

头部企业联合创新 煤矿、化工行业加速拥抱大模型

本报记者 贾丽

当前,5G、云计算、AI大模型等新技术加速在煤矿、化工等垂直产业落地应用,推动行业数字化转型和智能化发展。

近日,多家头部企业宣布与华为在煤矿、化工等领域进行合作,并公布了最新进展。例如,山东能源集团宣布与华为联合发布首个“矿山行业大模型”,助力行业解决安全问题。贵州磷化集团则表示,公司与华为将在“矿山、化工领域智能化建设等方面开展持续深化合作。”

对此,6月12日,华为管理层人士对《证券日报》记者表示:“华为支持煤矿、矿山、化工领域拥抱人工智能,用根技术打造坚实的算力底座,发展人才,并将坚持以AI技术推动合作伙伴智能化转型,优化生产效率。”

“从一系列动作来看,大模型正在矿山、化工领域加速扎根。作为传统行业,煤矿、化工行业的数字化转型面临多重难题,包括基础条件起点不一、数字技术应用不足、数据管理复杂以及专业化数字人才团队仍需持续构建等。为此,行业需要联合创新,并引入大模型、AI等技术底座,强化数字化基础设施,促进新技术与化工产业的融合,培育数字化人才等,加快产业全面数字化转型。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强对《证券日报》记者表示。

随着新兴技术加速向传统行业渗透,数字技术正在助力化工业务流程优化,提升其创新效率和效益,推动行业快速迈向智能化。

“在煤矿、化工行业的数字化过程中,华为等企业进入后,将大模型扎根行业,并发挥其数字处理、集成优化等能力,与产业链公司共同提升行业数字化水平。”林伯强认为。

据了解,目前,华为正在联合生态企业打造场景、装备、AI技术融合,推进煤矿、能源化工等行业AI化。其中,华为还与山东能源集团在钢铁冶炼等领域



预计2024年至2026年国内煤矿智能化改造市场规模分别为429亿元、492亿元、894亿元,3年合计市场规模达1815亿元

王琳/制图

合作,通过引入大模型、AI等技术缓解了部分技术问题。

华为矿山军团副总裁李俊朋近日表示,在化工领域,行业需要面对高自动化安全连续生产、降耗降本与降本增效等共性需求,华为将基于人工智能技术,积极联合化工行业的头部企业等深入数字化探索。

事实上,华为在发布AI战略后,于2023年提出全面智能化,加速把数字技术带入行业。针对垂直行业,华为还推出了鸿蒙矿山操作系统,并首次在工业领域实现商用。

我国煤矿等行业的智能化市场空间较为广阔。民生证券认为,预计2024年至2026年煤矿智能化改造市场规模分别为429亿元、492亿元、894亿元,3年合计市场规模达1815亿元。

“煤矿、化工企业不断引入云计算、大数据和人工智能等创新技术,不仅可以推动行业持续转型,还将催生工业物联网、环境监测与治理等更广阔的产业空间。”迈睿资产管理有限公司首席执行官王浩宇对《证券日报》记者介绍。

华为高级副总裁邹志磊在近日举行的化工行业院士高峰论坛上表示:“AI从产业到行业,企业全面拥抱AI的资金投入大,人才储备要求高,链条特别长,场景特别多,需要打通产业、行业断点,整合水平技术、垂直场景等,整合多家企业的能力到一个共同的生态联盟。华为为定位算力平台,用根技术打造坚实的算力底座,发展人才,赋能行业生态。”

实际上,已有多家上市公司与华为等技术企业合作,联合推动AI大模型等

进入煤矿、化工领域,加速产业AI化。

创力集团在投资者互动平台上表示,公司与华为煤矿军团保持沟通,主要就鸿蒙系统的应用及装机事宜进行合作,目前公司已研发出基于鸿蒙系统的控制器,获得华为官方鸿蒙认证,并装机使用。亚钾国际透露,公司与华为合作打造了东南亚首个AI智能矿山,推动钾盐矿开采及生产过程的自动化、数字化和AI智能化。

