

大模型竞赛正酣 企业争抢AI人才

大模型领域竞争加剧，科技公司积极争抢AI人才。中国证券报记者注意到，百度、阿里、腾讯、360集团等企业近期高薪招揽AIGC人才，岗位涉及大语言模型算法、数据加工与清洗、模型安全等方向。

业内人士表示，大模型为科技行业带来变革的同时，正深刻影响人才市场供需，“百模大战”为市场创造大量新岗位。

● 本报记者 彭思雨

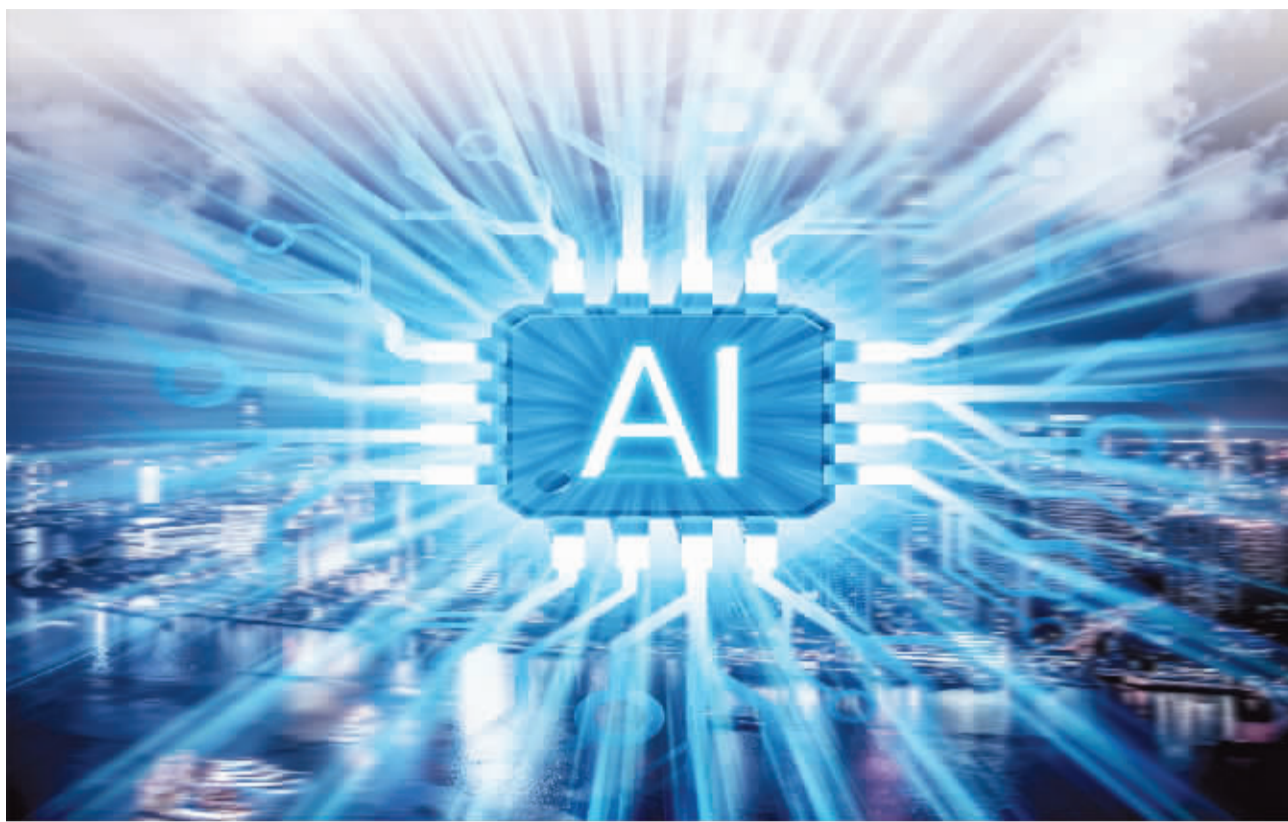
企业掀抢人大战

8月25日，360集团创始人周鸿祎在个人社交账号上发文称，360智脑持续招聘研发人才。360在多模态算法上处于行业领先地位，为迎接超级人工智能时代还需更多人才储备。

