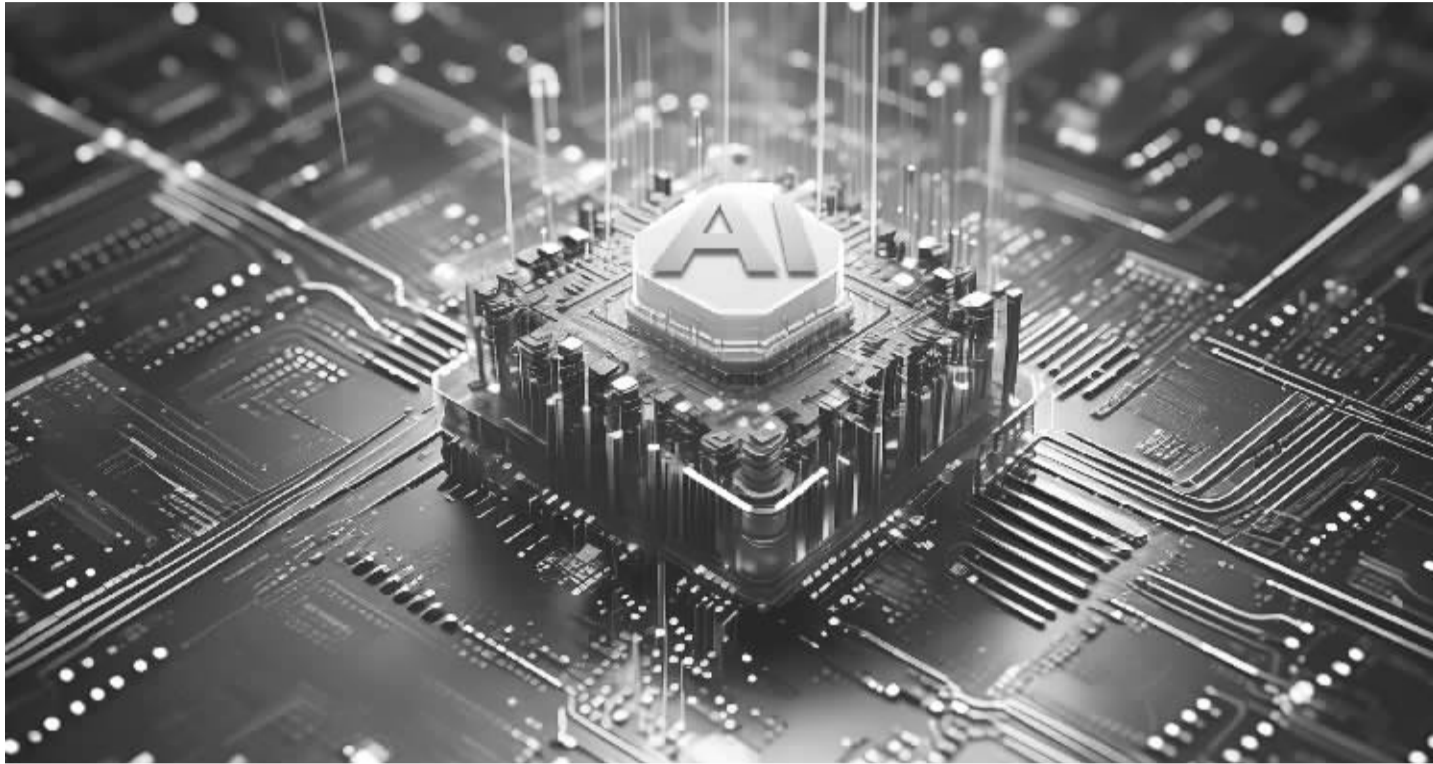


AI大模型加速“出海” 探索本地化方案刻不容缓

近期,华为、阿里云、科大讯飞等企业纷纷公布大模型“出海”新进展,我国AI大模型加快“出海”。专家认为,从依靠劳动力优势生产的产品转向更高端的技术和服务输出,反映出国内企业竞争力不断提升。随着全球人工智能治理日趋严格,中国企业在“出海”过程中应充分了解海外地区相关法律,并积极探索本地化方案。

● 本报记者 彭思雨



视觉中国图片

中国AI企业“出海”热度不断攀升。

5月29日,华为面向北部非洲发布星河AI网络产品及解决方案,其中包括网络大模型应用Net Master。

5月23日,阿里云宣布将在全球5个国家投资新建数据中心,分别位于韩国、马来西亚、菲律宾、泰国和墨西哥,将重点布局AI基础设施。同时,阿里云AI技术将首次“出海”。阿里云宣布,大模型服务平台百炼国际版即将上线,提供一站式、全托管的大模型定制与应用服务;阿里云最新版基座模型通义千问2.5将通过百炼平台

