

盘古大模型未揭幕已大火 产业链上下游集体躁动

- 从产业链角度来看,盘古大模型相关概念股主要分布在四个环节,分别是算力、硬件配件、基础软件和应用落地。其中,基础软件具体包括操作系统、数据库、中间件;应用落地包括工业软件、办公软件、ERP等
- 部分公司通过多种方式披露了与华为盘古大模型的合作进展,但多数未直接披露相关内容,有些公司披露了与华为鸿蒙、鲲鹏等的合作
- 针对投资者关切,测绘股份、梦网科技均表示,暂未接入盘古大模型



郭晨凯 制图

◎孙小程 记者 李兴彩

3月27日,科技部会同自然科学基金委启动“人工智能驱动的科学”专项部署工作,将推进面向重大科学问题的人工智能模型和算法创新,发展一批针对典型科研领域的“人工智能驱动的科学”专用平台,加快推动国家新一代人工智能公共算力开放创新平台建设……政策暖风之下,国内科技巨头也竞相加快了在人工智能领域的布局。

一场围绕大模型的跑马圈地悄然展开。群雄逐鹿,谁最有可能成为中国的OpenAI?在接受上海证券报记者采访时,一名业内人士不假思索地给出答案——华为。

公开资料显示,华为的盘古大模型已经在新药研发上发挥了重要作用。市场方面消息,伴随着人工智能概念再度走热,沉寂了多时的华为盘古大模型概念股也在近期爆发,多只华为概念股的股价一路冲高。

中文理解能力更强

ChatGPT让全球见识到了AI大模型的潜力,国内多家科技巨头也加快布局。但在中国信通院有关人士看来,当前主流数据集和评估基准多以英文为主,缺少中文特点、文化,并难以满足关键行业应用需求。

令市场振奋的是,被视为最懂中文的AI大模型即将揭幕。华为云官网近期显示,盘古大模型“即将上线”。其实,早在2021年4月的HDC华为开发者大会上,华为便宣布了盘古系列AI大数据模型,但之后未有披露更多信息。

盘古大模型系出“华门”,机构关注、市场热度瞬间蜂拥而至。天风证券研报表示,盘古大模型是业界首个千亿参数中文语言预训练模型,在预训练阶段学习了

40TB中文文本数据,被视为最接近人类中文理解能力的AI大模型。

“之所以看好盘古大模型,是因为盘古是多个大模型组成。一般人工智能企业只专注于一两种,比如OpenAI专注于NLP大模型。”前述业内人士告诉记者。

公开资料显示,盘古大模型由NLP(自然语言处理)大模型、CV(计算机视觉)大模型、多模态大模型、科学计算大模型等多个大模型构成,通过模型泛化,解决传统AI作坊式开发模式下不能解决的AI规模化、产业化难题。

具体来看,NLP大模型对应内容生产和内容理解,CV大模型为分类、分割和检测;多模态大模型具备跨模态检索、跨模态生成、看图说话四种能力;科学计算大模型则分为分子大模型、金融大模型和气象大模型。

此外,背靠华为,盘古大模型在算力上具备明显优势。东吴证券研报分析称,盘古大模型的优势在于人才储备和算力自主可控。盘古大模型基于昇腾计算产业生态,产业链和昇腾生态产业链重合。

应用场景瞄准B端

虽然华为对盘古大模型的信息披露甚少,但近期有报道提到,盘古大模型已经在新药开发上发挥了重要作用。该消息也引起市场高度关注。

记者了解到,华为盘古大模型在新药开发的应用,即华为云盘古药物分子大模型,该模型的成药性预测准确率比传统方式高20%,进而提升研发效率,让先导药的研发周期从数年缩短至1个月,同时降低70%的研发成本。

“从华为的动向来看,在适用领域上,盘古大模型主要面向B端客户。”上述业内人士表示,采用盘古大模型,确实能够起到明显的降本作用。华为盘古大模型的B端用户远不止医药行业。

盘古大模型之所以能在五花八门的B端产业逐渐落地,其架构层次在其中发挥了重要作用。一名人工智能领域的研究员表示,盘古大模型有三层架构:首先是泛化的通用大模型,其次是在通用模型的基础上搭建行业模型,再根据具体场景设置更细分的模型。这意味着,华为盘古大模型可以覆盖更多长尾领域,在众多场景最成熟实现落地的规模化复制。

该研究员认为,盘古大模型在CV、NLP、多模态、科学计算、语音等方向上发展成熟度不一,最成熟的是CV,其次是NLP。天风证券研报同样认为,盘古CV大模型首次兼顾了图像判别与生成能力,能同时满足底层图像处理与高层语义的理解需求。目前盘古CV大模型在ImageNet10%数据集上的小样本分类精度上达到目前业界最高水平。

