

互联网大厂竞速AI社交应用

精准把握用户需求难题待解

中国证券报记者获悉，字节跳动旗下Flow团队正在打造一款名为“话炉”的AI社交APP。当前不少国内互联网大厂正加速研发AI社交产品，希望打造“国民级”爆款应用。不过，从用户数据上看，这些产品距离“国民级”目标尚有距离。无法精准把握用户需求、技术水平难以满足用户预期，是当前AI社交应用商业化所面临的难题。

业内人士认为，社交领域一直是超级应用集中地，市场空间足够大，破圈的关键在于创新者如何精准捕捉用户需求，精进AI技术对人类行为、思维、情感的理解，在AI互动效果上吸引更多用户流量。

●本报记者 彭思雨 见习记者 陈子轩



视觉中国图片

破解发展难题 优化监管服务

广东证监局持续走访上市公司

●本报记者 武卫红

为贯彻落实国务院“部署走访上市公司工作、推动上市公司高质量发展”全国视频会议精神，广东近期持续开展上市公司走访工作，协调解决企业在生产经营中遇到的实际困难和问题，引导上市公司坚定发展信心，进一步推动上市公司高质量发展。

为帮助上市公司破解发展难题，近期，广东证监局联合地方政府开展两轮上市公司走访工作，“一司一案、分层分类”走访了融捷股份、温氏股份、亿纬锂能、保利发展、侨银股份、汤臣倍健、白云山、奥迪威等上市公司。

在上述走访调研过程中，融捷股份等上市公司负责人围绕企业及行业实际发展情况提出了一些亟待协调解决的具体困难，并提出了希望相关部门协调解决的一些具体建议与诉求。参加走访活动的MiniMax先后获得腾讯、米哈游上亿元投资。

相关政策措施，引导上市公司坚定发展信心。

为进一步释放支持上市公司做优做强的信号，广东还组织开展北交所上市公司系列走访活动，实地走访调研拾比佰、派诺科技、永顺生物、汉维科技等北交所上市企业，深入生产车间实地调研，面对面开展座谈交流。

在上述走访调研过程中，拾比佰、派诺科技等上市公司负责人介绍了公司最新经营情况，分析了相关行业发展动态，并提出了希望相关部门协调解决的问题和具体建议。调研组主动对接上市公司提出的意见诉求，积极推动解决有关困难和问题，并就上市公司关心的股权激励、再融资、信息披露等问题进行现场答疑，为创新型中小企业利用资本市场发展壮大提供有力政策支持和要素保障。

按照计划，下一步，广东证监局将按照全国视频会议和证监会有关工作部署，持续跟进走访汇总问题解决效果，进一步优化监管服务，凝聚更多发展共识，持续推动辖区上市公司高质量发展。

记者从一名接近字节跳动AI产品业务的人士处确认，字节跳动旗下Flow团队正在打造一款名为“话炉”的AI社交应用。这款AI社交App目前还未在苹果应用商城上架。

该受访人士介绍，字节旗下有多个团队同时在探索AI业务，如果有团队一段时间没有明显的业务进展，公司就会考虑给团队转换业务方向。目前在做“话炉”和“豆包”业务的团队Flow，

是字节大力投入资源发展AI业务的重点团队。他表示，公司愿意在AI大模型及其产品功能的开发上投入资金，且短期内不要求收益回报，目的是打造出一款全民级别的AI应用。

“互联网大厂正在‘卷’AI社交应用。”上述受访人士告诉记者，“目前互联网大厂做AI大模型应用，AI工具和AI社交是其中的两个大方向，一开始大家偏向于做AI工具，后来发现做AI

社交可能效果不错，于是转而做AI社交产品。”

AI社交应用主要是指提供AI虚拟人在线陪伴、陪聊服务的一类应用。目前，腾讯、字节跳动、美团等公司均在布局AI社交产品，包括腾讯的“未伴”和“筑梦岛”、美团的“WOW”和字节跳动旗下抖音正在开发的“话炉”。据悉，腾讯QQ“AI聊天搭子”功能也在内测中。