当前,东南亚、北美、欧洲、拉丁美洲以及中东、北非等市场遍布国产大模型“出海”踪迹。

业内人士告诉记者,不同地区数字化建设涌现出不同的市场需求和发展势头。东南亚、拉丁美洲、北美跨境电商需求大,跨境电商希望借助生成式AI等技术力量,通过AI数字人直播等方式,快速低成本布局直播电商并带来业务增量。“一带一

专家表示,在迎来“出海”机遇的同时,国产大模型还面临来自海外市场的合规风险等一系列挑战。

海外相继颁布人工智能监管法规,对国产AI大模型的在地合规性提出要求。5月21日,欧盟理事会正式批准了《人

提供API。

5月10日,科大讯飞新加坡办公室正式开业。早在2023年6月,科大讯飞就携讯飞星火大模型与C端智能硬件来到新加坡,抢占东南亚市场。2024年2月,科大讯飞在MWC 2024(世界移动通信大会)上宣布,旗下生成式智慧驾驶舱、讯飞听见同传、讯飞智作、全屋智能语音面板等产品在海外市场落地,登陆沙特、阿联酋、泰国、新加坡、马来西亚等市场。

2023年以来,随着国产AI大模型相

路”沿线国家和地区基础设施建设需求旺盛,大模型有助于帮助这些地区更快实现经济结构战略转型。

字节跳动创始人张一鸣此前表示,AGI(通用人工智能)是Tik Tok不可或缺的伙伴,可以帮助解决字节跳动第二曲线增长面临的困境。

“在零售领域,生成式AI的主要应用场景包括库存管理预测、个性化推荐、客

户服务自动化、市场趋势预测以及虚拟试衣和产品展示等。”IDC中国研究总监卢言霞表示。

东南亚是大模型企业“出海”的热门地区。科大讯飞表示,东南亚已成为科大讯飞海外业务的第一站和战略中心。

为此,科大讯飞制定了“1+4”战略,即1个以新加坡为中心的讯飞开放平台国际站与4项战略投资——本地化投资、技术

法规有所不同。比如,根据美国现行法律,任何未经人类创作的人工智能生成艺术品都不能获得版权保护;而中国内地已出现案例,由AI生成内容的作品可享有著作权。

此外,中国企业还要应对海外科技巨

继推出,国内大模型技术公司便马不停蹄拓展海外市场。

2023年6月,阿里巴巴国际站发布AI外贸产品,覆盖智能商品发布、市场分析、视频聊天实时翻译等环节。

2023年11月,华为云发布AI“出海”计划,将在海外节点陆续上线大模型全栈技术成果,帮助企业构筑大模型优势。在盘古大模型方面,华为云将在海外节点率先上线盘古自然语言、视觉、多模态、科学计算、预测等大模型能力。

2023年11月,字节跳动首次在海外

上线基于云雀大语言模型(现名为“豆包大模型”)创建的AI工具平台“ChitChop”,为用户提供200余种工作、生活场景智能机器人服务。截至2024年5月,字节跳动旗下子公司和团队面向海外陆续推出了7款基于AI的应用产品,包括AI工具平台ChitChop、AI互动剧情产品AnyDoor(原BagelBell)和AI教育类产品Gauth等。

目前,百度面向海外市场推出了3款AI原生应用,分别为AI相机Meira、AI聊天SynClub和AI社交WiseAI。

投资、产品创新投资、合作伙伴计划投资,依托国际站,提供语音、机器翻译等多项能力,不断升级服务,为用户提供更好体验。

科大讯飞称,“出海”趋势背后的逻辑是中国产品全球竞争力提升。近年来,中国企业由传统的依靠劳动力优势生产的产品逐步转向更高端的技术和服务输出。

头的市场竞争。奥维咨询董事合伙人张君毅表示,东南亚大模型市场主要由三股力量组成,一是东南亚当地的力量,比如新加坡国家支持的大模型;二是中国企业的大模型;三是来自OpenAI等欧美公司的大模型,市场竞争将持续加剧。

中航无人机： 稳步推进产能建设

● 本报记者 康曦

低空经济蓄势待发。作为国内无人机系统领军企业,中航无人机(证券简称“中航无人机”)积极谋篇布局,公司旗下翼龙-2无人机已成功实现我国大型固定翼无人机物流运输首次飞行试验。中航无人机总经理曾强表示:“我们的产品可以满足低空经济需求,基于在民用领域的广泛应用和经验积累,公司拥有宝贵的数据资源,可用于低空经济等应用场景的探索和研究。”

