

以场景为牵引 以应用为导向

# 北京加快建设人工智能创新策源地

7月2日,2023全球数字经济大会人工智能高峰论坛在京举办。北京市经济和信息化局党组书记、局长姜广智表示,北京将充分发挥在人工智能领域的资源优势,加快构建要素齐全、技术领先、场景丰富、有力支撑数字经济高质量发展的通用人工智能产业发展生态。

●本报记者 张冉

## 夯实产业发展基础

姜广智表示,北京市一贯重视人工智能产业发展,是当前国内大模型创新基础最好、人才团队最为集中、研发能力最强、产品迭代最活跃的地区。

近期,北京市出台了《加快建设具有全球影响力的人工智能创新策源地实施方案》《北京市促进通用人工智能创新发展的若干措施》等政策,释放出明确的信号,将聚拢行业资源,助力人工智能技术赋能千行百业数字化转型。

针对夯实人工智能产业的发展基础,北京市将加强政策创新和标准引领。深入贯彻《北京数字经济促进条例》,创造性落地国家“数据二十条”,加快解决数据质量难以保障、采集标注成本高以及合规使用等方面的问题,筹划出台“算力券”政策,支持基于落地应用场景的中小企业获取多元化、低成本优质算力,支持本市人工智能企业与相关行业组织在人工智能国家标准、行业标准制定中发挥引领作用,参与模型性能、数据安全、隐私保护等方



视觉中国图片

面的技术标准制定。

同时,以场景为牵引,以应用为导向,通过开放更多典型场景,促进大模型产业化应用,积累一批可复制、可推广的经验做法,形成一批人工智能与社会经济发展深度融合的典型案列。北京将积极推动政府机关、事业单位、国有企业等具有管理公共事务职能的组织,积极采购和使用安全可靠的大模型相关产品和应用,在政务服务、智慧城市等领域率先落地应用,提升城市治理现代化水平。

在论坛现场,首批“北京市人工智能大模型高质量数据集”发布,包括北京车联网科技发展有限公司、北京市科学技术研究院等10家单位的18个训练数据集,涵盖经济、文化、社会、生态等不同领域。姜广智表示,10家数据合作伙伴开放18

个近500T的高质量数据集,供大模型企业训练使用。北京市将深入发挥市场化对接合作平台的作用,营造大模型创新合作应用落地的良好生态。

## 推动大模型应用

在论坛现场,北京市通用人工智能大模型应用场景需求榜单发布,涉及智慧金融、智慧生活、智慧物流、智慧农业等领域。其中,北京市政务服务管理局发布智慧政务服务大模型场景需求,包括政务咨询、政府网站智能问答、智能搜索、精准化政策服务、市民热线智能受理、智能派单、交互式智能政务办事等。

北京市政务服务管理局副局长朱琴表示,人工智能大模型技术可提升政务服务的智能化水平,推动

政务服务多维度深刻变革。

在政务咨询方面,通过大模型的语义理解、总结推理等能力打通跨业务系统知识库,提升智能问答、智能搜索水平。在政策服务方面,大模型技术将支撑全市一体化政策支撑平台“京策”建设,提升政策规范管理和精准服务能力。此外,通过多模态打造数字人,辅助市民服务热线实现智能对话交流、智能反映记录、智能诉求受理、智能工单派出、智能数据分析。海量市民诉求数据的深度挖掘分析,可为领导决策、基层治理、城市治理提供有力支撑。

朱琴表示,在国家监管政策和全市大模型创新发展大框架下,北京市政务服务管理局将在场景推进、数据供给、模型训练、算力保障等方面积极与各方密切合作,推动大模型技术在政务服务领域落地应用。

## 6月新能源车市火热 造车新势力格局生变

●本报记者 李媛媛

截至7月2日,多家新势力车企公布了6月交付成绩单。理想汽车月度交付首次突破3万辆;哪吒汽车交付环比下滑;蔚来降价效应显著,环比大增74%,重回万辆交付水平。

随着蔚来汽车、小鹏汽车等车企的新车型陆续上市交付,新能源车市销售热情被点燃。“太火爆了,G6上市后的第一个周末,到店体验试驾的顾客爆满,70%的顾客对MAX版本感兴趣。”小鹏汽车位于北京市大兴区的销售门店工作人员陈伟(化名)告诉中国证券报记者。