云鼎科技则称,其基于盘古矿山大模型已开发了超63个应用场景,促进矿业、化工、新能源等行业降本增效。

“头部企业的联合创新,不仅将带动自身及行业的转型升级,也将推动人工智能在垂直行业的开发应用从‘作坊式’走向‘工业化’。”林伯强如是说。

人形机器人加速“进厂” 工业场景商用空间广阔

本报记者 李雯珊
见习记者 刘晓一

北京时间6月12日凌晨,X平台Tesla(特斯拉)官方账号发布了一个帖子宣称,特斯拉已在工厂中部署了两个Optimus(擎天柱)机器人。

从宣传视频来看,Optimus已进入工厂,不仅能熟练完成行走、抓取、搬运等基础动作,还能展现“金鸡独立”等高难度动作。

6月12日,A股人形机器人概念板块拉升,丰立智能涨停,斯菱股份、长盈精密、埃斯顿、科达股份、禾川科技等个股纷纷上涨。

在业内看来,人形机器人正处于工业场景商用的前夜。

“智能制造将成为人形机器人首

个大规模应用的领域。人形机器人将重新定义AI时代的工人,把人从重复性的劳动中解脱出来。”在2023世界机器人大会上,人形机器人企业优必选CEO周剑表示,未来人形机器人可以和传统自动化设备协作作业,以解决复杂场景的柔性无人化,自主完成扭矩拧紧、柔性装配、物料搬运等任务。

而优必选工业版人形机器人Walker S也已进入工厂“实训”。继进入蔚来新能源厂后,Walker S还将走进东风柳汽车间,开展汽车制造过程中的安全带检测、车门锁检测、车灯盖板检测、车身质检工位等一系列实操。

此外,6月5日,小米机器人公司正式搬迁至北京亦庄小米汽车工厂。据介绍,公司正积极推进其仿人机器

人在自有制造系统的分阶段落地。

人形机器人为什么偏爱车企?对此,高工机器人产业研究所(GGIH)所长卢瀚宸向《证券日报》记者表示:“看一个行业是否能成为机器人的潜在市场,主要看三点:是否有认知、有意愿、有预算。”

卢瀚宸进一步称,从制造业细分行业来看,汽车的行业基数最大,“整车+零部件”的规模超过15万亿元;同时,汽车也是自动化程度最高的行业之一,对于自动化、智能化的认知水平处于市场前列,汽车客户对于导入机器人的意愿相对强烈;此外,相较于工业机器人,人形机器人的智能化和柔性化作业能力值得期待,尤其是在总装环节;同时,汽车行业客户相对于其他客户也有着较强的付费能力。

整体来看,2024年人形机器人“梦之队”在加速形成。全球范围内的相关企业正在形成合力,推动产业提速发展。

聚焦国内企业,长盈精密相关人士在接受《证券日报》记者采访时称:“在人形机器人领域,长盈精密已布局精密零部件产品,如关节齿轮、轴承等。公司目前已经与AI Figure和北美人形机器人头部企业建立了合作关系。”

主营汽车轴承业务的斯菱股份也在投资者互动平台上表示,其机器人零部件产品计划覆盖工业机器人、协作机器人及人形机器人等领域。目前,公司谐波减速器已在量产前期准备阶段。而减速器主要应用于机器人灵活关节和灵巧手,是目前人形机器人的核心部件。

天润乳业拟扩充乳制品业务产能 可转债发行获证监会同意注册批复

本报记者 谢岚 见习记者 梁傲男

6月12日,天润乳业发布公告称,公司收到中国证券监督管理委员会出具的《关于同意新疆天润乳业股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》,同意公司向不特定对象发行可转换公司债券的注册申请。

据天润乳业此前披露,本次拟发行总额不超过9.9亿元的可转债,募集资金拟用于“年产20万吨乳制品加工项目”7.12亿元、用于“补充流动资金”2.78亿元。募投项目拟新增产能的产品主要为百利包奶、常温枕奶、常温砖奶、常温酸奶和高端巴氏奶产品,系对现有乳制品业务的产能扩充,主要投向市场覆盖区域更广的常温类产品,有助于公司扩大市场供给能力、丰富现有产品线、提升市场占有率。

《证券日报》记者了解到,本次募投产品与公司现有产品种类基本一致,其中常温酸奶产品是该公司近年来研发的新品,是对现有产品的更新升级,与现有产品构成互补关系,不涉及新增产

品大类和业务模式转型的情形。

近年来,天润乳业主营业务产能利用率持续维持高位,收入占比最大的常温乳制品产能利用率在2023年1月份至6月份已达99.67%,产能瓶颈问题凸显。同时,公司乳制品业务持续快速发展,2020年至2023年营业收入从17.68亿元增长至27.14亿元,年均复合增长率达15.36%。

