

坚定价值深耕 汇聚生态势能

上海智算产业向高质量要生产力

作为我国经济中心、科技创新高地与对外开放前沿,近年来,上海聚力打造全国领先的智能算力高地,推动智算资源加速集聚、产业生态持续迭代提质。上海市算力网络协会数据显示,上海智算规模在全国占比约达8%,已成为引领全国智算产业高质量发展、带动生态协同升级的重要增长极。

中国证券报记者调研发现,从智算规模的跨越式突破到优质企业的集群式崛起,从技术架构的根源性创新到产业发展共识的深度凝聚,从生态要素的零散分布到全链条协同发力,上海正稳步突破传统规模扩张、资本驱动的发展瓶颈,引领智算产业实现从“规模增速”向“质量引领、效率优先、可持续发展”的高阶转型,同步推动智算生态开放共享、协同共生,以标杆性的“上海实践”赋能国家智算产业能级跃升。

● 本报记者 乔翔 黄一灵



优刻得上海智算中心

本报记者 乔翔 摄



优刻得上海智算中心内部机柜

本报记者 黄一灵 摄

品牌”;营造开放共享的智算生态,持续优化政策、资本与人才支持,推动上海算力产业迈上新台阶。

上述政策导向进一步明确了智算产业“强生态、提效能”的发展目标。天数智芯副总裁邹翹表示:“市场正在从关注纸面算力转向关注应用效果,而应用落地已经成为衡量算力是否真正有效、有价值的唯一标准。”

这一判断引发了行业广泛共鸣。“算力是数字经济的核心生产力,已深度渗透到千行百业。但规模堆砌式的传统发展路径,正让行业面临能效比偏低、创造力不足、实际应用困难等相关问题。”有接受记者采访的算力企业相关负责人表示,如今,无论是互联网大厂、科研机构还是传统企业,都已开始用业务指标——如Token成本、模型迭代速度等,而非单纯的FLOPS(每秒浮点运算次数)来考核算力供应商,这一转变标志着整个智算行业即将进入高质量发展的全新阶段。

天数智芯AI与加速计算技术负责人单天逸把未来的高质量算力定义为“高效率、可预期、可持续”。“所谓高效率,是指能为客户创造最优的TCO(总体拥有成本),实实在在地帮客户节省使用成本。而可预期是能够通过精准的仿真模拟,让客户在拿到芯片、部署算力之前,就能清晰预判最终的性能表现,做到所见即所得。至于可持续,则是从现在主流的算法再到未来还未诞生的全新算法,算力始终能无缝适配,今天能用,明天更能用。”单天逸说。

创新突破纷至沓来

创新是引领发展的第一动力,也是智算产业高质量发展的核心支撑。去年以来,沐曦股份、壁仞科技、天数智芯等数家上海本土企业相继登陆资本市场,这不仅得益于政策对硬科技

企业的精准扶持,更彰显了企业自身持续的创新突破与实力积淀。

在市场看来,产业高质量发展共识的落地,最终要靠硬核的技术突破来承载。对于智算产业链上的上海本土核心企业而言,如今已不再满足于跟随模仿,而是主动发力架构根源性创新,着力突破核心技术瓶颈,为产业价值深耕夯实底层基石。

为进一步针对高价值应用场景进行深度优化,沐曦股份近期推出曦索X系列全新GPU品牌与产品线。该系列产品是面向科学智能场景深度优化的高性能计算芯片,旨在以强大计算能力赋能前沿科研领域,推动传统科学计算与人工智能驱动的科研新范式融合发展。

沐曦股份表示,配合其科学计算平台,曦索X系列产品能够高效支撑气候气象模拟、流体力学计算、海洋环流分析、分子动力学仿真等传统高性能计算任务,助力科研工作者在数据密集型与计算密集型场景中实现突破性进展。

业内人士认为,这种从“通用加速”到“领域精耕”的转变,标志着上海智算企业已深刻把握下游应用的独特计算特征和核心需求,通过软硬件协同,能够提供更具竞争力和差异化价值的解决方案,进一步提升了产业核心竞争力。

