

AI应用深度融合 大厂新模式下的机遇与挑战

◎记者 罗茂林

临近年末，各大AI科技巨头纷纷“上新”。如果说去年是垂类模型百花齐放的一年，那么今年的主角非各类AI应用莫属。从近期各大厂商亮相的多款产品来看，具有明确应用场景和商业化模式的产品已成行业趋势。

从医疗到教育，从办公到娱乐，越来越多AI应用正以“助手”的身份加速融入大众生活，这反过来又推动AI应用走向爆发的临界点。12月18日，字节跳动火山引擎总裁谭待披露，豆包大模型日均token使用量已超50万亿。此前，阿里千问App上线23天后，用户规模就突破了3000万。

如今，“一周一迭代”已经成为大厂运营AI应用的共识。不过，当AI探索的触角与越来越多行业深度融合之时，一系列此前未见的问题与挑战也亟待解决。

AI应用迎来爆发式增长

12月18日，火山引擎FORCE原动力大会现场人头攒动，几乎每个小展台前都挤满了看展的人。这是字节跳动在AI领域每年最重要的大会之一，多位参会者对上海证券报记者感慨：“好久没见到这么多人了。”

活动现场的火爆或许只是感性认知，谭待披露的一组数据则提供一个更为宏观的视角。截至今年12月，豆包大模型日均token使用量突破50万亿，较去年同期增长超10倍，较去年5月发布以来增长417倍。

快速增长的并非字节跳动一家。12月17日，阿里千问公测“满月”。官方数据显示，千问在公测23天时月活跃用户数（含App、Web、PC端）突破3000万，成为全球增长最快的AI应用。

庞大的增长数据背后，AI应用正在成为融合千行百业场景的新抓手。近期，蚂蚁集团宣布旗下AI健康应用AO品牌升级为“蚂蚁福福”，并发布App新版本，重点升级健康陪伴、健康问答、健康服务三大功能。据其官方披露，全新“蚂蚁福福”App已实现月活用户超1500万，稳居国内AI热门App。

在出行方面，阿里飞猪、同程等主流OTA平台先后发布了AI旅行助手。此外，在当下火爆的短剧市场，商汤科技在近期发布了创编一体、多剧集生成智能体Seko2.0。商汤相关负责人告诉记者，自Seko在今年7月上线以来，仅用两个月时间，用户量即突破10万。

阿里相关负责人此前在接受媒体采访时表示，千问App正在以周为单位快速迭代，并陆续将地图、外卖、订票、办公、学习、购物、健康等各类生活场景接入千问，以增强千问的“办事”能力。

事实上，AI深度融合早已不局限于医



张大为 制图

疗、教育、办公等传统场景，越来越多厂商将目光对准了智能设备等新兴领域。

11月27日，阿里巴巴发布首款自研夸克AI眼镜；12月1日，字节跳动联合中兴通讯推出搭载豆包手机助手技术预览版的努比亚M153工程样机；12月3日晚，理想汽车发布理想AI眼镜Livis，主打车镜联动方案。

第三方数据公司弗若斯特沙利文预测，2025年至2029年，全球端侧AI市场规模预计将从3219亿元跃升至1.22万亿元，年复合增长率达40%。巨大的市场潜力成为各方角逐的核心动力。

华泰证券在其最新的2026年展望中表示，AI应用正站在大规模商业化临界点前夕。经历2023年至2025年的迭代，AI应用的演进路径已逐步清晰：全球AI应用正在跨过由“工具可用”迈向“价值可兑付”的关键阶段。2026年，AI应用的放量节奏将由“单点突破”加速切换至“结构性扩散”。

迈向智能时代深水区

相较于互联网时代的平缓爬坡，此轮AI应用的浪潮明显更为迅猛。

《生成式人工智能应用发展报告（2025）》显示，截至2025年6月，我国生成式人工智能用户规模达5.15亿人，较2024年12月增长2.66亿人，用户规模半年翻番，普及率为36.5%。这意味着，人工智能技术已不再是实验室中的概念，而是形成了能够稳定支撑亿级用户、精准响应多样化需求的成熟服务体系。

然而，随着AI与千行百业融合的不断深入，新的风险和挑战逐步显现。

近期，有媒体报道称，部分不法分子利用AI生成图片的技术，通过伪造商品损坏的图片，在电商平台对商家进行欺诈退款。而目前，不少电商平台的政策与机制尚无法应对这一情况——这显然是AI时代面临新挑战的一个缩影。

“任何颠覆性创新都具有‘牵一发而动全身’的效应，它不仅触动特定的商业场景，还将挑战既有的行业格局、市场伦理和法律制度，人工智能创新更是如此。”对外经济贸易大学数字经济与法律创新研究中心主任许可表示，随着AI技术的日新月异，一系列新的挑战也随之而来。