对于本次募投项目,天润乳业表示,年产20万吨乳制品加工项目计划建设周期为两年,预计投产第一年产能达到50%,第二年将达70%,之后各年产能将达100%。以10年作为项目计算期,其中建设期按2年计算,运营期10年。该项目内部收益率(税后)为15.80%,投资回收期(税后)为7.31年。

在业内人士看来,扩大现有主营业务产能,将有利于公司进一步提升市场竞争力,完成业务发展的战略突破。

“随着市场渠道的持续增长,天润乳业新增产能迫在眉睫。”中国农垦乳业联盟专家组组长宋亮对《证券日报》记

者表示,公司对于近期新增及规划的天润齐源和新农乳业产能,均已各自明确且独立的品牌定位和目标市场覆盖,与本次募投项目新增产能用途有清晰的区分。因此,公司此次使用募集资金在乌鲁木齐由天润科技实施建设年产20万吨乳制品加工项目以扩充“天润”主品牌产品产能具备合理性。

天润乳业方面表示,公司虽然在近期陆续通过新建和合资设立生产基地的方式提升乳制品产能,但仍然不能完全满足市场对于高品质、健康乳制品的需求,持续在疆外市场渠道重点聚焦发力,不断提升下游市场的品牌口碑和产品认知,公司未来在疆外市场发展潜力可观,为本次募投项目的产能消化提供了良好保障。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示,从公司多元化战略来看,其采用多品牌、多品类、多场景、多渠道以及多消费人群的策略,对其产品线的丰富性和整体平衡性具有重要意义,这种战略布局将为公司带来新的增长点。

截至2023年12月31日,公司疆外市场收入占比达46.27%,为公司主要的收入增量来源。经销商渠道方面,截至2024年一季度末,公司总经销商955家,较年初净增加25家,其中疆外经销商净增长28家,疆外经销网络建设持续发力。

在宋亮看来,虽然在疆外市场,天润乳业的市占率较头部品牌仍有差距。但随着消费者对于高品质奶源的需求不断提升,公司以天山南北黄金奶源带的品质奶源为特色优势,持续在疆外市场渠道重点聚焦发力,不断提升下游市场的品牌口碑和产品认知,公司未来在疆外市场发展潜力可观,为本次募投项目的产能消化提供了良好保障。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬对《证券日报》记者表示,从公司多元化战略来看,其采用多品牌、多品类、多场景、多渠道以及多消费人群的策略,对其产品线的丰富性和整体平衡性具有重要意义,这种战略布局将为公司带来新的增长点。

阅文设立10亿元生态扶持基金 持续释放IP价值

本报记者 袁传玺

6月12日,阅文集团(以下简称“阅文”)举办2024阅文创作大会。大会总结了过去一年阅文在“AI+IP”业务升级思路下创作生态和IP领域的一系列成绩,以“帮助创作者放大内容价值”为核心,正式发布10亿元生态扶持基金,宣布未来将在前置IP孵化、IP视觉化开发、多模态基建三方面加大投入力度,陪伴创作者成长。

“过去一年,爆款新书不断,给创作者们带来水涨船高的收入。同时IP改编、‘出海’迈向新台阶,作品的影响力和商业价值进一步拓宽。服务好创作者,阅文要继续做好两件事:一是培育好土壤,让好故事源源不断生长;二是搭建好舞台,让好内容实现更大价值。”阅文集团CEO兼总裁侯晓楠表示。

内容生态愈加繁荣

去年,首届阅文创作大会召开,“升级AIGC赋能原创的多模态多品类内容大平台,构建新的IP上下游一体化生态体系”被明确写入阅文中长期业务蓝图。

历经一年的升级变阵,阅文的内容生态愈加繁荣,2023年全平台新增创作超10万部作品数量同比增长125%,TOP500新书累计收入同比增长三成;阅文的活跃作家创作平均收入同比增长超32%,实现了近五年来的最大增幅,中位数作家收入增幅达135%,实现快速翻倍;00后作家均订过万作品数同比增长230%。

在内容生态方面,《庆余年第二季》在CCTV-8连续18天全国全部频道实时收视率断层领先,是腾讯视频历史热度最高的剧集。书剧联动创下多项纪录,猫腻监制的《叶轻眉日记》登上多平台热搜第一,原著阅读量环比提升38倍。