此次360智脑招聘涉及大语言模型算法、数据加工与清洗、模型安全、模型调优、分布式训练框架研发、推理引擎、AI优化部署、平台研发等方向。

360智脑招聘只是当前AIGC领域抢人大战的“冰山一角”。中国证券报记者注意到，近期多个招聘网站更新了信息，大量高薪招聘AIGC及大模型方向人才，招聘企业包括百度、阿里、腾讯、字节跳动等互联网巨头，以及理想汽车、联想集团、软通动力等。岗位涉及管理负责人、研发工程师、产品经理等。

部分行业企业对AIGC相关岗位人才能力提出较高要求。比如，瑞幸咖啡为AIGC负责人岗位开出的月薪高达9万元以上，任职要求包括计算机、数学、自动化等相关专业人才，能够深度参与业务项目，落地为创新产品，具有突破能力。



视觉中国图片

理想汽车为AI算法优化工程师开出的月薪超过8万元。理想汽车要求，该岗位人才需有5年研发经验，具备计算机、人工智能、应用数学等相关专业硕士学位以上学历；结合底层硬件架构、深度学习框架等相关技术，为自动驾驶、计算机视觉、自然语言处理、大语言模型等开展全链路部署。

猎聘大数据研究院此前发布的《2023年AIGC人才趋势洞察报告》显示，近一年（2022年6月-2023年5月），AIGC相关岗位增长较为显著，同比增长43.66%。

“企业将资源投向AIGC领域，新岗位需求数量提升，给AI人才提供了更多机会。”清华大学经济管理学院院长助理、中国信息经济学会常务理事林志杰告诉记者，目前AI大模型还没有进入规模化商业应用阶段，相关岗位更侧

重于底层技术研发。

倒逼人才拥抱AI

大模型为科技行业带来变革的同时，正深刻影响人才市场供需，AI人才成为“香饽饽”。

“身边不少博士研究生把大模型融进自己的课题，并发表了论文。”一名新加坡南洋理工大学计算机专业博士研究生告诉记者，“我也在结合大模型开展相关项目研发，具备这方面能力未来找工作更方便。”

“我们现在开展的很多初期项目策划，都在讨论怎样和AI大模型相结合，用大模型技术解决工程问题，或者推出一些基于大模型的应用产品。”某大型互联网公司项目管理人员告诉记者，这就需要团队中有具备大模型算法编译

能力的人。“包括我在内，很多技术人员都在自学相关知识。”

领英近日发布的《未来就业报告：人工智能对工作的影响》显示，截至2023年6月，领英平台上的AI人才数量已经是2016年初的9倍。

领英首席经济学家Karin Kim-brough表示：“越来越多的企业在全范围寻找懂得如何有效利用最新AI技术的人才。AI将成为全球企业和职场人士重要的工具和资源。”

AIGC领域“抢人热”将持续多久？林志杰表示，目前企业一窝蜂涌进这一赛道，创造了大量岗位需求。“长远来看，AIGC产业会经历‘大浪淘沙’的动态变化过程，一些底层技术能力欠缺、产品严重同质化的企业将逐步被淘汰。随着泡沫逐步褪去，未来大模型领域的人才需求存在不确定性。”

供需矛盾逐步缓解 储能市场发展强劲

● 本报记者 罗京

Wind数据显示，截至8月27日，已有23家储能概念企业披露2023年半年报。整体来看，储能产业链企业业绩分化较为明显，电芯、PCS（储能变流器）及系统集成厂商业绩实现大幅增长，而上游材料端企业盈利能力下滑。业内人士表示，随着供应链供需矛盾逐步缓解，储能经济性持续改善，发展更为强劲。未来几年储能市场需求年均复合增长率有望超过100%。

储能市场快速增长

上半年，布局储能系统集成、电芯、PCS等环节的上市公司业绩实现较大幅度增长，盈利能力大幅提升。

阳光电源半年报显示，上半年公司储能系统业务实现营收85.23亿元，同比增长257.26%；毛利率达30.66%，较上年同期增加12.29个百分点；储能系统发货量达5GWh，同比增长152%。

