找钢网集团:以产业AI完善钢铁流通生态

本报记者 梁傲男

“十五五”规划建议提出,“全面实施‘人工智能+’行动,以人工智能引领科研范式变革,加强人工智能同产业发展、文化建设、民生保障、社会治理相结合,抢占人工智能产业应用制高点,全方位赋能千行百业”。

找钢产业互联集团(以下简称“找钢网集团”)自2012年成立以来,始终围绕交易全流程构建生产性服务体系,并通过海量高质量数据训练出找钢产业AI,探索传统产业的智能化转型路径。找钢网集团的探索,提供了来自产业一线的答案。

“AI走向产业深水区并不缺概念和技术,真正稀缺的是‘能长期跑得通的应用路径’。”找钢网集团创始人、董事长兼CEO王东对《证券日报》记者表示,依托十余年沉淀的产业数据,找钢网集团已将AI能力以智能体形态嵌入交易、物流、供应链金融及内部管理等关键场景,推动产业效率与协同能力的系统性提升,探索AI在传统产业中的可持续应用模式。

图①找钢网集团总部大楼 图②找钢网集团旗下胖猫物流的重型平板车 图③找钢网集团交易大厅

公司供图

破解传统钢铁交易效率困局

钢铁流通,是一个高度依赖信息却又被信息处理效率所困的万亿元级产业。在传统的钢铁交易中,信息传递的复杂性令人咋舌。一个简单的钢管采购订单,可能需要交易员花费4小时从海量的Excel表格和微信群聊中梳理信息。

“以前供应商发来的资源表五花八门,我们的员工整天都在复制粘贴。”王东这样描述过去的工作场景。

这一效率瓶颈,正是产业AI切入的最佳场景。如今,供应商只需将表格发送至企业微信,找钢网集团的AI系统就能自动抓取、解析,并生成标准化的数据库。每天,系统处理来自3000家供应商的海量信息,将原本需要数小时的工作缩短至几分钟。

“我们的核心逻辑是不改变用户原有的交易习惯,先在内部应用AI助手,让外部客户在无感中享受技术红利。”找钢网集团管理合伙人兼副总裁张晓坤对《证券日报》记者阐释了其“由内而外”的赋能路径:先在内部为采购、销售、仓储等岗位配备AI助手打磨能力,再通过“胖猫云ERP”等产品,将验证成熟的AI能力输出给产业链超过8000家客户,覆盖钢铁、电子元器件等多个行业。

在技术路线上,找钢网集团对自身角色有着清晰界定。“我们不做大模型,我们是‘用电’的,不是‘发电’的。”王东如此表示。

“目前,找钢网集团与DeepSeek、阿里千问等大模型平台合作,聚焦于行业数据的训练与应用。平台每年沉淀的数亿条对话数据和结构化订单,构成了独特的产业数据集。”找钢网集团董事会秘书孟龙对《证券日报》记者表示。

据了解,找钢网集团的AI智能体应用主要攻克三大核心痛点:一是信息标准化,将聊天记录、杂乱表格转化为统一数据;二是流程自动化,完成与仓库、物流间的单据核对与校验;三是需求智能化,通过对话补全客户询价信息,让新员工能快速提供精准报价。

B端转型挑战与机遇并存

工业原材料行业价格波动频繁、交易链条长、沟通需求密集,这些特征与大语言模型的智能解析和实时交互能力高度契合。

在这一领域,找钢网集团的AI技术已经展现出显著的交易支撑能力。“未来的重点发展方向是通过深化交易业务场景与AI技术的融合,构建可规模化的商业闭环,将技术优势转化为持续的商业价值。”孟龙表示,通过AI智能体撮合的交易在集团整体收入中已占据相当比例。这种“按交易效果付费”的模式,更贴合B2B交易的本质。

然而,B端转型的挑战与机遇并存。“一个企业如果用AI完全替代采购,首先要面对裁撤整个采购部的问题。”王东表示,“这决定了B端AI应用通常比C端滞后2年至3年,一旦接受便不可逆。B端变革是渐进的,也是深刻的。”

找钢网集团的实践,证明了一套可迁移的产业智能化方法论。“B2B的本质是信息交换。”张晓坤表示,“只要行业是标准化的、受监管的,我们的解决方案就具有可复制性。”

如今,伴随着中国基建和制造业“出海”,这套经过国内复杂市场验证的AI系统,已成为找钢网集团全球化服务的差异化优势。在中东、东南亚等地,找钢网集团建立本地化团队,为“出海”企业提供供应链服务。

“真正的‘出海’是在当地建立公司、雇佣员工、缴纳税金。”王东说,“AI系统是我们提升本地运营效率的核心工具。”

