

实探第五届数贸会：AI“画风”焕新 国产算力走到台前

不用双手,仅靠“意念”就能抓取玻璃罩中的小方块——看似科幻的场景,正在第五届全球数字贸易博览会现场照进现实。

9月23日至27日,第五届数贸会在杭州大会展中心举办。本届数贸会以“在数贸会遇见AI未来”为年度主题,展览面积达17万平方米,参展企业超2000家,其中人工智能企业996家。

开展首日,记者实探发现,与往届相比,今年展馆的“画风”有了明显变化:脑世界大模型、高自由度灵巧手、量子计算整机等一批过去停留在论文和实验室阶段的技术,正以可体验、可交互的方式走向台前。这些终端形态背后,离不开算力底座的支撑。

● 本报记者 罗京



第五届全球数字贸易博览会

本报记者 罗京 摄

应用端:终端技术落地可交互场景

在杭州燃元科技有限公司展台,记者看到有观众正在体验“意念抓物”:戴上紫色头环,两个白色电极贴在后脑,电极采集前额叶电流数据,通过意念控制下方机械臂抓取目标。工作人员在电脑上启动脑控程序后,机械臂会尝试抓取指定方块。虽然抓取结果并非每次成功,但脑信号转化为实际动作的过程已经清晰可感。

燃元科技工作人员告诉记者,公司核心业务是基于生物学机制的人脑大模型,底层研究从了解神经元开始。公司已绘制单一神经元图像,并逐步研究神经元之间的协同、脑区之间的配合,最终将数据汇总形成脑世界大模型。“现在我们不仅能读取脑电波,还能通过非侵入方式进行调控。”该工作人员表示,今年10月,公司产品将进入浙江大学医学院附属第二医院开展针对帕金森病的治疗试验。

就在燃元科技展台的不远处,杭州曦诺未来科技有限公司展示了全球首款混驱灵巧手Flex2。曦诺未来现场工作人员告诉记者,Flex2有23个自由度,其中19个主动自由度、4个被动自由度,采用“绳驱+直驱”混合驱动架构,面向工业与消费级市场。

“直驱架构驱动链路更短,响应更快,用于科研数据采集时,交互数据保真度高,一致性会更好。而绳驱控制方案是非线性的,控制难度更高,但持续输出性强,发力更大,抓取后可以靠自锁力保持夹持状态,因此可

以有效降低发热。”该工作人员表示,曦诺未来的混驱灵巧手融合了绳驱与直驱的优势,在产品设计上把动力源放在小臂位置,手掌结构可以做得更纤细、小巧。

灵巧手的热度不止于展台。行业统计显示,2025年国内灵巧手赛道融资总额为168.77亿元。2026年上半年,这一数字就突破250亿元,半年融资规模较去年全年高出近50%。灵巧手占人形机器人整机成本的17%至18%,是价值量最高的单一组件。

算力底座:自研芯片集中亮剑

终端应用的密集亮相,离不开底层算力的支撑。本届数贸会集聚一批自主可控的硬核成果。

中昊芯英(杭州)科技股份有限公司携新一代全自研TPU架构高性能AI专用算力芯片“须臾”亮相。中昊芯英相关负责人接受记者采访时表示,作为继“刹那”之后的一次重大架构革新,“须臾”在算力密度、能效比及集群扩展性等关键指标上实现了全面跃升,单芯片混合精度浮点算力达896 TFLOPS,8-bit推理算力1792 TOPS,可针对性解决超大模型、长上下文、海量词元交互场景下传统算力存在的访存延迟、能耗偏高、并行效率不足等痛点。

“‘须臾’与众多国内领先大模型完成芯模联动深度算子调优,百万Token推理成本仅为海外GPU的35%-50%。”该负责人告诉记者。

在集群部署层面,搭载该芯片的泰来

2.0 AI高性能智算平台通过自研的低延迟高并行的片间通讯协议,单个超节点最高可实现2048片“须臾”芯片全光互联,能够承载万亿参数大模型分布式训练、多智能体协同运算、全平台海量词元并发推理等重负载业务。

AI算力芯片企业浙江曦望智能科技有限公司(下称“曦望Sunrise”)展出了启望S3系列GPU原型,是国内首款采用LPDDR6(兼容LPDDR5X)并支持PCIe Gen6的推理GPU,推理性能约为上一代产品S2的5倍。

