

构建新型电力系统

电网投资建设有望加速推进

电力体制改革备受重视,快速推进信号明确。业内人士表示,在大型风光基地项目建设及并网工作稳步推进的背景下,基于国家能源局及电网的规划,为更好服务沙漠、戈壁、荒漠大型风电光伏基地建设,支撑和促进大型电源基地集约化开发、远距离外送,特高压及配套主网建设有望加速推进,配电网及电力信息通信领域的投资机会值得关注。

● 本报记者 刘杨



视觉中国图片

推动电网高质量发展

5月24日,国家电投召开会议,部署贯彻落实举措。

国家电投董事长刘明胜表示,要以改革深化提升推动高质量发展,加快增强核心功能,提升核心竞争力,努力打造世界一流清洁能源企业,切实抓好沙漠、戈壁、荒漠大型风电光伏基地建设、农村能源革命试点县建设、绿电转化示范项目,当好构建新型电力系统和新型能源体系的主力军和排头兵。

“以有效投资带动经济发展,以绿色能源推动乡村振兴和美丽乡村建设,更好发挥经济和社会‘稳定器’的作用,坚决抓好‘一流光伏’、氢能、储能等战略性新兴产业的发展任务,努力当好能源电力领域新质生产力的引领者和建设者。”刘明胜表示。

在国家电网近日召开的华东区域工作座谈会上,国家电网董事长张智刚表示,要着力推动电网高质量发展,加快特高压和主网架建设,提高配电网的可靠性和承载力。

随后,张智刚与南方电网董事长

孟振平举行座谈,双方均表示,将围绕加快构建新型电力系统进一步深化合作,加大电力资源优化配置力度;加快构建新型电力系统,推进统一电力市场建设;实现能源电力高水平科技自立自强,培育发展新质生产力。

加快特高压工程建设

5月23日,国家能源局发布全国电力工业统计数据。4月实现电网工程投资完成额463亿元,同比增长47%,环比增长5%;1-4月电网投资完成额为1229亿元,同比增长25%,增速超市场预期。

在国家能源局近日召开的全国可再生能源开发建设调度视频会上,国家能源局副局长万劲松表示,要全力推进第三批大型风电光伏基地建设,推动基地项目尽快建成,按期投产;电网企业要加大建设投入,特别是配电网的升级改造;积极推动新能源高质量发展,充分发挥市场配置资源的决定性作用,地方政府要加强行业引导,指导新能源项目有序开发。

国家能源局印发的《2024年能源工作指导意见》提出,2024年,重点推进陕北—安徽、甘肃—浙江、蒙西—京

津冀、大同—天津南等特高压工程核准开工,加快开展西南、西北、东北、内蒙古等清洁能源基地送出通道前期工作。强化蒙东与东北主网联网,推进华北特高压交流电网向蒙西地区延伸加强,提升西北省间通道输电能力,建成华中特高压骨干网架。

针对今年电网投资计划,国家电网此前表示,2024年将继续加大数智化坚强电网建设,围绕数字化配电网、新型储能调节控制、车网互动等应用场景,打造一批数智化坚强电网示范项目,推动阿坝至成都东等特高压工程开工建设。业内人士预计,2024年电网建设投资总规模将超5000亿元,特高压将成为重中之重。

挖掘投资机会

海通证券认为,大型风光基地项目建设和并网工作稳步推进,特高压及配套主网建设有望加速。

配电网及电力信息通信领域的投资机会值得关注。国家发改委、国家能源局发布的《关于新形势下配电网高质量发展的指导意见》提出,到2025年,配电网网架结构更加坚强清晰、供配电能力合理充裕、承载力

和灵活性显著提升、数字化转型全面推进,具备5亿千瓦左右分布式新能源,1200万台左右充电桩接入能力。这是“双碳”目标提出以来,国家发改委、国家能源局首次以正式文件形式对新形势下配电网的发展提出具体要求。

电力体制改革的重点方向主要包括提升新能源消纳能力、电力市场建设和支撑性能源建设。中信建投认为,建设新型电力系统需要全国统一电力市场体系,全国统一电力市场体系的建设有助于电力“商品”属性的还原,在提升新能源消纳能力等方面具有重要意义。

近年来,新能源装机持续增长与电网消纳能力的矛盾愈发明显,新能源运营企业盈利持续承压。推进配电网高质量发展,提升新能源消纳能力,保障风光发电利用率是电力体制改革的重要方向。“随着新型电力系统建设的推进,配电网逐步由单纯接受、分配电能转变为源网荷储融合互动、与上级电网灵活耦合的电力网络,在促进分布式电源就近消纳、承载新型负荷等方面的功能日益显著,配网侧投资需求有望增加。”海通证券分析师房青表示。

