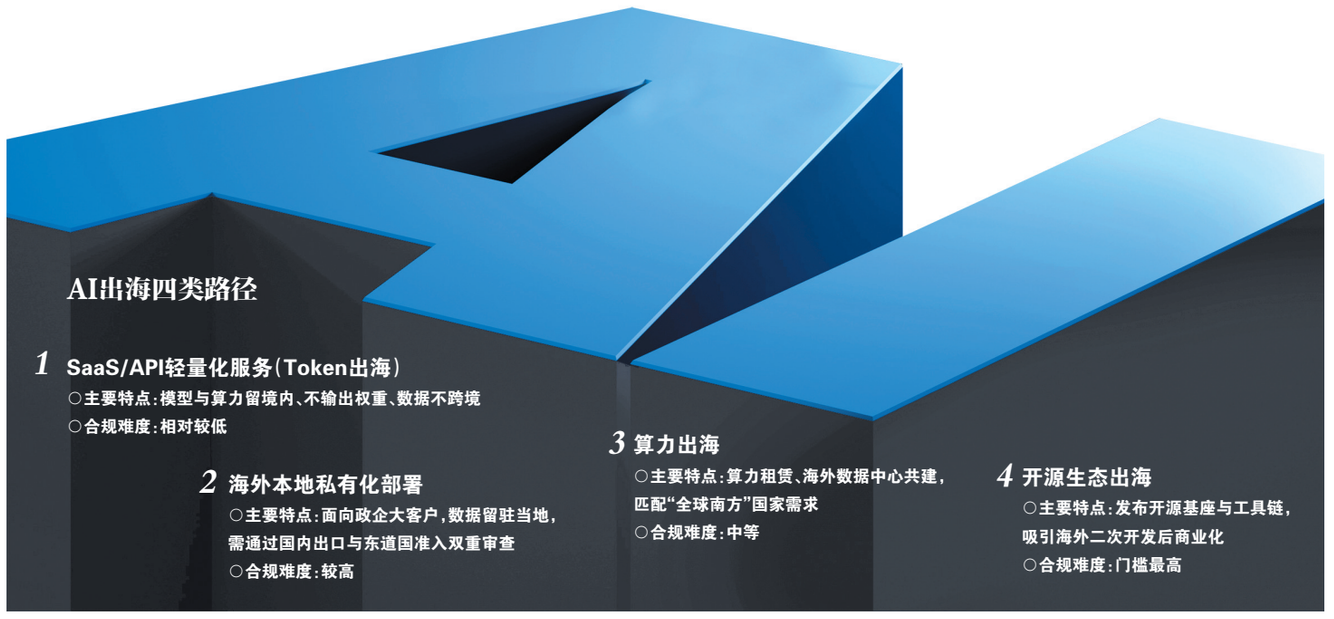
责编 刘洋 美编 张彬 责校 杨志强 电话:64101880 kuaijiaogao@163.com

AI全栈出海张弛有度

从单点应用试水到全栈体系输出，人工智能（AI）出海正走到分水岭。

今年是国家“十五五”开局之年，也是香港首个五年规划实施之年。在AI已成为全球产业变革核心引擎的当下，中国企业加速布局海外市场，AI出海正成为产业升级与高水平开放的重要落点。围绕这一趋势，近期在北京举行的京港数智经济相关活动上，与会嘉宾展开热议。全球AI出海的底层格局是怎样的？内地企业出海有哪些路径？香港为何成为绕不开的支点？AI出海又将要翻越哪些风险与治理的高墙？



全栈输出提速

谈及全球AI出海的现状与趋势，清华大学公共管理学院教授、北京国际数字经济治理研究院院长孟庆国表示，从总体格局来看，AI出海正在从原来单点应用走向全栈全球化的布局。

这一大格局下，AI出海的供给、需求与规则发生了结构性变化，其一表现在出海内容从“应用优先”转向“全栈输出”。回看AI出海迭代，孟庆国表示，早期AI出海更多是轻量化的C端应用，门槛低、试错快、合规压力小；如今，基础层的开源大模型权重、开发框架、向量库、智能体框架，模型服务层的私有化部署、行业微调模型、垂类智能体，算力层的算力租用与海外数据中心建设，以及应用层工业质检、智慧农业、智慧城市、港口物流、医疗影像等B端本地化部署，正同步走向海外。