“2026年,AI全面进入推理落地、智能体普及的新阶段,更低延迟、更长上下文承载、更低单位功耗,以及更高效的多模态并发处理能力,对GPU提出更严苛的要求,但现有通用GPU难以满足智能体的推理算力需求。曦望Sunrise选择聚焦推理赛道,精简启望S3训练能力,将节省出的晶体管与功耗预算集中投向推理,希望推动全行业降低Token生产成本。”曦望Sunrise工作人员向记者表示。

配套链:软硬协同夯实算力底座

算力要落地,光有芯片还不够,供电、散热、检测等配套环节同样关键。本届数贸会人工智能展区以“场景无界,芯联万物”为主题,首次设立“数贸·芯场景”,在这里,观众看到的不再是一颗孤立的芯片、一个单独的器件,而是一条从底层芯片架构、核心器件和先进材料,延伸至算力基础设施、模型

平台和终端应用的完整产业链。

新华三的灵犀智算方案,瞄准算力集群的能效问题。通过光互连、液冷散热、高密架构等软硬件协同优化,该方案把全链路TCO(总拥有成本)压低了30%以上,能耗成本下降四成以上,从而降低Token生产成本。目前,它已用于大规模模型训练、企业私域训推和轻量化行业智能体等场景。

杰华特则切入了服务器CPU供电这一细分环节。公司展示多款多相电源控制器,并推出国产首套主流服务器CPU多相电源方案,构建起覆盖“计算一互连一存储一通信”的全链路模拟解决方案。

杭州芯纪源半导体设备有限公司则聚焦更上游的检测环节。它带来的水浸式超声扫描显微镜、晶圆键合超扫设备等,用于先进封装、IGBT/SiC功率器件、动力电池等领域的无损检测与失效分析。目前,其超声收发器、高速采集卡、超声换能器均已全栈自研,核心指标达到国际一流水准。

从“一颗芯片”到“千行百业”,AI算力正在从实验室走向产业深水区。当人工智能进入产业深水区,决定技术价值的,不再只是参数有多高、产品有多新,更重要的是能不能进入场景、解决问题、形成应用。正如“数贸·芯场景”展区所试图搭建的,正是一个连接技术与需求、产品与客户、创新与市场的平台:让芯片找到场景,让场景找到方案,让创新找到市场。在这里,前沿技术将被看见,产业需求将被听见,合作机会也将在一次次交流和对接中产生。

市场监管总局“严”字当头

充电宝3C认证提速 行业格局加快重塑

● 本报记者 董添

近日,国家市场监督管理总局认证监管司副司长杨冬在市场监管总局发布会上回答中国证券报记者提问时表示,充电宝质量安全关系消费者人身财产安全和公共安全。2024年8月1日起充电宝纳入CCC认证管理,截至目前,有效的认证证书4258张,获证组织428家。为配套明年新标准实施,市场监管总局5月修订发布了新版充电宝产品认证实施规则。通过狠抓实施质量,充电宝产品质量安全水平得到了明显提升。与此同时,市场监管总局发现市场上仍然存在生产、销售无CCC认证充电宝的情况,这已经成为充电宝质量安全的重要隐患。

中国证券报记者多方采访了解到,充电宝作为消费电子细分赛道,目前,行业竞争格局比较分散,代工、贴牌较为常见。上市公司拿到新国标3C认证后,积极发布新品,新品主要围绕容量提升、磁吸、快充等功能展开。

开展集中整治

杨冬表示,为进一步消除隐患,市场监管总局印发《关于开展无CCC认证充电宝集中整治的通知》,部署自7月至9月开展为期三个月的集中整治,目前已取得了阶段性进展。

一是全面摸排线索、深挖违法链条。各级市场监管部门以生产企业集聚区、电子批发市场为重点,对生产销售环节开展拉网式排查,深入挖掘违法线索,建立问题线索台账,实行“发现一条、入账一条、查处一条、销号一

条”的闭环管理。截至目前,各地市场监管部门共监督检查充电宝生产企业425家、销售市场1496个、店铺5.56万家,检查共享充电宝及网售充电宝81.2万个,发现问题线索395件。市场监管总局还派出6个暗访组赴北京、辽宁、湖北、江西、广东、四川等地,有关问题线索已通过提醒敦促函形式移交地方调查处理。

二是压实平台主体责任、规范网络销售秩序。督促电商平台将“三无”充电宝、无CCC标识产品、CCC证书撤销或暂停产品及“CCC贴纸”等纳入禁售目录,并采取下架、关闭店铺等措施;对接CCC证书联网核查接口,实现证书状态自动比对、实时拦截,及时清理存量问题商品。集中整治行动开展以来,督促7家主要电商平台开展联网核查376.3万次,拦截违规充电宝商品3.7万件,督促下架或拦截上架的店铺3831家。目前,主要电商平台已落实禁售并定期报送排查数据,无CCC标识充电宝售卖现象已大幅减少。