展望未来,找钢网集团的AI演进路径清晰。“理想状态是,客户在与系统对话时,分辨不出对面是AI还是真人。”王东表示。

在钢铁这个最“重”的传统产业中,找钢网集团用AI书写了一个关于效率、创新与转型的故事。正如王东所言:“中国AI应用市场规模巨大,尤其是B端市场。只有当钢铁、化工、建材这些传统行业都用起来,AI生态才能真正繁荣。”找钢网集团的实践,正让“人工智能+”的宏伟愿景,在产业的土壤中扎实生长。

十余家A股锂电板块公司2025年业绩预喜

本报记者 曹卫新

2025年以来,全球锂电市场迎来强劲复苏态势,动力电池、储能电池需求持续爆发,带动产业链上下游企业经营业绩改善。据《证券日报》记者不完全统计,截至1月26日,无锡先导智能装备股份有限公司(以下简称“先导智能”)、广东道氏技术股份有限公司(以下简称“道氏技术”)等十余家锂电产业上市公司已发布2025年度业绩预告,预计净利润同比实现正增长或扭亏为盈,行业整体景气度显著回升。

头部企业业绩亮眼

1月26日,A股锂电设备龙头先导智能发布公告称,预计2025年归属于上市公司股东的净利润为15亿元至18亿元,同比增长424.29%至529.15%;预计扣除非经常性损益后的净利润为14.8亿元至17.8亿元,同比增长310.83%至394.11%。

先导智能在公告中表示,业绩增长主要得益于全球动力电池市场回暖与储能领域需求激增,国内头部电池企业开工率提升、扩产节奏加快,带动公司订单规模快速回升,交付与验收同步提速,盈利能力显著增强。

1月23日,锂电产业链核心材料供应商道氏技术发布公告称,预计2025年归属于上市公司股东的净利润为4.8亿元至5.8亿元,同比增长206.01%至269.76%;扣除非经常性损益后的净利润为4.6亿元至5.6亿元,同比增长280.94%至363.75%。业绩实现大幅增长,主要受益于固态电池材料赛道布局及海外铜钴资源业务的拓展。

正极材料领域龙头企业湖南裕能新能源电池材料股份有限公司(以下简称“湖南裕能”)同样交出了优秀答卷。

1月19日,湖南裕能发布公告称,预计2025年度归属于上市公司股东的净利润为11.5亿元至14亿元,同比增长93.75%至135.87%;预计扣除非经常性损益后的净利润为11亿元至13.5亿元,同比增长92.88%至136.72%。业绩变动的主要原因是新能源汽车及储能市场快速发展,带动锂电池正极材料需求增长,且出现了结构性供应紧缺,公司磷酸盐正极材料产品销量随之大幅增长。

“整体看,龙头企业凭借技术优势、客户资源与一体化布局,斩获大量订单并实现利润大幅增长,企业优势不断扩大,行业集中度显著提升。”巨丰投顾投资顾问总监郭一鸣在接受《证券日报》记者采访时表示。

行业景气度稳步回升

“当前行业复苏的核心驱动力来自储能需求的快速增长,以及动力电池市场回暖带来的短期叠加效应。从中长期看,技术升级(如高能量密度材料、快充技术)和全球化布局仍是支撑行业持续发展的关键因素。这两方面有助于行业逐步从‘价格竞争’转向‘价值竞争’,并不断拓展增量市场空间,构成高质量增长的重要基础。成本管控则为企业盈利改善提供了有利条件,其影响更多体现在阶段性层面,持续性相对有限。”深度科技研究院院长张孝荣在接受《证券日报》记者采访时表示。

在行业需求持续爆发的带动下,锂电产业链业绩向好态势不断蔓延,更多企业经营质量稳步提升,行业整体复苏动能持续增强。

1月21日,九江德福科技股份有限公司发布公告称,预计2025年归属于上市公司股东的净利润为9700万元至1.25亿元,扣除非经常性损益后的净利润7000万元至9300万元,预计同比扭亏为盈。

同日,广州鹏辉能源科技股份有限公司发布公告称,预计归属于上市公司股东的净利润为1.7亿元至2.3亿元,扣除非经常性损益后的净利润为8000万元至1.1亿元,预计同比扭亏为盈。

“基于2025年行业回暖的良好基础,2026年锂电产业链整体景气度有望延续并呈现结构性分化。”郭一鸣表示,核心增长或来源于三大方向:一是需求端,2026年动力电池需求增速有望超15%,储能端需求增速有望超40%,将继续成为行业增长的主要动力源;二是海外市场,中国电池企业通过加快海外建厂和推进资本国际化布局,积极抢占海外增量市场;三是技术与模式创新,全固态电池产业化进程正在提速,叠加AI与能源融合催生的智能储能新业态,有望为行业打开新的增长空间。