当前,中航无人机的翼龙系列无人机已累计完成数万架次的起落及十余万小时的飞行,翼龙系列无人机系统已成为“中国制造”的一张名片。

优化供应链布局

上市后,扩产被中航无人机提上了日程。随着成飞自贡无人机产业基地(简称“自贡基地”)在今年4月28日投产,中航无人机在自贡基地总装试验线可年产200架无人机的生产任务。

4月28日,中航无人机与自贡市贡井区人民政府签订合作框架协议。为支持中航无人机发展,自贡市贡井区人民政府将加快自贡基地总装区和试飞区建设,尽快完成竣工验收后交付中航无人机使用。

成飞自贡无人机产业基地坐落在自贡航空产业园内,自贡航空产业园拥有高度2400米以下的低空空域和面积1.1万平方公里、高度1.3万米的无人机试飞空域,可以保障各类通用飞机及无人机起降、试飞需求。

成飞自贡无人机产业基地已引进配套企业15家,实现全产业链的基地内循环,公司产品交付周期能缩短30%以上。

中航无人机董秘杨萍表示:“未来我们的无人机批量生产制造交付培训将主要在自贡基地完成。公司将积极配合自贡市政府继续引进配套企业,为公司产能拓展、试飞工作效能提升提供良好条件,进一步建圈强链。”

2024年,中航无人机的重点工作之一是供应链建设。公司将建立匹配大批量交付需求的敏捷化批产能力,推进无人机产业基地能力布局。同时,加强供应链总体策划,构建流程驱动、体系支撑的集成供应链,优化供应链布局。

低空经济加速发展

在顶层政策指引下,多地低空经济发展进入加速期。

无人机是低空经济的重要组成部分。发展无人机低空经济,场景是根本,空域是关键,技术是支撑,法律法规是保障,安全是底线。杨萍表示:“发展低空经济需要应用场景,前期主要依靠政府推动,如农林植保、应急服务、物资投送等民用场景。有了应用场景,产业才能发展起来。”

赛迪顾问智能装备产业研究中心预计,到2026年低空经济规模有望突破万亿元。

中航无人机注重技术和产品发展,正在研发多型1吨及以下的中小型无人机产品。公司在接待机构调研时表示,从产品角度看,公司产品可以满足低空经济需求。公司积极与相关省市政府对接,探讨低空经济发展方向。后续,公司将根据应用场景和市场需求逐步发展相关产品。

目前,中航无人机旗下翼龙系列无人机已经在应急救援、国防安全、气象探测、人工影响天气等领域实现拓展和应用。同时,民用领域的订单不断取得突破。2023年,公司完成了国家应急管理部、中国气象局等国内用户的产品系统交付,包括一架海燕Ⅰ型无人机(根据翼龙-10改型)和一架海燕Ⅱ型无人机(根据翼龙-2改型),并且实现了以一个地面站控制不同型号飞机。

中航无人机不断拓展民用市场的应用新场景。今年4月,中航无人机自主研发的翼龙-2无人机成功实现我国大型固定翼无人机物流运输首次飞行试验,为低空物流运输提供了新方案。

“低空经济有政策支持,有发展基础。从供应链产业链、技术积累等方面看,低空经济已具备快速发展的条件。发展低空经济离不开先进的飞行器,而新的应用场景倒逼低空装备探索更多新技术。”杨萍说。

引进高技术人才

得益于强大的技术实力,中航无人机加快产品迭代升级和推陈出新。2023年,公司研发投入1.73亿元,占营业收入的比重为6.48%。2022年和2023年合计研发投入高达3.62亿元。

2023年,公司翼龙-1E无人机、翼龙-2D无人机、新型指挥控制站完成科研验证,翼龙-3研制有序推进中。其中,翼龙-1E、翼龙-2D是在翼龙-1和翼龙-2的基础上通过对控制系统、动力系统、性能指标、载荷应用等进行提升形成的全新型号;翼龙-3无人机系统是一款远航程、重挂载、多用途的中高空长航时无人机系统,在大吨位同级别中空长航时无人机系统产品中处于国际先进水平。另外,公司还有多款多型1吨及以下的中小型无人机产品正在研制中。

中航无人机拥有无人机行业国家级领军人物领衔的研发团队,建立了高效研发体系。公司以应用场景及实战需求为牵引,以“可精准探测、可迅速响应、可实时控制、可精准评估、可灵活扩展”为目标,构建了无人机系统快速迭代和综合验证能力,研发周期缩短30%以上。

