兼容生产部分液冷产品。同时,三元乙丙橡胶与丁基橡胶组合方案可满足冷板式液冷系统要求,公司具备该方案的工艺链自制能力,生产成本相对较低。该公司表示,将加速推进客户验证与合同签订。

液冷技术逐渐普及

近日,开源证券发布研报称,温度逐步成为AI服务器电子元器件故障的核心原因之一,传统风冷已难以适配高算力散热场景。液冷技术凭借超高散热效率,可显著提升机房空间利用率,将PUE(电源使用效率)降至1.2以下,有效降低能耗与运维成本。

根据头豹研究院数据,预计2029年我国智算中心液冷市场规模将接近1300亿元。

政策层面上,今年3月份,工业和信息化部等多部门印发的《节能装备高质量发展实施方案(2026—2028

年)》提出,鼓励研发部署高密度服务器、液冷服务器、液冷交换机,提升电源和散热系统使用效率。推动液态金属等高性能导热材料、相变液冷技术研发应用,优化冷板式、浸没式液冷的核心液冷部件性能及散热强化措施。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅在接受《证券日报》记者采访时表示,政策扶持叠加旺盛市场需求,推动液冷落地规模实现高速扩张。现阶段海内外头部服务器厂商、云服务企业,已把液冷散热从AI服务器选配方案调整为标准搭载配置,行业由此迈入规模化普及阶段。

上市公司加码布局

除前述相关企业外,今年以来,还有多家上市公司相继采用资本并购、产能扩充等方式加码布局液冷散热行业。

广东东阳光科技控股股份有限公司(以下简称“东阳光”)是投入力

度领先的企业之一。东阳光相关人士向《证券日报》记者表示,在液冷业务布局上,东阳光前瞻布局“冷板式+浸没式”双技术路线,搭建从核心部件到系统集成自主产业链。近期,公司旗下广东东阳光液冷科技有限公司对广东合瑞盛智能装备有限公司进行股权收购。通过本次收购,东阳光将全面提升数据中心液冷系统设计、装备制造及工程交付实力,打造一站式整体解决方案,强化公司在高端数据中心液冷领域的核心优势。

8月12日,深圳市强瑞精密技术股份有限公司披露向特定对象发行股票预案。根据公告,本次发行拟募集资金总额不超过10.5亿元,扣除相关发行费用后的募集资金净额将全部用于AI服务器精密液冷部件产品及服务器自动化组装、检测设备研发与制造项目,高端半导体设备精密零部件生产制造项目,强瑞技术龙华区总部基地建设项目及补充流动资金。

金富科技股份有限公司(以下简称“金富科技”)近期在接受机构调研时表示,目前,公司在服务器、数据中心等领域的液冷产品主要包括铜管、波纹管、液冷板及分集水器等,多类产品已实现批量交付,部分高附加值新项目的产品打样及测试验证工作持续推进中。根据此前公告,该公司通过全资子公司以5.71亿元现金收购佛山市卓晖金属制品有限公司和佛山市联益热能科技有限公司各51%的股权。交易完成后,金富科技将通过子公司正式切入高增长液冷散热赛道。

上述东阳光相关人士补充道:“当前,AI算力需求持续攀升,高端芯片算力密度不断提升,数据中心对于能效水平和散热能力的要求持续提高,液冷赛道的竞争格局持续分化,需要掌握全链条技术、全品类产品、一体化交付能力的整体解决方案服务商,才能更高效地满足头部客户需求,并在市场竞争中获得更大的发展空间。”

钛能化学拟投资110亿元扩产磷酸铁等项目

■本报记者 刘 欢

8月12日,钛能化学股份有限公司(以下简称“钛能化学”)连发两份投资公告,宣布同步推进两大产能项目,合计总投资预计达110亿元。

在新能源材料业务高速增长、钛白粉主业毛利率持续走低的背景下,钛能化学正以“循环闭环”的逻辑打通产业链。

构建全产业链协同闭环

公告显示,钛能化学全资子公司甘肃东方钛业有限公司(以下简称“东方钛业”)将投资建设年产60万吨“磷酸铁锂/磷酸铁钠”前驱体(磷酸铁)项目(以下简称“甘肃项目”),总投资金额预计为54.62亿元。项目分两期建设:一期年产40万吨,自开工建设起预计不超过18个月完成建设并投入使用;二期年产20万吨,将结合一期投产情况及市场环境变化审慎推进。

同日披露的另一份公告显示,钛能化学拟对控股子公司贵州中合

磷化有限公司(以下简称“中合磷化”)增资2.6亿元,并建设年产40万吨钛白粉及140万吨七水硫酸亚铁项目(以下简称“贵州项目”),项目位于贵州开阳经济开发区,总投资金额预计为55.38亿元,建设周期预计不超过36个月。