从降价到免费 大模型的“进”与“退”

● 本报记者 彭思雨

近期,抖音、阿里云等宣布大模型降价,百度、腾讯云、科大讯飞等则宣布部分模型免费。业内人士表示,从“卷”参数到“卷”价格,大模型比拼进入白热化阶段。中国证券报记者调研多家大模型企业和行业客户了解到,当前大模型在各行各业的应用落地处于初级阶段。除了价格,能否解决客户业务痛点并创造价值,是大模型发展的关键。

从“卷”参数到“卷”价格

国内大模型价格体系出现巨变。5月11日,智谱AI宣布,入门级产品GLM-3 Turbo模型调用价格从5元/百万tokens降至1元/百万tokens,降幅达80%。

5月13日,字节跳动宣布豆包主力模型降价,调整为0.0008元/千tokens。

5月21日,通义千问商业化模型宣布降价。其中,Qwen-Long降幅最大,输入价格为0.0005元/千tokens,降幅达97%,输出价格为0.002元/千tokens,降幅达90%。另外,通义千问开源模型中,Qwen1.5-32B和wen1.5-110B七天限时免费。

今年一季度,百度发布三款轻量模型,率先打出低价牌。随着多家厂商宣布

大幅降价,5月21日,百度智能云再放“大招”,百度文心大模型的两款主力模型ENIRE Speed、ENIRE Lite全面免费。

5月22日,腾讯云公布全新大模型升级方案,其主力模型之一混元-Lite模型,API输入输出总长度计划从目前的4k升级到256k,价格从0.008元/千tokens调整到0.21元/千tokens。

另外,科大讯飞宣布,讯飞星火API能力正式免费开放。其中,讯飞星火Pro/Max API低至0.21元/千tokens。

目前,面向企业客户和开发者,以API调用量为标准的计费模式较为常用,token是输入数据最小单元。赛迪顾问人工智能与大数研究中心常务副总经理邹德宝告诉中国证券报记者,为了吸引更多客户,模型厂商采取降价策略,以在竞争中占据优势地位。

“随着用户和场景不断扩大,性能不断提升、价格不断下降将成为大模型发展趋势,主要是因为算法调用边际成本不断降低。”赛智产业研究院院长赵刚告诉记者。

探索新的商业模式

大模型开展价格战是否有利于产业健康发展?

百川智能2023年3月成立。作为一家

初创公司,百川智能CEO王小川在接受媒体采访时表示,价格战与技术进步有关。同时,大厂考虑更多的是未来机会,而不是短期亏损问题。“这是巨头间的游戏,百川智能别掺和进去。”王小川说。

另一家大模型初创公司零一万物董事长兼CEO李开复认为,疯狂的价格战是“双输”打法。其团队不会贴钱、赔钱做生意。

邹德宝认为,价格战会导致利润空间压缩,一些规模较小、实力较弱的模型提供商可能面临生存压力。对于实力强大的企业来说,通过价格战可以进一步巩固市场地位,实现规模效益。

免费并非大模型独有的商业模式,早在20年前,从百度的免费搜索到360集团免费提供杀毒软件,“免费”就成为互联网的代名词。而低价和免费模式进入大模型竞技场,会对产业发展带来什么影响?业内人士表示,大模型厂商在价格上的“退”是为了寻求商业模式和用户增长上的“进”。当下,一些大模型企业开启新的商业模式探索。

帮助客户创造价值

大模型创业公司月之暗面最近为旗下AI应用产品Kimi开通了打赏功能。在Kimi使用高峰期,用户会被提示可通过购买5.2元至399元不等的礼物,获取不

同的高峰期优先使用时长。

专家介绍,头部传统企业已普遍认可大模型在生产提效、工艺优化、安全生产、节能减排等场景的价值,并陆续落地具体项目。

在第七届数字中国建设峰会期间,记者了解到,当前,行业客户更加关注大模型解决实际业务的能力,能够真正理解行业、为业务带来效益的大模型受到青睐。

多位大模型行业从业者告诉记者,目前大模型在各行各业应用落地处于初级阶段,厂商基于前期拿到的训练数据来做出可用的模型,向客户展示应用潜力。但模型实际应用还需对客户的真实数据进行训练和精调,并在实际使用过程中不断调整优化。“大模型在价格竞争的同时,要注重技术创新和质量控制,实现可持续发展。”邹德宝称。

