

贵州省大数据局江阳：

拥抱词元经济浪潮 加速算力产业升级

进入词元(Token)时代,智能体层出不穷,人工智能应用场景丰富多彩,“算力超市”“算力银行”等新业态应运而生,这给底层算力设施建设带来了新挑战与新机遇。

贵州是全国八大算力枢纽节点之一,起步较早,持续加速发展,综合算力水平位居全国前列。当“中国算力产业已进入以AI为主导的新发展阶段”,贵州如何接招?

近日,中国证券报记者专访了贵州省大数据发展管理局副局长江阳,他的破题思路简洁有力:加快算力产业升级,核心是从“存”向“算”、从“量”向“质”、从“基础”向“生态”三条路径跃升。

“词元经济不是未来时,而是现在进行时。贵州将充分发挥‘凉爽气候+绿色电力+国家级枢纽’的复合优势,把算力‘仓库’变为Token‘车间’,把资源变为产品。”江阳满怀信心地说。

●本报记者 吴科任



贵安超级计算中心

视觉中国图片

超前布局词元经济

从 ChatGPT 到 DeepSeek,再到 OpenClaw(俗称“养龙虾”),三四年间,人工智能技术焕然一新。这股技术浪潮正引领千行百业变革,并深刻而广泛地影响到亿万微观主体。在相关进程中,算力作为推动人工智能技术发展的核心要素之一,重要性愈加凸显。

国家数据局数据显示,2024年初,我国日均Token消耗量为1000亿,2025年底跃升至100万亿,到今年3月底突破140万亿。英伟达CEO黄仁勋近期表示,Token正成为衡量一家企业规模效率的重要单位,其生产与消费效率会直接影响一个国家的GDP。“这一观点揭示了智能算力对经济社会的底层驱动作用。从贵州的实践来看,与我们当前推动算力产业结

构方向基本一致。”江阳说。

“中国算力产业已进入以AI为主导的新发展阶段。”江阳表示,国家信息中心《智能计算中心创新发展指南》指出,未来80%的场景将基于人工智能,所需算力主要由智算中心承载。面对词元经济浪潮,贵州并非临阵磨枪,正展开超前布局。

首先,夯实“智算”底座,提升Token产能规模。持续做大智算规模,进一步推进存量数据中心的上卡上量;同时,积极引进增量数据中心落地,确保为全国大模型推理提供源源不断的Token产能。

其次,强化“算电协同”,打造Token成本洼地。推进算力与电力的深度融合,通过保障数据中心稳定供电与降低用能成本,有效压

降Token生产的边际成本,让在贵州生成的Token具备全国乃至全球的成本竞争力。

第三,打通“低时延”网络,构建Token直达通道。Token是数字产品,依赖高速网络传输。贵州已与北京、上海等42座城市实现网络直连,构建省内3毫秒、粤港澳10毫秒及长三角、京津冀20毫秒的低时延圈。

最后,提升算力供给效能,培育优质市场主体。依托现有算力基础设施,统筹推进算力资源的高效组织与灵活调度,构建覆盖多元场景、层次分明的算力产品体系,全面提升算力服务的适配性与普惠化水平。

同步加大算力服务商、应用开发商等市场主体的培育力度,聚焦政务服务、工业制造、智慧文旅等重点领域,打造一

批具有示范效应的优质应用服务场景,切实推动算力赋能千行百业、惠及民生福祉,使其成为驱动经济社会高质量发展的“新引擎”。

敢于多走一步,在于坚实托底。“十四五”期间,贵州算力总规模从0.84EFLOPS跃升至160EFLOPS,标准机架从8万架提升至32万架,上架率从45%提升至73%,综合算力水平位居全国前列。

华为云全球总部、苹果中国数据中心、腾讯、网易等互联网龙头以及三大运营商、建设银行等数据中心纷纷落地贵州。2025年贵州算力用户90%以上来自省外,已成为“东数西算”“东数西训”“东数西渲”的核心承载地。

提升算力资源效率

现阶段,Token消费群体中,中小企业是主力之一。“工信部近期提出的‘算力银行’‘算力超市’概念,精准抓住了中小企业‘用算难、用算贵’的核心痛点,与贵州推动算力普惠化的思路高度契合。”江阳告诉记者。

