

云栖搭台 阿里AI等爆款

2026云栖大会的主论坛,从云栖小镇搬到了杭州国际博览中心,会场大了,热度却没被摊薄。一年前,阿里集团CEO吴泳铭给出判断:AGI(通用人工智能)只是起点,AI将继续走向能够自我迭代的超级智能ASI。一年过去,他提出:智能正在成为一种规模化的商品。

9月22日,阿里把一整套AI货架搬上了云栖大会:平头哥造芯片,阿里云算力底座,Qwen大模型供给智能,千问AI平台和千问办公负责交付到企业手里。几乎货架上的每个环节都在这一天拿出了新规划,唯独爆款还没出现,对于机器智能时代的代表性产品,吴泳铭自己也没有答案。Agent(智能体)无疑是离生产力最近的一笔生意。不止

阿里,几乎所有大模型公司都在抢。全栈式AI的另一面是钱,2026年二季度,阿里AI云及算力服务收入约484亿元,同比增长45%,资本开支约677亿元,同比增长75%。货已码齐,只欠爆款。和往年相比,2026年云栖大会主论坛上

LLM项目负责人刘大一恒首次亮相,他给出的数字很直接:Qwen3.8 Max相比上一代模型,发布两个月真实用户收入增长8.5倍,To-ken消耗量涨了12倍。目前,基于新一代架构的Qwen4已在训练中,未来Qwen4.5、Qwen5等版本参数将扩展至5—10T。同样首次登上云栖主论坛的,还有阿里ATH事业群技术副总裁、淘天集团首席科学



家郑波,他预测:三年内会出现一个原生全模态统一模型,一个模型就能生成图像、视频、音乐,也能理解世界。算力 and 芯片部分更多是“期货”,平头哥公布了倚天服务器CPU的规划:2027年推出720、730两代,之后的倚天750支持平头哥自研的ICN片间互联总线协议,可与真武AI芯片直接互联,进一步提升CPU与AI芯片的协同效率,满足Agentic时代的算力需求。芯片和模型再往上,卖智能的方式变了。9月22日,阿里集团战略副总裁、ATH事业群MaaS(模型即服务)业务线总裁文征宣布千问AI平台全面升级:以推动Agent进入生产作为建设核心,在模型服务基础上新增对Agent服务、行业AI解决方案的支持,并推出了API优速模式、Agent Studio、千问AI座舱解决方案等一系列能力。链条的最末端,是在云栖大会展区多处可见的千问办公。8月初,千问办公开启公测,与字节跳动的豆包办公、腾讯的WorkBuddy同台竞技。9月22日,千问办公CEO陈宇森发布面向企业的上下文数据管理的产品——企业上下文,基于企业上下文这个产品和千问办公

的Agent托管能力,千问办公可以帮助企业构建懂业务的数字员工。当天下午,他花了二十多分钟解释上下文数据对于企业级Agent落地的重要性,以及数字员工的功能。在展区被争相体验的QwenNote A2是千问办公当日发布的首个QwenNote产品,由钉钉在2025年推出的录音卡A1升级而来,两款产品的展台相隔不过数米。“阿里意在推动AI产业链的一体化布局,既投入大模型研发,也布局芯片和算力中心,整体呈现出‘大而全’的战略取向。”文渊智库创始人王超同时向北京商报记者表达了担忧,“这种同时覆盖模型、芯片与算力基础设施的全链条投入,对资源协同、技术积累和商业化能力提出了极高要求,在当前AI产业环境下仍面临较大不确定性。”担忧之外,从模型到算力到平台再到办公桌,阿里把智能变成商品的链条整个铺开。但“被交付”的智能,离真正的产品大概率还需要几步。吴泳铭的话留了余地:机器智能时代的代表性产品还没有出现,今天的AICoding(AI编程),可能类似机器智能时代早期的电灯。北京商报记者 魏蔚 图片来源:企业供图

