

聚焦·人工智能

百度文心一言打出“免费牌” AI普惠按下“快进键”

■本报记者 袁传玺

2月13日，百度在线网络技术(北京)有限公司(以下简称“百度”)宣布，旗下产品文心一言将于4月1日0时起全面免费，所有PC端和App端用户均可体验文心一言最新模型。针对此前已付费的用户，百度方面表示，将尽快处理相关退费事宜。

受相关消息影响，截至2月13日港股收盘，百度集团股价当日累计上涨5.74%，报收94港元/股。

文心一言作为百度自主研发的自然语言处理大模型，在多个领域展现出了巨大的应用潜力。然而，高昂的使用成本一直是制约其普及的重要因素之一。此前，文心一言采取基础版免费、专业版收费的模式，专业版定价59.9元/月，连续包月优惠价49.9元/月。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，百度此次全面免费开放的不仅是文心一言的基础功能，更包括了其最新模型的全部特性，这意味着无论是个人用户还是企业用户，都可以无门槛地体验到文心一言带来的便捷与高效，同时不用再对高昂的使用费用望而却步。

“开放文心一言全面免费，将使其诸多基础版用户能够直接使用更先进的AI技术，推动AI技术的普及

和应用，这有助于促进AI技术在更多领域的创新和发展。”工信部信息通信经济专家委员会委员林在接受《证券日报》记者采访时表示，免费开放无疑将极大地拓宽文心一言的用户基础，用户规模和调用量有望得到进一步提升。

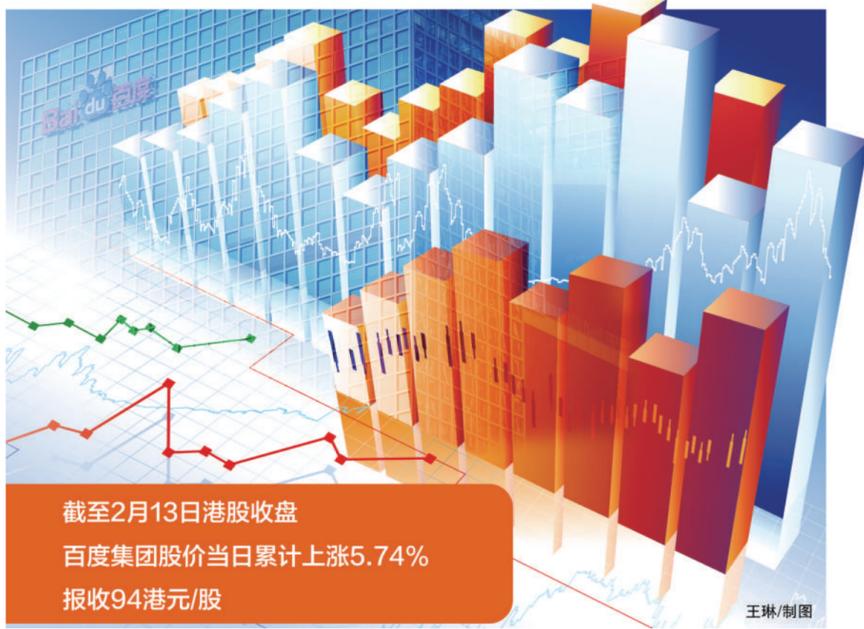
文心一言的全面免费并非偶然之举，随着文心大模型的迭代升级和算力的提升，其运行成本正在逐渐降低，为全面免费提供了可能。“如今，大模型推理成本每年能同比降低90%以上。”百度创始人李彦宏表示。

有业内人士向《证券日报》记者表示，降价是大模型行业的必然趋势，许多产品已经在近期完成了降价，百度开放文心一言全面免费也是必然选择。

此外，在宣布开放文心一言全面免费的同时，百度还表示：即日起，文心一言上线深度搜索功能，该功能也将于4月1日起免费开放使用。

百度方面表示，深度搜索功能具备更强大的思考规划和工具调用能力，可为用户提供专家级内容回复，并处理多场景任务，实现多模态输入与输出。

记者使用后观察到，深度搜索功能是一种基于大数据和人工智能技术的搜索方法，它通过对海量数据进行深度挖掘和分析，从而找出隐藏在数据背后的有价值信息或规律，与目前市面上的OpenAI o1等



推理模型的工作原理类似。与传统搜索引擎相比，深度搜索功能具有更强的思考规划能力和使用外部工具的能力，能够为用户提供更加精准、专业的搜索结果。

在盘和林看来，深度搜索功能

的推出，将进一步提升用户的搜索体验和满意度。同时，深度搜索功能的上线也将激发更多开发者和创新者的使用热情，推动AI技术的不断进步与创新。

张毅认为，随着文心一言的全

面免费和深度搜索功能的不断升级和完善，百度将为更多用户带来更加智能、便捷的服务体验。同时，也期待更多企业和机构能够加入到AI技术的创新与应用中来，共同推动AI技术的普惠。