江阳说:“贵州在算力资源调度方面已有一定实践基础,并持续加速落地布局。”“算力券”政策的探索与升级,是贵州提升

算力效率的一大生动写照。2024年2月,贵州算力券1.0版本亮相,同年11月升级到2.0版本,今年4月起迈入3.0阶段。3.0版本首次将模型服务和语料采购纳入“算力券”政策激励范围;同时,补贴比例大幅加码。2025年兑现算力券超9800万元,超过260家企业受益,省外企业占比达90%。

算力调度平台加快升级。2022年,贵州枢纽算力调度平台上线服务,历经5次升级迭

代,平台构建有逻辑集中、物理分散的公共算力池,可实现算力监测、智能任务分发、算力券应用、算力商城应用等核心功能。截至目前,该平台汇聚了48家算力服务商、516家算力需求方,上架算力产品超200个,让算力资源像商品一样可供查询、选购和交易。

可以预见,贵州将推出更多实招硬招,输出一大批特色“贵州样本”,打响“贵州算力”品牌,形成“建算力、到贵州,用算力、

到贵州”的良好格局。

江阳表示,贵州将持续提升算力调度与运营能力。升级优化贵州枢纽算力调度平台功能,完善算力资源查询、供需精准匹配、“算力券”政策直达、线上交易结算等核心模块。深化与华为云、运营商等头部算力服务商的顶层协同,持续扩规模、拓品类,不断丰富算力资源接入,让“贵州算力”成为可信、可靠、可共享的核心资源。

加速算力产业升级

布局词元经济也好,优化算力调度也罢,都是贵州算力产业跃升蓝图中的不同切面。

升级算力形态是当务之急。江阳坦言,贵州不再满足于传统数据中心,而是要大力发展以智算为重点的算力产业,建设面向AI训练与推理的万卡级智算资源池,形成智算为主、多元协同的格局。

与之呼应的是,贵州的算力服务能力正在提升。江阳表示:“我们通过优化网络时延,使贵州算力从离线存储、数据备份等

‘冷’场景,向实时交互、AI推理等‘温’‘热’场景延伸。”

贵州算力发展模式正从规模扩张向生态构建加速演变,让算力真正成为赋能百业、惠及民生的“新引擎”。江阳介绍,一方面,在做大算力规模的同时,大力发展自主算力、算力制造、运维等上下游产业,形成“算力+数据+应用+产业”的良性生态;另一方面,通过组织算力企业生态对接会、开展专项摸底调研等方式,畅通供需渠道、推

动产业抱团发展。

算力市场半径亦要扩围。“我们将深化与粤港澳、长三角、成渝等地的算力供需对接,并依托数博会等平台提升国际影响力,让贵州算力不仅服务全国,更走向世界。”江阳说。

把一张张算力蓝图变为实景图,需要各方各要素形成合力。“十五五”时期,贵州将数智产业列为“六大产业集群”之首,江阳说:“这是基于国家‘东数西算’战略和人工智能发展大势作出的关键部署。”

调动人才积极性和创造性

上市公司力推股权激励及员工持股计划

●本报记者 董添

近期,多家上市公司对外发布股权激励计划、员工持股计划。一些公司发布的员工持股计划存续期较短,引发市场关注。一些上市公司双管齐下,同时推出股权激励计划和员工持股计划。

发布股权激励计划

5月8日晚,中际旭创对外公告,公司第三限制性股票激励计划预留部分第一个归属期归属条件、第四期限制性股票激励计划首次授予部分第一个归属期归属条件均达成。中际旭创803名员工获得可归属的限制性股票合计达到163.4万股,占公司总股本比例为0.15%,激励对象覆盖公司在美国、加拿大、马来西亚、新加坡等全球各地的核心业务人员、核心技术人员和中层管理人员等。Wind数据显示,5月8日,中际旭创股价收报886元/股,最新总市值为9867亿元。

具体而言,根据《第三期限制性股票激励计划(草案修订稿)》《第三期限制性股票激励计划实施考核管理办法》等相关规定,公司预留部分限制性股票第一个归属期归属条件已经达成。本次符合归属条件的股

