

董事长面对面

博彦科技董事长、总经理韩洁：

AI必须扎根具体行业业务场景

■本报记者 贺王娟

当 AI(人工智能)可以写代码、做测试,IT(信息技术)服务企业原本依托的人员规模优势、交付模式乃至利润结构,都迎来了重新定义的关口。IT 行业正加速从“数字化辅助”向“智能化原生”跨越,这对企业而言,既是机遇,也是考验。

面对 AI 带来的行业巨变,博彦科技股份有限公司(以下简称“博彦科技”)董事长、总经理韩洁近日在接受《证券日报》记者专访时表示,博彦科技正在从过去的规模化交付转向成效交付,这次升级关乎公司未来能否穿越新一轮技术周期。

从 PC(个人电脑)时代到 AI 时代,博彦科技经历了多轮技术变革。“1995 年公司创立时,博彦科技 4 位创始人把 Windows 95 引入中国,大家熟悉的‘我的电脑’‘回收站’就是他们做的命名。我们在客户的陪伴下成长,从软件本地化起步,到今天在 AI 领域深度协同。”韩洁表示,正是这种长期陪伴,让博彦科技对行业痛点的理解,不止停留在技术层面,更深入到了业务流程之中。

商业模式变革

回顾前几次技术变革,韩洁认为,AI 时代的变革逻辑明显不同。过去公司更多是“做加法”:扩业务、增人员、拓区域,收入增长与人员规模高度相关。这一次,博彦科技主动聚焦行业,把资源从低价值环节释放出来,为实现商业模式质变创造条件。

“过去客户按人天付费,现在我们希望给客户是按成效付费的模式。”韩洁说,前者是线性增长,人越多收入越多;后者是复利增长,每服务一个客户,就多沉淀一份行业知识和场景经验,知识越厚,边际成本越低。升级效果正在显现,公司 2026 年第二季度毛利率回升至 25% 以上,高附加值业务占比持续提升。

除了商业模式变革, AI 也在改变 IT 服务的技术底座与交付方式。在技术创新和业务布局上,博彦科技将 AI 和大数据作为双引擎,分三个层面推进:一是平台化,自研“博问 AI 智能体平台”,整合大模型、知识工程、工作流编排及多智能体协作等技术,作为打造行业智能体的技术底座;二是工程化,与国内头部云厂商和

大模型公司深度合作,帮助客户将 AI 落地到实际业务场景;三是定制化开发,重点聚焦行业垂类 AI 应用打造。

“博彦科技主要深耕产业 AI,我们更看重产业端的业务价值。”韩洁说,公司聚焦金融风控、能源调度、化工安全等真实场景,用 AI 帮助客户解决实际难题。从落地节奏看,公司仍处在核心能力建设阶段,多条产品线同步打磨,接下来将通过项目经验复制和产品化迭代,逐步形成规模化效应。

在平台化、通用化成为行业主流叙事的背景下,为何博彦科技反倒选择了一条行业定制化的路径?对此,韩洁解释,通用 AI 解决的是行业共性问题,但企业真正的痛点往往藏在行业特定业务流程里,这是通用 AI 很难触达的深度。所谓行业化,就是先吃透一个行业,再基于业务逻辑制作定制化解决方案。AI 正快速降低定制化开发门槛。过去因成本高、周期长、风险大,定制化开发只有大型企业负担得起;现在中型甚至小型企业也具备落地条件。

谈及 AI 带来的降本增效,韩洁对 AI 的价值有着更为务实的理解。她表示,公司看到的不是单纯削减人工成本,而是借助 AI 工具降低重复性劳动,让员工聚焦更有创造性的工作。她举例说,过去数据分析师 80% 的时间花在数据清洗上,现在这部分工作可以完全交给 AI,分析师把更多精力放在业务洞察和策略建议上。这不是简单减少人力,而是提升人效比,进一步放大人的价值。

让 AI 进入真实场景

随着“人工智能+”和现代化产业体系建设持续推进, AI 正从数字世界走向物理世界,软硬件协同成为大趋势。韩洁表示,博彦科技并非临时入局,而是早有长期业务沉淀和提前谋划。

她认为,实现软硬件协同的前提,是完成硬件原始数据的接入与加工,把各类设备产生的数据转化为可使用的数据资产。依托数据能力,博彦科技早在 2012 年上市之初就专注于物联网技术研究,逐步形成软硬一体化集成交付能力。以能源化工行业为例,客户需要的不再是一个个孤立的软件产品,而是打通物理设备与数字系统的一体化



