

# 日均Token調用量突破140萬億 中國大模型應用規模爆發

【香港商報訊】中國國家數據局局長劉烈宏昨日在中國發展高層論壇2026年年會「人工智能產業化應用專題研討會」上表示，2024年初，中國日均Token（詞元）調用量為1000億；至2025年底，躍升至100萬億；今年3月，已突破140萬億，兩年增長超千倍。

劉烈宏指出，在技術創新與商業應用驅動下，人工智能產業規模持續增長。預計到「十五五」末，中國人工智能相關產業規模將突破10萬億元人民幣，邁向更廣闊的增長空間。

從去年春節DeepSeek開源模型出圈，機器人在春晚驚艷亮相，到今年春節Seedance2.0火爆全球，再到近期OpenClaw掀起「養龍蝦」熱潮，劉烈宏稱，

一個又一個熱點，反映出人工智能發展的新趨勢。

他提到，人工智能與機器人本體、傳感器、控制系統深度融合，實現感知、決策、執行的閉環能力，在工業製造、倉儲物流、特種作業等領域的特定場景下，已經展現出執行複雜操作任務的實際能力，具身智能正加速從實驗室部署轉向實際生產應用。國家數據局將積極推動高價值真機

數據的採集與開發，夯實具身智能進化的數據基礎。

劉烈宏還表示，Token不僅是智能時代的價值錨點，更是連接技術供給與商業需求的「結算單位」，為商業模式的落地提供了可量化的可能。今年1月底以來，有的模型企業創下20天收入超越2025年全年總收入的業績紀錄。這組數字背後，是一套以Token計費為基礎的新型商業邏輯正在加速演進。

他指出，中國日均Token調用量的大幅增長也表明，隨著中國數據要素市場化配置改革的縱深推進，人工智能高質量數據的供給體系正在形成，「數據供給—價值釋放」的良性循環已初現端倪。

## 汕頭辦AI玩具產業生態大會 加碼「創新+扶持」

【香港商報訊】記者羅榮 通訊員謝曉芸報道：3月23日，2026年汕頭AI玩具產業生態大會在汕頭跨境數字經濟產業園召開。本次大會聚焦AI技術與玩具產業深度融合這一核心議題，匯聚各級領導、專家學者及產業鏈核心企業代表，旨在全力推動汕頭打造「中國AI玩具之都」、建設全球玩具智造中心。

### 大會現場成果密集落地

汕頭澄海玩具產業歷經四十年發展，集聚6.42萬家市場主體，年產值超500億元（人民幣，下同），產品遠銷140個國家和地區，是當地實體經濟的「金字招牌」。

本次大會現場成果密集落地，汕頭華僑試驗區管委會、澄海區政府、汕頭移動、澄海玩具協會與深圳市人工智能行業協會簽訂共建汕頭AI玩具生態戰略合作框架協議，構建政企協多方聯動格局；汕頭AI玩具創新中心、汕頭人工智能實驗室揭牌，歸芯、向遠同行等企業完成入駐簽約；汕頭移動等單位聯合發布AIoT平台、玩具智能檢測系統、AI玩具產業基金等三項核心賦能工具，為產業發展提供技術、資金全維度支撐；澄海玩具協會還啟動「揭榜掛帥」環節，現場發布AI玩具產業實際需求，打通技術與產業應用供需鏈路。

據介紹，作為大會聯合主辦方之一，汕頭移動自2025年初深度參與AI玩具產業生態建設以來，目前已構建起芯片適配、大模型集成、平台服務、智能體開發四層核心能力，2025年實現AI玩具模組簽約

12萬片，2026年將全力衝刺100萬級簽約規模。未來，汕頭移動將以「方案板+平台+算力」一站式服務能力，助力傳統玩具企業智能化轉型降本增效，打造「研發+生產+孵化+出海」全生態服務體系。

此外，大會還同步舉辦了AI玩具安全技術與標準研討會、跨境出海數智賦能交流會、產業鏈供需精準對接會三場專題分會。現場展示區集中呈現AI玩具模組、3D打印成品、PCBA柔性生產等前沿成果，全方位展現「AI+玩具」融合新實踐。本次大會搭建起產業鏈協同的高水平合作平台，汕頭也將以此為契機加快建設高水平AI玩具產業集群，為全國傳統特色產業數字化轉型升級探索「汕頭路徑」。

### 汕頭華僑試驗區推產業扶持新政

記者從大會上獲悉，汕頭華僑試驗區已制定《促進AI玩具產業科技創新若干措施》，近期將正式印發。新政圍繞技術研發、算力補貼、數據服務、品牌建設等關鍵環節推出11條扶持舉措，單項獎勵最



