

国家市场监督管理总局：

全面启动放心消费主体培育工作

■本报记者 寇佳丽

9月8日，国家市场监督管理总局（以下简称“市场监管总局”）召开“开展放心消费单元和集聚区培育 助力提振消费信心”专题新闻发布会。

在发布会上，市场监管总局执法稽查局局长王火旺表示，近日，市场监管总局印发了《关于全面开展放心消费单元和集聚区培育的通知》（以下简称《通知》），将全面启动放心消费主体培育工作。

《通知》共六章，包括工作目标、培育对象、培育内容、培育方式、培育机制、培育品牌，明确了放心消费主体培育的内涵、定位和工作体系；《通知》明确，到2030年，全国放心消费集聚区达5000个以上，重点行业领域放心消费单元广泛

覆盖，“放心消费在中国”品牌基本形成，消费者获得感明显增强。

王火旺介绍，本次培育工作主要具有以下三方面特点。一是激发经营者内生动力，实现从“要我变好”到“我要变好”。坚持政府引导、经营主体唱主角，通过政策宣讲、标杆示范，让广大经营者看清；放心消费承诺不是负担，而是含金量十足的市场名片，既是社会责任，更是提升竞争力的“加分项”。

二是发挥标杆示范效应，以“小单元”构筑消费“大生态”。实践证明，做强放心消费商店、餐饮店、直播间等基础单元，做优商圈、街区、景区等集聚区，能够把消费环境改善落到市井烟火，让老百姓看得见、摸得着、感受得到，以标杆“点亮一片”，带动全行业诚信合规，营造良币驱逐劣币的市场格局。

三是创新监管治理模式，从“事后纠偏”转向“事前固本”。面对消费纠纷持续高位运行的现实，告别“重处置、轻预防”老路，统筹食品、质量、价格、计量、信用、消保等多条线监管资源，推动监管从事后查处向事前预防转变、从个案化解向系统治理升级，实现矛盾源头减量，提升监管综合效能。

王火旺强调，放心消费主体培育是一项打基础的工作，通过培育能够稳步提高商家的经营水平，从源头逐渐解决服务质量不高、纠纷增长过快、消费信心不足等问题。同时，它还是一项系统工程，需要经营者、消费者、监管部门、行业组织等多方共同参与，整合信用、金融、第三方平台等多方资源，工作难度大、复杂程度高，在实际推进中，需要特别抓住以下三方面：一是要抓住“单元”“集聚

区”两类主体，二是要抓住“自主承诺”这一核心举措，三是要充分运用“数字化”这一重要工具。

会上，浙江省市场监管局党委副书记、副局长方文军表示，近年来，浙江坚持将放心消费单元培育作为优化消费环境的重要载体，将金融配套政策供给纳入“放心消费在浙江”行动的关键环节，构建起“金融有支持、商户有动力、消费有保障”的良性循环。目前全省已动态培育放心消费单元24.8万家、放心消费集聚区640个、线下无理由退换货单位10.3万家。

“下一步，浙江将一体推进放心消费单元和集聚区培育、线下无理由退货承诺单位发展等相关工作，深化完善金融赋能配套政策体系、持续推动放心消费提质拓面。”方文军说。

新一代通信网加快建设 上市公司抢占先机

■本报记者 贾丽

9月7日，工业和信息化部正式对外发布《信息通信行业发展“十五五”规划》（以下简称《规划》），明确提出“到2030年，全面建成覆盖完善、性能领先的新一代通信网，加快形成技术先进、安全可控的信息通信产业体系”。

这一顶层设计的出台，不仅意味着我国信息通信行业现代化迈出坚实步伐，也点燃了资本市场的热情。9月8日，6G概念股走强，武汉凡谷、中京电子等多股涨停。事实上，相关上市公司已围绕通感算智深度融合、空天地海全域覆盖等抢先布局。

适度超前部署信息基础设施

《规划》聚焦信息基础设施建设、信息通信产业体系、行业治理体系和治理效能、网络安全和数据安全保障以及融合应用拓展、全球化发展等方面，提出26项重点任务。

在适度超前部署信息基础设施方面，《规划》围绕网络设施、算力设施、空间网络、基础设施的智能化绿色化融合化4个方面部署任务，明确提出“推进5G演进（5G-A）网络在县级以上城区连续覆盖，并向重点乡镇延伸”“推动卫星网络与地面通信网络深度融合，统筹建设星地互联中心，开展手机直连卫星、卫星物联网等应用”。