阳光电源表示，上半年，碳酸锂产能逐渐释放，价格逐步回落，带来终端的经济性持续改善。储能投资收益率大幅提升，刺激储能市场持续快速增长。据公司统计，全球储能新增装机从去年上半年的19GWh攀升到42GWh，同比增长122%。

光伏硅片龙头上调产品价格

● 本报记者 刘杨

8月27日，隆基绿能公示其最新单晶硅片价格，P型M10 150μm厚度产品上调15.4%。另一家光伏硅片龙头TCL中环最新报价显示，全品类硅片价格上调3%以上。业内人士表示，近期P型M10单晶硅片供应紧张，其他尺寸硅片供需平衡。当前，企业采购硅片需求旺盛，硅片仍具备涨价动能。

阶段性供应紧张

隆基绿能网站公示的单晶硅片最新价格显示，单晶硅片P型M10 150μm厚度（182/247mm）价格上调至3.38元/片，

涨幅为15.4%。这是今年5月以来隆基绿能硅片首次涨价。

此前5月29日、6月30日、7月25日，隆基绿能公示的单晶硅片P型M10 150μm厚度（182/247mm）价格分别为每片4.36元、2.93元、2.93元。

另一家光伏硅片龙头TCL中环也上调了产品价格。公司8月21日发布的最新报价显示，全品类硅片价格上调3%以上。自7月29日以来，TCL中环已多次上调产品价格。

对于硅片价格上涨的原因，中国有色金属工业协会硅业分会表示，近期P型M10单晶硅片出现阶段性供应紧张，一线企业上调报价，其他企业跟随调价。8月24日，硅业分会公布了最新一周硅片价格，M10单

晶硅片、N型单晶硅片的成交均价周环比涨幅分别为6.67%和5.83%。

硅业分会专家委员会副主任吕锦标对中国证券报记者表示，P型M10单晶硅片出现结构性供应紧张，其他尺寸硅片供需平衡。值得关注的是，近期N型电池产能集中释放，拉晶企业提升了N型硅片出货比例。产能切换造成P型产品阶段性供需失衡。另外，部分一体化企业转向做特定尺寸的矩形硅片，主要用于终端客户定制化组件需求，加剧了P型产品供需失衡。

仍具备涨价动能

硅片价格上涨，还有一个重要因素是

程度的下跌。

据GGII统计，上半年，正极材料、电解液价格下滑超35%，负极材料价格下滑超30%。

海外需求旺盛

“储能市场需求未来几年复合增长率会在100%以上。”阳光电源在接受机构调研时表示，随着行业供应链供需矛盾逐步缓解，上游碳酸锂价格逐渐回落，储能经济性持续改善，发展更为强劲。

国信证券研报显示，下半年海外户储市场将进入补库周期。

记者注意到，目前国内储能企业斩获不少海外订单。中国汽车动力电池产业创新联盟数据显示，1-7月，我国储能电池累计出口达7.3GWh。

蜂巢能源相关负责人告诉记者，公司储能业务在欧洲连续获得多家企业定点，涵盖工商业储能、便携电源等多个领域，总量超20GWh。此外，公司积极布局非洲户储市场，提供一站式解决方案，包括电芯、储能系统等产品。

上半年，南都电源储能系统累计中标规模超6GWh，其中海外中标规模约2GWh。公司表示，海外市场的竞争门槛较高，进入全球发电集团供应商体系相关准入认证需要2-3年。

东北制药 多管齐下提升综合创效能力

● 本报记者 宋维东

日前，东北制药相关负责人在接受中国证券报记者采访时表示，东北制药作为我国重要的药品生产与出口基地，凭借完善的产业链布局，“原料+制剂”一体化优势显著，这也为公司拓展市场提供了强有力支撑。下一步，公司将充分发挥优势，在研发创新、生产销售、日常管理等方面多管齐下，持续增强企业发展韧性和活力，保持生产经营持续向好的态势。

聚焦研发创新

近年来，东北制药充分发挥产业链优势，持续加大技术研发力度，加快研发成果落地，有力完善了产品结构。其中，在原料药方面，持续加大终端客户开发力度，冲击空白市场；在制剂方面，不断强化现有主导品种的推广，加大新上市产品的市场开发力度。

