

蚂蚁打样AI下半场

2026世界人工智能大会期间,蚂蚁集团在上海世博展览馆展台,展示了跳出对话框、落地真实场景的AI应用生态。AI健康应用“阿福”线下落地“科学减重1亿斤”行动,AI支付宝“阿宝”可语音一键调用打车服务,蚂蚁灵波机器人依托“通用大脑”实现药店场景人机协作。

今年上半年,OpenClaw等智能体产品让AI任务执行愈发具象。从业者也逐渐意识到:规模化的核心障碍不只在于成本,更在于权限、责任与风险能否被控制。AI进入下半场,竞争从模型能力比拼,转向真实场景的服务落地、交易闭环、多方协作与合规治理。长期深耕商业服务与支付领域的蚂蚁集团,正式进入自身优势凸显的核心赛道。

10亿用户、8000多种服务、近三年3亿笔AI支付,并非蚂蚁AI布局的临时配置,而是二十余年真实商业实践沉淀的核心底盘。伴随智能体从对话工具向服务交易载体迭代,蚂蚁长期积累的用户、服务、支付、安全能力被重新整合,完整的AI战略布局愈发清晰。

智能体走向交易

AI正在从回答问题走向执行任务,可以通过一个数据侧面来观察:Token。

高盛预测,到2030年,Agentic AI带动的Token消耗量将较2026年增长约24倍。指数级跃升的背后,AI开始执行更长链路、更复杂的任务:调用外部系统、协同不同服务,并在现实商业环境中完成交易,产业开始探寻商业化路径。

然而,拥有干活的能力不等于具备让人放心交出任务的条件。也就是说,当Agent从调用API走向操作真实资金、访问医疗数据、调度商业系统时,瓶颈不再是模型精度,而是“谁敢让它办”:身份如何确认?权限如何授予?服务如何履约?

“前沿模型进展神速,但大多数企业、大学、医疗机构的应用推进却慢得惊人。为什么?这是一个值得追问的问题。”清华大学苏世民书院院长薛澜近期也提出疑问。他以汽车作比:技术先上路,修路、建加油站、定交规永远在后面追。世界500强企业NTT 数据首席战略官Roli Agrawal也做出类似比喻,当

前的AI产业是,“造出了F1赛车,但路还是19世纪80年代的”,基础设施对于AI产业规模化发展的重要性不言而喻。

而在AI的语境下,芯片、服务器等只是可见部分,服务连接、交易机制、安全风控和协作规则,则是智能体进入真实经济所需的另一层基础能力。

“支付不仅是业务的延伸,更是真正创造价值的基础设施”,资管机构柏基合伙人汤姆·斯莱特强调了支付体系在AI时代的价值。

作为蚂蚁的长期投资者,他以Shopify为例,“想象一下,即便未来消费者通过AI界面完成购物,最后一步依然是支付,真正创造价值的环节不会因为交互形态的改变而消失”。

支付是交易闭环中不可缺少的一环,但智能体商业需要的并不只是一笔支付。交易闭环谁来建?跨主体协作谁担保?出了问题谁兜底?从调用服务到完成交易,中间隔着的不是一层API,而是一整套身份、授权、支付、风控、治理与跨场景协作能力。

今年上半年,蚂蚁围绕支付和服务开放完成了一系列的AI化升级。一方面是建立起AI支付系统能力,包括AI付、AI收、AI钱包、Token Pay等在内的一整套产品体系,相关

能力已支持3亿笔AI智能体支付。另一方面,支付宝AI开放平台面向开发者、商家和机构,把真实服务转化为可被智能体调用的能力,更低成本地进入智能体商业新时代。

蚂蚁长期积累的支付交易、服务连接和安全可信能力,正在连点成线,成为智能体时代的商业底座。

进入价值显现期

算力可以快速叠加,模型能力也在持续追赶,但用户、服务、交易和治理体系,很难在短期内买到或复制。

这道时间门槛,蚂蚁已经走了二十多年。2004年,中国电商刚刚起步,陌生人之间的线上交易是一场“盲盒游戏”。从担保交易到快捷支付,从线上收银到线下扫码,再从消费支付延伸到政务办事和跨境服务,蚂蚁长期面对的始终是一类问题:连接真实需求与服务供给,建立交易闭环,并在过程中持续治理风险。