这意味着，到2030年偏远地区的信号盲区将有望被卫星通信填补，自动驾驶将获得厘米级定位与亚毫秒级时延的支撑，工厂里的智能体将能自主决策。

值得注意的是，此次《规划》提出了“适时启动6G商用”“有序部署万卡、十万卡及以上智算集群”等具体部署。

“新一代通信网不再仅仅是一条‘信息高速公路’，它将从根本上改变通信网络的架构。”中国工程院院士、北京邮电大学教授张平表示，5G实现人、



《信息通信行业发展“十五五”规划》提出

到2030年，全面建成覆盖完善、性能领先的新一代通信网，加快形成技术先进、安全可控的信息通信产业体系

图片素材来源:视觉中国

机、物互联，而6G最大的变革在于加入了人工智能，形成“人、机、物、灵”的全新通信模式。

在中国信息通信研究院副院长王志刚看来，新一代通信网连接对象将从传统个人用户拓展至多元主体，覆盖范围从地面到空天地海一体化全域覆盖拓展，网络功能则由单纯传输向通信、感知、计算、智能、安全等多能力深度融合演进。

DCCI互联网研究院院长刘兴亮对《证券日报》记者表示，5G向6G演进是大趋势。2030年将是新一代通信网发展的关键节点，有望成为6G商用元年，6G将实现空、天、地、海一体化融合组网，其Tbps级的速率和AI原生架构将为数字孪生、远程医疗等产业提供关键支撑。随着我国产业链各环节对新一代通信网络投入持续加大，通信、导航、遥

感、算力、光通信器件等各个细分领域将迎来发展机遇。根据测算，未来五年，新一代通信网预计将带动上下游总产出约7万亿元。

上市公司抢先布局

相关上市公司已纷纷卡位，围绕通感算智深度融合、空天地海全域覆盖等新技术方向展开攻坚，迎接即将到来的产业机遇。

在网络设备侧，作为6G核心技术之一的“通感一体化”正成为布局重点。银河证券研报指出，通感一体化通过同一硬件平台与相同频谱资源实现通信与雷达探测的深度协同，是6G区别于5G的标志性能力。

武汉凡谷电子技术股份有限公司此前在投资者互动平台上披露，公司将

持续跟踪6G技术发展动态，努力做好6G相关的预研及技术储备。

广东通宇通讯股份有限公司透露，公司在面向毫米波和16G的天线领域均有战略部署，且是全球第一家实现AFU天线批量商用的公司。另外，广东盛路通信科技股份有限公司的产品已涵盖基站天线、微波通信及高精度定位天线，深度绑定国内外电信设备商。

在运营商与主设备商层面，作为产业链“链长”的中国移动已累计开通5G基站294万个，其6G国际标准立项数居全球运营商第一阵营。中兴通讯股份有限公司等主设备商也获多家机构集中推荐，被视为网络迭代中受益确定性较高的环节。

刘兴亮表示，随着《规划》提出的重点任务落地，新一代通信网建设将为相关产业链带来持续的增量需求。

《全国渔业发展“十五五”规划》发布

积极推动“人工智能+”渔业发展新模式

■本报记者 刘萌

9月8日，农业农村部对外发布《全国渔业发展“十五五”规划》（以下简称《规划》）。

《规划》提出，到2030年，渔业水域面积保持稳定，经营主体活力不断增强，渔业产业结构持续优化，优质水产品供给量明显增加，实现质的有效提升和量的合理增长。设施渔业现代化水平稳步提高，核心技术装备加速攻关，大数据、人工智能应用更加广泛。长江水生生物完整性指数持续提升，海洋渔业资源衰退趋缓，珍稀物种种群稳中有增。渔业治理能力显著增强，海洋渔船安全生产形势稳定。

从内容上看，《规划》围绕五方面展开：一是发展高质量水产养殖业，守牢质量安全底线和提高品质并重；二是打造安全规范可持续捕捞业，守牢生产安全底线和优化产业结构并重；三是系统性推进水生生物资源养护，守牢资源安全底线和持续利用并重；四是履行负责任渔业大国责任，守牢涉外安全底线和稳定发展空间并重；五是发展渔业新质生产力，推动科技创新与产业创新深度融合。

其中，在发展渔业新质生产力，推动科技创新与产业创新深度融合方面，《规划》提出振兴水产种业。聚焦20个核心种类，组织科研企业力量，强化种业创新，开展全基因组选择、分子设计育

种等关键技术联合攻关，突破人工繁育瓶颈，提升规模化自繁能力，摆脱国外引种和野生捕捞依赖，实现种源自主可控。实施“蓝色种业”创新行动，选育适配深远海养殖、盐碱水养殖、海水工厂化循环水养殖等场景的突破性优良品种。改革新品种审定制度，优化审定流程。加强苗种进出口管理，推广抗病抗逆等优良复合性状新品种。

