

# 腾讯AI带火算力供应商燧原？

对于腾讯AI,外界期待已久,相关产品落地也几经沉浮。6月2日,市场传出微信拟原生内嵌AI智能体的消息,产品将接入小程序等腾讯自有生态体系,传闻称相关产品最快有望在当月启动合规审批。在最擅长的社交领域、最为基本盘的微信体系内部,腾讯或将终于有所建树。

北京商报记者就上述传闻向腾讯方面求证,相关人士称暂无回应。

但乐观预期依旧撬动二级市场行情,腾讯控股港股当日大涨10.46%,收盘报481.6港元,单日成交金额477.89亿港元。倘若微信AI产品落地,既能完善腾讯自身AI业务布局,还将催生算力扩容需求,上游AI加速卡供应商有望收获订单增量。

同日,腾讯核心国产算力供货商燧原科技(以下简称“燧原”)披露科创板IPO二轮问询回复,双方深度绑定的关联合作被监管列为问询重点议题:去年,燧原科技来自腾讯的营收占比超过八成。

腾讯AI商业化落地进度,或将成为左右燧原后续业绩成长的关键变量。

## 二轮问询落地

二轮问询中,监管围绕燧原与腾讯的关联交易展开问询,聚焦合作模式变更、腾讯大额采购预付款等业务细节。

此前,燧原科技与腾讯合作采用AVAP模式(客户指定供应商,代工厂按指定价格采购),报告期内双方协商调整为直接销售模式,腾讯同步拨付专项预付款,该笔资金定向用于燧原向上游原材料、代工厂等供应链备货采购,相关资金拨付与采购具体明细,燧原以商业保密为由申请豁免披露。

为佐证预付款合规合理,燧原援引同行业两家已上市公司的公开案例:寒武纪2024年末、2025年一季度预付账款分别达7.74亿元、9.73亿元,款项主要用于向上游原材料供应商、代工厂备货;摩尔线程2026年3月披露6.6亿元重大合同,签约两日内即可收取30%合同预收款。

由此可见,AI芯片产业链上下游预付、预

收款项属于行业通行商业模式,腾讯预付款安排符合行业惯例。

监管关注双方合作,原因在于燧原营收层面对腾讯的高度依赖,2025年该公司来自腾讯的营收占比高达83.79%。或许出于对大客户集中风险的考量,监管进一步要求燧原区分互联网、非互联网客户,披露非关联客户合作落地情况。

从披露内容看,互联网端潜在客户A、F、B已完成硬件系统与模型匹配测试,正推进灰度测试,其中客户B无需开展灰度测试,上述客户预计2026年12月小规模拿货交付,2027年大批量供货;非互联网领域,潜在客户B已落地数百张第三代AI加速卡,潜在客户D的合作方已签订框架合同,燧原产品入围其采购短名单,预计2026年产生相关收入。

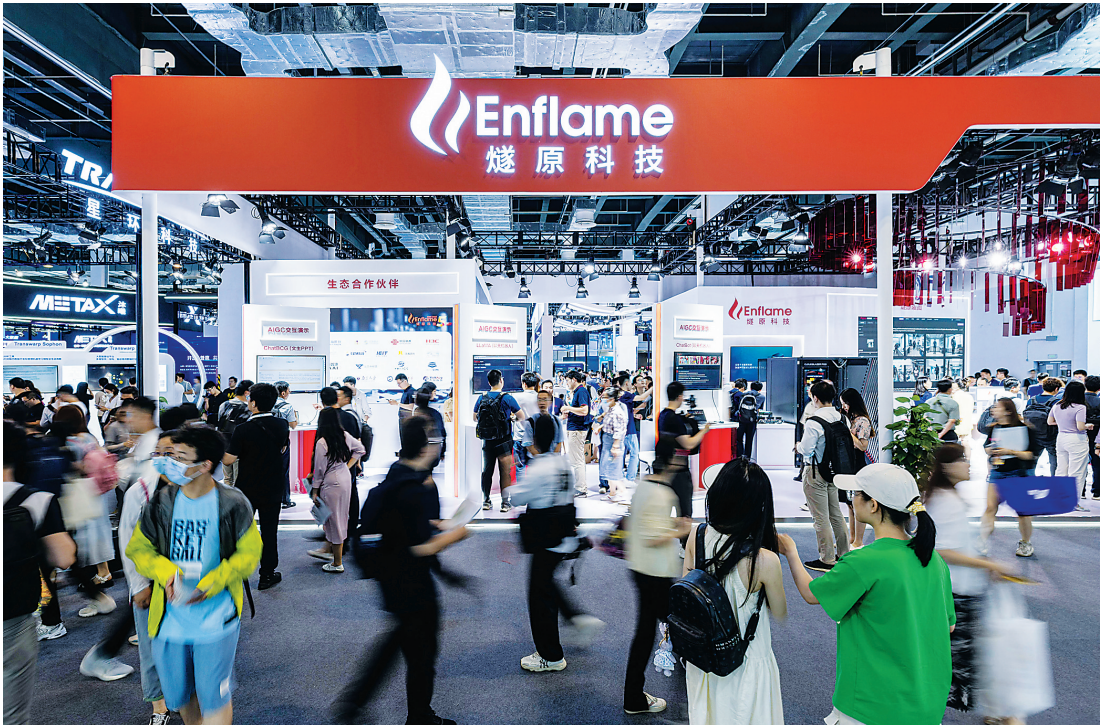
后续新客户落地进度,一定程度上也将影响燧原优化客户结构、降低对腾讯的营收依赖。北京商报记者就相关问题咨询燧原方面,但截至发稿,未能得到回复。

