

有前景更有“钱景” 大模型加速向B端落地

◎记者 温婷

9月5日,科大讯飞、金山办公等新一代大模型正式开放服务。9月1日,包括腾讯云行业大模型、科大讯飞语音合成算法、WPS AI 文本生成算法在内的多款深度合成服务算法已通过国家互联网信息办公室备案。无论是C端(客户端),还是B端(企业端),大模型落地都呈现出“加速跑”的态势。

在业界看来,备案制对to B端的大模型应用商无直接影响,一些大模型已通过B端解决方案先行落地,在金融、工业、协同办公等领域孕育着更大的商用空间,有前景更有“钱景”。

“百模大战”钟情企业服务市场

9月5日,百度智能云交出大模型服务成绩单。千帆大模型平台上线6个月来,平均月活跃企业数已近万家,覆盖金融、制造、能源、政务、交通等行业的400多个场景。同日,百度智能云发布了基于大模型重构的数字政府解决方案“九州”,金融解决方案“开元”,工业解决方案“开物”,智能交通解决方案“ACE3.0”,以及11个通用场景下的AI原生应用产品。

作为首个一站式的企业级大模型服务平台,千帆大模型不仅提供基于文心一言或者第三方开源大模型的大模型服务,还提供全套工具和开发环境,帮助企业开发自己的专属大模型,可以说是百度撬动大模型生态的支点,也被认为是最可能诞生大模型爆款应用的平台之一。

科创板上上市公司金山办公通过千帆平台接入了文心一言,快速推出了WPS AI。金山办公首席执行官章庆元表示,WPS AI自9月5日起正式向社会开放,率先应用在WPS智能文档,而更多WPS AI能力将在其他组件开放。在9月1日国家互联网信息办公室发布的第二批深度合成服务算法备案信息公告中,金山办公旗下基于大语言模型的智能办公助手WPS AI,已经被纳入“境内深度合成服务算法备案清单(2023年8月)”。而完成语音合成算法备案的科大讯飞,也在5日宣布全面开放讯飞星火认知大模型。

今年6月以来,国家互联网信息办公室已发布两批深度合成服务算法备案信息,百度、阿里、腾讯、京东、360、科大讯飞、美团、美图、金山办公、网易有道、快手、抖音、商汤等行业龙头均名列其中。按照《生成式人工智能服务管理暂行办法》,提供具有舆论属性或者社会动员能力的生成式人工智能服务,应当按照国家有关规定开展安全评估,并按照《互联网信息服务算法推荐管理规定》履行算法备案和变更、注销备案手续。

中国信息协会常务理事、国研新经济研究院创始院长朱克力表示,备案制对to B端的大模型应用商无直接影响,一些大模型企业可通过提供B端解决方案先行落地。不过,获得官方备案对于大模型企业而言,可帮助企业更好开展业务和推广大模型技术。备案本身可以提供一种信任背书,降低潜在法律风险和合规风险,提高客户和投资者对其产品和技术的信心与认可度,并鼓励更多科技企业和研究机构投入该领域研发之中。

记者注意到,短短一周之内,更多的大模型加速涌入市场,除了提供基础的通用大模型能力外,还通过生态建设为千行百业输送行业大模型解决方案。中国社科院新闻学院院长漆亚林表示,B端针对实体组织、C端针对个体用户,两者在应用中使用大型模型的实践速度和应用领域存在一定的差异。B端应用中,大型模型通常用于解决企业复杂的业务问题,目的是流程改造,降低成本,提高效率,在某些领域可以



郭晨凯制图

先测试应用。因此,不少企业早已经跟百度文心一言等大模型建立了合作关系。

技术前景与商业“钱景”并重

企业加速推动大模型在B端落地,除了看重AI带来的技术迭代外,B端的商业化前景也是重要考量因素之一,而其带来的业务增量或者降本增效的“实效”已经在不少公司有所体现。

美图最新发布的半年报显示,得益于AIGC与VIP订阅带来的贡献,公司上半年国际财务报告准则(IFRS)下净利润达到2.28亿元,同比扭亏为盈,经调整后净利润为1.51亿元,同比增长320.4%。美图以AIGC为内核,在AI图片、AI视频、AI设计等领域持续创新,推动VIP订阅收入大幅增长。截至6月30日,公司VIP会员数超720万,同比增长44%。

今年6月,腾讯云正式发布了行业大模型解决方案,基于TI平台打造大模型精选商店,为企业客户提供涵盖模型预训练、模型精调、智能应用开发等一站式MaaS服务。目前,腾讯云行业大模型已在金融、文旅、政务等10余个行业落地了超过50种解决方案。

