

大模型市场洗牌“价格战”开打 头部企业以“深耕行业+出海”尝试破局

本报记者 袁传玺

近日,OpenAI宣布停止对部分地区API调用服务,引发热议。百度、阿里、腾讯、智谱AI等国内大模型企业纷纷推出“搬家计划”,旨在将OpenAI开发者迁移到自家大模型平台,这是继大模型“价格战”后又一用户争夺战。

“OpenAI的API无法调用未必是坏事,这将使得国内应用只能选择国产大模型,而国产大模型与GPT的差距已经逐渐缩小。大模型将逐渐向本地迁移,速度更快也更加安全。”360集团创始人周鸿祎表示。

事实上,随着大模型产品全面铺开,AI技术正与千行百业逐步深度融合。大模型行业纷争不断,行业竞争格局将迎来什么变化?在激烈的“价格战”下,初创企业的商业模式是否还有新的空间?大模型头部企业又将如何应对?

洗牌成为趋势

大模型横空出世不到两年的时间,国内大模型企业便有了飞速发展。据《证券日报》记者不完全统计,截至目前,国内共推出了约305个大模型,其中约140个大模型完成生成式人工智能服务备案,占305个大模型总数的45.9%左右。

由于大模型的成长离不开数据的支撑,而用户的数量则决定了数据和大模型参数增长的速度。为了获取更多用户和市场份额,头部厂商打响了“价格战”,通过低价吸引更多中小企业和开发者来调用数据。

自5月份开始,DeepSeek率先将API调用价格下调,随后OpenAI发布最新旗舰大模型GPT-4o,并宣布免费使用。国内厂商方面,头部厂商字节、阿里、腾讯、百度、科大讯飞等纷纷宣布大模型降价。

赛智产业研究院院长赵刚向《证券日报》记者表示,大模型市场洗牌已成为不可逆转的趋势,大模型“价格战”的开打,可为企业吸引更多的应用合作伙伴和用户群体,进而推动应用场景的丰富和拓展,同时也会对竞争对手形成一定压力,压缩其市场份额。

但值得关注的是,初创企业由于成本控制不如头部企业,跟不上大幅度降价,导致竞争环境被进一步压缩,曾经风光一时的明星AI公司也面临裁员、并购等局面。

例如,生成式AI公司Tome重建团队,裁掉了59名员工中的20%;美国AI编程公司Replit裁员20%;市值近300亿美元的大模型明星企业Stability AI,近期

传出了资金链断裂,正在寻求合并的消息。

一位AI初创公司的负责人向《证券日报》记者表示,相对于这些业界领军企业,中小企业在市场竞争中的生存空间显得尤为狭窄。在成本不断攀升和激烈的“价格战”双重压力下,公司正面临“举步维艰”的困局,为突破这一困境,公司也在积极寻求业务转型的新途径。

而投资者也看到了大模型行业目前的瓶颈,投资愈发谨慎。2024年第一季度全球人工智能与机器学习领域的投融资数据报告显示,报告期内,全球AI领域共计完成1779笔融资交易,筹集的风险投资总额为216亿美元,交易价值环比下降7.8%,同比下降31.2%。

百川智能CEO王小川认为,“价格战”让企业开始重新认识大模型,并思考自身的竞争优势,进而决定是否要成为大模型的供给方,这将过滤掉不适合做大模型的企业,减少对社会资源的浪费。大浪淘沙后,留下的才是真正能在行业中立足的企业。

转向深耕行业

目前,降价幅度最大的都是有云服务的大公司,通过大模型来获取云客户。而大模型初创公司没有头部企业完整的云服务体系,急需寻求新的商业模式。

“大模型目前最大的用途就是降低人工、流程以及时间上的成本,如果企业能在未来2年到3年内,把使用模型的这部分成本节省出来,他们很愿意付费。”创新奇智CTO张发恩向《证券日报》记者表示,目前,创新奇智的工业大模型主要是将AI大模型嵌套在与企业的合作项目内进行项目制收费。

从部分上市公司财报来看,垂类行业大模型的To B业务已成为可持续发展的商业模式。财报显示,创新奇智在2023年“AI+制造”业务板块收入达11.76亿元,同比增长24.1%;“360智脑”通过为企业定制垂直大模型,在2023年上半年为360创造了近2000万元相关业务营收;美图视觉大模型拉动公司2023年上半年净利润同比增长3.2倍。