依托“原料+制剂”一体化优势，东北制药卡前列素氨丁三醇原料药、盐酸乙酰左卡尼汀原料药、卡前列素氨丁三醇注射液、左乙拉西坦片、他达拉非片等自研新产品相继获批。其中，卡前列素氨丁三醇原料药、卡前列素氨丁三醇注射液、他达拉非片、铝碳酸镁咀嚼片、左乙拉西坦片5个新产品快速实现上市销售，市场占有率全面提升。

值得一提的是，公司维格列汀原料药、普瑞巴林原料药今年上半年获批。其中，维格列汀可临床用于治疗2型糖尿病。该产品获批标志着东北制药布局糖尿病治疗药物领域迈出重要一步，同时，普瑞巴林原料药获批，将有助于后续制剂产品开发，不断扩大公司“原料+制剂”一体化优势。

“研发创新是药企做强做大的关键。”东北制药研究院院长刘素娜表示，面对医药行业日益加剧的竞争压力，公司必须不断加大研发创新力度，优化产品结构；同时，在持续做强现有产品、全速推进企业在研产品基础上，积极寻求前沿生物技术领域突破，稳步提高新产品收入占比，培育竞争新优势。

多措并举拓市场

东北制药业务覆盖医药研发、制造、分销全产业链条，主导产品远销100多个国家和地区。

“公司充分发挥产业链优势，持续加大全球终端客户开发力度，冲击空白市场。”东北制药原料药销售公司总经理李立说，“今年上半年，我们参加了欧洲、南美洲大型展会，开发了超百个新终端客户，抗感染类产品销售超年度商业计划。”

在李立看来，原料药销售业务要积极寻找合适的细分市场，抓稳销售品种结构，灵活制定并实施销售策略，实现效益最大化。为此，公司更注重高端客户的开发，获取长期优质订单，实现国际客户多元化。在人员激励方面，在满产满销原则上将指标分解穿透至每个销售人员，调动大家积极性，实现销售数量、销售收入、销售利润全面达标。

东北制药制剂销售公司则不断强化“高质产品、优质服务”导向，大力提升销售运行质量。“今年以来，整肠生、东维力、德维喜等重点产品销售保持增长态势。盐酸羟考酮注射液、卡前列素氨丁三醇注射液、他达拉非片等新产品成功上市，极大地拓展了公司产品销售领域，为后续发展培育了新动力。”东北制药制剂销售公司市场部副部长袁启龙说。

“销售的提振作用十分明显。上半年，原料、制剂产品生产均超计划完成。”东北制药生产指挥中心主任、总调度长李洪说，“盐酸小檗碱通过产销全链条拉动，上半年已完成全年计划的75%；制剂产品对乙酰氨基酚片、安乃近片突破全年计划的110%，实现了高质量保供。”

行之有效的综合化举措有力提升了公司经营业绩。今年上半年，在激烈的市场竞争中，东北制药营业收入和归母净利润同比实现双增。其中，公司实现归母净利润1.35亿元，同比增长19.8%。因实施限制性股票激励计划，公司2023年上半年共计计提股权激励费用8369.68万元。扣除此项计提费用后，公司上半年实现归母净利润2.19亿元，同比增长94.14%。

日常管理算细账

近年来，东北制药持续深化精细化管理，形成联动降本增效机制，全力挖潜，效益在供产销各个环节得到充分体现。

“精细化管理带来的直接效益就是成本得到有效管控。”李洪表示，公司对现有品种开展技术攻关和工艺优化，降低产品单耗，提升成品收率；通过打造医药“智造”方式，大幅提高生产效率。

今年上半年，东北制药依托原料药生产执行系统基础平台，精准跟踪能源使用情况，动态调节能源使用量，及时堵塞“跑冒滴漏”。同时，在不断优化能源管理模式的基础上，积极推动光伏发电项目建设，加快推动产业耗能绿色转型，进一步降低能源使用成本，经济效益、环保效益显著。

“我们将各项指标精细化到各个岗位，营造全员参与生产经营的浓厚氛围，让‘算细账’成为全员自觉行动，从细处着手，将精细化管理贯穿到企业生产、经营、管理全过程，使成本得到有效管控，实现直接创效，推动经营业绩持续增长。”东北制药总经理助理王维琳说。



东北制药102分厂生产线

公司供图