紫金矿业子公司拟收购联合黄金100%股权

本报记者 桂小笋

1月26日晚间,紫金矿业集团股份有限公司(以下简称“紫金矿业”)发布公告称,其控股的港交所上市公司紫金黄金国际有限公司(以下简称“紫金黄金国际”)与在多伦多证券交易所和纽约证券交易所两地上市的Allied Gold Corporation(以下简称“联合黄金”)签署《安排协议》,紫金黄金国际拟以44加元/股的现金价格,收购联合黄金全部已发行的普通股,收购对价共计约55亿加元(约合人民币280亿元)。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,跨国并购绝非简单的“买买买”,而是一场高度复杂的合规博弈。无论是政策要求,还是环保责任、知识产权归属、交易结构、人员统筹等多个细节都要进行考虑。因此,尽职调查要尽可能详尽,及时披露信息,做到“穿透式”核查信息,以保护中小投资者的知情权。

联合黄金是一家总部位于加拿大的黄金矿业公司,于2023年9月份在多伦多证券交易所上市,2025年6月份在纽约证券交易所上市。联合黄金的核心资产为三大金矿项目,具体如下:一是马里Sadiola金矿;二是科特迪瓦金矿综合体;三是埃塞俄比亚Kurmuk金矿。根据联合黄金公开披露的信息,联合黄金2023年、2024年分别产金10.7吨、11.1吨;预计2025年产金11.7吨至12.4吨;依托Sadiola项目改扩建及Kurmuk项目建成投产,预计2029年产金将提升至25吨。

本次收购将有效强化紫金矿业子公司在非洲的资源联动体系。马里Sadiola金矿、科特迪瓦金矿综合体与加纳阿基姆金矿相邻,将形成强协同效应,助力该公司进一步深耕西非重要黄金成矿带;埃塞俄比亚Kurmuk项目与厄立特里亚碧沙锌(铜)矿临近,东非区位联动优势显现。本次收购将快速补强该公司黄金板块的非洲布局,持续优化公司全球资源配置。

紫金矿业称,本次收购符合公司发展战略,将显著增强黄金板块的综合实力,推动公司矿产金产量大幅增长,对巩固公司在全球黄金行业的领先地位,达成全球超一流矿业集团的战略目标具有重大意义。

腾讯发力AI社交 元宝开启“元宝派”内测

本报记者 李豪悦

1月26日,腾讯旗下AI助手元宝开启全新社交AI玩法“元宝派”内测。

根据公开的内测截图,用户可以选择在元宝App创建一个“派”,并在“派”内“@元宝”或引用元宝的话,元宝AI可以总结“派”内的聊天,创建健身、阅读等兴趣打卡活动,元宝AI则担任“监督员”。

据了解,元宝派后续公测还将上线“一起看”“一起听”玩法,该玩法接入了腾讯会议的音视频底层能力,让用户可以邀请“派”内好友同步观看一部电影、一场比赛或听一首歌。

简单说,元宝派的体验,浓缩了微信、腾讯视频、QQ音乐等腾讯系软件的功能,形成了一个AI服务“打底”的综合社交平台。

值得一提的是,腾讯在1月25日宣布将在元宝App内派发10亿元现金红包,吸引用户使用。

“现金派发可能是为腾讯AI社交探索做铺垫,AI社交争夺战可能来临。”上海社科院研究员、南通大学长三角现代化研究院院长何建华对《证券日报》记者表示,从腾讯官宣派发现金到对外透露AI社交信息,都很像早年微信刚出现时的局面。微信这样成功的社交平台能够延伸的领域和功能是非常多的,新一代的AI社交平台也是巨头们的必争之地。

《证券日报》记者从腾讯方面了解到,元宝派作为腾讯在AI领域的一次创新尝试,旨在探索AI技术在多人社交场景下的深度融合,致力于打造一个能让AI与用户群体共同娱乐、协作的“社交空间”。

据了解,元宝派打通了微信、QQ等社交产品体验,用户可以把“派号”或者专属邀请链接分享到微信朋友圈,或微信、QQ好友,让好友一键丝滑加入元宝派。此前,元宝和微信、QQ已深度打通,不仅可以在微信、QQ添加“元宝”为联系人,随时随地和元宝AI互动,并在公众号、视频号评论区“@元宝”,让其总结内容、拓展提问。

从上述种种来看,腾讯正将AI应用的探索方向,从提升个人效率的“工具”属性,延伸至其最擅长的“社交”属性。

何建华认为,随着AI时代的到来,社交领域将迎来新的变革。传统的社交平台已经出现了过度社交、疲劳社交,甚至大量的无效社交。AI能够对社交链条进行精准细分,使得用户在社交上的垂直需求更容易得到满足,让有共同兴趣的人更容易聚合在一起。