三是严厉打击违法行为,强化警示曝光。截至目前,各地市场监管部门已办结案件122件。集中整治行动中,地方市场监管部门还形成了一批典型案例,以案释法、以案促改。

四是加强宣传引导、营造共治氛围。各地市场监管部门通过新闻发布、新媒体等渠道普及CCC认证及充电宝选购知识,发布消费提示,帮助消费者识别冒用CCC认证标识、证书过期等陷阱;畅通12315举报渠道,对违法线索即收即办,及时回应社会关切,营造全民关注、共同监督充电宝质量安全的良好氛围。

杨冬强调,充电宝产品内部锂电池使用的是易燃电解液,化学性质较为“活泼”,如

果遇到严重磕碰挤压,或者长期使用后内部析出锂枝晶,都有可能造成隔膜破损短路,进而引发起火冒烟事故。在此,也提示广大消费者朋友,充电宝在充满电后要及时断开电源,切勿久充过充,同时避免把充电宝放置于高温、低气压等环境中。长期不使用的充电宝,要半电存放。一旦发现鼓胀、发热异常、外壳开裂等情况,请立即停止使用,并及时更换。

积极研发新品

中国证券报记者观察到,不少业务涉及充电宝的上市公司频频推出新品,新品主要围绕容量提升、磁吸、快充等功能展开。

“目前,公司的充电宝产品是自主研发、代工生产。研发重点主要集中在安全智能化、智能温控、动态功率分配等充电相关技术。”安克创新方面在接受中国证券报记者采访时表示。

安克创新在2026年半年报中表示,在移动充电领域,公司围绕便携化、高功率、多设备协同、安全管理等用户需求,持续完善产品矩阵,并通过产品迭代和场景创新提升用户体验。2026年1月,Anker Nano 45W安心充Smart陆续在海外市场上市。2026年2月,Anker Prime系列全新产品三合一磁吸无线充电器正式推出。2026年5月,Anker Air+超薄磁吸充电宝正式开售。

2026年1月,绿联科技在海外市场推出MagFlow二合一Magsafe充电宝,支持Qi2无线充电。

江海证券研报显示,近期,各类充电宝产

品不断推出,建议关注相关产业链公司。同时,需要留意下游需求不及预期的风险、行业竞争加剧风险。

竞争仍较分散

据中国证券报记者不完全统计,截至目前,已有12个品牌充电宝通过新国标3C认证,覆盖Anker安克、Baseus倍思、CUKTECH酷态科、HUAWEI华为、UGREEN绿联、Xiaomi小米等品牌。目前,涉及充电宝业务的头部上市公司基本都拿到了新国标3C认证。

多家充电宝行业上市公司证券部工作人员告诉中国证券报记者,充电宝作为消费电子细分赛道,行业竞争格局比较分散。充电宝的使用寿命差异较大,每个型号的使用周期各有不同。

国泰海通证券研报显示,新国标核心改进包括:第一,透明度,新增要求标注制造商、生产日期、建议安全使用年限等信息;第二,智能化,要求配备智能化管理系统,具备正常状态监测、异常信息存储和信息读取功能;第三,安全性,引入多项电芯强化安全测试,过充电、挤压、针刺、热滥用、针刺检测、热失控等测试标准大幅提高,同时将监管触角延伸至原材料管控与生产过程质量管理。

“充电宝产品有很多型号,容量大小差异较大,在没有拿到新国标3C认证之前生产的产品,公司集中进行了处理,目前在售产品都是经过新国标3C认证的。”有上市公司高管告诉中国证券报记者。

传化集团姚晨蓬:

以场景为基 让AI在产业土壤中生根

● 本报记者 罗京

“任何技术的迭代,最后都要应用于产业,应用于生产生活。这个技术是怎么应用的?是场景。所以我们的核心资源就是场景。”近日,传化集团副总裁姚晨蓬在接受中国证券报记者采访时,开门见山地给出了传化拥抱AI的底层逻辑。这家已有40年历史的产业集团,不做纯AI企业,而是把40年积累的产业场景作为核心资产,通过“体外孵化、体内赋能”和开放共创,推动AI在化工、物流、科技城、农业四大板块落地。