不仅内部孵化AI社交产品，互联网大厂还在对外寻找这类项目投资机会。记者了解到，AI社交应用“星野”自2023年8月上线以来颇具人气，该产品由初创公司MiniMax（上海稀宇科技有限公司）开发。2023年1月以来，MiniMax先后合作推出“Glow”“Inspo”和“星野”三款AI社交应用。MiniMax更是先后获得腾讯、米哈游上亿元投资。

记者了解到，目前互联网公司已上线的各个AI社交应用用户数据平平。在苹果应用商城，腾讯阅读集团“筑梦岛”获167个用户评分，腾讯“未伴”仅有34个用户评分；美团旗下“WOW”获50个用户评分；字节跳动旗下“豆包”有8977个用户评分，数据相对较好。这些AI社交应用与微信、抖音等“全民级”社交应用数百万量级用户评分规模相比相形见绌。

一边是互联网大厂争相“卷”应用，另一边是产品在市场上难以“破圈”，原因为何？

业内人士表示，AI社交App商业化进程慢、缺乏用户黏性的问题在于没找准真正的用户需求。“锚定用户需求是打造爆款消费级社交应用的关键。但目前市场上太多类似的应用，多数公司对产品需求定位不够精准，产品尚不能适用于大部分用户需求。”某互联网公司AI社交业务产品运营经理刘然告诉记者，内容同质化严重的时候，拼的是谁肯在上面砸资金、砸宣传。

从功能来看，腾讯“未伴”和美团“WOW”皆在打造AI虚拟恋人，用户

可以和AI虚拟恋人语音视频聊天。抖音“豆包”既起到线上陪伴的作用，也可以作为文案创作助手、编程助理等。

赛智产业研究院研究员宋晶晶告诉记者，目前AI社交产品功能差异性和创新性不足，只是在传统社交功能的基础上加入了AI技术元素，用户体验不完善。同时，AI技术对产品的支撑作用尚未成熟，自然语言处理等技术还做不到真正理解和模拟人类情感，导致AI社交产品难以达到用户预期。

一位互联网大厂AI业务研发人员分

互联网行业对AI社交应用的长远发展信心十足。

在宋晶晶看来，AI社交产品在满足用户需求上极具潜力，有充分的发展空间。现代人晚婚晚育和不婚主义的趋势明显，存在焦虑感的亚健康人群增多，这为能够提供用户情感服务的AI

社交多元化产品创造了市场空间。随着语音识别、视频等多模态技术不断进步，基于大模型型的数字人能为用户的工作、学习、生活等提供便利性、无障碍性、移动性和全球性服务。

刘然表示，AI社交应用的发展正处于起步阶段，一些产品也才刚刚落

地，需要持续性地投入研发、运营和优化。目前来看，互联网企业都在积极布局，也愿意在这些创新项目上聚集人力和财力。

“如果AI社交产品能够精准捕捉用户需求，精进更新，更好地模拟人类行为、思维、情感等，提升交互效果，提

享了他在技术开发过程中的实际体会：“目前国内的AI社交App用的都是自己开发的AI大模型，数据量不足导致AI大模型泛化能力不够好，最终的产品效果和用户体验不尽如人意。”在他看来，目前国内AI大模型所创作的社交人物智力程度和学习能力还是小学生水平。

宋晶晶表示，当前的AI社交产品还不能对用户文化、社交习惯实现差异化识别，导致部分群体对这类产品接受度低。一些用户也会考虑到AI社交产品的隐私泄露风险。

供定制化服务，这类产品将会迎来新的市场化局。”宋晶晶称。

国联证券表示，“AI+社交”赛道持续火热，有望持续扩充互联网行业公司产品矩阵，或将提供更沉浸感和破圈效应的用户体验，提升平台的用户黏性和商业化空间。

华为携手合作伙伴拓展数智化商机

●本报记者 张兴旺

3月14日至15日，华为中国合作伙伴大会2024在深圳召开。华为携手产业链伙伴和客户亮相，现场人头攒动。2023年，华为的企业合作伙伴已经超过4万家，同比增长超15%。面向数智化转型浪潮，华为将通过强化“伙伴+华为”体系，帮助客户抓住数智化转型的巨大机遇。