星环科技日前在机构调研电话会中透露,公司大模型第一批商业化落地场景就是构建知识库,这为公司增加了不少商机,预计市场需求也将增长迅速。此外,公司推出的大模型训练工具,进行预训练和微调,做了大模型开发工具链,在金融特别是证券行业已有客户进行了采购。

为推动自研“曹植大模型”在各个垂直领域应用,达观数据推出了只有行李箱大小的“大模型一体机”,支持三方开源模型库,可在企业内部实现开箱即用。达观数据董事长兼CEO陈运文表示,大模型应用将走向垂直化发展,高质量的数据也会成为最核心的竞争力。此前,由上海人工智能实验室联合中央广播电视总台、人民网、国家气象中心、中国科学技术信息研究所、上海报业集团、上海文广集团等10家单位联合发起成立“大模型语料数据联盟”,达观数据也将参与其中。陈运文表示,优质数据的挖掘和分析能力,将成为未来“百模大战”突围的关键。

大模型C端应用越来越多 如何跑通商业模式还需观察

◎记者 孙小程

随着越来越多的企业完成备案,国产大模型正加速“飞入寻常百姓家”。9月5日,科大讯飞旗下讯飞星火、360旗下360智脑正式面向公众开放服务。在此之前,包括百度的文心一言、商汤科技的商量SenseChat、智谱AI的智谱清言等在内的首批国产大模型产品也宣布对外开放。国产大模型跳出单纯的问答模式,在应用层积极创新,在C端的落地场景越来越多。

《生成式人工智能服务管理暂行办法》提出,鼓励生成式人工智能技术在各行业、各领域的创新应用,生成积极健康、向上向善的优质内容,探索优化应用场景,构建应用生态体系等。业内预计,在政策的鼓励下,大模型有望在C端涌现出更多创新应用,AI生态将更繁荣。

个人用户积极“尝鲜”

9月5日,科大讯飞宣布,讯飞星火认知大模型面向全民开放。讯飞星火是A股公司首家获批的大模型。记者从科大讯飞内部获悉,讯飞星火上线14小时后,用户即突破100万。

文心一言开放得更早,用户热情同样高涨。百度官方平台数据显示,8月31日0点至24点,文心一言共计回复网友超3342万个问题。开放下载19小时后,文心一言用户突破100万。

全球移动应用数据分析公司Sensor-Tower发布报告称,AI应用在2023年上半年的下载量同比增长114%,突破3亿次,超过了2022年全年的下载量。同时,AI应用内购收入也同比激增175%,逼近4亿美元。

不过,C端用户付费意愿相对较弱,如何跑通商业模式还需长期观察。据记者了解,目前国内大模型在C端仍以免费使用为主。多家大模型企业相关负责人透露,暂无向C端的收费计划。

部分公司展示了在C端的商业化可能性。如科大讯飞表示,大模型可以赋能已有产品,推动产品销售增长。讯飞星火发布后,2023年5月—6月,公司C端硬件GMV创历史新高,同比翻倍增长。其中,搭载讯飞星火认知大模型的讯飞AI学习机GMV,在5月和6月分别增长136%和217%。

应用端能力快速提升

不少国产大模型在应用端呈现出更多创新,尤其注重为用户带来生产力上的变革。

9月5日,金山办公宣布,WPS AI正式面向社会开放。WPS AI作为我国协同办公赛道首个落地的生成式AI应用,已接入WPS文字、演示、表格、PDF、金山文档等产品线,解决用户在内容生成、内容理解、指令操作等方面的日常办公难题。

商汤科技介绍,商量SenseChat于8月31日向公众正式开放。在需要处理大量文档时,如各类文章、报告、信函、产品信息、IT信息等,商量SenseChat可以帮助对文档进行编辑、重写、总结、分类、提取结构化信息、制作问答等等。

科大讯飞表示,星火认知大模型上线了覆盖职场、营销、出行、生活、公文、客服等多场景的助手。在持续升级的过程中,搭载讯飞星火认知大模型核心能力的应用和产品也越来越丰富:能够进行视频创作的讯飞智作2.0,帮助教师设计教学活动、一键生成课件的星火教师助手,面向学生口语练习的星火会话2.0,具备AI编程空间和AI创意画板的讯飞AI学习机等。

