

激活AI产业链

DeepSeek持续扩大生态圈

DeepSeek（深度求索）成为继ChatGPT之后的又一现象级AI产品。据国内AI产品榜单统计数据,DeepSeek应用在上线仅20天后,其日活跃用户数(DAU)迅速突破2000万大关,达2215万。

DeepSeek不仅让中国生成式人工智能技术进入全球视野,同时也直接激活了整个人工智能产业链,无论是云服务厂商、芯片公司,还是下游应用层,均纷纷进行部署和适配。业内预期接下来一年有望成为AI应用爆发的黄金期。咨询机构Omdia预计,未来五年中国生成式AI的市场规模将增长5.5倍,到2029年将达到98亿美元。

● 本报记者 杨浩



视觉中国图片

云厂商纷纷部署

国内主要云厂商天翼云、移动云、联通云、华为云、京东云、阿里云、百度智能云等纷纷接入DeepSeek大模型,国际云厂商微软云和亚马逊云科技也早在春节前就上线了DeepSeek。

中国电信表示,旗下天翼云自主研发的“息壤”智算平台率先完成国产算力与DeepSeek-R1/V3系列大模型的深度适配优化,成为国内首家实现DeepSeek模型全栈国产化推理服务落地的运营商级云平台。

中国移动旗下移动云选择深度集成DeepSeek模型,并搭载自研的COCA算力原生平台,实现“开箱即用”的便捷性。同时,移动云为DeepSeek-R1模型定制算力方案,为互联网企业和高校科研提供高性价比的算力与开发环境。

中国联通则宣布联通云已基于“星罗”平台实现国产及主流算力适配多规格DeepSeek-R1模型,兼顾私有化和公有化场景,实现多产品场景调用。

DeepSeek是开源模型,开源范式下技术创新进步和应用推广的速度大大加快。云厂商纷纷上线DeepSeek,可以基于各自平台的底层能力,提供与DeepSeek-R1及DeepSeek-V3相适配的服务,简化开发流程,更好地满足用户需求。

2月3日,百度智能云千帆平台正式上线DeepSeek-R1和DeepSeek-V3模型,除了推出超低价格方案,还提供限时免费

服务。

同日,阿里云也官宣PAI Model Gallery支持云上一键部署DeepSeek-V3、DeepSeek-R1。阿里云表示,该平台上的用户可以零代码实现从训练到部署再到推理的全过程,简化模型开发流程,为开发者和企业用户带来更快、更高效、更便捷的AI开发和应用体验。

2月4日,京东云宣布,已正式上线DeepSeek-R1和DeepSeek-V3模型,支持公有云在线部署、专混私有化实例部署两种模式,供用户按需部署,快速调用。

随着越来越多云厂商接入,模型调用价格下降,围绕大模型应用的生态有望进一步普及和成熟,AI应用全面落地可期。

芯片层加速创新

作为云厂商上游的芯片公司也行动了起来。GPU是AI大模型训练推理所需的核心器件,目前国内多家GPU公司正在或已完成对DeepSeek的适配。

燧原科技表示,已完成对DeepSeek全量模型的高效适配,包括DeepSeek-R1/V3 671B原生模型、DeepSeek-R1-Distill-Qwen-15B/7B/14B/32B、DeepSeek-R1-Distill-Llama-8B/70B等蒸馏模型。整个适配进程中,燧原AI加速卡的计算能力得到充分利用,能够快速处理海量数据,同时其稳定性为模型的持续优化和大规模部署提供了坚实的基础。

燧原科技介绍,目前,DeepSeek的全量模型已在庆阳、无锡、成都等智算中心完

成了数万卡的快速部署,将为客户及合作伙伴提供高性能计算资源,提升模型推理效率,同时降低使用门槛,大幅节省硬件成本。

壁仞科技表示,基于自主研发的壁仞TM系列产品出色的兼容性能,公司仅用数小时即完成对DeepSeek R1全系列蒸馏模型的支持,涵盖了从1.5B到70B各等级参数版本,包括LLaMA蒸馏模型和千问蒸馏模型,为开发者提供高性能、低成本的大模型部署与开发解决方案。

摩尔线程表示,公司拟基于自研全功能GPU,通过开源与自研双引擎方案,快速实现了对DeepSeek蒸馏模型的推理服务部署,为用户和社区提供高质量服务。为推进国产AI生态发展,摩尔线程即将开放自主设计的夸娥(KUAE)GPU智算集群,全面支持DeepSeek V3、R1模型及新一代蒸馏模型的分布式部署。