中国证券报记者注意到，AI成为本次大会亮点之一，神州数码、软通动力、拓维信息等上市公司发布AI解决方案产品。

企业合作伙伴超4万家

在主题演讲中，华为常务董事、ICT基础设施业务管理委员会主任汪涛表示，2023年，华为公司整体经营稳健，全球销售收入超过7000亿元，同比增长9%。华为公司始终秉持对研发的强力投入，通过技术创新来构建产品和解决方案的竞争力。2021年到2023年这三年的研发投入占收入的比重都超过20%，2023年华为研发投入排名全球企业第五。

“华为能取得这样的增长，仅靠华为自身的努力是不够的。华为为企业业务的合作伙伴已经超过了4万家，同比增长超过15%。正是我们广大合作伙伴的

支持与信任，构筑了华为政企业务持续发展的牢固基石。”汪涛表示。

汪涛回顾了2023年华为按三类市场拓展伙伴客户方面的成绩。在NA（大客户）市场，中国区收入增长超20%，新发布69个行业解决方案，累计赋能898家专业化伙伴，新获取2.3万个华为认证。在商业市场，中国区收入增长超100%，新发布72个场景化解决方案，累计发展7000多家商业市场伙伴。

在分销市场，2023年，上市287款华为为坤灵产品，上线首个在线交易平台，累计发展了600多个分销金牌、6700多个分销精英伙伴。机构认为，本次华为中国合作伙伴大会有望提升下游行业客户对华为产品的理解，促进华为生态发展。

数智化转型带来商机

汪涛说：“我们正处于数字经济迅猛发展的前沿，数字化、智能化、低碳化已经成为经济和社会发展的关键驱动力，为千行万业的数智化转型带来了前所未有的商业机会和经济价值，而可持续性也正给中国政企市场发展带来巨大的机遇。在这个大趋势下，各行业和企业数智化转型升级需求涌现。”

汪涛认为，企业数字化转型已经进入了深水区，正在向行业的更多场景深度融合，向更多传统行业渗透。随着生成式AI浪潮席卷全球，越来越多企业开始

智能化探索，积极拥抱智能化转型。

IDC报告显示，到2027年，全球数字化转型投资年复合增长率将高达16.1%，其中关于全球AI投资的年复合增长率将达到26.9%。到2027年，中国ICT市场的总支出将达到6888亿美元。汪涛认为，这些数据充分显示企业对加速数智化转型的坚定决心和巨大的投入，千行万业正在加速数智化转型升级。

浙商证券研报称，数智化是未来行业价值升级的关键，也是客户未来转型的需求，相关厂商有望借力华为，受益于数智化浪潮。

据了解，为了更好地满足不同客户的数智化转型需求，华为坚持“一个深耕、两个扩张”，即深耕NA市场，扩张商业市场和分销市场，面向三类市场制定差异化的业务战略。

据汪涛介绍，在NA市场，通过与合作伙伴联合打造行业解决方案，探索数智化转型路径，助力客户业务成功；在商业市场，由伙伴主导，基于多技术协同推出丰富的产品组合，赋能伙伴数智化能力，助力百万商业客户实现数智化转型；在分销市场，华为以工程师为中心，在构建更健康有序的分销伙伴体系的基础上，围绕“华为为坤灵”品牌打造产品和数字化作战平台，助力中小微企业更轻松地完成数智化。

华为表示，华为将继续与伙伴一起深入理解行业场景，精准把握客户需求，

将技术与业务场景深度融合，通过政策升级、工具升级、产品和解决方案升级，共同服务好客户的数智化转型。

与合作伙伴互相扶持

据悉，本次华为中国合作伙伴大会还设置了解决方案、教育医疗、商业、分销、服务、计算、数通、F5G（第五代固定网络）等多场重磅峰会，以及上百场演讲，实现对“伙伴+华为”合作内容和落地措施等方面的详细解读。

记者注意到，神州数码、软通动力、拓维信息、中软国际、恒生电子、东软集团、科大讯飞、商汤科技、中软国际、麦迪科技、辰安科技、华胜天成等上市公司前来参展或者发表演讲。

不少华为合作伙伴发布了解决方案。神州数码带来对生成式AI技术在企业级业务场景落地应用的思考，发布全新新算系列新品——神州鲲泰同学一体机。软通动力与华为共同发布面向农牧行业的联合解决方案——软通动力和华为智慧养殖解决方案。