阿里巴巴确认就AI业务与苹果达成合作

■本报记者 袁传玺

2月13日，阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)联合创始人、董事局主席蔡崇信正式确认了阿里巴巴与Apple Inc.(以下简称“苹果公司”)的合作关系。据蔡崇信介绍，苹果公司在中国市场需要一个本地化的合作伙伴来完善其手机服务，经过与多家中国企业的洽谈后，其最终选择了阿里巴巴。

巴而言，此次合作是一次技术实力的展示及其大模型商业价值的挖掘。通过与苹果公司的合作，阿里巴巴不仅可以将其AI技术应用于更广泛的场景中，还能够借助苹果公司的硬件优势拓展其技术影响力。同时，这一合作也将为阿里巴巴带来更多商业机会和收入来源。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO兼首席分析师张毅向《证券日报》记者表示，从市场角度来看，阿里巴巴与苹果公司的合作

无疑将对智能手机市场产生深远影响。一方面，这将推动智能手机进一步向智能化、个性化方向发展；另一方面，这也将促进AI技术在智能手机领域的广泛应用和普及。

近年来，随着人工智能的高速发展，在智能手机上AI功能已然成为各大手机厂商的主要发展方向。头部手机厂商相继推出主打具备AI功能的手机和操作系统，并借助AI大模型的能力在功耗降低、系统优化以及功能应用等方面展开

比拼。

在此次人工智能浪潮中，苹果公司并不领先。事实上，苹果智能2024年9月份才正式上线，主要功能包括用于总结和校对文本的写作工具、信息和邮件应用中的建议回复、通知摘要以及图像识别、照片删除、视频剪辑、文本检索、录音转写等。或许也正因为如此，2025财年第一季度，苹果公司在中国市场的销售额同比下降了11.1%，收入降至185.1亿美元。而在出货量方面，

Canalys数据显示，苹果公司2024年在中国的手机出货量仅为4290万部，同比下降17%。

“对于苹果公司而言，此次与阿里巴巴的合作将有助于提升其在中国市场的竞争力。”北京达睿管理咨询有限公司创始人马继华在接受《证券日报》记者采访时表示，通过与阿里巴巴的合作，苹果公司将为用户提供更加符合本地需求的产品和服务，从而增强用户粘性并提升市场份额。

多家A股医药公司 围绕“新药开发”启动并购

■本报记者 张文瀛
见习记者 金婉霞

2025年以来，多家医药公司公告了对新药开发(CXO)产业链企业的并购计划。2月13日，多位受访人士在接受《证券日报》记者采访时表示，眼下CXO产业已经出现回暖迹象，企业抓紧并购相关标的，既是为补链、强链，也是在为承接潜在订单积极布局。

2月10日，雅本化学股份有限公司(以下简称“雅本化学”)披露公告称，公司拟并购甘肃皓天科技股份有限公司(以下简称“皓天科技”)部分存量股份和/或认购皓天科技一定数量的新增注册资本，实现对皓天科技的控制及并表。公司表示，此次对外投资旨在完善创新药业务布局，通过加速扩充满足GMP(药品生产质量管理规范)标准的产能，提升承接CDMO(创新药开发制造生产)的能力。

灼识投资咨询(上海)有限公司董事总经理刘立鹤认为，这标志着行业整合进入了新的阶段，近两年来，中国医药投融资市场逐步恢复以及国家不断出台支持并购重组的政策，都推动了企业并购整合的战略布局。

行业现回暖迹象

从产业链来看，CXO位于新药产业上游，又可根据新药开发的不同环节细分为CRO(创新药早期研发)、CDMO等细分板块。

过去两年，A股创新药行情低迷，连带CXO板块下跌，其中CRO板块下跌尤为严重。东方财富Choice数据显示，2023年1月1日至2024年12月31日，A股创新药板块指数累计下跌4.53%；CRO板块指数累计跌幅达40.51%。某券商医药分析师表示，过去两年，国内CXO板块整体承压，部分企业甚至被传出产能过剩。

不过，业内普遍认为，进入2025年后，CXO行业或将回暖。从行业龙头企业订单量来看，无锡药明康德新药开发股份有限公司2024年第三季度的订单量环比增长超过10%；凯莱英医药集团(天津)股份有限公司于2024年全年新签订单量同比增长超20%。在刘立鹤看来，头部企业在2024年下半年已展现出环比改善迹象，未来行业整体有望迈入稳步增长区间。