票激励对象共69名,可归属股份数量约为32.45万股,占目前公司总股本比例为0.03%。

根据公司《第四期限制性股票激励计划(草案)》《第四期限制性股票激励计划实施考核管理办法》等相关规定,公司首次授予部分限制性股票第一个归属期归属条件已经达成。本次符合归属条件的股权激励对象共734名,可归属股份数量约为130.97万股,占目前公司总股本比例为0.12%。

公告显示,紫金矿业此次实施员工持股计划遵循员工自愿的原则,参加对象是公司及其下属公司管理及技术骨干以上人员以及公司董事会认为需要激励的其他人员,总人数不超过4500人。

员工持股计划落地

除了股权激励计划外,近期,不少行业头部公司推出了员工持股计划。紫金矿业5月8日晚对外披露2026年

员工持股计划(草案)的公告。根据公告,此次员工持股计划拟筹集资金总额不超过15亿元,每1元为1份,资金来源为员工合法薪酬、自筹资金及其他合法合规方式获得的资金等。公司不得向持有人无偿赠与股份,不得向持有人提供垫资、担保、借贷等财务资助。持有人不得接受与公司有生产经营业务往来的其他企业的借款或融资帮助,受让价格为公司股份回购交易均价的60%,即19.36元/股。

公告显示,紫金矿业此次实施员工持股计划遵循员工自愿的原则,参加对象是公司及其下属公司管理及技术骨干以上人员以及公司董事会认为需要激励的其他人员,总人数不超过4500人。

以博睿数据为例,近期公司2026年员工持股计划完成非交易过户。公司日前公告,5月7日,公司收到中国证券登记结算有限责任公司出具的《证券过户登记确认书》,过户股份数量占公司总股本的0.41%,过户价格为72.72元/股。截至公告披露日,本员工持股计划持有公司股份约18.39万股,占公司目前总股本的0.41%。根据此前公告,参加公司2026年员工持股计划的人数不超过29人,本

员工持股计划规模不超过18.39万股,其股票来源为公司回购专用账户回购的股份。本员工持股计划的存续期为18个月,所获标的股票的锁定期为12个月。

“双管齐下”实施激励

一些上市公司近期既推出员工持股计划,又推出股票期权激励计划。

以易德龙为例,公司近期发布了2026年股票期权激励计划和2026年员工持股计划。参加员工持股计划的公司员工总人数不超过100人,本员工持股计划受让价格为17.48元/股。股票期权激励计划授予的激励对象总人数为25人,本激励计划授予的股票期权(含预留授予)行权价格为27.96元/份。

易德龙在接受机构调研时表示,今年公司实施股权激励主要为健全公司长效激励约束机制,吸引保留优秀人才,充分调动其积极性和创造性,提升核心团队凝聚力和企业核心竞争力,实现公司、股东、员工利益的一致。其中,2026年股票期权激励计划,主要服务于公司长期发展战略,是公司提升研发实力,打造创新产品促进长期增长的核心激励制度。本次股权激励的激励对象聚焦于公司的高级管理人员、研发人员、业务拓展人员及中层管理人员。

建立自主研发创新体系

一品红加速战略转型

●本报记者 万宇

一品红近期公布了核心痛风创新药氘替诺雷(AR882)全球研发的最新进展。目前,AR882正在进行关键性Ⅲ期临床试验,公司预计试验将在今年6月完成。

AR882是一品红创新药研发的一个缩影。“创新根植在一品红的企业基因。”一品红副总经理、董事会秘书张明渊表示,依托超2亿元年研发投入、240人创新研发团队,一品红已布局10余个创新药项目,覆盖痛风、代谢疾病、肿瘤及自免领域,同步推进儿童药与蛋白降解技术平台建设,正加速向“全球新”创新药企战略转型。

AR882 Ⅲ期临床试验即将完成

据《中国高尿酸血症与痛风诊疗指南(2019)》,中国高尿酸血症的总体患病率为13.3%,痛风总体发病率为1.1%。痛风患者数量庞大,但痛风的研发很有难度,从20世纪60年代到现在,主流的痛风药仅有6种。一品红痛风创新药氘替诺雷(AR882)作为一款强效高选择性尿酸转运蛋白(URAT1)抑制剂,适应症有三项——治疗痛风、溶解痛风石、治疗慢性肾病。

