

高管访谈

蓝色光标CEO潘飞：

彻底推翻过去的模式 重塑为一家全新的AI企业

■本报记者 贺王娟

4月15日，北京蓝色光标数据科技集团股份有限公司（以下简称“蓝色光标”）发布了2025年年报，报告期内，该公司实现营收686.93亿元，归母净利润2.25亿元，同比扭亏为盈。与此同时，今年以来，受益于AI应用概念，蓝色光标股价一路攀升，市值突破600亿元。

这家即将迎来三十岁生日的行业龙头，正经历着一场深刻蜕变。

近日，在蓝色光标位于北京的总部办公室，《证券日报》记者专访了蓝色光标首席执行官（CEO）潘飞。

“尽管过去我们也取得了一些成绩，但从未沉浸在过去的辉煌中。”潘飞告诉《证券日报》记者，现在公司的核心任务只有一个——彻底推翻过去的模式，以AI原生（AI Native）的方式重新创业，把蓝色光标重塑为一家全新的AI企业。

寻找AI时代新坐标

2025年，蓝色光标AI驱动的收入达37.25亿元，占总营收的5%以上。这一数字看似平淡，背后却承载着公司近乎“不计代价”的战略投入。

“2025年公司的研发投入达到了9521万元，算上技术人才、基建总投入约1.8亿元。”潘飞表示，未来蓝色光标将持续加大AI领域的战略性投入，计划将年度研发费用逐步提升至5亿元至10亿元。

词元消耗量，成为衡量公司AI投入力度的另一关键指标。据潘飞介绍，2025年蓝色光标全年词元消耗量已达万亿级别，而2026年一季度，词元平均消耗量更是实现数倍增长——这一数据还并未包含员工个人使用C端工具产生的消耗量。“词元消耗量，直接体现了我们业务场景中的AI浓度与智能化含金量。”潘飞表示。

为何要“不计代价”的全力投入AI？潘飞给出了清晰答案：“如果坚信通用人工智能的发展趋势，放眼未来十年，AI必然能完成营销行业绝大多数工作，这一趋势已然十分明确。AI对于营销行业，将是颠覆性的重构，在高度智

能化的未来，传统营销代理模式或将彻底失去生存空间。”

事实上，早在两三年前，潘飞就已多次明确表态：蓝色光标在AI时代最重要的目标，是摆脱“代理公司”“纯粹服务公司”的标签。尽管目前代理业务仍占公司收入的90%，但这也正是蓝色光标坚决“All in AI”、加速转型的核心动因。

面向未来的发展方向，潘飞描述了两个路径，“一是打造高度智能化的业务场景，人只需输入任务，其余所有环节全部交由AI智能化完成，最终由人负责复核版权、伦理与法律相关问题。”潘飞以自动驾驶作类比，“未来，蓝色光标的目标是向L4级别迈进，实现AI的自主决策能力。”

“二是聚焦AI无法取代的核心能力。”潘飞认为，AI时代，人与人之间构建信任的能力、顶级客户服务能力、高级审美品味以及高品质内容创作能力，仍是AI难以逾越的壁垒，这也是蓝色光标未来重点构建的核心竞争力。同时，公司也在积极探索全新广告模式。未来的广告，或许会进入Agent to Agent(A2A)的交互时代——个人AI助理与品牌AI助理自动完成需求匹配、购买决策、评价反馈，全程无需人工介入。

此外，面对大模型厂商的潜在竞争，潘飞认为，“字节、谷歌等企业未来三至五年的核心重心一定是通用人工智能（AGI），不会将主要精力投入营销领域。我们能否抓住这一窗口期，快速完成AI布局、加速战略转型，将直接决定蓝色光标在未来行业格局中的竞争地位。”