汕頭AI玩具創新中心揭牌儀式現場。 陳蔚棟攝

高達50萬元，為汕頭打造「中國AI玩具之都」注入政策動力。

此次出台的扶持政策精準聚焦AI玩具產業發展痛點與需求，在核心技術攻關方面設置多重獎勵，激勵企業加大研發創新力度。企業牽頭項目獲國家級、省部級認定，將分別獲得10萬元、5萬元獎勵；牽頭制定國家、行業標準，可分別申領20萬元、15萬元獎勵；PCT專利申請受理及獲歐盟、美國、RCEP區域專利，均能獲得10萬元獎勵，全方位鼓勵企業搶佔技術與標準制高點。

## 深圳氣象水務合體 科技賦能防汛防災

【香港商報訊】記者余麗齡 通訊員張楚楚報道：深圳市水務局與深圳市氣象局首次聯合舉辦的世界水日·中國水周及世界氣象日主題活動啓動儀式近日在深圳茅洲河燕羅濕地公園內舉行。

據介紹，自2024年開始，深圳市水務局與深圳市氣象局圍繞重大規劃協同、山洪地質災害防治、防汛抗旱、突發事件預警、實時信息共享等關鍵領域深入開展合作，並多次在颱風、特大暴雨防禦中發揮了關鍵作用。觀測體系建設方面，深圳已建成全國領先的水務氣象「一張網」。全市400餘個氣象站、400餘個水文站、100餘個內澇監測點實現數據互通，雨情、風情、水情、澇情實時展示。

圍繞「測今日氣象、護明日家園」的世界氣象日主題，深圳市氣象局發布了2026年氣象新技術服務新產品。

新技術方面，進一步升級人工智能氣象應用「三劍客」。其中「智聲」着力提升強降水預測與颱風強度預報能力，「智瞳」聚焦短臨預報的物理機理融合建模，「阿福」則通過小智能體模塊開發，支撐颱風風雨影響評估、重大活動專報等多元化業務場景。

同時，從公眾服務、行業服務和決策服務三方面推出8項新服務新產品。面向廣大市民新推出的「鵬城互動式穿衣指數服務」「人體舒適度和流感氣象服務」及「大灣區聯動觀星信號發布」3項產品受到市民廣泛關注。多項新產品將進一步支撐水務部門的水庫調度、內澇防治、供水保障等工作，實現氣象與水務的「雙向賦能」。

## 黃山打造康養新典範 華澤健康城投入使用

【香港商報訊】記者吳敏報道：黃山華澤健康城近日開業。該項目總投資20億元，按照醫療級標準設置健康體檢、亞健康療養及頤養旅居服務三大核心功能區，構建三位一體全生命周期健康管理服務體系。

近年來，黃山市依託頂級的生態與深厚的新安醫學底蘊，深入挖掘新安醫學、徽州文化等資源，創新康養新業態，推動更多高品質醫療產品和服務嵌入黃山醫療康養場景，加快把黃山打造成為快節奏現代人的心靈休憩之地、在長三角乃至全國具有較強影響力的新安醫療旅遊先行區和國際醫康養示範區。黃山市連續3年躋身全國康養20強，15家單位入選長三角旅居養老地和健康養老目的地。2025年，黃山康養主題引流客群已超400萬人次，一個具有國際視野的醫療康養目的地雛形初顯。

據了解，通過加快推動康養產業特色化、集群化、智慧化發展，黃山市康養產業競爭力、影響力、品牌力明顯提升，成為經濟增長新動能。華澤健康城的開業是黃山社會辦醫與康養產業融合發展的重要成果。

# 華潤啤酒 2025年營收379.85億 派息創5年新高

3月23日，華潤啤酒（港交所股份代號：00291）發布2025年業績。2025年，華潤啤酒實現綜合營業額379.85億元，扣除特別事項後，未計利息、稅項、折舊及攤銷前盈利98.79億元，股東應佔溢利57.24億元，分別同比提升9.9%和19.6%。其中，啤酒業務營業額364.89億元，銷量1103萬千升，同比增長1.4%；白酒業務營業額14.96億元，公司結合市場環境對其計提商譽減值28.77億元。值得一提的是，公司2025年每股派息總額達1.021元，同比提升34.3%，創五年新高，彰顯發展信心。

當天，華潤啤酒董事會主席趙春武、總裁金漢權、首席財務官陽紅霞、副總裁李小冬等公司管理層及公司秘書及投資者關係總監梁偉強等出席發布會。



華潤啤酒董事會主席趙春武（中）、總裁金漢權（右二）、首席財務官陽紅霞（左三）、副總裁李小冬（右一）等公司管理層及公司秘書及投資者關係總監梁偉強（左一）等出席發布會。