业内普遍认为,凭借其开放性、高效性和易用性,DeepSeek开源模型正在成为推动AI技术普惠化的重要力量,接下来的一年有望成为AI应用爆发的黄金期,对大模型训练和推理成本持续下降的预期也会越来越高,作为支撑的算力设施如何进一步提高能效、升级服务,产业界拭目以待。

未来五年AI市场规模将大增

DeepSeek的热度也席卷AI应用层。2月7日,钉钉宣布,钉钉AI助理已全面接入DeepSeek系列模型,用户可自主选择DeepSeek系列的R1(671B满血版及qwen32B蒸馏版)、V3(671B满血版)共

3种模型。同时,钉钉还发布了全新模板,帮助用户一键创建、发布基于DeepSeek模型的AI助理,无需额外配置。

联想当日也宣布个人智能体“小天”已接入DeepSeek。以联想YOGA Air 15 Aura AI元启版为例,用户可以一键唤醒个人智能体联想小天,在AI Space中点击DeepSeek即可使用,体验其在自然语言处理(NLP)、代码生成与编程、数学推理及多模态处理等领域的尖端能力。联想还表示,正在与DeepSeek探讨更多深入合作可能性。

Omdia人工智能与物联网领域首席分析师苏廉节认为,DeepSeek所引发的杰文斯悖论将让大模型更加普及,导致需求增加。

杰文斯悖论是上个世纪中期提出的一个经济学概念,其核心思想是,当一种资源的使用效率得到提升时,其成本通常会下降,这反而会刺激更多需求的产生,最终导致该资源的总使用量增加。在AI领域,随着AI成本的下降,可能刺激更多企业、机构部署大模型,加速AI向全行业、日常化普及。

Omdia预计,经过两年快速发展,2024年中国的生成式AI软件收入已达到18亿美元。鉴于该技术仍处于起步阶段,预计未来五年的市场规模将增长5.5倍,到2029年达到98亿美元。更重要的是,这一收入还不包括其他关键生成式人工智能技术,如人工智能训练和推理芯片和服务器、人工智能数据中心建设和场地购置成本,以及生成式人工智能开发平台收入。

燃料成本下降 电力企业盈利水平回暖

● 本报记者 刘杨

在国内煤炭市场供应稳定的格局下,2024年煤价高位回落,下游发电企业盈利水平回暖。截至2月7日收盘,据Wind数据,A股申万二级电力板块共有42家上市电力公司披露2024年年度业绩预告。其中,预增12家,扭亏6家,略增5家,预喜比例达55%。

业内人士预计,2025年火电综合电价相对平稳,火电发电量将同比持平向上,行业利润有望进一步提升。此外,随着煤电容量电价机制逐步推进,通过容量电价回收固定成本的比例提升,两部制电价将持续支撑火电企业的盈利能力及分红能力。

有效降低燃料成本

赣能股份预计,2024年公司实现归母净利润6.65亿元至7.65亿元,同比增长35.82%至56.25%。公司表示,2024年业绩变动的主要原因是受区域电力市场交易及新能源影响,公司平均上网电价及所属火电厂发电量同比有所下降;同时,公司所属火电厂燃料成本同比降低,煤电边际收益同比有所提升。

受益于燃料成本下降的还有京能电力。公司预计,2024年实现归属于母公司所有者的净利润为15.78亿元至19.09亿元,同比增长79.73%至117.43%。

对于业绩大幅预增的原因,京能电力表示,2024年社会用电量需求增加,公司按需组织开展区域交易协调,优化营销策略和电量分配,实现销售电量同比增长。针对不同区域市场特点,公司科学制定营销策略,积极研判市场供需形势,做好各类型交易衔接争取市场收益,实现全年平均结算电价同比提高。

此外,该公司还提及,坚持“长协为主、市场为辅”的燃料采购策略,加强燃料成本管控,提高采购议价能力,有效降低燃料成本,经营业绩同比大幅增长。

皖能电力预计,2024年归属于上市公司股东的净利润为20亿元至22.5亿元,同比增长39.91%至57.40%,主要原因是报告期内公司发电量增加,煤炭价格下跌,控股发电企业盈利能力增强。

清洁能源装机规模扩大

部分电力上市公司通过深入开展提质增效专项工作,强化存量资产效能,有效降低燃料成本,实现公司盈利能力的持续提升。

上海电力预计,2024年实现归属于上市公司股东的净利润为18.35亿元到21.84亿元。与上年同期相比,将增加2.42亿元到5.91亿元,同比增长15.19%至37.10%。除控降燃料成本外,支撑上海电力业绩预增的因素还有公司加快绿色转型发展,境内外清洁能源发电装机规模和效益实现增长。