## 销售门店很热闹

7月1日,记者实地探访了位于北京市大兴区西红门商圈的多家新势力车企销售门店。特斯拉、蔚来汽车、理想汽车等车企销售门店里人头攒动,出现了顾客排队等候试驾的热闹情景。尤其是在特斯拉销售门店,仅摆放了两辆展车,竟一时挤进近20位顾客。

蔚来汽车和小鹏汽车不久前发布了新车,其销售门店里顾客络绎不绝。“外灰内紫配色的车型卖的最好,上个月我卖出5辆,推荐这款车。”蔚来汽车大兴区西红门商圈销售门店工作人员张宇(化名)热情向前来看车的顾客介绍蔚来ET5旅行版。

这位工作人员透露,由于权益升级包在7月31日之后“花钱也买不到”,所以6月12日以来下单的顾客增多。据悉,蔚来汽车6月12日宣布,全系车型降价3万元,新车主权益升级包改为限时选购,截止到7月31日。该权益升级包售价3万元,购买后可享受终身免费换电等权益。

## 交付量榜单出现变化

多家新势力车企公布了6月交付成绩单,理想汽车、哪吒汽车、蔚来汽车等车企排名居前。新势力车企6月交付量榜单出现较大变化。

具体来看,6月,理想汽车交付32575辆,月度交付首次突破三万辆,环比增长15.2%,同比增长150.1%,坐稳新势力销冠位置。

哪吒汽车6月交付12132辆,环比下滑近7%,未能保住第二位置,掉至榜单第三位。

蔚来汽车降价效应显著,6月交付新车10707辆,环比增长74%,重回万辆俱乐部,从上个月榜单第六位上升至目前第四位,超过极氪和

小鹏汽车。此前,公司连续三个月交付量环比下滑。

目前,榜单第五位和第六位分别是极氪和小鹏汽车。

极氪6月交付10620辆,同比增长146.9%,环比增长22.4%,今年以来首次冲进万辆俱乐部。今年以来,极氪表现亮眼,连续5个月环比实现正增长。

6月小鹏汽车共交付8620辆,环比增长15%,二季度累计交付新车23205辆,环比增长27%。

传统车企方面,广汽埃安6月销量45013辆,环比微增,同比增长86.7%。1-6月广汽埃安累计销量为209336辆,同比增长109%。

## 车企加快推出新车型

市场竞争日趋激烈。在此背景下,新势力车企加快推出新车型,不断提升产品力。

蔚来汽车方面,6月15日,蔚来智能电动旅行车ET5T上市并开启交付;6月24日,全场景智能电动旗舰SUV全新ES8进行了配置调整,全系标配Nappa高级内饰套装等;6月28日,全新ES8开启交付。蔚来汽车表示,全新ES6已于6月份完成产能爬坡,7月交付将加速。

6月29日,小鹏超智驾轿跑SUV G6正式上市,新车共推出5个版本,售价区间为20.99万元-27.69万元。小鹏汽车表示,截至6月28日,G6预售订单量已突破3.5万辆,目前Max版车型选购比例达70%以上。小鹏汽车计划发布“AI代驾”模式,预计在今年四季度向所有Max版用户推送。

理想汽车抛出了雄心勃勃的交付规划。7月1日,理想汽车董事长兼CEO李想称:“第三季度,理想L8和理想L9的交付目标是每月都过万辆;理想L7挑战1.5万辆月交付目标;今年四季度,理想汽车将挑战4万辆的月交付目标。此外,理想汽车旗下首款5C纯电超级旗舰车型,理想MEGA将于第四季度发布,我们有信心该车将成为50万元以上乘用车销量第一的新爆品。”

华西证券研报显示,看好新能源车对传统燃油汽车的加速替代。头部车企的品牌效应有望持续放大。从智能化层面看,小鹏、理想等头部新势力车企将在下半年推出高阶辅助驾驶功能。软件定义汽车是产业长期发展趋势,智能化将成为下一阶段车企成长的重要驱动力。