多款大模型在代码能力上实现突破。清华系AI公司智谱华章的智谱清言支持100余种编程语言,代码生成更快更精确,问答更智能。讯飞星火2.0具有代码生成、代码补齐、代码纠错、代码解释与单元测试生成等多种功能。

需求提升订单充足 油服行业高景气有望延续

◎记者 李少鹏

9月的兰州天气逐渐凉爽,但海默科技兰州生产基地内依旧“热火朝天”。工人们对新下线的数台多相流量计进行着最后的设备调试,调试完成后,这些设备将分批运至海外客户手中。

“今年以来国际油价虽有起伏,但整体还是在中高位运行,上游资本开支的增加给油服行业带来更多机会。”在海默科技某高管看来,油服行业不仅延续了2022年的“好状态”,并且还有一定幅度提升。7月以来,公司向海外客户“快递”出60余台多相流量计,出货数量同比大幅提升。

相关政策也给油服行业带来利好。国家能源局在7月下旬组织召开了2023年大力提升油气勘探开发力度工作推进会。会议提出,要坚定信心、奋力推动油气增储上产再上新台阶,全力推进建设国家油气供给保障基地,推动在资源富集区域,加大投资、集中勘探、规模建产,并加强深海油气勘探开发。

上游资本开支增加带动需求提升

近期,国际原油价格又重回85美元/桶上方,低库存让原油价格得到较强支撑。

“油价高位运行,上游敢于投入扩产、增产,资本开支还在不断增加。”有熟悉油气开采人士告诉记者,在高油价的推动下,油气开发企业抓紧实施增储上产计划的动力足,油服企业的参与度随之提升。

从“三桶油”近期披露的2023年半年报来看,我国油气勘探开采企业的资本支出趋势整体向上。以中国海油为例,公司今年上半年资本支出为565.1亿元,同比增长36%。

记者注意到,“三桶油”均表示,要在2023年下半年进一步加大上游投入。其中,中国石油下半年计划资本支出1583.63亿元;中国石化将在下半年再斥资1040亿元加大上游投入,主要用于油气产能建设以及储运设施建设等,而中国石化上半年资本支出为746.67亿元。

海外多家石油和天然气巨头也大幅提高了2023年资本支出。以今年上半年净赚620亿美元的沙特阿美为例,公司预计2023年资本支出为450亿美元至550亿美元,较2022年376亿美元的支出规模有大幅提升。

上游企业资本开支增加,油服公司则充分享受到行业景气度提升带来的红利。以老牌油服企业中海油服为例,公司上半年营收同比增长24.07%至188.74亿元;净利润同比增长21.12%至13.39亿元。勘探开发工作量大幅增长的石化油服业绩表现同样不俗,上半年3.26亿元的净利润较去年同期提升58%。民营油服龙头杰瑞股份上半年实现营收54.2亿元,同比增长18.86%;实现净利润10.43亿元,同比小幅提升。

“上游资本开支提升,油田、油气端势必加速开发,诸如射孔、压裂、测井、完井都会提速。”A股某油服公司人士表示,油服公司主要依靠油田端作业量“吃饭”,上游支出增加给行业带来直接利好。

订单充足 行业景气度有望延续

受益于油价中高位运行,今年上半年表现不俗的油服行业景气周期有望延续。

在海默科技兰州生产车间,工人们围聚在下线不久的几台多相流量计旁,对设备进行着出厂前的最后调试。公司相关负责人告诉记者,今年以来产品订单大幅增长。“以多相流量计为例,目前在手订单已超3亿元,超过2022年全年的订单总额。”该人士介绍,由于近期客户着急要货,公司眼下处于满负荷生产状态。

据披露,目前海默科技在手订单约为5.3亿元。而公司近期披露的股权激励方案“解锁”条件为:2023年营收不低于7.5亿元;2023年至2024年两年营业收入累计值不低于16.5亿元;2023年至2025年三年营业收入累计值不低于27.5亿元。

海默科技不是孤例。中海油服9月1日披露称,公司全资子公司COSL Drilling Europe与挪威两家国际石油公司签署多个含固定期限和选择期最长五年的钻井平台服务合同,其中国定期限合同金额共约47亿元。

“油气勘探开发力度持续加大,将带动公司射孔业务量稳步增长。”通源石油在近期接受调研时表示,目前公司射孔业务订单充足,作业队伍保持满负荷运行,预计下半年国内业务将恢复到2019年水平,全年业绩表现可期。

主营海洋油气开发装备模块化制造的博迈科也成功斩获数个大额订单。其中,公司在年中与OFS签署了供埃克森美孚使用的海上浮式生产储油船上部模块的建造合同,总金额达到1.52亿美元。