近日,天数智芯发布三年架构路线图,聚焦打造高质量算力,以通用芯片为底座,提供高效率、可预期、可持续的算力系统,并以多项独创技术赋能应用场景。天数智芯表示,未来三年将推出多款产品,持续加大生态投入,以高性能、高性价比、易用性,赋能千行百业AI落地。据邹翹介绍,天数智芯的算力正持续创造真实价值,在金融领域,行业研报生成效率提升70%;在医疗场景,病患结构化病例生成压缩至30秒/份,肠胃镜病灶精准定位能力提升30%。

除沐曦股份、天数智芯外,壁仞科技也在技术创新领域持续突破,构建了国产万卡集群解决方案,通过弹性调度、并行扩展、故障容错等核心技术,有效提升了大规模集群的软件有效算力;同时,通过异构混训等创新技术,突破了大模型异构算力孤岛难题,为算力高效利用提供了新路径。

除沐曦股份、天数智芯外,壁仞科技也在技术创新领域持续突破,构建了国产万卡集群解决方案,通过弹性调度、并行扩展、故障容错等核心技术,有效提升了大规模集群的软件有效算力;同时,通过异构混训等创新技术,突破了大模型异构算力孤岛难题,为算力高效利用提供了新路径。

除沐曦股份、天数智芯外,壁仞科技也在技术创新领域持续突破,构建了国产万卡集群解决方案,通过弹性调度、并行扩展、故障容错等核心技术,有效提升了大规模集群的软件有效算力;同时,通过异构混训等创新技术,突破了大模型异构算力孤岛难题,为算力高效利用提供了新路径。

业界共编价值网络

智算价值的最终释放,不仅依赖于技术端的持续创新突破,更离不开全要素的高效协同与生态体系的不断完善。在上海智算产业高质量发展进程中,一个尤为突出的现象是,生态共建已从口号转化为切切实实的密集行动,产业链上下游企业携手联动,共同编织起协同共生、价值共创的产业网络。

云计算厂商优刻得是上海智算生态协同发展的典型代表之一。该公司构建了集高性能、高效率 and 深度协同于一体的智算基础设施,深度

融入上海智算产业生态。

“公司的生态协作始终紧扣本地产业脉搏,着力扮演好技术赋能者与生态连接器的角色。”优刻得副总裁刘杰表示,在硬科技协同方面,公司与国产芯片厂商深度合作,在上海青浦智算中心打造并持续优化国产算力集群,为国产芯片提供了丰富的应用场景,助力国产芯片迭代升级;在平台层开放层面,公司推出“U-ModelVerse”模型服务平台,联合优秀的模型开发商,为应用企业提供从主流开源模型到行业精调模型的一键部署服务,大幅降低AI应用落地门槛,加速智算技术赋能千行百业。

优刻得董秘王昕宇介绍,优刻得上海青浦智算中心项目整体土建及园区工程已完成,已经交付投运两栋机房楼2000多个高电机柜。目前上海青浦智算中心入驻与服务的客户涵盖人工智能与前沿科技企业、科研与金融科技机构、智能终端制造企业等多个领域,已成为长三角智算产业协同发展的重要枢纽。

“未来,公司将继续围绕上海人工智能发展战略,在深化国产化全栈解决方案、参与构建城市算力网络、服务上海科创中心建设等方面深化生态协作。”刘杰透露,公司将加大对类脑智能、科学智能、太空算力等上海具有前瞻布局领域的投入,与顶尖实验室和新型研发机构携手共建专用算力与软件栈,全力服务国家战略科技力量建设。

值得一提的是,随着智算产业深度发展,产业发展重心已从早期的通用模型训练,转向垂直模型的训练、推理以及具体应用场景的落地,市场对算力的稳定性等提出了更高要求,这也意味着高质量发展将成为智算产业永恒的命题。

在日前举办的2026“智算申城”高峰论坛上,“上海市智算产业高质量发展倡议”正式启动,该倡议由上海仪电联合多家龙头企业共同发起,旨在协同推进新一代智算中心建设,构建高水平智算云服务体系,攻坚高性能服务器与高密度机柜技术、共建开放协同的产业生态,致力于将智算产业打造成为上海经济高质量发展的新引擎,为国家科技自立自强和现代化产业体系建设作出“上海贡献”。