Lepton AI创始人、原阿里巴巴副总裁贾扬清直言,大模型的落地难题并不在“贵”,而在于如何帮助客户真正创造价值。

公开资料显示,目前阿里的通义千问API日调用量过亿,服务9万多家企业用户;百度文心大模型API日调用量超过2亿,服务超过10万家企业用户。

随着越来越多的用户接受大模型,对于大模型企业而言,在保持较高活跃度的同时,帮助用户解决业务瓶颈问题,有利于形成自身和产业健康发展的商业生态。

东北制药：“老字号”成为“常青树”

● 本报记者 宋维东

东北制药相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,作为一家拥有78年历史的老牌药企,公司已发展成为我国重要的药品生产企业,相关品种在全球具有重要影响力。作为“老字号”药企,公司近年来抓住混改机遇,顺应医药行业发展趋势,持续加大创新研发力度,依托“原料药+制剂”一体化优势,布局生物创新药等赛道,进一步提升产品市场竞争力和公司可持续发展能力,让“老字号”常青。

做强“老字号”品牌

在日前举行的辽宁省企业大会上,东北制药生产的整肠生系列、注射用磷霉素钠、吡拉西坦注射液等产品亮相大会企业产品和技术创新成果展。这些药品都是东北制药的拳头产品,也是辽宁名企的名牌产品。

此次举行的辽宁省企业大会,是辽宁历史上首次以企业高质量发展为主题的全省大会,旨在聚焦培育和发展新质生产力,坚定不移推动企业高质量发展;突出企业重要地位,展示企业良好形象,在全社会营造尊重企业家、大力支持企业发展的浓厚氛围。东北制药产品在大会期间成功展出,无疑是对公司发展的充分肯定。

作为我国重要的药品生产与出口基地,东北制药业务已覆盖医药研发、生产、销售全产业链,“原料药+制剂”一体化优势显著,产品行销全球。在东北制药党委第一书记王俭峰看来,东北制药始终保持进取状态,为公司打开全球市场、做强企业品牌提供了重要支撑。

回顾东北制药发展史,作为新中国最早的化学制药基地,东北制药曾创造多个纪录。公司以“一白”(葡萄糖)、“一黑”(活性炭)开创新中国化学制药先河;上世纪50年代,成功试产国内第一个工业化生产的合成抗疟药;建成投产国内第一个化学合成抗生素青霉素车间;上世纪80年代,超过一代、二代,直接成功研发三代头孢产品,填补了国内空白;1995年,建成投产当时全球最大的万吨VC生产线;2002年,自行生产的国内首个抗艾滋病药齐多夫定原料药和制剂在中国获批,结束了抗艾滋病药物完全依赖进口的历史……

“东北制药创造的纪录,不仅填补了国内空白,更满足了群众用药需求,奠定了企业发展基础,也为公司最初打响品牌、树立良好口碑起到了关键作用。”王俭峰说。

作为辽宁“老字号”企业,目前,东北制药制剂品种逾百个,包括维生素、抗感染、妇产科、消化、泌尿、抗病毒、心脑血管、镇痛镇咳、生物诊断、大健康领域十大系列精品。公司主打的整肠生、东维力、卡孕栓、磷霉素钠、德维喜等产品销售过亿元。

东北制药部分品种在国际市场占据重要地位。公司是全球维生素C原料药主要供应商、国内外左卡系列产品核心供应商、全球最大的磷霉素系列产品生产商及全球氯霉素主要供应企业。此外,公司拥有国际最大的黄连素全合成生产线和全球最大的吡拉西坦原料药智能化生产线。

“这些产品在公司带来经济效益的同时,也进一步提升了‘老字号’品牌知名度和市场影响力。”王俭峰说。

培育壮大“新字号”

东北制药的发展并非一路坦途。面对医药行业发展新形势,东北制药早些年一度遭遇瓶颈,增长乏力。2018年,东北制药通过引入战略投资者辽宁方大集团实现混改,实施全新的管理模式、创效模式和激励模式,各项工作更贴合市场竞争需求,为“老字号”发展提供了强大动力。

近些年,医药行业发生巨变,重视创新研发、打造极具市场竞争力的产品结构成为发展必然。在此背景下,行业资源不断向拥有完整产业链、较强规模效应、产品组合丰富、研发管线深厚、供销渠道稳定的大型药企集中。