根据曝光的元宝派截图,元宝派倾向于多人沟通场景,而非一对一。业内人士认为,多人沟通是人类最真实、最高频的沟通场景之一,也是对AI的上下文理解、多轮对话、意图识别等综合能力要求最高的场景。

当前,以“一对一”问答为核心的Chatbot(对话机器人)的AI应用琳琅满目,但普遍存在黏性不足的问题。QuestMobile数据显示,头部AI类App三天留存均在50%以下,部分大厂App卸载率达到42.8%。但是,AI社交领域却大有可为。艾瑞咨询数据显示,2025年中国AI社交用户规模已经突破5亿。

对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授陈建伟对《证券日报》记者表示,若AI社交在腾讯这样的强生态中跑通,其最大的商业价值在于将传统的社交关系链升级为具备极高分发效率的智能服务链。“‘元宝派’极有可能成为新一代连接B端服务与C端意图的超级枢纽。这种模式一旦成型,将重构互联网的商业变现逻辑——从传统的搜索或推荐广告模式,进化为更具价值的‘服务找人’Agent(智能体)经济模式。”

多家PCB上市公司预计2025年净利润大幅增长

本报记者 冯雨瑶

AI浪潮下,PCB(印制电路板)相关上市公司有望普遍迎来业绩增长。

日前,广州市昊志机电股份有限公司(以下简称“昊志机电”)发布2025年度业绩预告,预计去年实现归属于上市公司股东的净利润1.28亿元至1.65亿元,同比增长54.40%至99.03%。

昊志机电称,得益于AI算力基础设施和消费电子升级带来的PCB市场需求增长,以及国产替代加速和技术创新的推动,该公司PCB专用加工设备及多类主轴产品销售收入同比大幅提升。在规模效应带动下,产品毛利率有所提高,整体经营能力增强,推动2025年归属于上市公司股东的净利润实现较大幅度增长。

胜宏科技(惠州)股份有限公司(以下简称“胜宏科技”)不久前发布的2025年业绩预告显示,该公司去年预计实现净利润为41.6亿元至45.6亿元,同比增长260.35%至295%。

胜宏科技表示,随着全球AI基础设施与算力需求的持续扩张,其凭借行业领先的技术能力、品质能力、交付能力和全球化服务能力,成为国内外众多头部科技企业的核心合作伙伴。在AI算力、数据中心、高性能计算等关键领域,该公司多款高端产品已实现大规模量产,带动产品结构向高价值量、高技术复杂度方向升级,高端产品占比显著提升,推动公司业绩高速增长。

深圳市大族数控科技股份有限公司(以下简称“大族数控”)预计,2025年度归属于上市公司股东的净利润为7.85亿元至8.85亿元,同比上升160.64%至193.84%。

大族数控表示,在全球AI算力中心基础设施投资持续提升推动下,用于AI服务器、高速交换机等产品的高多层板及高多层HDI板需求旺盛,显著带动下游PCB制造企业产能扩充的积极性,PCB专用加工设备市场规模大增。公司紧抓行业成长机遇,不断提升产品技术能力并积极扩充产能,促进营业收入大幅增长;同时,高价值产品销售占比增加,进一步优化了公司的营收结构,利润水平稳步增长。

AI算力,即人工智能计算能力,是指执行人工智能算法所需的计算资源和处理能力。中金公司研报认为,AI算力需求高企正驱动PCB行业量价齐升,预计2026年AI相关的PCB市场规模有望达100亿美元。

“AI算力需求井喷带动相关PCB企业业绩高增,是算力基础设施扩张推动PCB量价齐升的结构性景气,尤其是高端PCB的供需缺口将支撑企业盈利持续向好。”巨丰投顾高级投资顾问丁臻宇向《证券日报》记者表示。

在AI算力的驱动下,PCB产业迎来高端化与技术迭代的关键期,不少上市公司加大扩产步伐,积极抢占市场机遇。例如,沪士电子股份有限公司(以下简称“沪电股份”)的人工智能芯片配套高端印制电路板(PCB)扩产项目已于2025年6月下旬开工建设。预计该项目将于2026年下半年开始试产并逐步提升产能。

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,AI算力需求爆发推动PCB行业业绩高增长,源于AI服务器、数据中心等对高速高频PCB的刚性需求激增。

詹军豪进一步表示,PCB相关企业要以技术研发为核心,攻坚高频高速、高层数板的工艺与材料难题;同步升级高端产能,匹配AI算力端的定制化需求。同时,相关企业也要深度绑定算力芯片、服务器头部厂商,参与产品前期研发,形成技术与供应链的双重壁垒,摆脱低端价格竞争,筑牢高端市场优势。