通过持续深化提质增效,控降燃料成本实现业绩预增的上市公司还有大唐发电。大唐发电预计,2024年度实现合并报表归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比,将增加28.35亿元至34.35亿元,同比增长208%至252%。

大唐发电表示,公司持续深化提质增效,着力统筹燃料、电量“两个市场”,控降燃料成本,抢发效益电量,火电盈利水平同比大幅提高;受水电来水量影响,水电发电量同比增长;绿色低碳转型成果显著,新能源基地化、集约化开发不断实现新突破,清洁能源装机规模持续扩大、效益稳步增长。

华电能源预计,2024年,公司实现归母净利润约1.24亿元,与上年同期相比,将实现扭亏为盈,上年同期公司净亏损9098.19万元。华电能源表示,2024年度归母净利润扭亏为盈的主要原因:一是提升电力营销创效,拓展发电空间,火电机组辅助服务收益同比增加,实现稳量提升目标。二是加强煤价管控增效,努力提高长协煤兑现率,优化来煤结构,抓好“冬煤夏储”,入厂标煤单价同比大幅下降。

另有部分上市电力公司业绩受益于来水偏丰。受公司水电站所在地区降雨量及来水量同比大幅增长等因素影响,韶能股份预计,2024年归属于上市公司股东的净利润7000万元至1.03亿元,上年同期亏损2.66亿元。公司表示,报告期内,公司水电站所在地区来水量同比大幅增加,促使公司水电业务营业收入、利润总额同比分别增长37.91%、117.61%。

用电需求或进一步提升

业内普遍认为,在新质生产力发展及电能替代趋势的推动下,未来用电需求或将进一步提升。山西证券认为,长三角及粤皖地区新兴产业布局较早、规模占比较高,且相关产业如光伏制造等多为新型高耗能产业,预期上述地区用电需求增长弹性较大。

火电板块方面,西南证券预计,2025年火电综合电价相对平稳,动力煤煤价中枢同比向下,火电发电量同比持平向上,行业利润进一步提升。长期来看,煤电容量电价机制逐步推进,通过容量电价回收固定成本的比例逐步提升,两部制电价将持续支撑火电企业稳定的盈利能力及分红能力;新型电力系统建设下火电辅助服务收入有望提升。

卓创资讯认为,2025年国内动力煤市场存在供大于求的压力,煤价重心继续下探预期较强。在供应端方面,2025年国内煤炭新增产能将有所减少,但经前期国内先进产能集中释放,预计动力煤产能继续保持在高位,产量较为充足;同时进口煤有望继续维持在历史高位水平,国内动力煤供应整体仍较充裕。在需求端方面,2025年全社会发电量仍有增量空间,但伴随清洁能源装机容量增加,利用效率提升,预计煤电增量有限,耗煤需求增速或有所放缓。

第九届亚冬会开幕

上市公司力求从冰雪“冷资源”中找到“热商机”

● 本报记者 宋维东

第九届亚冬会于2月7日晚在哈尔滨开幕。在冰雪运动快速普及、冰雪经济持续发展的当下,作为规模最大的一届亚冬会,哈尔滨第九届亚冬会受到各方关注。

业内人士表示,冰雪运动能有效带动冰雪文化、冰雪装备、冰雪旅游全产业链发展,推动冰雪经济成为新增长点。亚冬会的举办,将进一步促进冰雪运动普及,助力冰雪经济高质量发展。相关上市公司要抓住政策和市场机遇,结合自身业务特点,通过多元化的产品及服务,力求从冰雪“冷资源”中找到“热商机”,拓展市场空间,提升产品竞争力。

亚洲冰雪版图扩大

哈尔滨第九届亚冬会,是继1996年哈尔滨亚冬会和2007年长春亚冬会后我国第三次举办亚冬会。本届亚冬会比赛项目共设置6大项11分项64小项,约31%的小项首次进入亚冬会。其中,滑雪登山已确定为2026年米兰-科尔蒂纳丹佩佐冬奥会的新增项目。

哈尔滨第九届亚冬会是规模最大的一届亚冬会,共有34个国家和地区的1200余名运动员报名参赛。其中,柬埔寨和沙特阿拉伯的冰雪运动员将上演亚冬会首秀,这也标志着亚洲冰雪运动版图进一步扩大。

对中国来说,哈尔滨亚冬会是继2022年北京冬奥会后举办的又一冰雪体育盛会。北京冬奥会后,我国冰雪运动呈现出前所未有的发展活力。无论从参与人数、场地设施,还是赛事活动、辐射带动等方面看,北京冬奥会都起到了十分重要的拉动作用。