此前,钛能化学与贵州磷化(集团)有限责任公司(以下简称“磷化集团”)签署了《合作框架协议》,双方作为在各自领域的头部企业,决定充分发挥各自的产业优势和资源禀赋,在贵阳市开阳县现代化工业园区投资建设“磷—硫—钛—铁—锂—氟”循环耦合一体化项目,项目产出的七水硫酸亚铁可直接供给磷酸铁生产,园区富余硫酸、磷石膏制酸配套可实现原料自给,打通内部原料循环链路。

根据协议相关安排,贵州项目由钛能化学与磷化集团共同投资成立的中合磷化负责论证、投资、建设、运营等。截至目前,钛能化学持有中合磷化的股权比例为65%,合作方贵州磷化万润新能源有限责任公司持股35%。

两大项目背后的共同逻辑是

“循环耦合”。钛能化学通过打通钛白粉、磷化工与新能源材料产业链,将钛白粉生产过程中的副产品资源转化为磷酸铁生产原料,与钛化工、磷化工形成深度绑定的“绿色循环三角”协同体系;钛化工板块提供铁源与钛源,磷化工板块提供磷源及能源配套,新能源材料板块实现产品价值跃升。

项目价值待落地验证

从2026年半年报看,钛能化学的转型红利正加速释放。今年上半年,公司实现营业收入45.57亿元,同比增长20.89%;归属于上市公司股东的净利润为4.2亿元,同比增长61.93%。分行业看,新能源材料(磷酸铁)实现营业收入3.49亿元,同比增长172.82%;磷化工实现营业收入4.43亿元,同比增长36.26%。

与新能源业务的高增长形成鲜明对比的是,钛能化学第一大主业钛白粉的盈利能力持续下滑。数据显示,钛白粉业务上半年实现营业收入31.63亿元,同比增长4.67%;

毛利率跌至7.66%,同比下降5.55个百分点;营业成本同比增速达11.36%,远超收入增速。拉长周期看,2025年公司实现营业收入77.84亿元,同比增长13.22%;归属于上市公司股东的净利润为3.57亿元,同比下降36.85%,核心拖累因素同样是钛白粉毛利率收缩。

钛能化学此次拟投建两大项目,既是抢占新能源材料高景气窗口的主动布局,也是以循环经济对冲主业成本压力的战略选择。钛能化学相关负责人表示,两大项目并行建设能够形成互补布局,既托底原有化工主业稳定经营,又撬动新能源业务增量空间。当前磷酸铁锂赛道供需呈现结构性分化,此次扩产将助力公司抢夺高端材料市场话语权。

公告显示,根据高工锂电等统计,近一年来,磷酸铁锂行业呈现“产销两旺、量价齐升”态势,2026年上半年,国内磷酸铁锂产量约272万吨,同比增长超60%。磷酸铁价格从2025年初的约1万元/吨涨至约1.55万元/吨,整体产能利用率已从不足60%回升至80%以上。

“当前,磷酸铁赛道已走过粗放扩张阶段,进入总量供给相对宽松、但高端有效产能结构性紧缺的成熟期。低端产能因缺乏成本与品质支撑持续出清,而经过头部客户严格认证的高品质产能议价能力突出,市场正从‘扩产竞赛’转向‘品质竞争’。”券商银行特约研究员付一夫对《证券日报》记者表示。

目前,钛能化学已建成在产磷酸铁产能10万吨/年,若新项目全部落地,总产能将跃升至70万吨/年。公告显示,公司生产的磷酸铁已获得下游头部客户认证并实现批量供货。

科技部国家科技专家库专家周迪在接受《证券日报》记者采访时表示,甘肃项目一期建设周期为18个月,贵州项目建设周期为36个月,目前均处于规划推进阶段,距离正式投产、效益完全释放仍有较长周期。如此规模的项目,对企业资源协同、资金调度和工程管理能力提出了极高要求。随着项目建设逐步推进,产品结构与下游需求的动态匹配,仍将是决定项目最终效益的核心变量。

金龙鱼上半年净利润同比增长30.69%

■本报记者 张文湘

8月12日晚间,益海嘉里金龙鱼食品集团股份有限公司(以下简称“金龙鱼”)发布2026年半年度报告。报告期内,公司实现营业收入1228.52亿元,同比增长6.2%;归属于上市公司股东的净利润为22.94亿元,同比增长30.69%。

公告显示,报告期内,营业收入较上年同期增长,主要是因为厨房食品、饲料原料及油脂科技产品的销量较上年同期均有所增加。

具体来看,厨房食品中的油米面产品在消费品、餐饮、食品工业及电商渠道的销量均有所增长,主要得益于公司不断推出更多优质产品、对销售渠道和网络的持续拓展以及对产品结构的持续优化。饲料原料及油脂科技整体板块的销量和利润同比均有所增长。一方面主要得益于良好的下游养殖业市场需求以及该公司在饲料原料销售渠道的持续性优势,饲料原料业务的销量有所增长,也带动了大豆压榨量的增加。另一方面,油脂科技产品的销量和售价均有所增长,叠加良好的原料采购节奏,油脂科技业务的利润实现同比增长。