## 营收高增 减亏渐进

从销售端数据来看,报告期内燧原对腾讯的产品供货规模连年快速攀升,成为拉动营收的主要来源。2023—2025年,燧原向腾讯的销售收入分别为1亿元、2.73亿元、8.3亿元,对应的营收占比从33.34%提升至37.77%,2025年大幅攀升至超过80%。在合作模式方面,2023年、2024年,双方交易全部采用AVAP模式,2025年经协商调整后,其中7.68亿元订单改为直接销售,剩余6200万元延续原有AVAP合作。

在定价层面,燧原向腾讯供货单价低于对外非关联第三方售价,燧原方面称系双方基于长期战略合作协商定价。与此同时,腾讯在2025年分两笔合计支付3.68亿元采购预付款,定向用于燧原上游供应链备货。

除产品销售外,双方还存在反向采购的关联往来,燧原连续三年向腾讯云采购配套资源,采购额由2023年的434.61万元增至



2025年的1870.59万元,采购品类涵盖研发定制服务器、算法开发软件、云计算资源等,相关采购服务于自身AI加速卡产品适配与自研迭代。

落实到整体经营业绩,依托腾讯订单放量,燧原的营收连续增长,2023年、2024年、2025年分别为3.01亿元、7.22亿元、9.9亿元。

但受云端AI芯片行业研发投入大等行业特征影响,燧原每年保持十亿元级别研发开支,三年研发费用均突破11亿元。高额研发开支叠加各项运营成本,让燧原连续三年录得大额净亏损,2023—2025年归母净亏损分别为16.65亿元、15.1亿元、11.64亿元,亏损规模虽逐年小幅收窄,但尚未盈利。

北京社科院副研究员王鹏对北京商报记者表示,从正面来看,稳定的大额订单可以为企落地量产、产品迭代提供稳定环境,依托腾讯云服务生态资源,还能降低自研软件成本、打通落地场景,加速芯片从研发走向商用。但过高的客户集中度不仅容易受下游采购策略变动影响业绩,还可能在拓展其他头

部客户、多元化行业市场时形成阻碍,议价权的被动也可能压缩利润空间。

## 行业成长空间充足

从行业基本面看,算力芯片作为AI产业硬件底座,成为全球科技的重点竞争赛道。

伴随各类主流大模型技术落地,算力短缺成为当下AI产业发展主要瓶颈,云端AI加速卡市场迎来快速增长周期。据灼识咨询测算,2024年全球AI加速卡市场规模超1000亿美元,预计2028年突破5000亿美元,复合增速超40%。依托国内“人工智能+”相关政策规划,国内对应市场2028年有望突破万亿元,规模约占全球三成。

市场供给端,2025年,海外厂商在国内AI加速卡市场占有率接近60%,国内大模型训练领域国产算力供给缺口显著,国产芯片替代具备现实市场基础。同时云端AI芯片研发投入高、软硬件迭代频繁,行业普遍需要长期大额资金投入支撑技术研发。

资料显示,燧原2018年成立,经过多年研发完成四代云端AI芯片迭代,搭建起芯片、加速卡、智算集群及配套软件平台的完整产品体系。产品除批量应用于互联网客户之外,还参与东数西算算力枢纽相关智算项目,逐步拓展运营商、多行业垂类客户,同时与EDA、晶圆代工、封测等产业链企业合作稳定供应链。