“现在出海输出的不是一个产品，是整套的技术体系，数据要闭环，运维能力和标准范式整体性出海和部署。”孟庆国补充道，而这也同样意味着风险与合规的链条被明显拉长。

其二，在需求端，全球市场裂变为高合规与普惠两大赛道。孟庆国举例称，欧盟、新加坡、日韩等发达经济体付费能力强，但准入壁垒高企，例如欧盟AI法案与GDPR对数据溯源、偏见审计、深度伪造标识提出刚性要求，竞争焦点是“可信AI”；东南亚、中东、拉美、非洲等“全球南方”国家则算力稀缺、数字底座薄弱、本土大模型供给不足，需求集中于低成本产业赋能。

不过，孟庆国认为，“全球南方”国家可能是我国AI出海最主要的增量市场，比拼的不是大模型跑分，而是性价比、端侧轻量化和本地化快速交付。

其三，竞争砝码从技术指标移向标准与生态。AI已被主要大国视为战略技术，出口管制、外资审查、芯片限制趋于常态化。不同的国家由此所构建的治理体系和监管逻辑也不尽相同：美国卡住算力、先进模型与芯片的出口和投资通道，欧盟把风险分级设为市场准入的前提。对此，孟庆国提醒，AI出海企业的监管套利空间正在收窄，合规成本只会更高。

其四，孟庆国表示，开源成为全球化竞争的关键杠杆。开源模型能降低海外开发者与集成商的合作门槛，易于长成共建生态；但开源同样是一把“双刃剑”——模型权重一旦流出，下游使用场景难以监测追踪，存在被滥用、被用于敏感场景的风险。

四类模式并进

格局之变下，路径选择成为企业最现实的考题。

会上，孟庆国将当前国内AI出海的主流模式归纳为四类：一是SaaS或API轻量化服务出海，即“词元（Token）出海”，模型与算力留在境内、不输出权重、数据不跨境，合规难度相对较低；二是海外本地私有化部署，面向政企大客户，数据留驻当地，需同时通过国内出口审查与东道国准入审查；三是算力出海，以算力租赁、海外数据中心共建切入，与“全球南方”国家的需求高度匹配；四是开源生态出海，发布开源基座与工具链，吸引海外二次开发后商业化落地，是门槛最高的“长期生态线”。

对于企业具体选择哪一条路，孟庆国也给出了三个标尺，分别是目标市场的监管强度、模型是否属于限制出口技术、是否涉及重要或核心数据。

北京商报记者现场了解到，北京已在词元出海赛道先行落子。据北京市经济和信息化局副局长李辉介绍，北京AI核心产业规模已超过4500亿元，集聚全国一半以上的AI头部企业，大模型备案数量保持全国第一。全国首座词元工厂在北京投入使用，京津冀首个万台级具身智能超级工厂已经建成。

北京市经济和信息化局数字产业处副处长陈光明进一步解释道，北京词元出海拥有两大天然优势，一是价格差，国内词元价格与海外存在倍数级差距，其来源是国内工程师的工程性创新；二是时差，国内白天是词元消耗高峰期，夜晚海外反而迎来高峰。“价格的差距和时间的错配，恰好为词元发展提供了天然的优势。”陈光明指出。

集齐技术、产品与市场之后，出海还需一个支点，多位嘉宾不约而同指向同一个答案——香港。2026年5月，驭势科技（北京）股份有限公司在港交所上市，成为“全场景L4自动驾驶第一股”，同年9月纳入港股通。这家从北京出发的公司，全球机场无人驾驶累计运行800万公里，其中400万公里在香港机场完成；全球前十机场已有三家客户，年底有望增至五家，民航领域市场份额超过90%。

“香港为我们带来的，是世界场景、世界标准、世界市场、世界资本。”驭势科技（北京）股份有限公司联合创始人、董事长兼CEO吴甘沙说道。

类似的故事在更多企业上演。北京中数睿智科技有限公司创始人韩涵介绍，公司已在香港落地子公司，对接东南亚、中东、非洲客户，甚至在中东“直接PK掉微软的人工智能平台”；云图知行（北京）科技有限公司CEO张凡表示，公司可在40多个国家直接提供服务，“以香港为枢纽的模式是最好的”。

香港数码港大湾区及内地事务总监苏婕透露，京港AI加速器已汇聚204家企业，爱诗科技等“独角兽”在数码港落地，数码港今年的新KPI（关键绩效指标）正是“帮企业在全球进行接单”。

平衡安全开放

高歌猛进的另一面，是风险与治理的新考题。

孟庆国直言，AI出海面临多重治理困境：一套模型涉及多国训练与服务，各国数据规则相互矛盾，容易出现“合规不可能三角”；权重出海可能记忆敏感数据，而多数国家强制数据不出境，数据主权矛盾待解；投资审查、供应链限制等泛化安全审查超越现有法律条文，地缘政治让问题更加复杂；跨文化偏见可能被放大，深度伪造、诈骗等内容生成权责模糊；全球尚未形成统一公约，中小企业被合规门槛挡在门外。