创造全新增长模式

“出海”业务是蓝色光标近年来的另一核心增长曲线。财报显示，目前，该公司“出海”业务营收占比已突破80%，成为企业发展的重要支撑。

潘飞解释，中国的智能化基建在全球处于领先地位，中国企业“走出去”已成必然趋势，未来5年至10年，“出海”业务仍将保持稳健增长态势。

面对“出海”业务的快速增长，潘飞明确公司的核心策略不是“挑肥拣瘦”只做高毛利业务，而是在全球化1.0粗放增长长期优



图①蓝色光标CEO潘飞 图②公司外景 图③公司办公区 公司供图

先抢占市场占有率，成为中国企业走向全球最信任的合作伙伴。

针对外界对“出海”业务低毛利率的质疑，潘飞表示，众多中小企业“出海”都是从Meta、谷歌等平台的基础投放起步，逐步打开海外市场，这是企业“出海”的必经阶段。

潘飞表示，蓝色光标未来的核心任务就是保持市占率领先，通过全球化2.0模式改变利润结构，并用“AI+全球化”创造全新增长模式。

构建AI之上的竞争壁垒

在潘飞看来，AI时代正在重新定义品牌的价值内核。他提出“走出去”已成必然趋势，未来5年至10年，“出海”业务仍将保持稳健增长态势。

潘飞认为：“在高度智能化的时代，人与人构建信任的能力在未来几年不仅不会削弱，反而

会变得更加重要。当常规问题都能被AI快速解决时，一次高质量的面对面沟通将变得尤为珍贵。”

潘飞还特别强调了“IP的AI化”。他表示，无论AI技术如何迭代演进，能打动人的，始终是经典美好的叙事和有温度的故事。因此，蓝色光标在推进智能化转型的同时，也在超前布局IP AI化，将那些能触动人心的叙事力量提炼出来，融入AI时代的营销新范式。2026年，蓝色光标将重点关注个人IP、明星IP等资产在AI世界的资产化。

潘飞向记者介绍，目前，蓝色光标参投了6家AI Native公司，形成了完整的AI营销闭环；同时战略投资AGI House，布局早期AI独角兽孵化通道。

站在全新起点，这家历经行业风云变迁的营销龙头，正以AI为帆、全球化为翼，毅然踏上二次创业的新征程。而作为掌舵者，潘飞已将目光投向了更远的未来，引领蓝色光标在AI重构的营销新赛道上书写全新篇章。

专访最后，潘飞用四幅画面，描绘了蓝色光标AI转型的未来蓝图：一是业务全面AI化，除户外大屏等传统场景外，所有业务均实现AI深度融合，不再区分AI与非AI业务；二是打造营销科技云平台，以模型数据云为核心，开放接口实现行业资源共享；三是进入高人才密度的碳基员工与硅基员工共生的智能化世界；四是打造顶级内容作品，让公司创作的内容登陆春节档院线、优质影视剧、标杆广告作品，传递优质内容价值与行业正向导向。

“若能实现这四大目标，蓝色光标便完成了真正的蜕变与转型，也能在AI时代的行业竞争中站稳脚跟，赢得未来。”潘飞表示。

站在全新起点，这家历经行业风云变迁的营销龙头，正以AI为帆、全球化为翼，毅然踏上二次创业的新征程。而作为掌舵者，潘飞已将目光投向了更远的未来，引领蓝色光标在AI重构的营销新赛道上书写全新篇章。

旅游市场活力强劲 “五一”假期火车票预售火爆

■本报记者 梁傲男

4月16日，“五一”假期前一日（4月30日）的火车票正式开售，大批旅客第一时间涌入12306平台抢购车票，部分热门线路与时段出现“一票难求”，热门车次、重点区间车票很快售罄。火车票预售的火暴态势，折射出今年“五一”假期旅游市场的火热。

同程旅行平台数据显示，截至4月16日上午10点，已开售的京港、京广、沪昆等多条长途干线出现“秒空”，长三角、珠三角、京津冀、成渝等地一小时内城际线路的热度也出现飙升。从当前预订情况看，亲子游、家庭游将成为主力。

据国铁集团客服中心负责人介绍，今年“五一”期间，预计探亲访友、旅游踏青、休闲度假等出行需求旺盛，铁路客流将保持高位运行。今年铁路“五一”假期运输期间日均计划开行旅客列车约1.3万列。

“受假期价格波动以及燃油附加费上调影响，飞机出行成本有所增加，但消费者‘五一’出行意愿依然强劲。火车票的提前预订热度高涨，体现出旅游消费的韧性和复苏态势。”同程研究院相关人士对《证券日报》记者表示，近期，多地春假政策的落地实施，有助于缓解“五一”假期集中出行的压力，同时也为旅游消费提供了新的增长点。

随着“五一”假期临近，国内及国际机票预订也进入高峰期。多家在线旅游平台数据显示，“五一”期间热门航线机票价格呈现不同程度的上涨。同程旅行平台数据显示，机票、酒店提前预订趋势显著，上海、北京、成都、昆明、广州、深圳成为国内机票的热门目的地。