面对消费结构升级的新趋势,金龙鱼在筑牢粮油基本盘的同时,开启从传统米面油生产向营养健康型米面油发展的战略转型。据悉,金龙鱼依托全产业链、强大科研实力和大规模生产加工的优势,推出大健康品牌“金龙鱼丰益堂”,打造了甘油二酯油、植物甾醇蛋白乳等一系列大健康产品,满足消费者多元化的健康饮食需求。

除了产品健康化升级,金龙鱼也洞察到当代生活节奏加快下的烹饪效率需求,以中央厨房模式为消费者提供省时省力、营养安全的饮食解决方案。截至目前,金龙鱼位于杭州、兴平、周口、廊坊、重庆、沈阳等多个城市的中央厨房园区已陆续投产,并结合各地饮食特色推出差异化产品。

“在餐饮行业持续低迷的情况下,金龙鱼大力发展中央厨房业务,是个正确的战略举措。中央厨房的产品和服务(包括预制菜),将为备受压力的餐饮行业带来利好,这有助于餐饮行业降低运营成本,确保质量标准化和食品安全水平。”高纲咨询研究总监高海平对《证券日报》记者表示。

当前,随着消费需求日益多元化,零售、餐饮、食品工业及电商渠道对差异化、高品质产品的需求持续攀升。金龙鱼精准把握行业趋势,依托遍布全国的80多个生产基地,300余人专业研发团队以及严苛的AIB国际食品安全管控体系,深度对接头部零售客户需求,持续推出定制化特色产品。

金龙鱼相关人士对《证券日报》记者表示,展望未来,伴随消费市场稳步复苏,金龙鱼将持续紧扣大众餐桌消费需求,打磨高品质多元食品供给能力,不断挖掘新的增长机遇,在消费升级浪潮中实现稳健、有韧性的高质量发展。

大湖股份三大主业释放协同经营活力

■本报记者 肖 伟

8月12日,大湖健康产业股份有限公司(以下简称“大湖股份”)披露2026年半年度报告,经营基本面显著改善。报告期内,大湖股份实现营业收入约4.34亿元,同比增长1.98%;实现归属于上市公司股东的净利润为1044.91万元,同比扭亏为盈。大湖股份经营结构持续优化,水产、白酒、康复医疗三大主业联动增效的发展格局愈发清晰。

大湖股份董事会秘书杨波对《证券日报》记者表示:“经过多年业务梳理与资源整合,大湖股份已确立淡水水产、德山白酒、康复医疗三大核心主业,剥离低效亏损资产,集中资金、渠道、品牌资源推进板块协同,上半年业绩扭亏正是多业务联动落地的阶段性成果。”

水产业作为大湖股份起家的核心主业,依托两湖两岸优质生态水域资源,构建“生态放养—精深加工—预制菜终端”完整产业链。大湖股份持续放大“大湖”有机水产品品牌优势,预制菜产业园产能稳步释放,拳头产品持续进驻商超、餐饮、社区团购渠道,为另外两大业务提供线下流量与会员基础。

白酒板块以德山酒业为载体,深耕湖南本土白酒市场,依托湖湘宴席等场景打造差异化产品矩阵。大湖股份借助水产成熟经销商网络快速下沉县域市场,降低渠道开拓成本;同时面向康复医院康养人群推出低度养生酒系列,开辟特色细分赛道,实现渠道共享、客群互补。

康复医疗作为大湖股份第二增长曲线,开放床位规模位居国内社会办康复机构前列。谈及协同运营现状,杨波总结,过去各板块独立运营、资源分散,如今统一统筹品牌、渠道、客户、供应链四大核心资源,内部资源流转效率大幅提升。下一阶段,大湖股份将持续完善内部联动机制,推进产业园共享仓储物流,搭建统一数字化营销平台,进一步放大多元业务抗周期优势,平滑单一行业波动带来的经营压力。

对于三大主业中长期前景,杨波表示,水产端将持续扩大预制菜产能,拓展全国预制菜经销网络;白酒端深挖湘酒本土市场,布局康养礼品细分赛道;康复医疗端稳步推进连锁医院复制扩张,布局康复器械、康养配套产品,三大板块互为依托,构建“民生消费+康养服务”主赛道增长引擎。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授对《证券日报》记者表示:“大湖股份作为水产龙头,稳步培育白酒、康复医疗两大配套主业,尤其康复医疗作为第二主业的布局逻辑清晰,落地扎实,为传统农业上市公司转型升级提供了可借鉴样本。”