杨萍表示:“无人机产业是高新技术人才的聚集地。除了自己培养,我们还会积极引进上海、北京、深圳等创新高地的高层次人才。”

无人机产业发展大有可为。曾强表示,随着无人机不断朝着多元、多态、智能、融合方向发展,无人机在大气、大应急、大安防等民用领域的应用场景将不断拓展。在城市管理、智慧交通、应急救援、环境监测、电力巡线、耕地保护、科教文旅等应用领域,无人机产业将实现快速发展。

业务发展再添助力

紫光展锐将引入实力投资方

● 本报记者 乔翔

时隔一年多,紫光展锐新一轮股权融资迎来重要进展。6月3日,中国证券报记者从参与紫光展锐本轮股权融资的知情人士处独家获悉,紫光展锐董事会已表决通过股权融资决议。据悉,本轮股权融资金额超40亿元,投资方包括国资平台、金融机构、券商以及社会资本。

“作为国内最早从事手机通信芯片研发的企业之一,紫光集团旗下紫光展锐已发展成为国内半导体产业的中坚力量。”在该知情人士看来,紫光展锐当前正处于跨越发展的重要窗口期,同时处于全面提高国产手机芯片竞争力以及抓住国产化、AI化浪潮全力开拓市场的关键期,本轮股权融资能够在关键节点为公司发展注入新动能。

多方支持

据了解,本轮股权融资投资方有上海、北京两地国资平台,工银资本管理有限公司、交银金融资产投资有限公司、人保资本股权投资有限公司等金融机构以及中信建投、国泰君安、弘毅投资。

事实上,自2023年启动本轮股权融资至今,因投资机构更加趋向谨慎,且受半导体行业波动影响,加之公司股东结构复杂,紫光展锐本轮股权融资在开展过程中面临诸

多难题。

不过,得益于多方支持,紫光展锐本轮股权融资按照原定计划进行。从宏观政策层面看,政策积极促进科技经济融合发展,推动战略性新兴产业和未来产业发展。参与本轮股权融资的上海、北京两地国资和金融平台正是从国家战略高度认可和支持紫光展锐,并对公司所处的市场前景和未来发展充满信心。

“公司具备技术积累,产品矩阵丰富,成长前景广阔,这些因素是公司赢得机构认可和信任并积极投资的根本支撑。”上述知情人士表示,紫光展锐本轮融资的背后正是机构看好公司未来的成长价值。

与此同时,股东方和新管理团队积极为本轮融资提供助力。去年6月,紫光集团委派集团执行副总裁马道杰任紫光展锐董事长,并选派其为紫光展锐董事长。作为在移动通信行业拥有近30年丰富经验的“老兵”,马道杰上任后凭借深厚的产业洞察能力、丰富的企业管理及上市公司操盘经验,帮助紫光展锐取得了广大投资者的信心。

值得一提的是,今年3月,紫光展锐已完成一次银团项目,此次银团由工商银行、建设银行、浦发银行、招商银行、中信银行五大银行组成,授信达32亿元。本次银团项目资金将用于支持5G业务发展,助力公司在5G领域持续攻关,取得更大突破。马道杰彼时表示,紫光展锐将充分利用好本次银团项目

资金,在新技术预研、新产品开发、供应链建设等方面持续发力,尽快缩小和世界先进水平之间差距,做新质生产力的代表,为集成电路产业自主创新能力提升、全产业链发展进步贡献更大力量。

势头强劲

公开资料显示,紫光展锐是世界领先的平台型芯片设计企业,是全球少数全面掌握2G/3G/4G/5G、Wi-Fi、蓝牙、电视调频、卫星通信等全场景通信技术的企业之一。在核心的5G领域,紫光展锐是全球公开市场3家5G芯片企业之一。

权威市场研究机构Canalys日前发布的2024年第一季度智能手机处理器市场报告显示,今年一季度,联发科智能手机处理器出货量达1.14亿颗,位列第一,同比增长17%;高通智能手机处理器出货量达7500万颗,位列第二,同比增长11%。

值得一提的是,在前五大智能手机处理器厂商中,紫光展锐出货量超越三星位列第四,同比增长64%,达到2600万颗,成为全球出货量增长最快的智能手机处理器企业。报告显示,今年一季度,采用紫光展锐处理器的手机产品收入为30亿美元,同比增长49%。

数据显示,2023年,紫光展锐智能手机芯片全球市占率达到12%,相较于2022年提升一个百分点。业内人士认为,虽然当前半