盘古大模型在CV上的优异表现,使其可以在相对封闭的场景中迅速进行应用。比如,无人机电力巡检,可以基于盘古CV大模型进行智能缺陷识别,基于视觉预训练大模型助力下补缺陷识别,从而进一步提升巡检效果,缺陷样本标注代价可以减少85%,平均精度会提升18%。

在华为与B端客户的合作方式上,据记者了解,华为与部分B端客户之间并非简单的产业链上下游关系,双方会在商业模式、生态建设等方面展开更多合作。比如在部分更为细分的行业场景,B端客户“反哺”华为数据上的支持。

产业链公司集体走热

随着更多盘古大模型信息浮出水面,二级市场对其关注度陡然提升,部分公司纷纷通过多种方式披露与华为盘古大模型的合作进展,华为相关AI概念股也连续多日集体大涨。

从产业链角度来看,盘古大模型相关概念股主要分布在四个环节,分别是算力、硬件

配件、基础软件和应用落地。其中,基础软件具体包括操作系统、数据库、中间件;应用落地包括工业软件、办公软件、ERP等。

尽管多数上市公司并未直接披露与华为盘古大模型的相关合作内容,但不少公司披露与华为鸿蒙、华为昇腾、华为鲲鹏的合作,也让投资者看到其与盘古大模型的关联。

比如,同方股份3月24日表示,公司和华为为计算产品线全面合作,在华为鲲鹏、昇腾、存储产品线全面合作。川大智胜于2023年2月3日在互动平台表示,公司与华为有开展昇腾、鲲鹏服务器方面的合作。

四连三涨停的拓维信息,则自2017年以来与华为一直保持着深度的合作。拓维信息表示,双方是“软件+硬件”的生态合作,依托鲲鹏、昇腾、鸿蒙、华为云的技术底座,打造行业数字化解决方案,以鲲鹏硬件及一体机为基础在全国范围内的推广解决方案。2022年上半年,在华为昇腾合作伙伴中,拓维信息的昇腾AI服务器出货量排名第一。

市场热炒下,有上市公司已经发布了股价异动公告。3月28日,四川长虹公告称,公司、控股股东及实际控制人确认,不存在其他应披露而未披露的重大信息。四川长虹曾宣布,推出以基于鲲鹏主板的长虹天宫系统,首批四川造的“宫”字牌PC和服务器,已经应用于绵阳市智慧政务系统。

针对投资者关切,测绘股份、梦网科技均在3月27日表示,公司暂未接入盘古大模型。记者了解到,目前几乎还未有上市公司宣布接入盘古大模型。实际上,华为早在去年已经向部分合作方开放接口。一位接近盘古大模型合作方人士告诉记者,公司要等到华为先行官宣后,才会对外介绍相应的合作。

■董事长专访

未来电器莫建平: 保持专注 成为低压电器的未来

◎记者 张雪

“方向比努力更重要”,是未来电器董事长莫建平在接受记者采访时重复最多的一句话。未来电器的方向一直很明确:从1987年建厂以来,就始终专注于低压断路器的附件领域。

“断路器简单而言就是一个电源开关。只要用电,断路器就如影随形。”莫建平告诉记者,公司生产的低压断路器附件,是配用电领域实现自动化、智能化不可或缺的重要器件。“‘未来电器’,预示着‘电器的未来’,它将带来更便捷、更安全、更智能的用电器体验。”

“一米宽 百米深”

“改革开放初期,我国在低压断路器附件领域几乎为空白,公司有幸参与了断路器联合设计,而且被批准为定点生产企业,成为当时行业内一枝独秀的专业企业。”莫建平回忆道,随着行业的发展,市场竞争日趋激烈,想要生存、发展,公司只能心无旁骛,在这个细分领域做专、做精,做到极致,做别人不能做之事,从而更靠近成功。秉持“一米宽 百米深”的工匠精神,在低压断路器附件领域,未来电器一做就是36年。

“附件作为电网神经末梢将无处不在。”莫建平告诉记者,附件是增加高压断路器“遥测、遥控、通信、遥调”四遥功能及各种控制与保护功能的关键器件,承担着配用电末端自感知、自适应、自诊断、双向通讯等重任,其研发和生产涉及微电子技术、模具成型技术、机械锻造技术、自动化控制技术、无线通信技术、检测技术等多种技术的组合运用。未来电器的产品围绕这些开关相应的功能附件,实现了数据收集、信号反馈、远程控制,以及智能化等一系列功能。