创始人退场后的妙可蓝多

9月21日晚间,妙可蓝多发布董事离任公告,公司创始人柴琇提出辞职,离任后将不再担任公司及子公司任何职务。这也意味着,这位国内乳业市场中被称为“奶酪女王”的创始人,彻底告别了自己一手创办的企业的所有决策与管理岗位。本次离任并非毫无预兆。早在今年8月召开的董事会会议上,柴琇就对《2026年半年度报告》及其摘要的相关议案投出了全场唯一的反对票,这一信号当时便引发了行业对管理层分歧与后续走向的讨论。如今随着柴琇正式退出董事会,妙可蓝多的经营决策将全面进入由蒙牛系团队主导的新阶段。值得注意的是,在过去大半年的管理层迭代过渡期内,妙可蓝多的经营业绩并未出现市场担忧的波动,反而交出了近年最好的半年度成绩单。财报显示,2026年上半年,妙可蓝多实现营业收入约33.04亿元,同比增长28.71%;实现归母净利润约1.51亿元,同比增长13.74%;实现扣非净利润约1.21亿元,同比增长17.87%;经营活动产生的现金流量净额约3亿元,同比增长27.38%。营收、利润、现金流均实现双位数增长。从业务结构拆分来看,支撑业绩增长的核心动力依然是奶酪主业。报告期内,奶酪业务实现收入28.87亿元,同比增长28.95%,奶酪业务收入占主营业务收入的

藕断丝连

辞职之后,柴琇不再担任上市公司及所有子公司任何职务。但柴琇与妙可蓝多的关系仍“藕断丝连”。根据9月21日晚间妙可蓝多披露的公告,从股权结构来看,柴琇直接持有妙可蓝多约7610.36万股股份,其一致行动人吉林省东秀商贸有限公司持有528万股,二者合计持股占公司总股本的16.01%。以持股比例计算,柴琇仍是妙可蓝多第二大股东。柴琇的创业故事,是本土品牌敢为人先的典型样本。2001年,柴琇在吉林创办广泽乳业,主打“广泽牛奶,新鲜到家”,成为东北本土知名乳企;2007年,柴琇在法国食品展接触奶酪,看到中国市场空白;2015年确立“聚焦奶酪”战略,收购天津妙可蓝多公司和达能上海工厂,完成产能布局;2016年,广泽乳业借壳华联矿业登陆上交所主板;2019年3月正式更名为“妙可蓝多”,成为A股首家以奶酪为主业的上市公司;2020年12月,引入蒙牛不超过30亿元定增;2021年7月完成后,蒙牛成为控股股东,柴琇改任副董事长兼总经理。高级乳业分析师宋亮向北京商报记者表示,在蒙牛入主妙可蓝多的五年里,柴琇帮助公司实现了三个转变,一是产品端,从低温奶酪向常温奶酪过渡,从儿童奶酪向成人奶酪过渡;二是生产端,以长春为基地,围绕原制奶酪打造了“原奶—奶酪—奶酪制品”纵深一体化产业链;三是渠道端,从传统线下向新零售渠道过渡。

增长AB面

值得注意的是,在过去大半年的管理层迭代过渡期内,妙可蓝多的经营业绩并未出现市场担忧的波动,反而交出了近年最好的半年度成绩单。财报显示,2026年上半年,妙可蓝多实现营业收入约33.04亿元,同比增长28.71%;实现归母净利润约1.51亿元,同比增长13.74%;实现扣非净利润约1.21亿元,同比增长17.87%;经营活动产生的现金流量净额约3亿元,同比增长27.38%。营收、利润、现金流均实现双位数增长。从业务结构拆分来看,支撑业绩增长的核心动力依然是奶酪主业。报告期内,奶酪业务实现收入28.87亿元,同比增长28.95%,奶酪业务收入占主营业务收入的

不过针对这份半年报,彼时作为董事的柴琇对《关于公司(2026年半年度报告)及其摘要的议案》投出唯一反对票,并在书面确认意见中对有关事项提出异议。根据当时的公告披露,柴琇的核心异议集中在三个维度:一是半年报中披露的其个人相关承诺内容,与当初签署的原始承诺函文本表述不一致,且过往多年定期报告中已多次出现同类披露偏差;二是半年报将公司与牧硕养殖的关联交易,刻意标注为柴琇的关联公司进行牵连披露;三是《关于并购基金相关事项的说明》这份历史文件的真实性存在不确定性。对于柴琇提出的上述异议,妙可蓝多在公告中进行了相关说明。中国城市发展研究院投资部副主任袁帅表示,“不同于很多行业内常见的资本进入后创始人快速淡出,或是双方在短时间内就完成控制权交割的案例,妙可蓝多的过渡过程走了一条拉长时间周期的渐进式路线,创始人没有在资本入驻后立刻交出全部管理权,也没有选择完全抽身离开,而是在相当长一段时间里形成了长期共存、共同操盘的治理格局”。