东北证券认为，华为作为国内ICT行业领先者，对其合作伙伴具有极强的渠道、技术、解决方案赋能能力。

汪涛说：“我们期待与千行万业的伙伴们互相扶持，彼此成就，抓住数智化转型的巨大机遇，共同拥抱行业数智化转型的星辰大海。”

进口精矿供给偏紧 铜价屡创新高

●本报记者 董添

金属铜由于在工业领域中起到举足轻重的作用，被业内冠以“铜博士”的雅号。近期，铜价屡创新高引发市场关注，LME期铜价格创下2023年4月19日以来新高，沪铜价格创下2022年5月初以来新高。记者多方了解到，此轮价格上涨，主要和进口铜精矿供给偏紧有关。对于铜冶炼企业来说，加工费压缩较为严重，未来产量或减少。自有资源储量丰富、矿山产铜持续放量的企业有望受益。

产量可能下降

据了解，中国有色金属工业协会3月13日在北京组织召开铜冶炼企业座谈会，国内19家铜冶炼企业主要负责人到会。会议对行业自律与产能治理问题进行了深入探讨，并形成若干共识。其中，针对铜冶炼行业近年来产能增长过快问题，国家将提高新建项目准入门槛。铜冶炼企业将积极响应《中国有色金属行业自律公约》，严格执行国家政策法规，积极配合国家有关部门推进产能治理，控制新增产能。

对此，北方铜业证券部工作人员告诉记者表示，公司也是19家参会企业之一，协会希望通过阶段性减产，提高铜精矿进口商预留给企业的加工费用。目前，公司产能虽然有所增加，但由于铜精矿供给处于紧张平衡，加工费压缩较为严重，因此未来产量有望减少。

据上述北方铜业工作人员介绍，国内铜加工行业一般以进口铜精矿为主，进口地主要来源于南美、非洲等地。铜精矿结算价是由冶炼好的成品铜期货价格加上加工费决定的。从2023年四季度开始，重点铜精矿进口区的产量压缩，给下游加工行业预留的加工费大幅下降，导致公司利润有所下降。

百川盈孚研报显示，铜冶炼企业利润持续下降，对精炼铜的产量会有影响。铜价推高后，废铜价格强势领涨，近期价格大概率难以下

跌，很多铜冶炼厂每日所收的废铜量只能勉强维持常规产量。

供需缺口或越来越大

券商研报显示，2023年全球铜储量为10亿吨，铜资源丰富的国家主要有智利、澳大利亚、秘鲁、俄罗斯、墨西哥。产量上，2023年全球矿产铜产量为220万吨。从储量采比看，铜资源量仍相对丰富可供开采45年左右，但从品位看，铜资源的品位呈现下降趋势。

从供给角度看，中邮证券研报显示，铜在全球经济发展和绿色能源转型中不可或缺。由于延展性好、导热性和导电性高，铜是电缆、电气和电子元件最常用的材料，也可用作建筑材料，可以组成多种合金。铜是全球经济发展尤其是绿色能源转型过程中必不可少的基本金属。但是，铜矿品位长期下滑，开采成本逐年提升。从2024年铜矿供给看，业内预期偏紧。

对于板块投资机遇，中邮证券有色金属分析师李帅华认为，2024年铜的供需格局好于2023年，叠加美联储降息周期临近，铜价具有坚实支撑，考虑到2025年以后铜市场的供给格局将更加紧缺，绿色能源转型方兴未艾，铜供需缺口将越来越大，未来将迎来长期上行的历史性机遇。

中信证券研报认为，铜产业链供给紧张逐步由矿端传导至冶炼端，年内全球精炼铜供需或将从小幅过剩转为短缺。在此背景下，铜板块的配置价值凸显。

需求方面，国务院日前印发《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》，实施设备更新、消费品以旧换新、回收循环利用、标准提升四大行动。3月7日，国家发改委相关部门负责人表示，设备更新或将释放“超5万亿”大市场。

华龙证券表示，在国内大规模设备更新、消费品以旧换新支撑下，有色金属作为生产各类设备的基础原材料之一将直接受益。下游需求稳步复苏背景下，供给刚性、需求回暖的工业金属龙头具备较大弹性。



视觉中国图片