一品红近期公布了创新药AR882全球研发的最新进展。2025年8月,AR882全球Ⅲ期临床试验完成全部受试者入组;11月,AR882国内Ⅲ期临床试验完成全部患者入组。目前,AR882正在进行关键性Ⅲ期临床试验,试验预计在今年6月完成。一品红创新研究院院长杨文谦介绍,AR882在Ⅱ期试验就已经表现出了优效结果,Ⅲ期试验优化并改进Ⅱ期试验中发现问题,因此Ⅲ期试验结果同样值得期待。

公司正在有序规划及准备AR882后续上市后的商业化事宜,将制定切实可行的完整的商业化市场方案,在产品上市前逐步调整到位。公司也会针对市场变化,在产品上市后,本着价值营销、品牌营销的理念,以未满足的临床需求为切入点,实现医保、患者和企业的共赢。

进一步丰富产品管线

一花独放不是春,百花齐放春满园。张明渊介绍,一品红通过“自主研发筑基+合资合作拓疆+战略投资加速”的多元创新生态,以AR882为突破点,构建覆盖痛风、糖尿病、肥胖及自免等多种疾病领域10余项全球创新药管线,同步打造符合FDA/欧盟标准的全产业链闭环,实现从传统仿制药企向“全球新”创新药企的战略跃迁。

在巩固痛风领域地位方面,一品红以降尿酸、痛风为主线战略,未来计划覆盖痛风领域全部机制药物,以提升研发和市场推广效率,并尝试探索痛风领域的新靶标,开发新的药物。

在寻求新疾病领域突破方面,一品红重点关注消化代谢领域的机会,目前公司正在开发多种靶点的小分子药物,致力于构建肥胖/降糖领域的药物矩阵。在构建蛋白降解技术平台方面,一品红通过搭建PROTAC和分子胶技术平台,引入前沿的药物范式(Modality),提升“高难度靶点”的突破能力。以IRAK4降解剂为锚,构建免疫炎症领域的多靶点多适应症、全面且持续迭代的药物开发组合。2026年3月,公司自主研发的化学药品1类创新药APH03571片,拟用于治疗携带PLT3突变的复发性或难治性急性髓系白血病成人患者,已获国家药品监督管理局临床试验注册申请受理。目前该品在境内外均未上市,其受理标志着一品红自主创新研发方面的新进展。

在儿童药领域,一品红坚持以儿童临床需求为导向,采取自主研发与合作开发等模式相结合,致力于儿童用药的全面技术创新,以提高儿童专用制剂的研发水平,研制口感佳、安全性高、剂量精准的儿童药物,重点解决儿童用药依从性差、安全隐患多等临床难题。公司着力打造儿童用药特殊制剂创新研发基地,开发更多适合儿科患者的特殊专用制剂产品。

一品红表示,截至2026年4月底,公司共拥有218个药品注册批件,各类在研项目40项(不含技术改造类项目),其中创新药项目14项,有19个项目/产品在备案或待审批阶段。随着各类产品逐步获得审评通过,将进一步丰富公司的产品管线,增强公司竞争力。

实施产学研一体化布局

创新是引领发展的第一动力,一品红高度重视创新研发,2025年自主研发投入约为2.02亿元,占公司营业收入的21.67%。公司已建立以自主创新为主的研发体系,组建了由全球资深首席科学家领衔的约240人创新研发团队,公司首席科学家都在全球前20强的医药企业担任过研发高管,具备很强的创新转化能力。

除了自主研发创新外,一品红还通过合资合作、战略投资等多元开放的方式,持续提升创新研发实力。2025年12月,公司投资参股分子胶类新型蛋白降解剂研发公司达歌生物,这是一家全球领先的分子胶药物发现平台来开发全新的蛋白降解药物-分子胶类小分子新药的研发公司。目前,达歌生物先后与国际顶级药企武田制药、默沙东等达成业务合作,交易总金额超10亿美元。未来,一品红将持续在全球范围内拓宽创新研发合作,坚持以“解决未被满足的临床需求”为出发点,以全球化视野进行创新布局。

一品红表示,作为广州生物医药产业链的链主企业,一品红坚持创新引领,锚定“全球新”创新战略,实施研产销一体化的全产业链布局。公司将围绕既定发展战略不动摇,用扎实的经营结果回报股东、回报社会,用科技创新成果守护健康。