存量竞争

从蒙牛2021年正式入主妙可蓝多成为控股股东开始,新管理层对渠道梳理、业务聚焦的动作就已经开始。业内分析人士指出,本次柴琇彻底退出董事会,相当于给持续数年的治理过渡画上了句号,妙可蓝多的经营决策将完全进入蒙牛系主导的新阶段。线下零售监测网络马上赢情报站公布的数据显示,从2024Q3至2026Q2乳制品重点类目非组合装件均规格走势来看,奶酪非组合装产品的件均规格有着较明显的增长。一方面或与竞争、加量相关,另一方面则或许预示着主要消费产品的形态不同,例如从奶酪片、奶酪棒向布里奶酪、杯装奶酪制品的消费偏好迁移。从重点类自新品上市情况来看,奶酪是相对活跃的品类,但新品数量从2024Q3的61个逐步走低至2026Q2的47个,整体呈现收缩趋势。事实上,近年来妙可蓝多也在加速推进全维度战略升级,产品端从单一的儿童奶酪棒向全龄营养产品矩阵拓展,覆盖儿童、成人、家庭餐饮等多元场景。在渠道上,妙可蓝多深耕内容电商、即时零售、会员店、零食折扣四大新兴势能渠道,线上线下协同的全渠道体系持续完善。从行业基本面来看,国内奶酪赛道仍处于高速渗透的早期阶段,但头部效应已经非常明显。马上赢情报站显示,2026Q2,奶酪类目TOP5集团由蒙牛、伊利股份、百吉福、妙飞和乐芝士组成。TOP5市场份额合计78.3%,市场集中度较高,整体较去年同期微降0.2%,其中蒙牛一家就接近50%的市场份额,主要由妙可蓝多贡献。从奶酪类自品牌冠军地图来看,妙可蓝多在25个区域、26个省份中市占率排名第一,且其在各省份区域的市占率普遍在40%至50%以上。袁帅表示,“当渠道梳理、业务聚焦这些短期可快速见效的动作完成之后,接下来妙可蓝多的增长就需要面对奶酪赛道逐渐进入存量竞争的现实,这个阶段的增长不再是靠把现有产品铺到更多渠道就能实现,而是需要持续的产品创新、消费者心智的深度运营、新场景新需求的持续拓展。整个奶酪行业的竞争格局,也会随着妙可蓝多的完全集团化,进入一个所有参与者都比拼体系化能力的全新阶段”。

对于柴琇离任后,公司管理层的权责划分、决策流程是否会调整等问题,北京商报记者向妙可蓝多发出采访函,对方回复“以公告为准”。

北京商报记者 孔文曼

买家成立13天 奥康国际股权转让引关注

“皮鞋大王”奥康国际,再次走到了资本市场的聚光灯下。实控人王振滔、王晨父子将以8.17元/股协议转让12.0002%股份,套现约3.93亿元。受让方中,成立仅13天的新公司浙江杭枢科技发展有限公司(以下简称“杭枢科技”)受让7%,自然人陈海锋受让5.0002%。新买家人物的背景,是奥康国际连续四年亏损、两度重组折戟以及实控人股份质押比例高企。目前,交易尚需上交所合规性确认。这笔交易款能否缓解实控人的质押压力、为奥康国际带来新转机,仍有待观察。