乘联会预测,6月新能源汽车零售67万辆左右,环比增长15.5%,同比增长26.0%,渗透率约为36.6%。

## 钢材出口实现环比五连升

●本报记者 董添

中钢协最新数据显示,5月,我国钢材出口量实现环比五连升,出口保持较强韧性。另外,近期钢铁企业生产维持高位,全国钢材社会库存量有所增加。

## 板材出口量创新高

5月,我国进口钢材63.1万吨,环比增加4.6万吨,同比下降17.5万吨;进口平均单价1737.2美元/吨,环比下跌1.8%,同比上涨4.5%。1-5月,进口钢材312.9万吨,同比减少37.1%;进口平均单价1728.5美元/吨,同比上涨12.8%;进口钢坯102.7万吨,同比下降68.8%。

中钢协介绍,5月,我国钢材出口量实现环比五连升,为2016年10月以来最高水平。板材出口量创历史新高,其中热轧板卷和中厚板环比增量明显。

5月,我国出口钢材835.6万吨,环比增加42.4万吨,连续第5个月增长,同比增加59.7万吨;出口平均单价922.2美元/吨,环比下跌16.0%,同比下跌33.1%。1-5月,出口钢材3636.9万吨,同比增长40.9%;出口平均单价1143.7美元/吨,同比下跌18.3%;出口钢坯140.7万吨,同比增加93.0万吨;粗钢净出口3484.7万吨,同比增加1605.1万吨,增幅为

85.4%。中钢协预计,短期钢材出口仍将保持一定韧性,但下半年出口量或承压回落,累计增幅将逐步收窄,进口量将保持低位。

## 库存有所回升

中钢协数据显示,2023年6月中旬重点钢企生铁日均产量201.81万吨,旬环比上升0.73%,同比下降0.55%。

从库存方面看,全国钢材社会库存连续7周下降后开始回升。兰格钢铁网最新监测数据显示,2023年6月30日,全国钢材社会库存指数为112.4点,比上周末上升0.92%,比上周末的下降转为上升。其中,建材社会库存指数为138.9点,比上周末上升0.32%;板材社会库存指数为91.1点,比上周末上升1.68%,较上周末上升速度加快1.39个百分点。

兰格钢铁研究中心主任王国清表示,6月份,国内钢铁市场价格波动上行。铁矿石、废钢价格上涨,成本支撑力度略有增强;7月份,北方高温和南方雨季对项目施工的影响将进一步加大,会对建筑钢材需求产生明显的抑制。同时,制造业订单类指数继续回落,板材需求面临放缓。但稳增长政策逐步加力,对市场信心形成一定支撑。

## 重大资产重组获股东大会高票通过

# 中水渔业打造一体化远洋渔业产业链

●本报记者 刘杨

中水渔业董事长宗文峰7月2日在接受中国证券报记者专访时表示,本次重组是中国农发集团设立以来交易规模最大的资本运作项目,解决了存续超过20年的同业竞争问题。本次重组亦为落实国资委央企改革要求,提升上市公司质量的具体举措。本次重组后,上市公司资产规模将快速扩大,捕捞品种极大丰富,同时新增了渔业服务、食品加工等业务板块,打造一体化的远洋渔业产业链,将加快集团渔业板块转型升级。

中水渔业日前召开2023年第三次临时股东大会,以中小股东赞成率达99.88%的高票审议通过了重大资产重组相关议案。

## 底层资产复杂

宗文峰表示,本次重大资产重组项目交易的复杂程度、执行难度都超乎想象。

据了解,本次交易前,交易对方舟渔公司下属并表13家子公司,另有3家分公司,业务类型涵盖远洋捕捞、食品加工、渔业服务、产业服务等;中水渔业下属并表6家子公司以及包含马达加斯加、塞拉利昂、比绍、塞内加尔等在内的20多个海外项目部。

中水渔业董秘杨丽丹告诉记者,本次交易对方为农发集团、中国水产及舟渔公司三家,各自情况较为复杂,在交易方案设计、尽职调查推进以及关键事项解决等方面需在维护集团整体利益的情况下协调满足各方诉求,沟通难度较大,为项目推进带来一定挑战。

农发集团方面,需进一步推进内部深度整合,落实渔业板块发展战略,理顺渔业板块整体管理关系,并通过本次交易履行2023年6月完成渔业项目整合申报工作的承诺;中国水产方面,需协调各事业部并理清境内外股权及资产情况,同时需规范中渔环球在业务、资产、财务、人员、机构等方面