此外,阅文在IP生态多赛道多点开花,《斗破苍穹》破亿GMV的卡牌产品和超3000万GMV的雕像产品陆续问世。2023年全网动画播放榜TOP10作品中,有6部改编自阅文IP。漫画方面,《超神宠兽店》在国内阅读人气超30亿,在海外平台WebNovel上也位居付费榜TOP1。

有业内人士对《证券日报》记者表示,阅文通过设立10亿元生态扶持基金,强化IP孵化和视觉化开发,以及推进多模态平台建

设,为创作者提供了更广阔的舞台和更有力量的支持。这些举措不仅促进了优质内容的涌现,也提升了作家的创作热情。阅文在内容生态的布局上展现了前瞻性和战略眼光,为其未来的发展奠定了坚实基础。

进一步放大IP价值

近年来,伴随着行业赛道的细分延伸,AI技术的风云搅动,以网文、漫画为代表的内容源头正在发生新的变化。如何在新形势下为创作者开拓更大空间?

平台赋能方面,阅文的起点读书2023年收入同比增长40%,QQ阅读会员数量同比增长超65%。“接下来阅文会加大对多模态内容创作的扶持力度,推出专项激励政策,让更多好故事拥有文字、声音、视觉的一体化呈现和传播机会。”阅文集团副总裁黄琰表示。

短剧孵化方面,阅文已出品多部流水超千万的爆款短剧。并且,阅文正式升级“短剧星河孵化计划”,开放150部短剧的IP和资源与上下游伙伴合作共创,《庆余年》等大IP衍生短剧已在开发进程中。

“通过前置IP孵化、视觉化开发以及多模态平台的整合,阅文成功将优质内容转化为高价值的IP产品,如最近火遍全网的《庆余年》就是典型案例。”艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,这不仅提升了作品IP的商业价值,也拓宽了内容的展现形式,增强了用户体验。阅文在IP开发方面的战略眼光和执行力,也为其内容生态的可持续发展注入了强劲动力。

技术赋能方面,AIGC已逐步在阅文多场景落地应用;AI一键出海至多语种市场,翻译成本平均下降九成,营收占海外总收入30%左右。除文字、文生图方面,“画师”功能已在内测;AI视频方面,大会现场还发布了AI基于《庆余年》IP和盲盒角色形象生成的AI视频。

“从新书连载运营到IP体系化开发,阅文想做的,就是为创作者做好IP的‘职业规划’,全生命周期陪伴成长,帮助好内容实现更大价值,也为创作者带来更好的回报。”侯晓楠强调,在成就IP、成就创作者的道路上,阅文愿意成为最可靠的伙伴,期待继续和大家携手同行,为中国文化产业持续贡献力量。

立中集团两子公司 获国际车企铝合金车轮项目定点通知 预计项目周期内销售额合计约91.55亿元

本报记者 张晓玉

6月12日晚间,立中集团宣布,公司子公司天津立中车轮有限公司(以下简称“天津立中”)和立中墨西哥有限公司(以下简称“立中墨西哥”)于近日分别收到某国际知名豪华车企(以下简称“客户1”)和某国际知名车企(以下简称“客户2”)铝合金车轮项目的定点通知。

值得注意的是,尽管定点通知已经获得,但客户的定点通知(仅仅是客户对立中集团指定铝合金车轮开发和供货资格的认可,并不构成最终订单或销售合同。因此,产品的实际供货时间、供货价格、供货数量等细节仍需以正式供货协议或销售订单为准。

这也意味着,尽管立中集团已经迈出了重要的一步,但未来的合作之路仍然存在不确定性。立中集团表示,宏观经济形势、汽车市场整体情况、相应车型开发进展等因素均可能会对主机厂生产计划和需求构成影响,进而对供货量带来不确定性。

因此,立中集团表示,将密切关注市场动态和客户需求变化,积极调整生产计划和销售策略,以确保能够按时、按质、按量完成客户订单。

此外,李志国称:“未来公司将进一步加大研发投入和技术创新力度,不断提升产品质量和技术水平。通过与国内外知名企业和研发机构的合作与交流,立中集团将不断推出具有更高性能、更轻量化、更环保的铝合金车轮产品,以满足不同客户的需求和期望。”