如何打破传统研发模式的束缚,实现更高效、更精准的药物研发,进一步丰富产品结构,是药企必须思考的问题。

“公司高度重视新产品研发,对研发进行短、中、长期总体布局,在大市场中寻找细分领域,坚持仿制药、创新药‘双创新’驱动,依托‘原料药+制剂’一体化优势,不断提升研发创新能力,实现新产品快速上市销售。”东北制药研究院院长刘素娜介绍,近三年,东北制药先后有17个新产品获批,其中9个制剂新产品已从实验室走向生产线,实现上市销售。

值得一提的是,东北制药最近几年积极布局生物创新药赛道,进行原创性抗体研发,开发抗体、抗体偶联药物和CAR-T免疫细胞治疗技术,并在上海成立东北制药生物科技有限公司,依托上海研发资源优势,建设起起点、国际化、现代化的生物医药创新孵化平台,推动企业跃迁升级。

刘素娜介绍,东北制药目前在研新项目聚焦神经系统、消化系统、内分泌及代谢、自身免疫性疾病和肿瘤等疾病领域,持续优化产品管线布局;同时,补充有临床需求产品的立项研发,加速新药研发进程,推动更多新药快速上市。

“老字号”数字化蝶变

“以‘智’提‘质’,促进生产方式转型升级,是传统药企提高产品质量和生产效率、降低生产成本的重要途径。”东北制药信息中心主任吴忠源表示,公司不断加快数字化进程,打造“数字东药”,充分利用数字化工具,深度挖掘数据价值,聚焦智能生产,数字化赋能效应越发显现。

如今,数字化转型正成为“老字号”东北制药新的发展亮点。2019年,东北制药在全国率先完成医药智造产业园整体建设,各项生产工艺数据实现了自动控制,生产稳定且公开透明可追溯,实现了对设备工况、物料状态、计划执行实时跟踪以及车间流程可视化。凭借数字化“智造”优势,东北制药重点产品在国内、国际市场表现更加出色。

目前,东北制药智能化生产水平显著提升,生产组织、技术攻关、工艺优化、降本增效等取得重要进展,精细化管理水平不断提升,效益在供、产、销各环节得到充分体现。

另外,东北制药以数字化节能降耗协同发展为手段,着力推动企业绿色低碳发展,绿色发展水平不断提升。“大力推动企业运营管理数字化转型,进一步提升要素配置效率和数字化管理效率,综合管理效益不断提升,为全面提高综合竞争力提供了重要支撑。”吴忠源说。

交通银行山东省分行以科技金融助力新质生产力发展

科技创新能够催生新产业、新模式、新动能,是发展新质生产力的核心要素。交通银行山东省分行成立科技金融专班,深化全牌照金融资源供给,引导金融资源服务新质生产力,深耕高端软件、高端装备、新材料、生物医药四赛道,持续擦亮“交银科创”品牌。截至今年一季度末,该行科技金融合作客户数、授信客户数、贷款客户数分别增长190户、299户和374户,增量均列交行系统内第1位。

春光磁电(春光科技集团全资子公司)是一家专业从事软磁铁氧体粉料研发、制造与销售的专精特新“小巨人”企业,多年来致力于攻克“卡脖子”技术,是中国磁性材料专业十强企业。因固定资产项目投入大量资金,企业产生流动性资金缺口。交通银行山东省分行第一时间主动对接,于3月28日为企业批复1亿元综合授信,并于次日发放首笔流动资金贷款支持其科技成果转化,成为春光磁电第一大授信合作银行。

“我们始终致力成为‘世界一流的磁电专业制造商’而奋斗,加快突破共性关键技术。在发展的道路上,特别感谢交通银行与我们携手共进,在关键时刻为我们雪中送炭,让我们的研发、建设没有后顾之忧。”山东春光科技集团股份有限公司董事长韩卫东说。

近两年,交通银行山东省分行持续丰富线上产品,通过科技赋能触达客户需求,实现科技金融、数字金融、普惠金融深度融合。

此外,该行还积极加强政府渠道合作,打造科技金融“朋友圈”。

交通银行临沂分行党委书记、行长张新宇表示:“科技型企业的快速发展是新质生产力的重要力量,我们将积极做好科技金融大文章,加大金融供给,通过提供全生命周期金融服务,助力科技型企业发展壮大,为新质生产力发展注入金融活水。”

-CIS-



东北制药制剂生产线

本报记者 宋维东