图①②③博彦科技公司大楼及公司内部
图④博彦科技董事长(右)接受《证券日报》记者采访

企业供图
贾显坤/摄

解决方案,这正是公司已经具备的能力。

在具身智能领域,博彦科技也提前布局。目前,公司已尝试将具身智能机器人用于能源电力巡检等真实业务场景。从底层数据处理到物联网一体化交付,再到具身智能技术储备,公司正形成完整闭环,夯实软硬协同综合服务能力。

值得一提的是,当 AI 落地从概念验证走向核心业务流,IT 服务行业的交付逻辑也在变化,FDE(前沿部署工程师)模式加速走向台前。

韩洁介绍,博彦科技的 FDE 模式最早是受海外客户需求带动而产生。随着国内市场需求旺盛,公司也将这一模式运用到本土市场。最典型的案例是在金融领域,公司服务一家国有大行的海外全资子公司,依托 FDE 深度驻场,贴近业务的模式,帮助客户解决了复杂的海外属地监管合规难题。公司仅用 8 个月,就深度嵌入客户七大业务领域,承接 12 个关键系统,保障了客户海外业务合规平稳运行。

“FDE 加 AI 落地能力,让我们获得微软全球 Frontier Partner 认证。”韩洁表示。这也意味着博彦科技已进入全球企业级 AI 落地的前沿梯队。

在韩洁看来,FDE 正在成为推动 AI 从技术验证走向业务落

地的重要交付方式之一,能够让技术能力和客户业务成果深度绑定,长期来看可以直接提升交付质量和利润率。

坚持“出海”与长期主义

在当前 IT 行业加速“出海”的背景下,中国软件企业正从“产品输出”转向“能力输出”,而“出海”也是博彦科技的重要战略方向。

韩洁表示,“出海”早已刻在博彦科技的基因里,1995 年公司创立之初就服务海外客户。回顾公司“出海”历程,大致经历三个阶段:第一阶段是跟随海外客户脚步,完成自身的全球化布局;第二阶段是与国内头部企业共同开拓海外市场;第三阶段是搭建平台,助力更多中国企业走向海外。

她提到,目前拉美、东南亚等海外市场对中国 AI 软硬件产品的需求不断提升,公司落地了中国一新加坡科技桥梁项目,由博彦科技牵头向海外输出软硬一体解决方案。这些海外能力同样可以反向赋能国内业务,形成海内外双向赋能的业务闭环。

从数据看,博彦科技在全球范围内运营 80 余个交付中心,子公司、研发及交付节点覆盖中国、美国、日本、印度、新加坡等十三个国家的核心城市。国内方面,

公司在北京、上海、深圳、成都、杭州、武汉、西安、大连等 30 多个城市设有交付基地,服务网络覆盖全国主要经济带。韩洁表示,这种全球化交付网络,使公司能够实现多区域协同响应,为客户提供敏捷高效的服务支持。

当前国内软件市场竞争十分激烈。韩洁认为,软件企业要想脱颖而出,需要具备三种核心能力:一是行业深耕与场景理解能力,AI 必须扎根具体行业业务场景,把行业能力转化为智能决策力;二是全链路工程化能力,从平台搭建、模型训练到场景适配,持续运营,让 AI 真正嵌入企业核心业务流;三是全球化交付与生态协同能力,包括跨时区、跨文化交付网络和生态整合能力。

韩洁提到,2026 年是博彦科技深化“3+2+1”战略蓝图的关键一年,也是公司从“技术提供者”迈向“创新生态构建者”的转折之年。面对全球产业由“数字化”迈向“数智化”的范式升级浪潮,金融、能源、化工三大垂直行业数智化需求持续释放,结构性机遇窗口全面开启。

对于未来规划,韩洁表示,近期目标是在未来 3 年至 5 年内,博彦科技升级为一家持续沉淀行业经验和专业能力的价值服务提供商。更长远目标,是成为一家“百年老店”,成为全球数字化升级的首选共创伙伴。

2026云栖大会在杭州举行
阿里全力投入AI基础设施建设

■本报记者 梁傲男

9月22日至9月24日,2026云栖大会在杭州举行。与往届不同,今年阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里”)将主会场从云栖小镇迁至杭州国际博览中心。《证券日报》记者了解到,本届云栖大会主题展馆由3个增至4个,参展企业从500余家跃升至1000余家,分论坛数量也扩容至140场。其中,新增的“产业共创馆”聚焦产业落地应用,吸引了众多传统行业企业参展,成为本次大会参展企业数量、展览面积双增长的核心助力。

“机器正在成为思考的主力,未来将进入‘机器智能时代’。”在云栖大会开幕式上,阿里CEO吴泳铭表示,“未来机器思考总量将是人类的1000倍,而今天这一比例不到3%,至少还有几万倍的增长空间。”