“在产业数字化方面定制场景大模型和垂直大模型,可以为企业和政府在数字化应用方面赋能,也是更稳定的商业模式。”周鸿祎向《证券日报》记者表示。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示,定制化的垂类行业大模型,这种商业模式能够为客户提供更加精准、高效的解决方案,同时也能够为企业带来稳定的收入来源。而

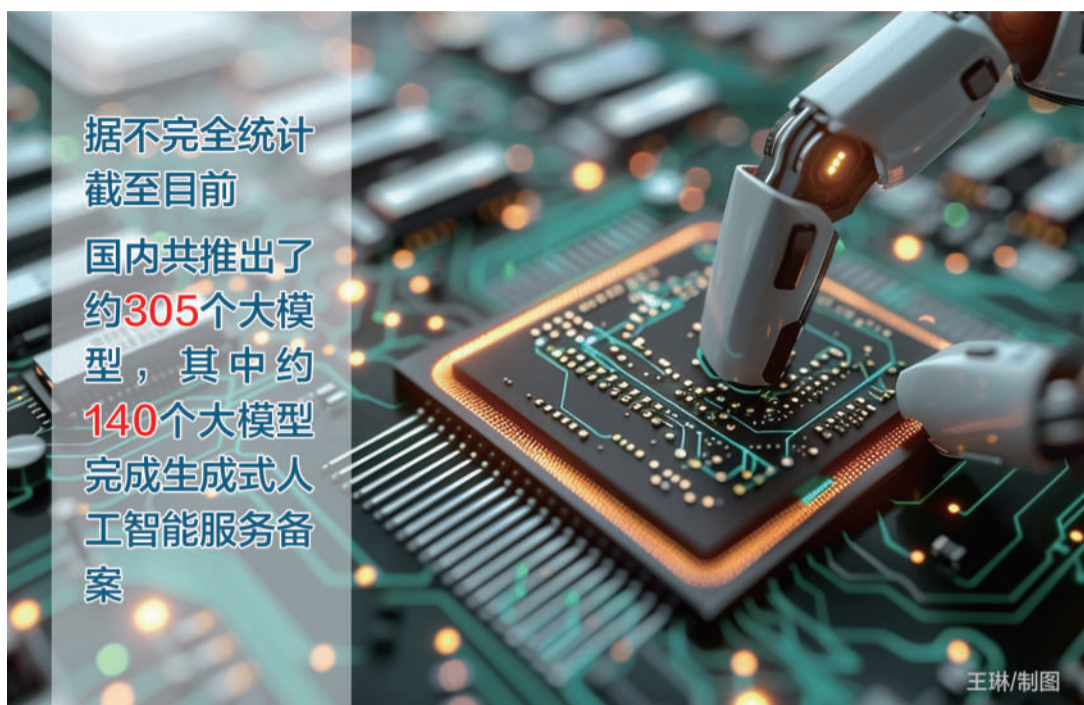
平,产业链优势明显。

尽管我国稀土资源优势显著,但我国稀土产业在产业集中度、创新能力和环境保护等方面都面临着诸多挑战。如存在私挖盗采、破坏性开采、无计划超计划生产、非法买卖稀土产品、破坏生态环境、扰乱生产经营秩序等问题,行业迫切需要制定覆盖稀土全产业链的综合性法规,加强行业管理,依法查处违法违规行为。此外,稀土行业涵盖开采、冶炼分离、产品流通等诸多环节,亟须依法建立分工明确、密切配合的管理体制。

对于构建稀土全产业链监管体系,《条例》提出五项举措,一是明确稀土开采、冶炼分离管理要求。国务院工业和信息化主管部门会同有关部门确定稀土开采企业和稀土冶炼分离企业。其他组织和个人不得从事稀土开采和稀土冶炼分离。

二是建立总量调控制度。国家根据稀土资源储量和种类差异、产业发展、生态保护、市场需求等因素,对稀土开采和冶炼分离实行总量调控,并优化动态管理。

三是规范稀土综合利用。稀



据不完全统计
截至目前
国内共推出了
约305个大模型,其中约
140个大模型
完成生成式人工智能服务备案

大模型行业需要“多条腿走路”

袁传玺

目前,各家通用大模型的差异化较小,为争夺市场份额及用户,头部厂商阿里、字节纷纷下调推理价格,百度和腾讯更是将几个轻量化模型免费开放,打响了行业“价格战”。

事实上,价格战的模式不仅无法带来长期稳定的收入,反而会让企业陷入恶性循环,难以自拔。

笔者认为,大模型行业仅仅还在探索阶段,国内龙头企业应做好示范作用,多条腿走路,以技术驱动行业发展升级。

第一,差异化是大模型良性

且软件功能、界面等方面的个性化需求,也能为公司带来持续的服务性收入。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,大模型产业的最终趋势,将是市场向头部AI企业集中,中小企业需要在垂直领域找到合作方,由AI企业提供算法,垂直领域合作方提供数据,共同打造具备垂直领域特色的AI产品。