今天,蚂蚁所拥有的用户、商家、服务和风控网络,也是在解决一个个真实商业问题的过程中持续建设、逐步形成的。当智能体经

济加速成形,这些能力开始通过应用、商业生态和技术基座被重新组织起来。

在应用层,蚂蚁阿福、阿宝等聚焦垂直领域的AI应用,是智能体进入真实需求的重要入口。在健康、出行、政务、零售等场景中,它们不是简单的问答界面,而是可以直接调用服务、完成交易、产生真实商业价值的执行节点。商业生态层则连接起线上线下服务、交易和商家经营。商家和机构可以“站在”支付宝积累的供需底座上,更快完成AI化升级。技术底座层则支撑着整套体系持续运行。蚂蚁在安全、风控、模型、数据等方面长期的投入和经验,为跨场景的智能体协作提供了可信、可控、可溯的底层支撑。

这三层能力的意义,在于这些能力已经与大量真实用户、服务和交易相连接,形成从需求识别、服务调用到交易与治理的完整链路。

重新认识新蚂蚁

过去,市场更多沿用金融科技时代的坐标理解蚂蚁:支付规模、金融业务和科技服务,是衡量这家公司价值的主流维度。

随着AI竞争深入,移动互联网时代的产

品评价与企业价值衡量体系,也需要新的坐标。放眼全球,模型公司、流量平台和支付服务商各有长板。OpenAI、Anthropic在模型层有绝对优势,但它们的Agent调用真实服务时仍依赖外部商业生态;Google、Meta有庞大的流量和服务网络,但跨场景的交易担保和深度风控治理并非其传统底盘;Stripe、PayPal深耕支付,但缺少直接触达数亿用户的场景入口和复杂的服务生态。

不同类型的玩家各有所长,但真正稀缺的,是把用户需求、服务供给、交易履约和风控治理组织成完整闭环的能力。

在智能体商业时代,蚂蚁占据了一个连接需求、服务与交易闭环的关键身位。

蚂蚁的特殊性在于,它同时拥有触达10亿用户的场景入口、连接8000多种服务的商户网络,还有支撑交易闭环的风控与治理体系。这进而形成了一个相辅相成的整体:没有入口,Agent找不到真实需求;没有商户网络,Agent完不成服务交付;没有风控与治理,Agent不敢替人做交易。

在汤姆·斯莱特看来,蚂蚁是中国金融服务生态中不可或缺的一环,拥有一系列高价值且难以替代的资产,未来具备持续创造价值的潜力。

其实,真正需要重新理解的,不只是蚂蚁拥有多少用户、服务和交易,也包括这些能力之间的关系。过去,它们被分别理解为支付、生活服务、风控和技术能力;到了智能体时代,这些原本分散的能力开始被重新组织,形成一套让AI进入真实场景、连接服务供给并完成商业闭环的系统性能力。

当然,变化首先发生在产业本身:AI正在从模型和对话走向服务、交易与真实经济,企业的能力结构和价值坐标也需要随之改变。

AI上半场,聚光灯更多照向模型和算力;进入下半场,竞争开始延伸到真实需求、服务供给和商业闭环。蚂蚁过去二十多年持续建设的底盘,也由此进入了价值被重新看见的时刻。

北京商报记者 魏蔚 图片来源:蚂蚁集团

越疆科技上会 “回A”热潮涌动

“协作机器人第一股”深圳市越疆科技股份有限公司,即将于7月22日迎来创业板上市委会议审议,此次上会结果将决定其能否顺利登陆A股市场。值得注意的是,越疆科技已于2024年12月登陆港交所,若本次A股IPO闯关成功,公司将建成智能机器人领域首家“A+H”双上市平台。在越疆科技冲刺A股之际,港股企业“H回A”热潮持续升温,医药、AI大模型、新能源等热门赛道的多家港股企业,纷纷启动或推进A股上市布局。