在横向的产业协同上,通信运营商的角色尤为关键。论坛上,上海电信“智云上海”携手国产芯片共建城市智能算力生态、上海移动“基于可信数据空间的AI+DATA生态能力开放广场”、上海联通“UniAI·智联申城”算力生态三项重要仪式同步启动,展现产业链协同创新合力。不仅如此,中国信通院联合三家通信运营商、上海算力服务商在论坛上共同发布上海“算力经济赋能共创体系”。据悉,该体系通过“验证池”与“商用池”双轨联动,着力破解算力资源到经济价值的转化难题。

“生态就是性能,生态就是开发成本的降低,生态的广度决定了应用覆盖度,生态的深度决定了用户的使用体验。”邹翹说。在全球智算需求迈入爆发式增长的背景下,邹翹这番话,不仅道出了生态建设对于智算产业发展的核心意义,也彰显了上海智算产业共建生态、共促发展的坚定决心。

小方制药:积极拥抱新零售 以迭代创新铸就核心竞争力

● 本报记者 李梦扬

专注于家庭常备外用药细分赛道三十载,小方制药于21世纪初创设“信龙”品牌,如今旗下的多种外用药品,如开塞露、甘油灌肠剂、炉甘石洗剂等已有较高知名度。

在新零售时代的浪潮下,开塞露线上单平台年曝光量超3亿。

“开塞露是带动线上生意的‘流量入口’。”小方制药董事长、总经理方之光接受中国证券报记者采访时表示。线上运营的核心在于用户留存——留存能力越强,产品价值越高。开塞露虽然不是高客单价的商品,却能带来巨大流量,助力门店获客。未来,公司将深化布局新零售,加码即时零售。

专注产品迭代与营销创新

小方制药的前身上海运佳黄浦制药有限公司成立于1993年,自成立以来,公司主营业务一直专注于外用药品研发、生产和销售。

“三十多年前,我们选择了家庭常备外用药这一细分赛道。它并不高端,却切中了普通百姓最实际的日常需求——能实实在在地治疗小病,解燃眉之急。”方之光告诉记者。经过三十余年的深耕,小方制药目前拥有药品批文63个。其中,看似不起眼的开塞露,如今是当之无愧的明星产品,十年累计销量超数十亿支,撑起了公司营收的半壁江山。

“其成功秘诀在于持续的产品迭代与营销创新。”方之光直言,“我们不需要所谓的‘护城河’,而是要始终坚持开放、持续创新的理念。”

2018年,公司推出创新品类W型开塞露,其内包装采用风琴形状设计,使用时可以减少药物残留,提升用药效果。

如今小方制药根据用户需求做了更多细节升级,例如,公司旗下信龙开塞露的产品设计专利,创新采用“限位线”设计。工作人员对特殊人群需求进行了深度观察,发现在卧床老人照

护场景中,照护者使用开塞露产品时面临一些操作问题,这一产品设计创新恰好契合了用户实际需求,提升了产品安全性和有效性。

与此同时,目前开塞露已推出四代包装,结合爱马仕橙、克莱因蓝等潮流元素,贴合年轻人审美。“我们追求颜值比的同时,坚持高性价比、心价比,优化经典普药应用场景,提升产品附加值。”方之光介绍。

最新的克莱因蓝包装,让记者眼前一亮。“它是我们的全新设计,我们将封面文字与毕加索的画作巧妙融合,为它注入诗意与想象,它便不再只是商品,而是一件有温度的作品。”方之光说。

在经典老药迭代焕新的同时,多个新产品蓄势待发。小方制药重点策划并打造信龙红臀、龙一点(口腔溃疡用药)、小方含含(咽炎含漱液)三个新子品牌。

研发方面,小方制药不断追求创新,持续丰富产品管线,公司的在研产品包括治疗干眼症的聚乙烯醇滴眼液、抗菌外用药物莫匹罗星软膏、治疗痤疮药物阿达帕林凝胶等。值得一提的是,2025年9月,小方制药宣布,公司与上海市皮肤病医院正式签署《复方侧柏酮合作开发协议》,共同推进国内首个治疗脱发的中药1.1类新药的研发与临床应用,正式入局市场前景广阔的脱发市场。

“上述子品牌及在研产品未来有望通过精准定位和体验创新进一步打开市场,为患者和消费者带来更多实质性的福利。小方制药将紧紧围绕既定战略发展定位,拓展后续外用药的仿制及创新,逐步完善外用剂型矩阵,覆盖家庭健康高频需求场景。”方之光表示。