受民航票价上涨等因素影响，部分游客转向铁路出行。去哪儿旅行数据显示，今年“五一”假期，距离省会城市5小时车程内目的地预订增幅明显，热门三线及以下城市酒店预订量同比翻倍。

与此同时，成功购票的自由行游客已着手规划行程，短途游、周边游备受青睐，境内游将迎来新一轮预订高峰，整体旅游消费呈现多元化发展特征。

众信旅游数据显示，4月1日至4月16日，“五一”假期零售成交总额同比增长53%，产品丰富度同比增长150%。目前国内目的地及出境免签目的地仍在持续收客，预计“五一”假期众信旅游收客人数将再度突破20万人次。出境游复苏动能持续释放，长线目的地及小众目的地热度凸显；国内游增速明显，赏花徒步等新业态成为家庭出游新热点。

“五一”假期国内游的爆发式增长彰显市场强劲活力，区域旅游市场全面升温，也反映出游客对高品质、差异化旅游体验的需求持续提升。我们在国内旅游产品中融入海边骑行、花园漫步、手作体验、品茶赏花等特色内容，精准匹配游客个性化需求。未来，夜间经济、非遗传承、数字文旅等业态创新，将进一步激活国内旅游市场潜力。”众信旅游集团媒介公关经理李梦然对《证券日报》记者表示。

在文旅政策持续发力、消费意愿稳步释放的多重利好支撑下，今年“五一”假期市场热度有望创下历史新高，为经济增长和消费升级注入新活力。中国旅游研究院院长戴斌对《证券日报》记者表示，从第二季度旅游出游意愿监测来看，2026年“五一”假期的旅游热度仍将维持较高水平。

储能需求激增的三大驱动力

■李婷

近日，鑫锂锂电披露的数据显示，2026年第一季度，中国储能电池出货量达209GWh，同比增长115%；全球储能电池出货量216GWh，同比增长117%。

这组亮眼数据的背后，反映出储能产业正进入全球市场需求主导、内生价值驱动的高景气周期。

从本质上看，全球绿色低碳发展战略的深入推进，是储能行业实现持续高增长的底层逻辑。当前，各国纷纷将绿色能源转型作为发展目标，风电、光伏等可再生能源已成为能源结构转型的主力军。然而，可再生能源固有的间歇性、波动性短板，严重制约了其大规模并网消纳。由此，储能系统削峰填谷、调峰调频的核心价值愈发凸显。

总体来看，储能需求的激增源于三大驱动力：AI算力爆发催生的刚性配套需求、全球电网安全升级催生的基础保障需求、国内电力市场化改革催生的内生需求。

在笔者看来，AI数据中心是储能需求增长的第一驱动力。2026年《政府工作报告》提出“实施大规模算力基础设施工程”，AI算力爆发催生的刚性配套需求、全球电网安全升级催生的基础保障需求、国内电力市场化改革催生的内生需求。

放眼全球，北美、欧洲也在同步强化AI数据中心（AIDC）配储刚性要求。据行业机构预测，2030年全球AI数据中心的电力消耗将占全球总用电量的10%以上。其次，电网安全刚性需求凸显，储能成为全球能源体系的基础保障。

随着全球可再生能源渗透率持续提升，风电、光伏发电的间歇性、波动性问题日益突出。叠加多国电网设施老化、电力供应稳定性不足等现实痛点，储能已成为保障电网安全稳定运行的核心支撑。

最后，国内电力市场化改革催生了我国储能的内生需求。如今，我国储能装机增长已逐步摆脱“强制配储”的驱动模式。东吴证券研报预测，2026年国内储能新增装机将达265GWh，同比增长63%，独立储能、工商业储能等场景持续扩容，成为推动行业高速增长的重要力量。

不过，在储能快速发展的背后，一些问题也受到了市场高度关注：一是如何寻找产能快速扩张与行业盈利水平之间的平衡；二是“算电协同”如何实现稳定收益；三是电力市场化机制仍有待完善；四是资源回收与再利用体系建设，能否跟上储能电池退役的节奏。

在储能产业持续景气之际，行业有必要未雨绸缪，寻找上述问题的破解之道，才能促使储能产业走得更稳、更远。

算力紧缺 国内云厂商集体上调AI服务价格

■本报记者 袁传玺

4月16日，国家统计局副局长毛盛勇在国新办新闻发布会上表示，我国人工智能商业化规模化应用取得阶段性突破，到今年3月份，日均词元调用量突破140万亿，比上年末增长超40%，人工智能赋能千行百业，带动相关领域快速增长。