破题之道，孟庆国主张在安全与开放之间求平衡：企业端，前置合规要求并进行属地适配，建立技术分类清单与数据分类治理等；政策端，用负面清单圈定少数受控技术，为面向“全球南方”国家的普惠合作留出通道；国际端，推动标准互认，搭建包容分级的共识协作机制，营造良好AI出海的宏观国际合作环境。

香港的治理框架，正成为出海企业的重要依托。香港特别行政区政府数字政策办公室副数字政策专员吴秉宗表示，AI正在加速新一轮科技革命和产业变革，要让人工智能真正成为经济发展的新引擎，关键在于建立从科研创新到产业应用的环境生态。

“人工智能应用越广泛，稳健治理越重要。”吴秉宗表示。据其介绍，香港特区政府多轨并行，构建适配香港情况的人工智能与数据治理体系，对接国家与国际标准。数字政策办公室已发布人工智能道德框架，并推出了香港人工智能技术及应用指引，覆盖AI项目从识别、管理到开发应用的全链条风险。

一线企业的感受更为直接。京港文创产业创业者、香港文汇报专栏作家（文旅科技）梁家僖认为，出海的真正门槛不在技术，而在于信任。他建议，以人文智能为内核，让AI保留中华传统文化的人味，香港可建立标准将内地的产品与文化转化成国际版本，成为企业验证国际化产品的最佳场景。

韩涵则把视角拉得更远，呼吁将中国AI能力“打包出海”。在她看来，中国是全球人工智能唯二的两个供给国之一，全球其他地方都是需求国；但现实却是算力层面很难获得国际高端算力，数据跨境与模型出海又面临不同国家的限制。“打包出海”正是要借香港集合中国内地的技术与产业优势、形成整合能力，一揽子解决出海的“卡脖子”问题，并且最好先形成面向北京AI能力的“打包出海”。

展望后续，孟庆国对AI出海的走向作出三层判断：短期来看，市场持续分化，发达市场拼合规可信、“南方”国家拼普惠交互；中期来看，地缘伙伴网络、合规体系与可控的开源生态是竞争的关键；长期来看，根本性矛盾仍是技术无国界与主权边界的冲突。

由此，孟庆国建议分类施策，即高风险技术守住出口“红线”，通用应用做好属地合规，普惠AI面向发展中国家开展能力共建。

北京商报记者 廖蒙

图片来源：视觉中国

银河星舰7车主三问吉利

随着2025款、2026款吉利银河星舰7芯片问题的持续发酵，关于企业在销售、客服、宣传、维保方面的自相矛盾不断暴露。北京商报记者追踪调查了解到，在2025款吉利银河星舰7的车主们发现芯片问题后，多次与客服、销售进行沟通，获得的口径不断被推翻：从“车规级芯片”，到“龙鹰一号只是平台名”，“从未在官方渠道宣传”，到承认2025款搭载E02芯片、“龙鹰一号只是实力展示”，再到最新的“辅助驾驶未能达预期改报新品”，始终回避销售时的承诺。

对于芯片门的后续解决，企业也仅仅给出“用售后权益代替换芯片”的方案，这让车主们不禁连发三问：是谁在授权客服不断更改口径？吉利芯片门的问题是否构成了虚假宣传？如果宣传配置与实际交付配置确实不符，吉利方面是否应该召回更换芯片或退车？

一问 客服为何四改口径

尽管吉利官方已经对2025款银河星舰7的芯片问题作出说明，但让包括周先生在内的一众车主不能接受的，首先是客服的四改芯片问题口径。

据周先生介绍，2024年12月，自己去看车的时候，销售人员曾明确表示车辆搭载龙鹰一号芯片，后续通过OTA还能更新可视化车道级导航等功能，这也是让他决定购买2025款银河星舰7 EM-i的一个重要原因。然而，购车后车机却频发故障，经第三方检测发现，车辆实际搭载亿咖通E02芯片。

发现宣传与实车不符后，周先生多次联系吉利客服讨要说法。

争议初起时，吉利客服给出的口径是“2025款搭载车规级芯片，2026款配备龙鹰一号”，对2025款芯片具体型号避而不谈。

然而随着车主们不断集中发现芯片问题，吉利银河星舰7的投诉量曾一度位居车质网投诉排行榜第一，问题超过1000条，集中在“与宣传不符”。

随着投诉集中爆发，客服说法第一次出现反转，称龙鹰一号只是平台名称，E02为平台内部代号，问题源于内部信息传递失误与培训疏漏，公司已经启动内部整改，复核话术与产品参数。