同时，《规划》提出，推进渔业设施装备升级和人工智能应用。深化现代信息技术与渔业全链条、全场景融合，积极推动“人工智能+”渔业发展新模式。构建“陆海空天”一体化数据采集网络，推进智慧养殖、智慧捕捞、智慧流通、智慧销售，打造智慧决策管理平台。

围绕全产业链提质增效，《规划》明确培育壮大龙头企业、家庭农场、农民专业合作社，打造特色区域公用品牌，培育一批全产业链产值百亿、千亿级优势特色养殖产业，带动广大渔民共同发展。出台休闲渔船管理办法，改造渔村、渔港、养殖区环境，完善休闲设施，推进“渔业+”产业融合。

此外，《规划》要求统筹安排渔业发展补助资金等财政资金，切实保障规划实施财力需求。加强前瞻布局，强化用地、用海、用水等要素保障，健全政策资金引导、金融信贷跟进、社会资本参与的多元投入格局，支持渔业重点项目。

国产大模型开源提速 生态卡位战进入落地周期

■本报记者 袁传玺

近期，国产大模型密集上新，且越来越多的大模型厂商选择开源。例如，9月8日，北京面壁智能科技股份有限公司（以下简称“面壁”）联合 OpenBMB 开源新一代 MiniCPM5-2B。8月，阿里巴巴集团控股有限公司（以下简称“阿里”）旗舰模型 Qwen3.8-Max 首次开放权重；北京智谱华章科技股份有限公司（以下简称“智谱”）发布 GLM-5.3；腾讯混元开源 Hy4 preview。

“从纯文本到原生多模态，国产大模型正将核心能力推向开源社区。”有行业分析师向《证券日报》记者表示，这一轮开源潮既是技术自信的集中展示，更是国产厂商围绕开发者生态、国产算力和商业化路径的一次集体卡位。

从“比规模”到“比省钱”

过去衡量大模型的第一指标是参数量，如今这套逻辑正被瓦解。旗舰模型“大而不贵”：Qwen3.8-Max、腾讯混元 Hy4 等新一代旗舰模型集体采用稀疏 MoE 架构，总参数站上万亿级，单词元激活却控制在千亿上下，再叠加百万词元长上下文，以极低的激活成本换取旗舰能力。

在端侧方面，8月以来，阿里 27B 稠密模型、蚂蚁 7.9B 百灵、科大讯飞 4B/1.7B 星火接连开源，面壁最新发布的 MiniCPM5-2B 更在 34 项基准评测中平均得分超越 4B 档最优模型。智能密度正在取代参数规模，成为厂商较量的新战场。

竞争标尺切换的背后，是训练范式的深层转变。智谱 GLM-5.3 在基座不变的情况下，仅靠后训练便实现编程能力五成提升；腾讯混元 Hy4 首次让模型参与自身训练方法与数据策略的自动优化，推理吞吐提升超三成。大模型能力的增长曲线，正从堆算力、堆参数转向拼工程拼方法，各家迭代节奏也因此从半年压缩到一两个月。

路线分化同样清晰，万亿级 MoE 旗舰承接大型集团复杂业务；10B 级稠密与全模态基座主攻 PC、终端硬件本地部署；轻量化模型则将办公智能体、企业自动化流程作为主战场。一个覆盖云端—终端—边缘的分层开源矩阵已然形成。

上述行业分析师表示，这一轮密集开源的深层信号在于，国产大模型正在经历一场去泡沫化的结构性调整。当头部厂商不再

以参数量作为核心卖点，而是集体转向推理成本、端侧部署和工程化效率时，说明行业共识已经形成，真正决定胜负的不是谁的模型更大，而是谁能让 AI 以足够低的成本跑进真实业务场景。“接下来，能跑通付费闭环的厂商会迅速拉开身位，剩下的则会被压缩成纯基础设施供应商。”

生态之争定胜负

如果说“比省钱”是竞赛的表层，那么开源带来的产业重估才是深层变量。开源与普惠定价正在相互强化，点燃“词元经济”。国家数据局最新数据显示，2026年6月，我国日均词元调用量激增至近175万亿，稳居全球第一。OpenRouter 平台数据显示，开源模型处理的词元占比从1月的34%升至6月的65%。