一位CXO企业负责人坦言：“由于在行业繁荣时期，优质企业的并购机遇相对较少，所以并购整合的机会往往发生在行业周期的相对底部，而眼下正是布局优质标的资产的机遇期。一方面，医药行业正在逐渐回暖；另一方面，资本市场对并购重组十分支持。”

刘立鹤表示，在行业整体产能过剩与竞争加剧的背景下，行业内企业积极并购可以优化资源配置。

积极补链、强链

当前，医药行业内多家企业正在积极围绕产业链上下游补链、强链，为承接潜在订单做准备。

例如，2月8日，上海奥浦迈生物科技股份有限公司(以下简称“奥浦迈”)披露的《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金预案》显示，公司拟以发行股份及支付现金的方式购买澎立生物医药技术(上海)股份有限公司(以下简称“澎立生物”)100%股权并募集配套资金；1月20日，北京昭衍生物技术有限公司宣布，其通过资产交易方式成功并购长沙集团股份有限公司位于广州的一座工厂；1月14日，上海毕得医药科技股份有限公司(以下简称“毕得医药”)披露公告表示，公司拟并购药物分子砌块企业Combi-Blocks, Inc.(以下简称“Combi”)。

资料显示，奥浦迈的主营业务为培养基产品及CDMO服务，是创新药工艺开发和生产环节的重要参与者，澎立生物则聚焦于临床前CRO。

“澎立生物和奥浦迈的主营业务正好处于CXO产业链的前中后环节，互相之间可以形成优势互补，并购整合后，将帮助奥浦迈建立起‘CRO+CDMO’的一体化高效服务链，在此过程中，公司也可向客户提供培养基产品，进而实现全流程无缝衔接。”奥浦迈相关负责人表示，如果未来两家公司整合效果明显，将有望使奥浦迈在行业回暖之际抢占更多市场份额。

此外，记者注意到，被选中的投资标的普遍建有海外业务渠道，企业通过并购实现“出海”的意图明显。

前述案例中，澎立生物于2024年完成了对美国企业BTS Research的战略并购，该企业2024年海外业务收入占比超过了30%；Combi本身即是全球药物分子砌块龙头企业之一。毕得医药相关负责人表示，在并购后，两家公司供应链的整合将优化毕得医药的全球仓储和物流体系。同时，Combi在海外市场拥有广泛的客户资源，将使毕得医药能够更加有效地拓展海外市场。

展望未来，刘立鹤认为，在CXO行业，尤其是CDMO板块，亚洲地区在人力、原材料及基础设施上的成本优势显著，叠加本土成熟的供应链网络，进一步压缩了生产环节的边际成本，使得近年来亚洲地区CDMO市场的全球占比持续提升。预计随着自动化生产和AI技术的落地应用与流程标准化，将进一步提升CDMO行业的生产效率，亚洲地区也有望成为CDMO领域的核心枢纽。

OpenAI宣布将推出新一代人工智能模型

■本报记者 张晓玉

北京时间2月13日凌晨，人工智能(AI)公司Open Artificial Intelligence(以下简称“OpenAI”)有关人士宣布，公司将在未来几个月内推出新一代人工智能模型GPT-5，并在其之前先行发布GPT-4.5。这一消息引发了业界广泛关注。

又一次突破

据悉，此次公布的GPT-4.5和GPT-5.0，标志着OpenAI在技术上的又一次突破。根据该人士的声明，GPT-4.5代号为“Orion”，将是OpenAI最后一个“非思维链模型”。与之前的模型相比，非思维链模型在数学和物理等领域的表现相对较弱，而

GPT-4.5的推出被视为OpenAI向更高级别模型过渡的重要一步。

更为重磅的是GPT-5.0的发布计划。该模型将整合OpenAI的多项核心技术，包括o3推理模型，并应用于ChatGPT及其API平台。值得注意的是，OpenAI决定不再将o3作为独立模型发布，而是将其融入GPT-5.0中，以打造一个更强大的统一系统。这一系统将能够自动选择“思考”和“非思考”功能，适用于多种复杂任务。

此外，OpenAI还宣布，免费版ChatGPT用户将能够在标准智能设置下无限制地使用GPT-5.0，但会设置防止滥用的阈值。而ChatGPT Plus和Pro订阅用户则能够以更高智能级别运行GPT-5.0，享受更强大的功能，包括语音、绘图、搜索

和深度研究等。

清华大学战略新兴产业研究中心副主任胡骥牧向《证券日报》记者表示，OpenAI的一系列动作对当前人工智能的发展产生了重要影响。一方面，其新模型的推出推动了人工智能技术的进步，促使其他企业进一步加快技术创新步伐，形成良好的行业竞争氛围，推动整个AI行业向前发展。另一方面，OpenAI通过免费版ChatGPT开放GPT-5的使用权限，降低了用户使用门槛的同时，也让更多人能够接触和使用先进的人工智能技术，并将进一步促进人工智能技术在更多领域的融合与发展。