从最初的塑壳断路器附件到框架断路器附件,再到智能终端电器领域,未来电器在主营产品不断迭代与拓展中,逐渐与正泰电器、天正电气、上海人民电器、施耐德、ABB等国内外知名低压电器企业建立了长期、稳定的合作关系。公司的产品广泛应用于涵盖电网、工业、建筑、轨道交通、通信、安防监控等行业。

目前,公司拥有中国合格评定国家认可委员会(CNAS)认可的实验室,具备从原材料到产品的全部测试手段,为提高研发能力和产品质量提供了有力保障。公司还设立了国家级博士后工作站,成为国家级专精特新“小巨人”企业。截至2022年6月末,公司共拥有国内专利168项,其中发明专利25项、实用新型专利115项、外观设计专利28项。

小细节的数字化

“低压电器市场近年来呈现出市场份额向头部企业集中的趋势。公司与低压电器行业内收入10亿元以上的主要骨干企业均建立了长期、稳定的合作关系。”莫建平介绍说,公司的核心竞争力之一,是长期深耕市场积累的客户资源。客户黏性的增强,凭借的不仅是产品质量的稳定与品牌口碑,更是未来电器定制化、专业化、差异化、个性化的一站式服务能力。

“我们有产品设计、零部件制造、总装检测的全流程生产能力,并在全率先建立电能表外置断路器全自动生产线,能做到产品全生命周期的可溯性。”莫建平告诉记者,经过30多年的技术、工艺的积淀,未来电器已经做到了人无我有、人有我精的专业优势特色。“客观地说,在可预见的期限内,无论是竞争对手还是下游客户都很难复制。”提起市场竞争,莫建平志在必得。

未来电器招股书显示,公司面对下游各客户个性化的采购需求,多年来形成了近万种规格型号的产品,原材料、零部件品种繁多。应用信息化手段来提升生产及管理效率成为企业的必修之课。

记者了解到,以打通业务流程和提高效率为目标,未来电器打造了自有的FMS系统(柔性制造系统)——未来电器综合管理系统。目前,公司正在致力于数字化转型,做好设备互联,同时与工业互联网平台做好对接。

本次发行募投项目中,未来电器将利用募资对现有信息系统进行硬件、软件深化升级和建设,通过数字化的手段减少生产过程中的异常情况,减少损失,降低风险。

未来从今天起步

随着低压断路器朝着标准化、模块化、小型化、智能化和高可靠方向的发展,在莫建平看来,塑壳断路器附件的选配比例以及智能终端电器的渗透率将会持续提升。

低压电器产品广泛应用于电力、建筑、通信、工业制造、轨道交通等领域,对各领域创新产品的开发和更新换代而言是不可或缺的。同时,每类附件产品的研发设计本身也是一个产品创新过程。未来电器通过不断设计、制造各行各业所需的附件产品,在满足下游客户产品开发以及持续、稳定的生产需要的同时,也持续打造着产品的创新能力。

“智能终端电器是我们接下来重点发展的方向。”莫建平介绍说,公司主要产品中电能表外置断路器、过欠压保护器、远程控制模块、光伏并网开关等产品均具有技术和市场方面的优势。其中,电能表外置断路器等产品已先于竞争对手获得3C证书,同时,公司也是相关技术标准的起草者,在技术上保持了领先优势。此外,未来电器还在市场潜在应用方面继续布局,包括重合闸保护、电弧故障保护、智能配电箱等。

目前,微型断路器的年需求量为16亿极。据莫建平判断,未来智能电网(尤其是用户端系统)及新能源的发展将进入一个长期快速的发展阶段。随着这些系统的建设与应用,适用于此类系统的智能型低压断路器的需求将快速增长。

“未来从今天起步。”莫建平说,未来电器现在要做的,是借资本市场的“东风”,打造附件细分领域中的“Intel”,成为全球智能电器附件的领军企业,为低压配用电领域智能化插上梦想的翅膀。

持续经营能力不足 数据真实性存疑 创业板三家拟IPO企业“撤单”

◎记者 卢梦匀 实习生 何昕怡

3月27日,深交所官网显示,孚诺医药、芯德科技、爱得科技3家公司创业板IPO审核状态变更为“终止”,3家公司均系发行人及保荐机构撤回首发上市申请。

爱得科技对首轮问询未做回复,孚诺医药与芯德科技都在回复了首轮问询后再遭二轮问询,然而直至撤单前再无回应。经过调查发现,孚诺医药存在重度依赖单一产品、重营销轻研发等疑点,芯德科技则存在前后信息披露不一致、披露内容真实性存疑等问题。

2022年12月30日,深交所出台了《创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定(2022年修订)》,将创业板定位的有关要求明确为具体、直观的判断标准,这意味着正在排队的企业将被重新审视,从而在源头上筛选出更加优秀的企业上市。

仅靠一剂膏药“闯天下”?