按照IPO规划,燧原本次上市募资将主要投向第五代、第六代AI芯片研发及产业化项目,产品对标海外高端算力芯片,以完善国产高端算力产品供给。

此前,天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示,硬科技企业兑现行业红利,自研技术突破当然是原动力,依托自主架构摆脱外部技术束缚,才能形成规模化交付能力。但在技术、产品与规模之外,下游需求增长与供应链稳定形成合力,才能促成硬科技企业业绩等指标的“量变到质变”。

北京商报记者 陶凤 王天逸

图片来源:燧原科技

# 牧原股份换帅 老将携“二代”高管闯关行业低谷

创始人退居幕后,老将与“二代”走向台前,生猪养殖龙头企业牧原股份迎来管理层更迭。牧原股份近日发布公告称,秦英林因达到退休年龄,辞去董事长及总裁等职务,转任终身荣誉董事长并兼任牧原养猪研究院院长。同时,聘任曹治年为新任董事长,高瞻为总裁及财务负责人,拟选举高瞻、秦牧原为公司非独立董事(执行董事)。此次人事调整被外界视为牧原股份“接班人制度”从尝试走向落地的信号。然而,新管理层上任之际恰逢猪周期低谷,受猪价下滑影响,今年一季度,牧原股份由盈转亏,如何平抑周期带来的亏损压力,成为摆在众高管面前最紧迫的挑战。

## 释放“二代”接班信号

作为牧原股份创始人,生于1965年的秦英林,1992年从22头猪起步创业。如今,牧原股份已成为集饲料加工、生猪育种、生猪养殖、屠宰加工为一体的全产业链猪肉企业,为全球最大的生猪养殖公司。2014年,牧原股份在A股上市,今年2月登陆港股。

辞任董事长等职务后,秦英林将继续专注于生猪养殖行业技术创新与突破方面的工作。据公告,秦英林将以终身荣誉董事长及牧原养猪研究院院长身份,在重大战略决策、核心技术研发突破等方面为牧原股份提供指导与支持。

接替秦英林担任牧原股份董事长的曹治年,出生于1977年,1998年加入牧原股份,曾长期担任副董事长、常务副总裁、财务负责人等职务。

与此同时,牧原股份年轻一代高管也走向台前。其中,接任牧原股份总裁、财务负责人并拟被选举为非独立董事的高瞻,1994年出生,毕业于欧洲高等商学院(ESCP Business School)。2017年,高瞻加入牧原

股份,现任首席财务官、南阳市西湖牧原合成生物研究院理事。

同样拟被选举为非独立董事的秦牧原,为牧原股份实控人秦英林和钱瑛之子,1995年出生,2019年加入牧原股份,主导公司屠宰肉食业务战略规划制定与实施,深度参与经营管理,以及管理体系的持续优化建设,现任牧原肉食首席执行官。

在牧原股份2024年度股东大会上,秦英林表示:“牧原管理层及早建立了接班人制度,培养二代接班人,现在看,尝试是有效的,目前也是令人满意的。”此次牧原股份宣布换帅,并选举“90后”高管高瞻、秦牧原进入董事会,也被外界视为其“接班人制度”逐渐落地的信号。知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,牧原股份管理层变动后,面临的首要任务是控制养殖成本、灵活调节出栏,平滑猪周期亏损。曹治年深耕实业稳基本盘,两位“90后”则擅长屠宰与财管,能够实现互补,而隐患在于年轻管理层板块协同磨合尚需时间。

盘古智库高级研究员江瀚认为,曹治年熟悉牧原股份全盘运营逻辑,高瞻管财务、秦牧原懂屠宰业务,老经验配新思路,应对周期波动的韧性会更强。但潜在风险则在于“二代”此前主导的屠宰业务刚盈利,还未经历完整的猪周期考验,决策若激进可能放大风险。

## 一季度由盈转亏

新管理层上任,恰逢猪周期低谷。

申万宏源证券研报显示,本轮猪周期自2024年三季度见顶后开始下行,去年猪价震荡下行,猪价自年初的15—16元/公斤跌至四季度的11—12元/公斤左右。今年,猪价进一步探底,国家统计局数据显示,今年以来,生猪价

格跌破10元/公斤并下探至9元/公斤,创近十年来新低。

财报显示,去年,牧原股份营收1441.45亿元,同比增长4.49%;归母净利润154.87亿元,同比下降13.39%。对此,牧原股份方面在财报中解释称,净利润下滑主要受生猪价格下降影响,去年活猪均价为14.44元/公斤,同比下降9.2%,全年价格创2019年来新低;全年出栏生猪头均盈利31元,较2024年减少183元。

今年一季度,牧原股份营收298.94亿元,同比下降17.1%;归母净利润为-12.15亿元,同比由盈转亏。对此,牧原股份方面表示,净利润同比减少系生猪价格下降、收入减少所致。