这无疑是一场迈向智能时代深水区的探索。近期，字节跳动豆包团队发布豆包手机助手技术预览版，一场围绕AI引发的数据安全、隐私保护乃至传统商业模式的讨论随之展开。事实上，今年以来，OPPO、vivo、荣耀等多家手机厂商也曾做过类似的尝试，通过自研大模型实现AI助手的深度嵌入。

对于这一系列的变化，华泰证券科技与电子行业首席分析师黄乐平持乐观态度。“从行业的角度看，许多新兴事物总需要有人来第一个吃螃蟹。”在他看来，新模式的迭代本身也意味着新一轮的博弈，“各方的利益诉求是什么、权责边界在哪里，总需要通过博弈来明确”。

“AI Agent等一系列AI应用作为一种创新型效率工具，是当下业务模式乃至商业生态进一步迭代演进的技术先声。”北京师范大学法学院博士生导师吴括认为，“但在治理层面，需要各方付诸全面和深度的洞察研判，特别是需要兼顾技术创新与产业利益的平衡。”

“2025年被称为AI智能体元年。可沟通、能执行、还能帮助决策的AI智能体符合公众对人工智能最初的想象，也是人工智能真正进入社会日常生活场景的关键。”许可认为，眼下不少行业的AI探索都是这一趋势的具体体现。

许可呼吁，各方可以通过不断聚焦的议事流程，对创新价值、收益、风险等作出预判、解释和澄清，进而凝聚共识，最终在包容审慎的框架下，平衡发展需求与安全需求，建立起合理且负责任的制度规范。

罗永浩近期在社交媒体上发文，直言技术革命是谁都拦不住的。“AI助手一定会遍地开花，我们的生活也会完全离不开它，遍地的人们会记住这一天。”他说。

洪汇新材盛汉平：以“双重身份”贯通产融，驱动实业韧性增长

体企业的一个缩影。即便面对原材料价格剧烈波动、外贸形势变化等外部冲击，依然能主动求变、多措并举，在风浪中站稳脚跟、稳健经营。”上任仅五个月，盛汉平对洪汇新材的未来充满信心。在“国有平台管理者”与“上市公司掌舵人”双重身份的赋能下，他与洪汇新材的前行之路，走得更加坚实。

闯技术关：水性化材料打开增长新空间

洪汇新材专注于特种氯乙烯共聚物的研发，已形成氯乙烯-醋酸乙烯共聚树脂二元系列、羧基三元系列、羟基三元系列，以及氯乙烯共聚乳液及其改性的水性丙烯酸系列、环氧系列、氯醋乳液系列等多元产品矩阵。

这些上游原材料，经过与水、引发剂、助剂的一系列化学反应，再通过沉淀、离心分离、包装等工艺，最终化身为日常生活中随处可见的材料——用于食品包装的涂料、各类胶粘剂、金属防腐底漆，以及家电、电动车塑料配件表面处理等。

值得一提的是，洪汇新材是全球少数实现特种氯乙烯共聚物水性化并成功推广应用的企业之一。公司水性系列产品，是下游环保型水性涂料所需不可或缺的核心成膜原料之一。

水性涂料的核心优势在于低VOC（挥发性有机化合物）排放，高度契合当前环保政策与市场趋势。公司产品水性化过程，正是摒弃传统溶剂型共聚物依赖大量有机溶剂的模式，转为以水为分散介质，从源头降低了涂料在生产与使用过程中VOC的释放。

“随着环保与安全生产要求不断提高，绝缘涂层、家具漆、汽车内饰胶等领域对水性涂料的需求持续增长；若两轮电动车全面改用水性涂料，市场规模将十分可观。总体来看，水性涂料前景广阔。”盛汉平表示，目前国内真正掌握相关核心技术的企业并不多，随着环保要求逐步提高，洪汇新材有望迎

宝贵的发展窗口期。

从客户结构上看，公司水性环氧系列产品已进入多家行业领先企业的供应链，例如在集装箱涂料、风电叶片涂料、车辆涂料领域占据重要地位的德威涂料，以及拥有六十余年制漆历史的国家重点涂料企业——石家庄市油漆厂等。

闯资源关：打通协同发展的“任督二脉”

亲历实业经营的艰辛后，盛汉平更深刻地理解到实业企业需要实实在在的支持。身兼双重身份，让他得以贯通金融与实业，为洪汇新材注入协同发展的新动能。

“锡山国投是无锡市锡山区政府直属的国有控股平台，目前已形成五大产业事业部：产业金融事业部、科创人才事业部、实业产业事业部、现代物流事业部及国际事业部。”盛汉平向记者介绍，这五大事业部职能各异，却能在不同维度与洪汇新材形成战略协同。