的独立性以满足监管要求;舟渔公司方面,由于其历史悠久,长期以来在人员及债务等方面形成了较大负担,经营面临挑战,在推进本次交易的过程中需要妥善解决。

值得一提的是,本次交易涉及的底层资产类型和区域繁多,各海外项目权属情况复杂,在方案结构设计上具有较大挑战。“在前期方案设计上,公司和项目组通力配合,结合相关底层资产的财务情况、权属情况、业务范围和性质等因素,逐项梳理相关资产,逐一进行深度剖析,明确了交易资产的边界。”杨丽丹告诉记者。

## 解决同业竞争问题

宗文峰表示,本次重大资产重组是中国农发集团设立以来交易规模最大的资本运作项目,将集团渔业板块资产整合到上市公司,一方面,可以有效解决存续长达20多年的同业竞争问题,履行股东对资本市场的承诺,并获得中小股东高度认可,相关议案通过率为99.67%;另一方面,有利于提高上市公司质量,落实“一业一企、一企一业”要求,同时在管理体制机制上实现集团渔业板块资产、业务、人才等资源集中高效管理,有利于渔业板块良性发展。

2016年3月、2021年12月,中国农发集团针对中水渔业与集团其他渔业企业的同业竞争问题,出具了同业竞争承诺和同业竞争说明函,对相关同业竞争问题解决的时间表和主要路径进行了明确约定。

谈及本次资产重组的难点,杨丽丹坦言,本次重组所涉资产及各方利益复杂,若一次性解决同业竞争,则客观障碍较多,困难重重。因此,在与中介机构进行多轮方案论证后,中水渔业管理层采取“现金购买股权+托管”方案。“集团决策层的决心、担当和智慧,为本次重组创造了条件,为重组的圆满成功奠定了坚实基础。”杨丽丹称。

记者从中国农发集团方面了解



中水渔业远洋捕捞作业渔船

公司供图

到,自2022年开始,该集团董事长曹江林组织的渔业板块调研、研讨、论证会不下6次,最终于2022年12月通过了集团党委会,决定成立集团渔业板块重组领导小组和工作小组,聘请了经验丰富的中介机构团队,在前期调研基础上具体细化研究执行方案。相关公司和项目组通力配合,以最快的速度摸清相关底层资产的财务情况、权属情况、业务范围和性质,全面开展尽职调查以及审计、评估等工作。

## 提升核心竞争力

宗文峰表示,本次重组是响应主管部门要求、加强企业资源整合、提高发展质量效益的重要途径;是迄今为止最大的农业行业央企控股上市公司并购重组项目,是最大的远洋捕捞行业并购重组项目。

2022年7月,国资委在中央企业深化专业化整合工作推进会上要求,中央企业应聚焦提升核心竞争力,推进企业内部深度融合;2022年12月,中国证监会印发《推动提高上市公司质量三年行动方案(2022-2025)》,提出优化上市公司整体结构,提升发

展的韧性和活力;持续优化资本市场融资制度,完善并购重组监管机制,更好促进产业链供应链贯通融合。2023年6月,国资委召开中央企业提高上市公司质量暨并购重组工作专题会,要求中央企业以上市公司为平台开展并购重组,助力提高核心竞争力、增强核心功能,为中央企业实现高质量发展、在构建新发展格局中更好发挥作用提供坚实支撑。

宗文峰表示,通过本次交易,上市公司不仅整合了中国农发集团优质的围网金枪鱼船资产,做大做强上市公司的金枪鱼捕捞业务,还大幅扩大了捕捞船队,捕捞品种拓展至鲑鱼、硬体鱼、软体鱼、野生虾等多元化品类,并兼具大洋性捕捞和过洋性捕捞。同时,上市公司将从较为单一的远洋捕捞拓展至水产品加工、渔业服务等,实现产业链上中下游的建设和完善,形成涵盖远洋渔业全产业链的一体化经营模式。本次交易将实现中国农发集团渔业优质资产的深度整合,推动上市公司由远洋捕捞业务为基础进行产业链延伸、整合,拉升协同效应,提升核心竞争力,实现上市公司主营业务高质量发展。