孚诺医药的前身设立于2002年12月,2008年受让“孚诺”商标,2018年股改时更名为孚诺医药。自成立以来,孚诺医药专注于皮肤外用化学药的研发、生产及销售。公司成长发展的这些年里,仅靠一款主打产品即复方多粘菌素B软膏“行走天下”。

招股书显示,孚诺医药的主营业务收入来

自不同规格复方多粘菌素B软膏的销售。2019年至2021年及2022年上半年月,复方多粘菌素B软膏贡献的营收占到当期主营收入比例的100%。

同时,报告期内,孚诺医药10g规格

的复方多粘菌素B软膏的单位成本不断上涨,导致公司主营的毛利率呈现下降趋势。复方多粘菌素B软膏虽为孚诺医药的拳头产品,招股书显示,2019年至2021年该产品市场占有率稳居第二。但是,让人不能忽视的是,其市占率从21.13%降至18.91%是个不争的事实。同时,市面上还存在莫匹罗星软膏、夫西地酸软膏等多款竞品。

此外,复方多粘菌素B软膏存在一致性评价问题。问询函显示,由于原研药物无法追溯,尚无确定可开展一致性评价的参比制剂,故而暂时无法推进仿制药一致性评价工作。若未来参比制剂确定,孚诺医药的复方多粘菌素B软膏必然要进行一致性评价,从而存在无法通过一致性评价的风险。

过度依赖某一种单品并不是一件好事。因此,交易所从公司营收、毛利率、单一产品依赖,可比公司及市场竞争等方面进行了详细问询,让孚诺医药阐述清楚降低单一产品依赖采取的具体措施,市场份额是否存在进一步被抢占风险、竞争优势是否为独家优势

以及持续经营能力是否存在重大不确定性这些关键问题。

记者还发现,孚诺医药作为一家医药研发生产公司,重营销而非研发,其销售费用率在报告期内高于任何一家可比公司销售费率。报告期内,孚诺医药推广服务费分别为1.37亿元、1.29亿元、1.45亿元和6212.14万元,占销售费用的比例均在90%以上,占营收比例分别为54.07%、50.23%、49.59%和49.24%,费用合计4.73亿元,为研发费用合计的10.32倍。而孚诺医药2019年至2021年研发费用复合增长率为21.03%,2020年至2022年研发费用复合增长率为16.04%,呈现下降趋势且低于前述暂行规定的要求。

招股书多处内容与新三板信息披露不符

芯德科技是一家从事光通信网络接入系统和终端设备研发、生产及销售的高新技术企业,专注于光通信网络接入领域综合应用解决方案的研究和开发。2017年9月至2019年3月,芯德科技曾在新三板挂牌。

招股书显示,陈春明、饶东盛、蒋晓敏为芯德科技实际控制人,西普毅为实际控制人的一致行动人,于2016年12月、2020年11月分别签署《一致行动协议》及《补充协议》。具体来看,陈春明持有公司29.82%的股份,系公司第一大股东;饶东盛持有公司

8.98%的股份;蒋晓敏持有公司8.37%的股份;西普毅持有公司16.15%股份,为持股平台,上述主体合计持有公司63.32%的股份。

在公司实控人认定方面,芯德科技招股书披露与新三板挂牌期间信息披露并不一致。新三板挂牌期间,芯德科技披露“陈春明、饶东盛、蒋晓敏及西普毅均为公司的实际控制人”。

值得注意的是,芯德科技实际控制人未持有西普毅股权。芯德科技总工程师何锋持有西普毅27.52%,为西普毅第一大股东。

因此,深交所首轮问询函中要求芯德科技说明实际控制人未持有西普毅股权,而将西普毅认定为实际控制人一致行动人的原因,西普毅股东中是否存在代发行人实际控制人持有西普毅股份的情况。

在供应商方面,报告期内,芯德科技新增供应商好年华科技有限公司,芯德科技向其采购额占采购总额的比例分别为5.88%、20.66%、20.54%。芯德科技主要通过其采购Realtek芯片。好年华科技有限公司成立于2017年。报告期内,芯德科技前五大供应商中除中科鼎盛外,其余供应商均与2015年至2016年不同。

据此,深交所要求芯德科技综合上述情况分析说明主要客户、主要供应商均发生较大变化的原因。