产业金融事业部旗下涵盖融资担保、商业保理、基金投资等公司，能为产业发展提供全链条金融服务。“通过锡山国投的金融平台，我们可以为洪汇新材匹配更精准的金融支持。”盛汉平表示。

科创人才事业部负责人区域重大科创项目与引进高端人才；实业产业事业部打造了多个高标准产业园区。盛汉平认为，可依托锡山国投丰富的科创资源，选择合适时机推动优质科创项目通过洪汇新材进行并购整合，进一步强化其科创属性。

国际事业部致力于打造长三角企业出海“桥头堡”，助力长三角企业走向世界。“借助该平台，洪汇新材‘走出去’将获得成熟的载体与服务支撑。”盛汉平称。

金融赋能、科创加持、出海助力，在锡山国投多维度资源的支撑下，洪汇新材的发展底气更足、路径更清晰。

闯未来关：“三化一提升”夯实发展根基

接任董事长以来，盛汉平已从产品、市场、产能等多方面为洪汇新材绘制发展蓝图。

产品方面，公司正持续加大新产品开发力度。“我们将充分利用研发中心平台，发挥技术领先优势，结合现有产线的技改升级，加速新产品、新技术的市场转化，提升产品品质，拓宽应用领域。”盛汉平告诉记者。

在应用领域拓展上，公司将电子化学品、光伏储能设施、汽车配件、船舶飞机、3C电子产品等下游领域应用的高性能涂料、油墨及粘合剂等产品，列为后期重点研发与合作方向，力求突破更多高附加值应用场景。

在产品应用拓展上，洪汇新材已将目光投向高性能涂料、油墨及粘合剂等下游的电子化学品、光伏储能、汽车配件、船舶飞机、3C电子等高端领域，并将其列为未来重点研发与合作方向。

产能方面，公司在现有年产6万吨水性工业涂料基地——氯乙烯共聚乳液及年产10万吨氯乙烯-醋酸乙烯共聚树脂项目基础上，正在推进技术改造升级。“这将有利于推动‘低成本、绿色环保、品质优异’的水性涂料基料、功能性树脂及环保型氯醋共聚树脂等产品的市场应用，并进一步优化公司产品结构。”盛汉平说。

立足洪汇新材的行业地位与无锡市的产业布局，盛汉平提出以“三化一提升”为总体指导方针：“一提升”即提升公司合规治理水平。“三化”是指加强项目思维，实现研发管理高效化；坚持市场导向，推动生产管理科学化；严格成本管控，落实财务管理精细化。

目前，洪汇新材已在资金、治理与战略层面完成基础铺垫。“未来，公司将着力构建‘稳固基本盘+强劲新引擎’的健康业务架构，让洪汇新材成长为一家更具韧性、更富创新活力、更受市场认可的行业领军企业。”盛汉平说。

“硬科技创业教父”李泽湘再下一城 智能驾驶龙头希迪智驾 今日挂牌港交所

◎记者 夏子航

12月19日，智能驾驶龙头希迪智驾将在港交所主板挂牌上市，成为首家港股上市的商用车智能驾驶上市公司。

经过8年发展，以自动驾驶系统为核心技术，希迪智驾构建起无人驾驶矿卡、自动驾驶物流车、V2X（车路协同）智能终端、列车自主感知系统、商用车智能感知及安全解决方案等产品线矩阵，赋能园区、矿山、轨道交通、智慧城市等场景的智能化升级。

在科技圈，希迪智驾创始人兼董事长李泽湘被称为“硬科技创业教父”，此前指导孵化了大疆等一批科技创新企业，并联合创立了A股上市公司固高科技。在李泽湘看来，商用车智能驾驶是保障交通安全、提升物流效率、降低运营成本的关键突破口。

希迪智驾登陆港交所

希迪智驾本次全球发售股份共计540.798万股，发行价格为263港元/股，净募集资金总额约13.09亿港元。在本次IPO发行中，希迪智驾引入了工银瑞信、前海开源群辉以及湖南、广西两地国资作为基石投资者，累计认购金额超过5.46亿港元。

据介绍，希迪智驾成立于2017年10月，注册地位于湖南长沙，是一家商用车智能驾驶产品及解决方案的供应商。

希迪智驾联合创始人、副董事长马维向上海证券报记者表示，在智能驾驶产业浪潮下，希迪智驾没有盲目追求无人驾驶技术，而是聚焦非常具体且痛点明确的场景——智慧矿山和智慧物流，解决安全、人力成本和效率问题。同时，背靠资本、产业、政府的生态力量，通过提供“车、路、云”一体化的系统，并在真实的产业环境中进行持续“设计—试错—迭代”，快速形成了商业闭环与产业进化。

2018年至今，希迪智驾已完成8轮融资，获得红杉资本、新鼎资本、联想控股、光大控股、百度风投等机构合计近15亿元投资额，2024年1月底的最后一轮融资估值约90亿元。