在北京冬奥会带动下,冰雪运动正从小众走向大众,特别是青少年参与冰雪运动的兴趣显著提升。此外,冰雪场地设施突破了季节和地域局限,形成了覆盖全国、四季布局的良好态势。

在业内人士看来,哈尔滨第九届亚冬会将乘势而上,进一步推动我国冰雪运动普及和冰雪人才培养,更好地巩固并扩大“带动三亿人参与冰雪运动”成果。

政策与市场共振

近年来,我国以冰雪运动为引领,积极出台政策举措,大力推动冰雪经济发展。

2024年11月,国务院办公厅印发《关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的若干意见》,明确到2030年,冰雪经济主要产业链条实现高水平协调融合发展,在扩大就业、促进高质量发展等方面的作用更加凸显,冰雪消费成为扩大内需重要增长点,建成一批冰雪运动和冰雪旅游高质量目的地,“冰雪丝路”、中国—上海合作组织冰雪体育示范区发展迈上新台阶,冰雪经济总规模达到1.5万亿元。

相关受访专家表示,国家层面出台了发展冰雪经济的战略规划和部署,为发展冰雪经济提供了强有力的政策支持和保障。特别是东北地区拥有得天独厚的冰雪资源和较为完善的冰雪经济产业链,具备将“冷资源”发展成“热经济”的巨大潜力。

《黑龙江省关于以冰雪运动高质量发展激发冰雪经济活力的实施方案》提出,到2025年,持续扩大第九届亚冬会溢出效应,黑龙江省冰雪运动竞技水平继续保持全国领先地位。到2030年,黑龙江省冰雪经济主要产业链条实现高水平融合发展,构建具有国际影响力的北方冰雪经济引领区;冰雪消费成为扩大内需重要增长点,冰雪产业总产值突破4500亿元。

近年来,随着冰雪运动的普及,冰雪游持续火热,让不少城市尝到了冰雪经济的甜头。这其中,哈尔滨无疑备受关注。近两年,凭借丰富的冰雪资源、全民“宠客”模式,哈尔滨冰雪游成为现象级旅游案例。

“2024—2025冰雪季,哈尔滨会继续举办国际冰雪节、冰雪大世界、冰灯艺术游园会等特色活动。在松花江江面、市区公园等场地建设500处以上群众身边的冰雪运动场地,推出滑冰、冰壶、冰球等大众化冰雪休闲娱乐产品。”哈尔滨市文化广电和旅游局相关负责人在接受中国证券报记者采访时表示,哈尔滨将聚焦亚冬会比赛项目及“燃动尔滨”测试赛和系列冬季体育赛事,串联竞赛场馆、冰雪赛事和冰雪景区,打造精品主题旅游线路,让冰雪运动、冰雪体育、冰雪旅游相互交融,进一步点燃市民游客冬季热情。

冰雪热情无处不在。中国证券报记者日前在哈尔滨调研时看到,无论是冰雪大世界等知名冰雪主题园区,中央大街、索菲亚教堂、中华巴洛克等城市景点街区,还是亚冬会特许商品零售店、城市文创店等地都游客如织,冰雪游延续了上个冰雪季的火爆之势。

在刚刚过去的春节假期(2025年1月28日至2月4日),第二十六届哈尔滨冰雪大世界累计接待游客超61万人次,其中2月1日单日入园游客数量突破10万人次,创历届单日入园游客新纪录。从2024年12月21日开园至2025年2月4日,本届哈尔滨冰雪大世界累计接待游客数量突破266万人次。

黑龙江省今年春节假期迎来客流高峰,全省累计接待游客2626.3万人次,实现游客

花费336.5亿元,分别同比增长18.3%、23.8%。

抓住亚冬会机遇

冰雪经济蕴藏着巨大的经济富矿。《中国冰雪旅游发展报告(2025)》显示,在政策支持、需求释放和供给创新等因素推动下,2024—2025冰雪季我国冰雪休闲游客量有望达到5.2亿人次,收入有望超过6300亿元。

元隆雅图表示,公司通过在哈尔滨热门景点开设数十家线下特许零售店,深度布局线下渠道,触达广泛的线下流量;通过独家运营亚冬会官方京东旗舰店,覆盖全国线上消费者,并发挥公司强大的内容传播能力,利用明星代言、达人种草、话题打造等方式提升亚冬会及相关产品的曝光量,持续放大大赛IP的商业价值。