企业积极“出海”

在竞争激烈的新形势下,随着技术的不断成熟和市场的逐渐饱和,国内大模型企业急需寻找新的业绩增长点,以维持企业的持续发展和竞争优势。而“出海”则为企业提供了全新的市场。

“尤其是新兴市场,企业可能面临较低的竞争压力,从而有机会获取更高的销售利润。”富

发展的前提。大模型头部厂商应打造自身AI业务生态,用大模型全面赋能业务线;初创企业应加强自身的技术创新,做出差异化,积极探索新兴领域;行业大模型企业应继续深耕行业,为行业提供更加精准有效的模型系统,助力企业降本增效,真正让大模型为企业提供价值。

第二,技术研发是大模型的核心。企业应加大在算法、算力、数据等方面的投入,推动AI技术的不断革新和突破,注重产学研结合,鼓励高校、科研机构和企业之间的紧密合作,共同推动大模型技术的研发和应用。

春山资本董事总经理陈达向《证券日报》记者表示,海外市场对于新技术的接受度和付费意愿可能更高,有助于提升企业的盈利能力。

而头部厂商早已开始在海外布局。2023年,科大讯飞就携讯飞星火大模型与C端智能硬件件入驻新加坡;华为云发布AI“出海”计划。

在初创企业方面,部分布局海外市场的中小企业通过反向技术输出,积极参与到与谷歌、Meta等GPT流域竞争对手的AGI架构竞争中。利用LLAMA2等开源AI融合平台,短期内成功解决了底层数据、模型架构和源代码等核心技术领域的技术难题,并快速将这些技术转化为当地市场受欢迎的API应用。

科大讯飞表示,近年来,中国企业由传统的依靠劳动力优势生产的产品逐步转向高端的技术

和服务输出,而“出海”趋势背后的逻辑是中国产品全球竞争力提升。值得关注的是,大模型“出海”也并不是一帆风顺。首先,国内大模型“出海”需要适应不同的语言和文化。其次,国内AI企业掌握的数据和算力基础不够牢固,影响了竞争力。此外,国外本地化需求、国际竞争格局以及政策法规等因素,亦是企业“出海”的困境之一。

对此,头部厂商纷纷在海外布局基础设施。今年5月份,科大讯飞已在新加坡宣布云平台全球站;同月,阿里云宣布将在全球5个国家投资新建数据中心,重点布局AI基础设施。

事实上,大模型“出海”代表了“中国科技实力的跨越式提升。通过不断革新和优化,国产大模型正走向世界舞台,以卓越的性能和广泛的应用前景,向世界展示中国科技的力量与智慧。”

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

云南白药拟3800万元引进抗体药物相关专利

汽车电子产业发展提速 多家上市公司纷纷布局

本报记者 陈红

近年来,随着电动化、网联化、智能化趋势加速发展,汽车电子技术的应用不断深化,市场增长迅速。

研究型数据统计公司Statista数据显示,2021年全球汽车电子市场规模为2351亿美元,预计到2028年有望达到4003亿美元,年复合增长率约8%。

为把握行业发展机遇,今年以来,春秋电子、顺威股份、长电科技、英集芯、电科芯片等上市公司相继表示加码布局汽车电子赛道。

“汽车电子的重要性日益凸显,尤其在新能源汽车领域占据重要地位。”传播星球App产业观察家洪仕宾在接受《证券日报》记者采访时表示,汽车电子零部件的质量和安全性要求非常高,这也使得汽车电子领域成为了一个高门槛、高利润率的领域,吸引了众多企业投入其中。

具体来看,6月28日,春秋电子发布公告,拟以自有资金人民币2800万元向浙江埃创进行增资。本次增资完成后,春秋电子将持有浙江埃创25%的股权。据悉,浙江埃创以汽车电子为切入点,实现了“云—管—端”技术和解决方案,其业务可横向拓展到消费电子、物联网等领域。

春秋电子表示,本次对外投资是为了公司能加快及加大新能源汽车零部件领域投入,帮助公司进一步融入汽车产业供应链,与公司“一体两翼”战略形成有效协同。

浙大城市学院文化创意研究所秘书长林先平向《证券日报》记者表示:“通过上述投资,浙江埃创的技术和解决方案可以为春秋电子提供更深入、更全面的业务拓展机会和利润增长点。”