最核心的AI资产

近日,传化集团在40周年场景开放与AI共创生态大会上,正式对外发布369个AI场景,并宣布首年释放不少于3亿元的AI与数字化订单,形成至少30个共创项目。

“传化创业40年,积累了丰富的产业场景和行业经验。我们梳理出369个AI场景,覆盖四大产业板块。”姚晨蓬向记者表示,尽管传化在AI人才储备上不是最多的,但可以成为场景提供者和使用者的。

在姚晨蓬看来,当前产业与AI之间存在一道鸿沟:AI技术团队有一流技术,却未必找得到理解AI的真实产业场景;产业企业手握海量数据和场景,却往往缺乏AI技术能力。“谁先跨越这道鸿沟,谁就能率先释放产业AI的巨大价值。”

开放场景并非没有争议。尤其在制造业领域,一些技术壁垒可能只是一层窗户纸,今天公开,明天就可能失去优势。但传化内部最终达成共识:不开放场景,只会被其他已经开放场景的企业超越。“随着AI发展,你所认为的技术核心,可能早在样本库里有了,只是人家有没有拿出来用。”姚晨蓬说,只有主动拥抱,让技术尽早进入样本库和AI体系迭代,才能继续跑在行业前列。

内外赋能三层架构

面对AI浪潮,传化已制定清晰的AI战略,核心分为三个层面。姚晨蓬介绍,第一层是AI商业创新,探索AI时代传化能够产生什么新的商业模式,主要包括四个方向:AI在化学化工领域的研发应用,即AI for Science(人工智能驱动的科学实验);围绕物流探索无人物流,打造国内具有示范意义的无人物流网络;AI赋能生物技术创新,在传化科技城原有物理平台基础上叠加智能体平台,为生物技术创新企业提供服务;具身智能的产业化应用,不做机器人本体,而是利用现有机器人本体加上行业知识,为机器人装上“行业大脑”。

第二层是把AI技术全面应用到传化现有业务场景中。化学业务从研发创新、生产制造、供应链协同到市场销售与服务,推动AI在全链条应用;物流领域包括智慧公路港建设、物流调度、物流配载、物流装载等;围绕一城一村打造智慧城市示范区和智慧乡村典范。

第三层是数字底座。过去数字化时代的数据治理更多是为了信息展示和业务管理,进入AI时代后,需要重新思考数据治理,让数据能够被AI学习、调用和理解,并进一步形成数据资产和知识资产能力。

组织保障层面,2026年7月,浙江传化科技有限公司成立,“这是在集团层面进行AI新产业体外孵化。”姚晨蓬以强生JLABS为例向记者说明这一模式的逻辑。强生JLABS是强生设立的独立创新孵化平台,专门在体外孵化早期生物医药项目,甚至采取非控股方式,给予团队灵活的运行机制,吸引外部科学家、创业团队和管理人才共同参与。项目达到一定里程碑后,强生再通过投资逐步收回项目,最终将其转化为新管线或新发展方向。

杭州传化具身智能科技有限公司是传化科技孵化的首家企业,由传化与外部创业团队共同推动成立。创业团队从2021年就开始做相关业务,已经在电力巡检、烟草、化工等领域开展应用,其中包括国内较早落地的电力巡检项目。“对外投资、融资担保等事项由传化制度体系管理;日常科技合作、业务合作给团队充分自由。”姚晨蓬介绍。

场景技术双向奔赴

传化的场景开放不是简单的“揭榜挂帅”,而是双向选择、双向奔赴。

但双向奔赴并不容易。“技术人员要对开放场景真正理解,我们的团队也要能把真实需求传达给开发团队。传达出现偏差,给他的不是真实市场需求,而是一种想象,最后可能跑不出东西。”姚晨蓬说,既要科学家有产业转化和做产品的愿望,也要场景方有真实需求的传达能力。

在姚晨蓬看来,资本永远追逐最先进技术和头部企业,对细分领域不一定理解,也未必愿意投入太多精力。传化想做的,是强化AI场景生态引领者角色,让行业科学家、真实的市场需求以及理解行业的投资者走到一起。“我们做好平台运营和牵线,让这些资源真正产生化学反应,孵化出更好的产品。”

传化承诺给场景、给订单、给平台、给资本,首年释放不少于3亿元AI与数字化订单,形成至少30个共创项目。姚晨蓬表示,传化科技希望培养出几家上市公司,为传化智联、新安股份增添更多具有市场想象空间的产品管线。“让技术找到场景,让场景拥抱技术,让创新在产业土壤中开花结果,这是传化迈向新40年的战略追求。”