7月22日上会

历经近3个月IPO排队,越疆科技迎来上市关键节点。深交所信息显示,公司创业板IPO定于7月22日上会迎考。公开资料显示,越疆科技于2024年12月23日在港交所挂牌上市,截至7月17日收盘,公司股价报23.22港元/股,总市值达102.2亿港元。

作为行业领先的智能机器人企业,越疆科技主营协作机器人与具身智能机器人的研发、生产及销售,去年其协作机器人销量位居全球首位。业绩层面,目前越疆科技仍未实现盈利,2023—2025年营收分别为2.87亿元、3.75亿元、4.93亿元,稳步增长;归属净利润分别为-1.03亿元、-9536.46万元、-8353.62万元,扣非后归属净利润分别为-1.2亿元、-1.08亿元、-1.24亿元,持续处于亏损状态。

今年上半年,越疆科技业绩亏损进一步扩大。业绩预告显示,今年上半年,该公司预计营收3亿—3.3亿元,同比大增94.65%—114.12%;但归属净利润为-1.2亿至-9000万元,扣非后归属净利润为-1.7亿至-1.4亿元,同比均增亏。

对于亏损扩大的原因,越疆科技方面解释称,一是公司加大具身智能机器人研发投入,持续扩充研发团队;二是为抢占全球市场红利,战略性扩张销售团队,拓宽市场渠道;三是受汇率波动影响,汇兑损失同比增加,同时股份支付费用有所上涨。公司

在招股书中明确,预计2028年度可实现扭亏为盈。

本次创业板IPO,越疆科技拟募资约12亿元,扣除发行费用后,资金将用于多足机器人研发及产业化、人形机器人技术提升、营销能力升级建设项目,同时补充公司流动资金。针对公司IPO及业绩相关问题,北京商报记者致电越疆科技采访,不过电话未有人接听。

扎堆“回A”

当前资本市场双向流动态势显著,A股企业赴港上市热度不减,港股企业回归A股的浪潮也持续高涨。在越疆科技前,力勤资源已于7月7日顺利通过A股上会审议,成为今年首单“H回A”过会企业,亦是全面注册制后沪深主板首单“H回A”IPO项目。该公司于2022年12月登陆港股,主营镍资源采购、镍产品贸易及产销,产业链布局完善,过会后已于7月10日提交注册材料。

生物医药赛道企业也在加速A股布局。深耕ADC抗体偶联药物领域的创新药企映恩生物,去年4月登陆港交所主板,上市仅一年多便启动回A进程,其科创板IPO于今年6月12日获交易所受理,7月3日正式进入问询阶段,上市推进节奏迅速。

大模型企业A股上市也迎来明显提速窗口。今年初港股上市的MiniMax、智谱纷纷落地回A计划。其中MiniMax于5月29日启动A股IPO辅导,5月31日官宣聘请专业

机构评估科创板上市条件、签署辅导协议。紧随其后,智谱于6月1日披露回A计划,拟申请发行A股并登陆科创板,发行股份占发行后总股本的2%—8%,目前公司A股上市辅导工作已全部完成。

此外,新能源、环保赛道企业也纷纷入局。曹芳掌舵的正力新能,主营动力电池、储能电池及航空电池的研发产销,2025年4月登陆港交所,近期正式启动创业板IPO辅导。聚焦固废、水环境治理、清洁能源领域的光大环境,也已启动A股上市辅导工作,加速布局国内资本市场。