持续深化新零售布局

电商平台的快速发展极大地提高了患者购买药品的便利性,随之丰富了外用药,特别是非处方外用药的日常科普普及面。

小方制药顺势而为,在新零售领域持续加码,系统性推进渠道建设。近年来,公司建立了



小方制药外用药品生产基地新建项目

公司供图

阿里健康品牌旗舰店,并与阿里健康大药房、京东健康大药房等开展了直供合作及品牌推广。与此同时,公司利用品牌产品在线上渠道的优势,与美团、饿了么开展了工业品牌投放合作,并赋能线下连锁药店,促进销售转化。

“开塞露是带动线上生意的‘流量入口’,其线上单平台年曝光量超3亿。”方之光表示,“我们将持续通过包装创新、组合促销强化其引流作用。”

方之光进一步称,具体来看,在开塞露产品成爆款之后,小方制药利用开塞露的流量优势,在平台页面进行关联展示和场景化组合推荐,例如,在开塞露产品页,智能推荐旗下的炉甘石洗剂(应对皮肤不适),或新推出的甘油醇(用于皮肤保湿护理),实现“以一品带多品”的交叉销售。同时,公司通过平台提供用药指导、健康知识科普等内容,在解决急迫问题之后,延伸为用户的长期健康伙伴。

“断供货是常事,这是我们要解决的首要问题。”方之光表示,“我们通过数字化系统监测药店库存,低于三盒即预警,避免断货。同时

结合美团、京东等平台数据实现精准备货。”

在方之光看来,OTO核心是“即时满足”,未来将向全链路数字化、供应链实时响应进一步发展的。药企应积极与平台共建数据系统,同时推动药店从“单一毛利导向”模型向“流量+毛利”平衡模型转变。具体到家庭常备药领域,需突出便捷性、安全性,通过场景化内容(如小红书、抖音)向用户普及专业的、有用的医药常识,将线上流量转化为线下复购。

在积极布局OTO的同时,小方制药致力于构建线上线下全链路营销的整合。“我们已建立客户管理档案系统,对终端药店进行定性画像和库存动态管理。2025年12月,公司与九州通达成战略合作,推动每日配送,并通过系统监控供应链,实现科学备货。总的来说,线下强化基层服务,线上通过数据中台打通库存与订单,实现‘即需即达’。”方之光称。

双轮驱动启新程

据悉,小方制药第二代小药箱正在IP化设

计中。在第二代小药箱上,萌态十足的“方小儿”跃然眼前,口腔溃疡、湿疹、便秘、小儿红臀等适应症与药品清晰对应,十分贴心方便。

依托丰富的产品体系,小方制药打造了家庭小药箱。“在第二代小药箱中,几十种药品共覆盖约200个适应症,包括手足皲裂、咽炎、创面消毒等常见需求。”方之光向记者介绍,小方制药积极提供多样化解决方案,打造家庭健康百宝箱,线上线下联动,让家庭常备药真正成为健康管理第一站。

“上市后最大的转变是从‘老板概念’到‘大家概念’,团队通过股权激励凝聚,更注重规范治理、股东利益与社会责任。同时通过持续创新、透明沟通、稳健业绩回报投资者,努力将每一份投资者的信任转化为高质量的价值创造。”方之光表示。

值得关注的是,小方制药积极打造外用智慧工厂。据悉,作为IPO募投项目之一,公司在建工程“外用生产基地新建项目”按照预期计划投入建设,后续将按照国家标准要求建设外用制剂生产车间及医药物流(仓储)作业区,并配套购置相关设备,搭建智能管理系统。公司不断研发设计智能化生产设备,提高现有产品线的生产效率,以便满足不断增长的产量需求。

“智能化是关键,从塑料粒子到药液灌装,我们尽力做到全流程智能运转,一气呵成输出成品。”方之光介绍,这里不仅是先进生产线,更是健康解决方案的创新高地。未来公司将拓展更多适应症,满足广大消费者不断涌现的新健康场景需求。

对于2026年,方之光表示,小方制药将积极践行“双轮驱动”战略。具体来看,科技轮方面,推进国内首个脱发治疗中药1.1类新药研发,同时,聚焦全球领先的创新外用药品研发,与全球顶尖机构共建创新联合体;价值轮方面,深化“基层终端赋能计划”,以数字化工具让优质药品触达县域市场,践行“家有小方,小病不慌”的终端覆盖承诺。