6月26日,顺威股份发布公告,公司成功收购江苏骏伟,将进军新能源汽车电子领域。本次交易完成后,顺威股份将借助江苏骏伟补齐汽车零部件领域短板,升级研发实力并提升品牌影响力。

合兴股份近日在接受机构调研时表示:“目前,公司汽车电子产品的重心在辅助驾驶、电子转向、底盘系统、传感器等相关的零部件上。公司也将在德国建设生产基地,增加海外产能建设,积极开拓海外市场。”

随着资本纷纷加码布局,汽车电子产业正在迎来高速发展期。在路畅科技总经理蒋福财看来,国内汽车电子市场竞争日趋激烈,这对于公司而言反而是机遇,“当前,路畅科技已经打造了包括智能座舱域、智能驾驶域、智能车身域、感知部件四大板块在内的13条产品线。其中,智能座舱是公司未来的发展重点,通过走差异化产品路线、深耕重点客户,有助于公司实现稳健经营。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪向《证券日报》记者表示:“随着新能源汽车快速发展,汽车电子占整车成本的比重逐步提升。未来,相关企业需要深度融合汽车产业链生态链中,提供定制化的产品和服务,并不断实现技术创新以提高自身的市场竞争力。”

云南白药拟3800万元 引进抗体药物相关专利

本报记者 李如是

6月29日,云南白药发布公告,公司拟从康源博创生物科技(北京)有限公司(以下简称“康源博创”)引进抗体药物KA-1641的相关专利,并将在全球范围内对该产品进行研发、生产和商业化活动。

根据云南白药与康源博创签订的《技术转让协议》,康源博创将转让其自行研发的抗体药KA-1641相关专利至云南白药,本次交易首付款为600万元,研发和注册里程碑付款(重要研究节点付款)为3200万元。

云南白药表示,KA-1641目前处于临床前生产工艺研究开发阶段,首选适应症为肿瘤恶性肿瘤。创新药是公司研发规划的重要布局领域之一。

据了解,这是继引进靶向核药INR101注射液之后,云南白药在创新药领域的再次“落子”。

抗体药物特异性高、疗效好,在抗肿瘤等疾病治疗中表现出色,获得了各国监管机构的认可。海南博鳌医疗科技有限公司总经理邓之东对《证券日报》记者表示:“中国抗体药物行业虽起步较晚,但近年来,随着国家政策的推动和研发投入的增加,我国抗体药物行业发展迅猛。”

药智咨询数据显示,中国抗体药物市场规模从2016年的98亿元,增至2020年的410亿元。预计至2025年,市场规模将达到1810亿元。

云南白药表示,KA-1641项目的引进,对公司搭建完善创新药研发体系及产品布局具有重要的战略意义。KA-1641能够与公司已有核药产品线一同加强在肿瘤创新药领域的竞争力,符合布局创新药的战略方向。

在2022年9月份,云南白药与北大医院、北京市肿瘤防治研究所签订了《技术转让与合作开发协议》,引进PSMA靶向核药(INR101注射液)。云南白药支付了2000万元的技术转让价款。

今年5月11日,云南白药发布公告,全资子公司云核医药(天津)有限公司(以下简称“云核医药”)于近日收到国家药品监督管理局下发的《药物临床试验批准通知书》。INR101注射液为云核医药研发的化学I类放射性诊断类创新药,适用于前列腺癌患者PSMA阳性病灶的PET成像。

云南白药曾公开表示,将长期聚焦创新药研发成果转化,一方面聚焦优势独家中药品种;另一方面以靶向核药发展为中心。

有专家表示,创新已成为推动医药行业发展的核心驱动力,但中药产业高质量发展仍存在不少瓶颈,其核心在于产品竞争力不足。例如,中药产业正在面临创新困难、改良不易、市场竞争无序、落后产能淘汰不力等挑战。

“面对创新动力不足的问题,云南白药‘跨界’进入靶向核药、生物药等创新药研发领域,或能找到新的突破口。”邓之东表示,虽然作为中药龙头企业,云南白药当前的盈利能力不强,但也面临行业竞争加剧、传统产品市场新增量有限等困境,转型势在必行。