本轮AI大模型企业集中回A,离不开明确的政策支持。今年6月17日的陆家嘴论坛上,证监会主席吴清明确提出,将科创板第五套上市标准适用范围扩大至人工智能领域,专项支持优质AI大模型企业登陆A股,为科创企业回A打通了政策壁垒。

某不愿具名的投行人士对北京商报记者表示,A股注册制改革落地多年,已形成适配新质生产力赛道的估值体系,不仅培育出诸多全球领先的硬科技企业,更能精准匹配科创企业的成长属性,避免企业因短期业绩波动被低估。

投融资专家许小恒表示,港股企业回归A股,能够高效对接国内本土产业资源、政策扶持与优质人才资源,同时依托A股灵活高效的再融资机制持续补充现金流,将募集资金精准投入本土研发与产业化项目,助力企业长期稳健发展。

北京商报记者 马换换 李佳雪

侃股 Stock talking

切忌满仓满融单一股票

周科竞

近日,网红经济学家任泽平深陷舆论风波。股票市场风云变幻,任何时候满仓满融单一股票都面临极大的投资风险,即便是专家学者的投资建议,也没有百分之百的把握。投资股票要以稳为先,分散持仓、适度杠杆才能保证投资安全性。

在A股市场,部分投资者投资风格较为激进,为追求更高的投资收益,选择将全部本金集中投入单只个股,同时叠加杠杆交易,也就是常说的满仓满融单一持股。这种操作模式看似能够最大化收益,实则将自身置于极高的风险环境中,是最应该避免的极端交易策略。

有投资者认为,只要认准一只优质股票,长期坚定持有就能获利,但这忽视了资本市场的不确定性。即便是经过深度研究、被专业人士看好的上市公司,也无法规避突发市场风险和个股“黑天鹅”事件。上市公司的经营状况、行业政策环境、市场资金情绪随时可能发生变化,没有任何股票可以保证只涨不跌。

有些投资者对专业观点过分盲从,认为行业专家、知名学者的研判不会出错,因此选择满仓加杠杆某只标的。但事实上,任何人的市场判断都存在局限性,市场行情不存在绝对正确的预判。专业人士的分析只是基于当下市场环境的合理推演,无法覆盖未来所有突发变量,以此作为满仓满融的投资依据,并不是理性的投资行为。

满仓满融单一持股的最大隐患,在于完全失去了风险缓冲空间。分散持仓的核心意义,是通过不同股票、不同板块

的走势对冲风险,分散部分个股的下跌亏损,通过其他持仓的稳定走势弥补、平滑整体账户波动。而单一持仓模式下,账户盈亏完全绑定单只个股走势,一旦股价出现调整、利空冲击,账户没有任何防御措施,只能被动承受亏损。

杠杆的加持则会进一步放大投资风险。普通满仓交易最多亏损本金,而融资杠杆属于借贷交易,不仅要承担股价下跌带来的本金亏损,还需要支付固定的融资利息。最重要的是,在股价持续调整时,杠杆交易会加速账户资产缩水,一旦触及风控红线,还会被强制平仓。强制平仓属于被动割肉,投资者会彻底锁定亏损,失去等待股价修复、弥补损失的机会。

投资市场的走势始终具有不确定性,没有只涨不跌的股票,也没有一成不变的行业趋势。即便是基本面稳健的上市公司,也可能遭遇阶段性股价回调、行业周期波动的风险。分散持仓以及适度的杠杆管理,是普通投资者抵御市场波动的基础保障。

实际上,在成熟的机构投资模式中,即便是经过反复调研、高度看好的上市公司,也不会采取满仓满融的持仓方式。机构投资者始终坚持分散配置、严控杠杆的风控原则,优先保障资金安全,再追求投资收益,这也是机构投资者能够长期稳定盈利的关键原因。

投资有风险,入市需谨慎。对于普通投资者而言,无论是分散持仓还是降低杠杆,都是为了尽可能地降低投资风险,毕竟稳定的投资收益率需要建立在严格的风控之上。