值得一提的是,油气勘探开发与新能源融合发展的预期,也给油服公司带来新亮点。

“目前,中国石油、中国石化以及海外油田开采企业都在新能源产业有所布局,基于多年来良好的业务合作,油服公司也在积极应对这一变化,从而找到新的业务增量。”四川某油服企业人士告诉记者,上游客户有转型需求,油服公司理应协同,这在油田数字化业务方面已得到充分体现。

以国内某油服公司为例,该企业在海外深耕多年,基于客户间良好的信任基础,公司正在中东地区油田端尝试新能源电力业务推广。

东方材料终止收购TD TECH 51%股权

◎记者 李兴彤

9月5日,东方材料公告称,因交易对手单方面要求终止股权转让协议,公司收购Nokia Solutions and Networks GmbH&Co.KG持有的TD TECH HOLDING LIMITED(简称“TD TECH”)51%股权事宜可能终止。TD TECH持股49%股东华为的反对,可能是该项收购终止的最主要原因。有业内人士认为,在华为推出Mate 60 Pro后,其授权对TD TECH旗下鼎桥的品牌和芯片溢价更加显著。华为反对该项收购,或许是不想白白损失后续的品牌溢价。

东方材料表示,公司将积极推动终止本次交易的后续事项,视情况进一步采取法律措施,维护公司及公司股东的合法权益。预计该事项不会对公司造成重大不利影响。

诺基亚单方面终止股权转让

东方材料公告,近日,公司收到交易对手的通知,其单方面要求终止《股权转让协

议》,本次交易可能终止。

今年4月10日,东方材料发布定增预案,公司拟向特定对象发行股票募集资金不超过20亿元,募集资金拟全部投向“收购TD TECH 51%股权”项目。

TD TECH成立于2003年9月,其全资子公司鼎桥通信、全资孙公司成都鼎桥是行业客户通信联接解决方案提供商,专业从事无线通信产品、终端产品、物联网模组产品的研发、销售及相关服务,其产品广泛应用于能源、交通、安防、电力、汽车、工业等领域,在行业内享有较高的知名度。其中,在终端产品领域,鼎桥通信是国内最早基于消费型手机终端进行安全定制的厂商,终端产品具有防窃听、防视频、防定位等功能,获得了国家安全机构的认证,并建立了政企等下游市场的行业标准。

股权结构上,除了诺基亚,华为持有TD TECH另外49%股份。

东方材料表示,拟通过收购TD TECH 51%股权并取得控制权,在原有主业的基础

上,通过布局无线通信、终端产品、物联网业务板块,切入无线通信、终端产品和物联网赛道,形成“油墨+通信”双主业运行的经营模式,实现公司主营业务向多元化、科技化的战略转型升级,从而推动上市公司长远、高质量发展。

华为为何反对?

就在东方材料披露定增预案当晚,华为在官网声明,作为股东,华为反对东方材料收购TD TECH股份事项。华为表示,其认同诺基亚出售股权,但购买股权者要拥有同样的战略能力才具备延续既有合作的基础,华为没有任何意愿及可能与东方材料合资运营TD TECH。

东方材料于4月11日发布公告称,TD TECH公司章程约定了股东的优先受让权条款,公司尚未取得TD TECH少数股东华为关于放弃优先受让权的承诺文件。华为官方声明中除行使优先收购权外,拟采取的后续措施包括全部出售股份退出,如引进其他投

资者会增加不确定性,TD TECH的股权结构将发生变化。

有通信行业人士表示,鼎桥在技术方面是基于华为授权,在产品和销售方面也“依赖”华为推出“套壳”手机等,其相当于“小荣耀”、华为的“编外副牌”,可获得华为的品牌溢价。尤其是在华为推出Mate 60 Pro后,其品牌和芯片溢价更加显著。华为反对该项收购,或许是不想白白损失后续的品牌溢价。

记者注意到,在监管函回复中,东方材料也直接披露,TD TECH与华为在行业无线产品、终端产品、物联网产品等主要业务板块均有一定的合作关系。技术方面,TD TECH部分产品在华为的底层技术或已有产品基础上进行开发和优化;销售方面,标的公司部分产品如行业无线与华为合作。

华为则在声明中表示,华为有权采取后续措施,包括但不限于行使优先购买权、全部出售股份退出、终止对TD TECH及其下属企业的有关技术授权。华为强调,期望有战略价值的股东共同支持TD TECH继续发展。