随后媒体介入，问题遭到集中曝光，客服的话术第二次变更：称上市阶段并无相关宣传，从未在官方渠道宣称2025款星舰7搭载龙鹰一号。在舆论持续发酵之下，吉利客服第三次变更口径，终于明确配置：2025款星舰7搭载E02芯片，2026款除最低配外均搭载龙鹰一号芯片。

截至发稿，吉利官方客服的最新解释是，此前相关内容仅为技术实力展示，并不代表2025款实车搭载龙鹰一号。对于吉利客服话术出现更改的原因，北京商报记者向吉利方面发送了采访提纲，但截至发稿暂未获得回复。

二问 企业是否构成虚假宣传

在舆论持续发酵后，10月31日，吉利汽车回应称，2025款银河星舰7全系搭载E02座舱平台，具体配置以上市时公布的车型配置表及书面购车合同约定为准。原设计搭载龙鹰一号的版型，因辅助驾驶体验未达预期，在2025年新申报产品公告后于2025年四季度随新年款上市。

但车主们对此并不买账。周先生表示，“买车时门店称以App订单作为合同，但不论是当时的购车配置还是订单，均未体现车机搭载了何种芯片”。

由于2025款界面已无法查询，北京商报记者对照2026款配置表发现，星舰7 EM-i版本在配置表中设置了车规级座舱芯片一栏，并标注了搭载的版本；但星舰7 EV版本并无车规级座舱芯片一栏，因此消费者实则无法查看。

更为重要的是，周先生等车主认为，从回应来看，吉利汽车早已知晓即将发布的2025款车型并未搭载龙鹰一号，但直到舆论发酵才正面回应，而车辆宣发阶段仍以搭载龙鹰一号为宣传点，对车主的购车决策产生了误导。

“如果吉利此前通过官方网站、企业负责人直播等官方渠道，明确宣传2025款银河星舰7搭载龙鹰一号芯片，而实际交付车辆采用其他芯片，且未向消费者充分说明，则可能构成虚假或者引人误解的商业宣传。”上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊指出，根据消费者权益保护法第二十条及反不正当竞争法第九条，经营者应当真实、全面地披露商品性能、配置等信息，不得作虚假或者引人误解的商业宣传。

孙宇昊进一步指出，判断的关键在于宣传内容是否具体指向涉事车型，以及相关表述是否足以影响普通消费者的购买决策。具体是否构成违法，仍需结合宣传证据及实际车辆配置认定。

汽车芯片配置属于车辆的重要技术信息，可能影响消费者对车辆性能、使用体验及产品价值的判断。如果经营者未如实披露，可能导致消费者在信息不充分的情况下作出购买决定。“如果宣传配置与实际交付配置不符，可能主要侵害消费者的知情权、公平交易权和自主选择权。”孙宇昊表示。

三问 车辆能否召回或退车

“9月20日左右，我购车的4S店的几个负责人来找我进行了协商。”周先生表示，4S店表示只能给出免费保养等补偿，但不代表厂家，无法针对周先生的芯片问题给出答复。“我的核心诉求是解决芯片不符合宣传的问题，如果无法解决，应按合同违约来解除合同，退车退款。”

另有多名2025款星舰7车主也向北京商报记者表示，其核心诉求在于更换芯片，如无法更换，希望可以退车。

对于相关争议的处理方式，吉利方面回应称，针对部分车主提出的E02座舱平台升级E04座舱平台的诉求，公司已启动专项技术评估，若具备可行性，将在后续公布升级内容、费用政策及权益保障，并为2025款银河星舰7车主提供车机延长5年质保以及专属复购礼遇。

对于已经购车的消费者，企业应根据合同约定、宣传内容及消费者受到的实际影响，依法采取协商补偿、退换车辆或其他适当的纠纷解决措施。孙宇昊表示，企业还应完善产品上市前的信息审核机制，加强对企业负责人直播、销售人员介绍及第三方营销内容的统一管理。总体而言，车企应以真实、准确的产品信息为基础，主动核查争议并依法保障消费者权益。“这既是履行法定义务的要求，也有助于维护消费者信任。”孙宇昊直言。

孙宇昊建议，根据消费者权益保护法，消费者可以依法要求经营者承担相应民事责任。如果能够证明经营者存在欺诈行为，还可以依据第五十五条主张购买商品价款三倍的惩罚性赔偿。“但需要注意，配置不符并不当然构成欺诈，三倍赔偿仍需满足相应法定条件。”

北京商报记者 蔺雨葳