与此同时，3月中旬以来，多家国内云厂商发布调价公告，上调AI服务价格。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示，当AI投资遭遇物理瓶颈，算力正从越用越便宜的基础设施蜕变为稀缺的硬通货。整个AI算力产业链涨价是必然趋势，算力价格的重构已不可避免。

国内厂商集体涨价

3月中旬以来，阿里云、腾讯云、百度智能云等头部厂商密集发布调价公告，上调AI服务价格，涨价幅度从5%到34%不等。

此番涨价并非孤立事件，而是从硬件端到应用端的全链条共振。在海外市场，英伟达H100等高端图形处理器（GPU）的一年期租赁价格涨幅已接近40%；在国内市场，大模型厂商智谱AI在短短

两个月内连续三次上调应用程序编程接口（API）价格，其GLM-5-Turbo模型在特定场景下的价格涨幅甚至接近翻倍，直接对标海外头部厂商。

4月15日，阿里云再度宣布将对部分MU（Model Unit）模型单元的服务价格进行适度调整。影响产品为大模型服务平台百炼，上调幅度为2%至7%不等。4月9日，腾讯云发布公告，自5月9日起对AI算力、容器服务、大数据分析工具等三类产品价格统一上调5%，已购用户在当前计费周期内不受影响。

此外，科大讯飞智算平台于3月底宣布AI推理服务涨价8%，商汤科技SenseCore通过调整算力套餐定价模式，使单次大模型训练的费用平均上浮12%。智谱AI在4月8日再度提价10%，这已是其近期的第三次涨价。

有行业分析师对《证券日报》记者表示，此前云厂商为了抢占市场份额，往往通过巨额补贴将算力价格压至“白菜价”。然而，随着AI应用从“玩具”向“工具”转型，尤其是AI智能体（Agent）爆发，海量并发调用带来的电力、带宽及硬件折旧成本已远超厂商的补贴上限。这不仅仅是成本转嫁，更是一次战略性的价值回归。当算力成为决定企业竞争力的核心要素时，其定

价逻辑便不再单纯锚定硬件成本，而是取决于其所能提供的商业价值与稀缺程度。

词元调用量爆发

本轮涨价的核心引擎，在于推理端词元调用量的爆发式增长。随着多模态大模型和AI智能体的普及，AI的应用场景已从简单的对话框，延伸至复杂的办公、编程及创意生成等多个领域。

全球AI大模型聚合平台OpenRouter最新数据显示，3月16日至3月22日，中国AI大模型词元调用量连续第三周超越美国，国产词元正成为全球开发者的主流选择。从长期数据来看，2025年3月24日前一周顶尖模型词元调用量为1.62T，到2026年3月16日前一周，这一数字升至18T，近一年增幅约1011%。

张毅表示，推理任务对内存带宽的要求已超越了对算力本身的追求，海量并发请求使得云厂商的电力和带宽成本急剧上升。这种从“训练主导”向“推理主导”的需求结构转变，使得算力消耗呈现出持续性运营支出的特征，彻底改变了过往“一锤子买卖”的商业模式。

在需求井喷的同时，供给端却面临着严峻的物理瓶颈。首先是

存储供应的极度紧张。随着模型参数规模扩大，推理任务对高带宽内存（HBM）的需求甚至超过对GPU核心算力的需求，导致HBM价格在半年内大幅上涨，成为推高算力成本的首要推手。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员林对《证券日报》记者表示，硬件成本的上涨，叠加需求结构的改变，迫使厂商必须通过提价来覆盖昂贵的算力折旧，实现从亏损获客向质量增长的转型。

算力稀缺性凸显

在全产业链涨价的背景下，算力资源的稀缺性日益凸显，催生了算力租赁市场，成为AI产业发展的新风口。

对于大多数企业而言，自建数据中心正变得愈发困难。一方面，高端GPU“一卡难求”，采购周期被拉长至数月甚至一年以上；另一方面，建设一个具备规模化效应的智算中心，从规划、采购、部署到调试，周期动辄超过一年，且需要数亿元乃至数十亿元的巨额资本投入。这对于追求敏捷迭代和成本控制的中小企业乃至部分大型企业来说，是难以逾越的门槛。

正是在这种“自建难、买不