希迪智驾控股股东是AI、机器人及自动化领域的知名科学家李泽湘，他持有希迪智驾IPO前43.64%的股份。

2022年至2024年，希迪智驾营收分别为0.31亿元、1.33亿元和4.10亿元，复合年增长率为263.1%；经调整净亏损分别为1.59亿元、1.38亿元和1.27亿元，呈持续收窄趋势，毛利率由-19.3%转为24.7%。2025年上半年，希迪智驾营收同比增长57.9%至4.08亿元，稳步迈入商业变现期。

聚焦商用车智能驾驶赛道

马维表示，早在2018年，希迪智驾率先推出商业化智能网联产品，之后锚定产业痛点和刚需，深耕无人矿卡领域，成功打造我国首个全无人驾驶电采矿车队、首个挖掘机协同作业全无人驾驶采石场，并建成全球规模最大的无人驾驶混编采石车队，随后又将智能网联技术泛化到车载安全管理、列车智能感知等场景。

今年11月，在纯电无人矿卡解决方案的赋能下，希迪智驾携手台泥扩容矿迎安全运营三周年，成为全球运行时间最长的纯电全矿无人矿卡项目。

2024年，希迪智驾为国家能源集团某露天煤矿打造全球最大规模混合编组作业案例，实现56台无人驾驶矿卡与约500台有人驾驶车辆协同运行。

马维介绍，希迪智驾定位为商用车智能驾驶硬科技公司，聚焦于技术输出与产品销售，不参与车队运营，而是搭建起多方共赢的产业生态：对主机厂输出自动驾驶核心技术方案，共享渠道与制造能力；对科技公司在芯片、算力等底层技术领域开展合作，形成技术与场景互补；对能源企业，推动装备绿色化转型，将自动驾驶技术与三电技术相结合；对矿山运营方，整合各类生态资源提供一揽子解决方案。

近年来，希迪智驾“元矿山”自动驾驶解决方案已经遍布全国20余个矿山，覆盖煤矿、金属矿、砂石骨料矿等多个品类。基于在20余个真实矿山项目中积累的深厚经验，希迪智驾已构建起一套高度成熟的模块化部署体系。

据灼识咨询数据，全球自动驾驶商用车市场规模于2024年达到100亿元，预计到2030年将增至16144亿元，2024年至2030年的复合年增长率为133.3%。我国自动驾驶商用车市场规模于2024年达到48亿元，由于政策利好及自动驾驶技术的不断提升，该市场规模迅速增长，预计到2030年将达到7743亿元。

其中，自动驾驶矿卡为关键细分市场。招股说明书显示，截至2025年上半年末，希迪智驾已向客户交付414辆（套）自动驾驶矿卡，并收到647辆（套）自动驾驶矿卡的指示性订单。

一方面，自动驾驶矿卡市场规模呈爆发式增长。我国矿区车辆正从昂贵的进口大型矿车，向更适配本土工况、机动性能优、成本可控的中小型矿车转型，而且后者正是自动驾驶矿卡的主流载体。2024年国内新增宽体矿车约2.9万辆，远超钢体车的新增规模，同时传统自卸车等车型加速向宽体车迭代，驱动自动驾驶矿卡市场扩容。另一方面，相关政策形成合力，倒逼矿山无人化改造加速，为自动驾驶矿卡规模化落地提供刚性需求支撑。”马维表示。

希迪智驾表示，公司目前核心收入来源是无人矿卡，但V2X和智能感知业务将逐步迎来市场规模的爆发，成为公司的第二增长曲线。

面向未来，希迪智驾表示，公司立足于中国市场，并计划在全球范围内扩大影响力及市场份额。未来一两年，公司的关键举措之一是推动自动驾驶矿卡的规模落地，并通过与沙特阿拉伯NEOM新城及其他类似项目的合作，逐步拓展公司的海外影响力。



盛汉平

目前，洪汇新材已在资金、治理与战略层面完成基础铺垫。“未来，公司将着力构建‘稳固基本盘+强劲新引擎’的健康业务架构，让洪汇新材成长为一家更具韧性、更富创新活力、更受市场认可的行业领军企业。”盛汉平说。

◎邱恩雨 记者 操子怡

一起并购落地后，锡山国投董事长盛汉平多了一重身份——上市公司洪汇新材董事长。

“兼任洪汇新材董事长，是我从未有过的职业体验，百感交集。”近日在接受上海证券报记者专访时，盛汉平直言切身感受到实业经营的千钧之重：市场竞争如逆水行舟，产品与业务模式需直面多重挑战，从研发、制造到品控、销售，环环相扣、步步为营，唯有全链条贯通无虞，方能让实业企业行稳致远。

正是这份对实业艰辛的体会，让他更读懂了实业企业的坚韧底色。“洪汇新材是众多实