本届大会,阿里亮出AI全栈布局,一系列技术战略、业务数据与长期算力规划,勾勒出其冲刺机器智能时代的路线图。

机器智能时代同样需要强大的基础设施。吴泳铭提到,AI模型、AI芯片和AI云是机器智能时代的三大基石,阿里将坚定投入这三项基础设施建设,打造面向机器智能时代的AI云。

在大会上,阿里集中展示了“芯片—模型—云”的协同优化成果。作为全球少数同时具备自研芯片、大模型和AI云全栈能力的科技公司,阿里已率先在模型自进化、芯片设计和云上算力服务等环节实现协同优化,推动全栈技术能力转化为实际的性能提升,成本下降和规模化应用。

在模型层面,千问团队正在进行RSI(递归式自我改进)探索,并取得一定进展。千问团队计划训练5万亿至10万亿参数规模的全新模型,目标是完成更复杂、更长期的任务,向ASI(超级人工智能)迈进。

在芯片领域,阿里旗下平头哥发布国产AI芯片真武V900,算力提升至真武M890的3倍。在AI云方面,为了应对中长期需求远超供给,阿里云将与合作伙伴共同投入基础设施建设。

此次大会展示的核心,是上述三个技术体系之间的双向反馈:模型和智能体的真实需求牵引芯片与系统设计,云平台将硬件能力组织成可规模化交付的服务,模型再反向优化推理软件和芯片设计。芯片、模型与云由此围绕任务效果、响应速度、吞吐和成本共同迭代,形成协同飞轮。

吴泳铭提到,当前客户AI需求非常强劲,阿里将全力投入AI基础设施建设,目标是到2032年阿里云运营的全球数据中心规模超过20GW。

换句话说,20GW规模所对应的市场空间,是阿里云外部业务收入增长的核心支点。有分析师测算,若按每GW对应约120亿美元至150亿美元收入估算,到2032年阿里云外部收入有望突破1万亿元人民币。

事实上,每一次计算范式的迁移,都会推动云基础设施和产品形态的重构。从PC(个人计算机)互联网时代的虚拟化基础设施,到互联网时代面向应用开发的平台云,再到AI时代面向模型训练与推理的智能计算云,云的价值始终围绕如何更高效地承载新的计算主体和软件形态展开。

吴泳铭说,未来的机器智能时代,各类设备接入云端,就能随时随地调用智能能力。而实现这一愿景,需要搭建一张覆盖全球、高效协同的超级算力网络,对GPU、CPU(中央处理器)、网络、存储、数据库及各类工具做一体化联合优化。网络越完善,吸引接入的用户与智能体就越多,持续放大规模效应与网络效应。

将机器智能变成像电力一样普惠可得,搭建覆盖全球的超级算力网络,并非一朝一夕之功。面向ASI的探索才刚刚启程,在机器智能基础设施这条赛道上,阿里的技术布局与产业投入仍将持续推进。

智能体快速发展
助推算力服务景气度攀升

■本报记者 许林艳

日前,国际数据公司(IDC)与浪潮信息联合发布的《2026年中国人工智能算力发展评估报告》提到,智能体正以乘数效应推动代币(Token)消耗激增,带动中国智能算力规模斜率大幅上调,算力跃升为与水利、电网、铁路等等等级的国家战略基础设施。

从规模看,IDC预测,全球活跃智能体数量将从2026年的7940万个增至2030年的22.16亿个,复合增长率达129.8%;2026年至2030年中国活跃智能体数量复合增长率达151.2%,同期中国代币消耗量的复合增长率达3499.3%。

智能体数量与代币消耗的快速增长,推动算力需求持续攀升。“智能体以推理为主,是多轮链式思考叠加工具调用,请求呈现碎片化特征、流量波动幅度大,且更看重细粒度资源切分能力,对全链路审计溯源要求更高。”青云科技集团股份有限公司算力服务产品负责人詹远祝在接受《证券日报》记者采访时表示。

算力需求持续攀升,也倒逼算力服务形态发生改变。盘古智库高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示,当前算力服务行业最显著的变化是交付模式从“卖资源”转向“卖词元”。竞争维度从规模转向效率,行业竞争指标从“有多少卡”变为“每瓦词元生产效率”,软硬一体优化、推理引擎调优、智能调度削峰填谷成为关键能力。

需求端的持续释放,让算力服务的景气度直观反映在订单上。近期,上市公司密集签订大额算力服务订单。例如,9月18日晚间,北京并行科技股份有限公司发布公告称,公司全资子公司武汉并行智算科技有限公司(以下简称“武汉并行”)与客户A签署《技术服务框架协议》,约定武汉并行向客户A提供GPU算力资源、配套IT设备及相关技术服务。合同含税总金额不超过人民币19.13亿元。