受让7%股份

近日,奥康国际披露称,控股股东奥康投资控股有限公司(以下简称“奥康投资”)及王振滔以8.17元/股的价格,协议转让合计12.0002%股份,套现约3.93亿元。其中,杭枢科技受让7%股份,陈海锋受让5.0002%。具体来看,奥康投资与王振滔分别向杭枢科技转让1806.86万股(占总股本4.5061%)、1000万股(占总股本2.4939%),合计2806.86万股,占总股本7%,转让价款约2.29亿元;同日,奥康投资向陈海锋转让2005万股,占总股本5.0002%,转让价款约1.64亿元。转让完成后,奥康投资持股比例由27.7273%降至18.221%,王振滔持股比例由15.1022%降至12.6083%,杭枢科技与陈海锋持股比例分别升至7%、5.0002%。王振滔与王晨,既是父子,也是奥康国际的实控人。王振滔直接持有奥康国际6055.67万股,并持有控股股东奥康投资90%股权;王晨持有奥康投资10%股权。本次转让前,父子二人通过“直接持股+间接控股”的方式合计控制公司约42.83%股份;本次转让完成后,这一比例降至30.83%。一进一退之间,实控人父子让出近12个百分点股权,将套现近4亿元,奥康国际的股权牌桌由此迎来了新买家。天眼查数据显示,受让方之一杭枢科技成立于2026年9月4日,距签约仅13天,注册资本为2.2亿元。合伙人信息显示,杭州德昕企业管理有限公司(以下简称“杭州德昕”)出资46%,浙江省经协集团有限公司(以下简称“浙江省经协集团”)出资33%。其中,杭州德昕由浙江省经协集团持股60%。浙江省经协集团官网投资案例显示,其曾投资杭州解百(600814)、永安期货(600927)等多家上市公司。新设主体接盘,在上市公司股权转让中并不罕见。北京市康达(苏州)律师事务所律师王天浩向北京商报记者分析,“为单笔交易设立专门主体(SPV)”通常出于三方面考量:一是合规门槛,协议转让要求单一受让方受让比例原则上不低于5%,通过SPV可将多名

财务投资人股权归集,满足法定门槛;二是融资便利,SPV多采用有限合伙架构,这一架构天然契合财务投资人的核心诉求;三是普通合伙人可通过SPV内部治理规则,以较小自有资金出资实现对所持上市公司表决权的有效控制。

重组折戟与转型承压

本次交易对转让款的用途和划付方式均作出了明确限定。公告显示,转让款“专项用于偿还标的股份质押所担保的债务以及本次转让应缴纳的税款,以完成解除标的股权质押手续及取得完税凭证”,经甲乙双方书面同意后,由双方共同向共管银行发出指令予以释放,直接划付至转让方指定账户。奥康国际的质押数据,也值得关注。据公司2026年半年报数据,截至2026年上半年末,奥康投资持有的1.11亿股中,有7711.01万股处于质押状态,1350万股被冻结;王振滔持有的6055.67万股中,有6000万股已质押。眺远影响力研究院院长高承远指出,高比例质押会从融资授信、战略决策和经营稳定性三个层面传导风险,极端情况下可能引发控制权变更。屿策智库秘书长侯文杰向北京商报记者表示,在实控人高质押背景下,股份转让时机的选择更多体现为一种被动应对,同时带有一定的主动战略退让色彩。此前公司通过资本运作化解债务和转型的路径遇阻,质押债务到期压力可能迫使实控人寻求快速变现。质押压力待解,奥康国际的转型之路同样面临挑战。据公司公告,2024年12月23日,公司筹划以发行股份及或支付现金方式购买联和存储科技(江苏)有限公司股权;2025年1月7日晚,公司公告终止筹划,原因是交易各方“对本次交易的最终交易条件未能达成一致”。2026年6月24日,公司再度公告筹划涉及资产购买的重大事项,股票自6月25日起停牌,但未披露交易标的;2026年7月1日晚,公司宣布终止,原因为“双方就其中某些核心条款未能达成一致”。奥康国际的基本面也在承压。财报数据显示,2022年至2025年,公司归母净利润连续四年亏损;2026年上半年虽实现归母净利润约1757.43万元,但扣非净利润仍约为-660.7万元。渠道方面,2022年至2026年上半年,公司门店从2600多家缩减至1757家,净关闭近800家。北京商报记者就杭枢科技接洽背景、实控人高比例质押对公司影响以及公司主业经营目标等问题,通过邮件及电话向奥康国际发去采访申请,但截至发稿未获回复。北京商报记者 董亮 实习记者 鲁芹