值得一提的是,在养殖端普遍亏损的背景下,由秦牧原主导的屠宰肉食业务成为牧原股份的新增长点。去年,该公司屠宰肉食业务营收452.28亿元,同比增长86.32%,首次实现年度盈利。今年前4个月,屠宰肉食板块单月均实现盈利。

在养殖端,面对持续低迷的猪价,牧原股份将降本作为穿越周期的抓手。去年,该公司生猪养殖完全成本约12元/公斤,同比降低约2元/公斤。在今年一季报交流会上,牧原股份方面表示,3月的生猪养殖完全成本已降至11.6元/公斤,当前存栏猪的各项生产指标呈现持续向好的态势,预计二季度的成本仍会进一步下降。

江瀚表示,目前新管理层最紧迫的任务是平抑猪周期低谷的亏损压力,屠宰业务去年才首次盈利,体量远小于养殖端,短期对冲幅度有限,后续需要补齐屠宰产能和养殖端的匹配度短板,还要打通下游销售渠道,提升全产业链效率。

就公司管理层变动等相关问题,北京商报记者向牧原股份发去采访函,但截至发稿,未收到回复。

北京商报记者 陶凤 王悦彤

# 百度伐谋进高校助力科研提速

“有了AI,现在做科研的范式发生了深刻变革。”北京工业大学副教授苗扬对AI的作用很笃定。6月3日,百度伐谋探访系列活动首站走进苗扬团队。北京商报记者了解到,包括中国空间站“微型电子鼻”色谱柱的新构型、PEM电解槽制氢系统故障检验模型等课题均基于伐谋实现优化。所谓伐谋,是百度推出的一款商用自我演化超级智能体,苗扬团队的实践展示了AI for Science(人工智能驱动的科学)领域从“人工试错”到“自动演化”的科研范式转变。Global Info Research的调研数据显示,2024年全球AI for Science自身的市场收入已达33.63亿美元,撬动下游生物医药、新材料等万亿级产业。科研周期的压缩,正在转化为产业效率的杠杆。

6月3日,苗扬带着团队成员与百度伐谋产品团队坐在一起,不是为了发布产品,而是展示一种已经发生的科研协作方式。他与百度的渊源从在北航读博时就已开始,从PaddlePaddle到伐谋,苗扬形容双方是“共同成长”。

在苗扬团队,伐谋是直接介入算法寻优的科研团队。以中国空间站“微型电子鼻”色谱柱为例,“传统色谱仪在轨体积重量大,更换补给带来经费压力。团队基于伐谋对微柱结构进行建模和演化搜索,优化后的构型在流场均匀性、低压降等关键指标上表现更优,体积缩小、排布更紧密”,团队成员王森向北京商报记者介绍。

站在国家中长期发展角度,氢能被认为是未来能源的重要方向,制氢安全不言而喻。团队成员贾鑫珂展示了PEM电解槽制氢系统的故障检测:原有深度

学习模型准确率已经较高,继续提升非常困难,“之前我们自己选择最有可能的变量,变量非常多,大概有100多个。现在可以通过伐谋,组装不同的模型、卷积网络的层数和架构,根据不同的数据来选择变量”。基于伐谋优化后模型测试准确率由92.26%提升至95.04%。

这并非个案。苗扬团队长期研究空间站环控生保、氢能系统、旋转机械等高可靠场景,传统科研方式依赖经验加仿真反复试错,周期长、费用高,且容易陷入局部最优。伐谋的介入改变了试错逻辑,它可以通过多条支线并行演化,根据科研人员设定的评估指标持续迭代。

从高校实验室延伸出去,这种“自动演化”的逻辑正在进入产业。在青岛港项目的原型演示中,基于伐谋的集装箱调配算法优化后运转效率提升10%,相当于每年增加数百万集装箱吞吐量;在工厂生产排产的场景中,面对400多个生产任务分配至几十台生产设备的复杂排产需求,依托伐谋迭代出最优调度方案,整体生产效率提升6.31%;金融领域,伐谋帮助银行优化风控模型,减少因授信不准确造成的经济损失。

苗扬说:“在知识爆炸的时代,获取知识容易,但想要拥有智慧并不容易,关键是怎么把知识综合应用、做相应的研判。”

技术的较量终究要落在应用里。大模型榜单之外,AI竞争已进入比拼深度与广度的阶段。百度2026年一季度财报显示,AI业务收入136亿元,占百度一般性业务收入的52%。从科研实验室到产业现场,效率革命的终点,是财报上的真金白银。

北京商报记者 魏蔚