9月16日晚间,陕西康惠制药股份有限公司发布公告称,公司全资子公司北京康惠智创科技有限公司(以下简称“北京康惠智创”)与客户A公司签署《算力服务合同》,合同总金额约为17.20亿元(含税),合同期限为五年。为保障算力服务合同顺利落地,北京康惠智创与供应商G公司签署了算力服务器《购销合同》,合同总金额约为11.41亿元(含税)。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,算力服务商应摆脱算力资源主导的同质化竞争,搭建分层产品矩阵,避开通用算力赛道价格厮杀,围绕智能体、自动驾驶等垂直领域打造场景化算力方案,构筑垂直行业交付壁垒。

从“外购”到“定制”

银行理财子公司资产配置“指数篮子”日趋丰富

■本报记者 熊 悦

作为资产配置的重要工具,银行理财子公司的“指数篮子”日趋丰富。近日,中证指数有限公司(以下简称“中证指数”)分别与招银理财有限责任公司(以下简称“招银理财”)、民生理财有限责任公司(以下简称“民生理财”)两家银行理财子公司合作,发布了中证招银理财质价甄选指数、中证民生理财多资产指数系列。

记者注意到,近年来,银行理财子公司“牵手”指数公司共同定制指数的情况不在少数。受访专家认为,这既有助于银行理财子公司将自身投研与资产配置策略转化为标准化、透明化的投资工具,提升产品设计和资产配置效率,也能为投资者带来更丰富、规则更清晰的产品选择。

已有多个案例落地

据了解,中证招银理财质价甄选指数选取PB(市净率)-ROE(净资产收益率)维度估值合理、盈利成长性与稳定性较强的50只上市公司证券作为指数样本,反映兼具

合理估值及盈利可持续性的上市公司整体表现。

中证民生理财多资产指数系列包含稳健版与进取版,选取股票、债券、商品作为底层大类资产,在资产子类、资产大类和宏观层面采用多层嵌套风险平价策略,着力降低宏观变量波动对投资组合带来的冲击,为市场打造适配长期资金属性的指数配置工具。

民生理财相关负责人告诉《证券日报》记者,民生理财计划近期发行以中证民生理财多资产指数系列作为业绩基准的理财产品,未来将与相关资管机构合作发行相应的公募产品或专户产品。

事实上,在此之前,已有多家银行理财子公司与中证指数合作定制指数的案例落地,覆盖权益主题指数、固收指数、多资产指数等多种类型。

例如,中证指数与交银理财有限责任公司打造的交银财富指数系列,基于组合目标波动率策略,根据不同风险承受水平,对市场上可投资的主要金融产品进行配置,以反映由上述金融产品构成的对应财富管理组合

的整体表现。

多重因素驱动

低利率环境下,传统固收类资产收益率逐步走低,吸引力进一步减弱。在此背景下,银行理财子公司通过研发设计各类主题指数,围绕偏低风险客户的偏好,提供交易成本更低、分散化程度更高的资产配置工具。

天府立言金融研究院院长曾刚在接受《证券日报》记者采访时表示,多资产主动管理成本较高,策略稳定性也更容易受到投资经理风格影响。指数化工具具有规则透明、成本较低、容量较大和便于分散风险等优势,能够以标准化方式拓展收益来源,并通过低波、红利、质量、风险平价等策略控制净值波动。对银行理财子公司而言,指数化并非单纯追求被动投资,而是提高资产配置效率、缓解收益与回撤矛盾的重要手段。

记者从业内了解到,在布局指数化投资的大方向下,当前银行理财子公司正从购买标准化工具向参与定义投资规则拓展。

招银理财相关负责人表示

《证券日报》记者,银行理财子公司布局定制指数主要受四方面因素驱动:一是适配理财资金负债特征,匹配客户风险偏好。公募通用宽基指数波动、回撤特征不一定适配理财客户,定制指数可在编制规则中嵌入风控约束,从源头降低波动。二是解决现有指数缺陷,优化风险收益结构。标准指数存在行业集中、成分股波动不可控、调仓时点集中等痛点,定制指数可自主调整编制逻辑,在指数层面控制回撤,而非靠产品端事后止损。三是贴合大类资产配置需求,实现跨资产指数构建。现成指数多为单一资产,定制跨资产指数可将再平衡规则内嵌于编制规则,并作为理财产品业绩基准,解决基准模糊、业绩评价难的问题。四是投研与风控内化,提升投资自主权。直接外购指数成分、权重、调仓规则由第三

方指数公司决定,定制指数由理财子公司主导编制,便于与内部投研、风控体系打通。

银行理财子公司定制指数正在由单纯的产品创新载体,逐步转向资产配置工具。“早期定制指数主要作为理财产品推广、营销的创