《稀土管理条例》10月1日起施行 助力稀土产业高质量发展

本报记者 刘钊

日前,国务院总理李强签署国务院令,公布《稀土管理条例》(以下简称《条例》),自2024年10月1日起施行。

《条例》明确,国家对稀土产业发展实行统一规划,鼓励和支持稀土产业新技术、新工艺、新产品、新材料、新装备的研发和应用。

“稀土作为战略资源,在国家发展中的重要性日益凸显。”厦门大学中国能源政策研究院院长林伯强在接受《证券日报》记者采访时表示,作为稀土行业首部法规,《条例》的正式施行有望进一步规范稀土行业管理,保障稀土资源的合理开发利用,更有助于促进稀土行业持续健康发展,保护生态环境和资源安全。

稀土重要性日益凸显

稀土是不可再生的重要战略资源,是改造传统产业、发展新兴产业及国防科技工业不可或缺的关键元素。目前,我国的稀土加工和提炼技术已经达到国际领先水平,

综合利用企业不得以稀土矿产

四是建立产品追溯制度。稀土开采、冶炼分离、金属冶炼、综合利用和稀土产品出口的企业应当如实记录稀土产品流向信息并录入稀土产品追溯信息系统。

五是严格流通管理。任何单位和个人不得收购、加工、销售、出口非法开采或者非法冶炼分离的稀土产品。稀土产品及相关技术、工艺、装备的进出口,应当遵守有关对外贸易、进出口管理法律、行政法规的规定。

国证券金属材料首席分析师李超表示,根据《条例》,“对违反总量调控管理规定的稀土开采企业和稀土冶炼分离企业……没收违法所得,并处罚款5倍以上10倍以下的罚款,此项处罚力度较2021年发布的征求意见稿有所加大,反映出国家对于打击稀土资源私挖盗采的决心和力度。”

司法部和工业和信息化部负责人日前在回答关于《条例》提问时表示,国家鼓励和支持稀土产业新技术、新工艺、新产品、新材料、

新装备的研发和应用。鼓励和支持

企业利用先进技术、工艺对稀土二次资源进行综合利用。从事稀土开采、冶炼分离、金属冶炼、综合利用的企业应当遵守有关矿产资源、节能环保、清洁生产、安全生产和消防的法律法规。

此外,中国稀土、盛和资源等稀土行业上市公司此前在回答投资者提问时均表示,《条例》的落地将为行业带来显著机会,利好行业发展。

行业整合提速

近年来,国家高度重视稀土行业发展,不断推进行业整合,以加强对这一国家战略资源的市场话语权。

截至目前,我国稀土行业已进行过多次整合。早在2016年,国内稀土行业就完成了第一次整合,形成了包括中国五矿集团公司、中国铝业公司、包头钢铁(集团)有限责任公司、厦门钨业股份有限公司、赣州稀土集团有限公司、广东省稀土产业集团有限公司等在内的六大国有稀土集团的格局。2021年12月

份,中国稀土集团正式成立,由五矿

稀土、南方稀土、中国稀有稀土等整合而成。相比于第一阶段整合的地域特点,在中国稀土集团成立后,我国的稀土整合在围绕产业链重点环节和关键要素开展的专业化整合,正成为新一轮整合的侧重点。

为进一步深化国有企业改革,优化资源配置,践行保障国家战略资源安全责任,推动中国稀土集团对广东区域稀土资源开展专业化整合工作。2024年1月份,广晟集团将持有的广东稀土集团100%股权整体划转至中国稀土集团。随着中国稀土集团完成南方稀土市场的整合,我国稀土行业一南一北(“中国稀土集团”与“中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司”)的行业格局已经显现。

“中国稀土行业的集中度在不断提升,对产量、价格的控制力也相应有所上升。同时,行业整合也是对国有资本的优化布局,提升稀土产业的竞争力、创新能力以及抗风险的能力。《条例》的出台有望进一步加快行业整合进程,行业集中度提高的同时也有助于推进行业的高质量发展。”林伯强说。

“中国稀土行业的集中度在不断提升,对产量、价格的控制力也相应有所上升。同时,行业整合也是对国有资本的优化布局,提升稀土产业的竞争力、创新能力以及抗风险的能力。《条例》的出台有望进一步加快行业整合进程,行业集中度提高的同时也有助于推进行业的高质量发展。”林伯强说。

“中国稀土行业的集中度在不断提升,对产量、价格的控制力也相应有所上升。同时,行业整合也是对国有资本的优化布局,提升稀土产业的竞争力、创新能力以及抗风险的能力。《条例》的出台有望进一步加快行业整合进程,行业集中度提高的同时也有助于推进行业的高质量发展。”林伯强说。