与此对应，头部厂商定价集体下探：腾讯混元 Hy4 输入仅6元/百万词元，星火 X2.5 多语言版低至1.6元/百万词元，Qwen3.8-Flash 更是压到1元/百万词元。“九成能力、一成价格”的性价比，扫清了智能体规模化商用最现实的成本障碍，模型能力正加速渗透千行百业。

竞争胜负手也随之从模型本身转移到“模型+工具+生态”的体系化能力。智谱同步上线编程工具 ZCode，腾讯将 Hy4 接入 Code-Buddy、元宝、ima 产品矩阵，阿里以“云+模型+编程工具链”构筑闭环，面壁则以全栈开源的方式开放数据与训练配方，换取开发者和终端厂商的生态粘附。开源已从权重可下载的低级阶段，迈向可商用、可复现、可二次开发的深水区。

广州艾媒数据信息咨询有限公司 CEO 张毅对《证券日报》记者表示，落地深水区并非坦途。一方面，开源基座快速增多抬高了企业选型成本，各家商用授权条款并不统一，部分旗舰基座采取收入分成模式，商业化路径仍待打磨；另一方面，算力与流量成本的波动同样可能扰动落地节奏。

“以8月下旬轻量化模型集中开源，9月初科大讯飞、面壁接续上新为标志，国内开源大模型已全面进入工程化落地周期。”张毅表示，随着基座间性能差距不断收窄，谁能依托开源基座在办公、工业、终端场景跑通可复制的商业化案例，谁就能在下一轮行业位次重排中占得先机。

直击科创板芯片设计行业集体业绩说明会——

AI与研发进展成说明会关键词

■本报记者 李亚男

9月8日下午，科创板2026年半年度芯片设计行业集体业绩说明会举行，无锡力芯微电子股份有限公司（以下简称“力芯微”）、江苏宏微科技股份有限公司（以下简称“宏微科技”）、苏州东微半导体股份有限公司（以下简称“东微半导”）等29家上市公司参与了本场业绩说明会。数十名投资者就各公司业务发展情况、AI相关业务、研发进展及落地情况进行了近200条提问。

行业景气度上行

今年上半年，AI（人工智能）、算力、电动汽车等领域的快速发展，持续带动半导体行业需求扩容，行业景气度随之上行。

Wind数据显示，按申万行业分类，科创板芯片设计行业（数字芯片设计、模拟芯片设计、分立器件）共有74家上市公司，超八成上市公司上半年实现营业收入同比增长，约七成公司实现盈利。

裕大微电子股份有限公司董事长、总经理史清在回答《证券日报》记者提问

时表示：“公司2026年上半年实现营业收入3.24亿元，较上年同期增长46.21%，主要是因为下游市场需求持续旺盛，公司产品销售在网通及车载领域持续放量增长。”

值得一提的是，算力需求的高速扩张，正成为拉动半导体市场增长的重要引擎。在本场集体业绩说明会上，企业围绕AI展开的业务布局也成了投资者关注的焦点。

“公司已在AI算力相关领域开展实质性布局。报告期内，GaN 650V 30mΩ芯片已通过AIDC（人工智能数据中心）电源客户认证并进入逐步放量阶段；同时，公司已在AIDC领域与北美头部电力设备客户开展合作，其中SST（固态变压器）产品已完成送样。”宏微科技董事长、总经理赵善麒在回答《证券日报》记者提问时表示，从业绩变动来看，公司上半年营收增长与新能源汽车、风光储、工业控制及AI算力等下游需求增长密切相关。

东微半导董事长、总经理龚轶向《证券日报》记者表示：“公司产品已进入算力服务器电源领域。在下游应用需求的持续驱动下，服务器产业正步入长周期

高速增长阶段。伴随海量数据的产生、传输与计算处理需求，服务器产业迎来新一轮数据中心建设热潮，并推动传统数据中心加速转型。未来，公司将持续专注于服务器电源、算力基础设施等新兴应用领域，坚持技术创新驱动，加大市场开拓力度，进一步提高市场份额。”

不过，也有公司提示，目前公司AI相关业务整体营收占比极低，后续销售规模取决于客户需求及量产导入进度。一些尚未涉及AI相关业务的上市公司称，会积极关注并谨慎评估相关业务机会，并持续加大研发投入。

新品研发进展受关注

芯片设计行业“高研发投入”的特征尤为明显。Wind数据显示，超半数科创板芯片设计行业上市公司研发费用率在20%—50%。

2026年上半年，力芯微研发费用率为23.75%。提及公司研发方向及新品研发进展，该公司董事长、总经理袁敏臣在回答《证券日报》记者提问时表示：“公司研发方向主要聚焦于电源管理及信号链芯片。上半年，公司突破两类新品，一类