行業周期及消費恢復形勢，遵循財務審慎原則開展的年度壓力測試結果，已與事務所充分溝通，屬於財務常規操作。後續公司將持續敬畏市場，聚焦核心經營，嚴格按監管要求客觀透明履行信息披露責任。

### 白酒業務將堅守長期主義 整改後下半年成效顯著

趙春武強調，布局白酒業務是公司基於酒精飲料領域有限多元化定位的慎重選擇，旨在尋找第二增長曲線。相較於黃酒、葡萄酒、洋酒等品類，白酒市場體量大、容錯空間大，即便身處行業深度調整期，仍是多元化布局的最優選擇。他表示，企業發展中「不做新布局雖不犯錯，但易被時代拋棄」，布局白酒雖需承擔更多風險與壓力，卻是持續發展的必要舉措。華潤深耕啤酒行業30餘年，白酒業務僅布局三年，短期行業波動不足以質疑戰略方向，公司將堅定長期主義，持續深耕探索。同時，公司也將正視發展不足，全面復盤經營問題，積極學習行業優秀企業經驗，重整旗鼓推動白酒業務向好發展。

首次亮相年報發布會的華潤啤酒總裁金漢權，針對白酒行業渠道庫存高、價格承壓、動銷緩慢等核心問題，分享了已落地的系列整改舉措，下半年成效顯著。

在穩品牌方面，聚焦摘要、金沙回沙兩大核心品牌，摘要定位於醬香高端品牌，聚焦高端商務文化圈層營銷，推行精準廣告投放；金沙回沙深耕大眾市場，針對性開發產品、投入培育資源，形成「高端引領+大眾主力」的協同格局。

穩價盤方面，通過全國統一費用管控，消除經銷商拿貨價差異，減少串貨倒貨；建立全鏈路產品溯源體系，組建專門督察隊嚴控流向與低價出貨；取消裸價返利政策，改設終端與經銷商利益分成模式，保障渠道合理利潤。目前，作為市場風向標的鄭州百樂市場價格已持續回升並趨於穩定。

穩渠道方面，摒棄粗放式擴張，開展經銷商全生命周期治理培育，停止壓貨行為，引導經銷商從「壓貨賺毛利」轉向「動銷賺利潤」，構建長期穩定的合作關係。提效率方面，優化產品結構，夯實摘要大單品地位，淘汰低毛利SKU；推行全費用閉環管理，深化與華潤啤酒的供應鏈協同，提升集中採購比例，降本增效成效明顯。

此外，公司還通過深化華潤生態協同挖掘增長潛力打造專屬增長賽道；深化啤白雙賦能，針對啤酒1萬多家經銷商，打造適配光瓶酒操作模式並全國試點，目前已取得初步成效。

### 公布「十五五」戰略規劃 錨定高端化與國際化

趙春武介紹，「十四五」期間公司主要戰略指標完成較好，但在市值管理、宏觀經濟預判、新興業態應對等方面存在不足。基於此，新管理團隊重新研判經濟、行業及消費者三大核心要素，制定「十五五」戰略，核心調整聚焦三大方向：一是堅守並升級高端化戰略，高端化方向不變，進入「下半场」後重點向次高端市場延伸，強化肩部產品發展。二是加快彌補新興業務短板，新興業務雖體量尚小但增速迅猛，契合年輕時尚消費群體需求，將作為重點發展方向。三是啟動國際化布局準備，依託國內穩定銷量基礎，藉助喜力合作銷售渠道完善全球布局，優先填補空白市場，重點布局與中國友

2025年全年業績			
股份代號:291(港幣櫃台)及80291(人民幣櫃台)			
<b>业绩亮点</b>			
<b>驭变求新 稳中有进</b>			
<b>公司整体</b>			
营业额	379.9 亿元	“十四五”期间	65.4 亿元
毛利率	43.1%	同比	0.5 pct
全年每股股息	1.021 元	同比	34%
派息率	98.2%	同比	46 pct
经营活动之现金流入净额	71.3 亿元	同比	3%
核心EBIT*	74.5 亿元	同比	12%
核心EBITDA*	98.8 亿元	同比	10%
净资产	359.6 亿元	同比	1%
净现金	42.3 亿元	同比	111%

好的國家，積極尋找合作夥伴降低風險，為後續擴張奠定基礎。

趙春武強調，「十五五」戰略充分吸收了「十四五」經驗教訓，將緊密貼合行業與消費趨勢，通過戰略升級與業務布局，推動華潤啤酒實現更高質量的發展。