竞争加剧

OpenAI的持续创新也激发了

竞争对手的研发热情。

Adobe Systems Incorporated(以下简称“Adobe”)近期推出新款AI视频产品，直接与OpenAI等公司展开竞争；北京抖音信息服务有限公司(以下简称“字节跳动”)旗下的豆包大模型团队也提出了UltraMem架构，旨在解决稀疏模型推理中的高额访问问题。据称，该架构的推理速度较现有MoE架构提升2倍至6倍，成本最高可降低83%。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹向《证券日报》记者表示，OpenAI即将发布GPT-5和过渡模型GPT-4.5的消息，标志着人工智能领域的技术竞争和行业格局将迎来新一轮变革，这将不仅是一次技术迭代，更是对行业生态、商业

模式和全球治理框架的全面挑战。同时，将迫使竞争对手加速研发，推动行业整体技术水平的跃升，但也可能加剧资源向头部企业集中。

“随着OpenAI新模型的逐步推出以及其他公司的积极应对，人工智能领域的竞争将愈发激烈，这也将为行业发展带来更多的机遇与变革，值得持续关注。”吴婉莹说。

在胡骥牧看来，OpenAI公布的GPT-4.5和GPT-5.0，不仅展示了其在生成式AI领域的强大技术实力，也进一步推动了人工智能技术的普及与应用。然而，随着Adobe、字节跳动等公司的加入，AI领域的竞争格局正在发生深刻变化。

“情人节”前夕斗南花市实探：

多头玫瑰一度突破13元/枝 海外订单纷至沓来

■本报记者 李如是

2月13日，“情人节”前夕，在云南昆明斗南花市，《证券日报》记者仿佛置身于一片火红玫瑰的海洋。与平时不同的是，各色鲜花不再单独售卖，而是捆扎为多彩花束吸引着来往客流。

“今年的鲜花销售行情明显好于往年，从年初开始就一直热闹到现在。”一家花店负责人告诉《证券日报》记者。

记者走访花市时，多位花店负责人表示，今天订单很多，红色系的玫瑰、月季等花束销量不错。

昆明国际花卉拍卖交易中心(以下简称“KIFA”)数据显示，2月9日至2月11日，大宗交易方面，多头玫瑰最高价格一度突破13元/枝。KIFA资深拍卖师李知骏表示，“情人节”高峰备货期，鲜花需求大幅增加，鲜切花价格指数整体呈明显上涨趋势。

“现在的消费者购买鲜花已不拘泥于特定的节日，日常有时间就会来逛花市。尤其对于年轻人来说，逛花市仿佛成了日常。”一家花店负责人如是说。

据李知骏透露，此次KIFA“情人节”高峰备货期为2月5日至2月13

日，共计9天。整个备货期，KIFA日均交易量约450万枝，2月8日达到最高单日交易量，KIFA全渠道交易量总量约658万枝。

记者在斗南花市花店看到，一些打包好的鲜花已“整装待发”。一位快递员表示，此前大批量的鲜花订单早已发货，各地的花店应该已陆续收到。

山东威海正和鲜花店、江西南昌言午美花艺艺术空间以及云南昆明春雨花艺工作室等多家花店负责人不约而同地向记者表示，“每天打包束都忙不过来了”“单量可观”“已爆单”。

对于“情人节”备货期鲜花价格的大幅上涨，云南花盛锦网络科技有限公司工作人员向《证券日报》记者表示：“玫瑰产量不高的时节，碰上花店爆单的‘情人节’，再加上这个‘情人节’刚好在元宵节之后，导致鲜花行情异常火热，价格也大幅上涨。”

值得一提的是，“情人节”前夕，斗南花市很多花商接到了不少来自世界各地的海外订单。一位花店负责人向记者表示，近期俄罗斯市场订单量激增，极大地推动了玫瑰价格的上涨。

云南云巅农业服务有限公司工

作人员也表示，现在花市出口的鲜花比较多，主要出口韩国、俄罗斯这些地方。

云南功夫人科技有限公司总经理杨卫武对《证券日报》记者表示：“公司从1月末开始，逐步给俄罗斯花店打订单发货。俄罗斯当地气候寒冷，公司打包鲜花的时候都要多加几层保温膜。”

KIFA工作人员对记者称，“今年鲜切花海外订单有望延续去年的增长趋势。”据昆明海关最新数据，2024年云南省鲜切花出口值达7.6亿元，同比增长34.2%，主要出口至泰国、日本、新加坡等地。