

数据正在成为新的生产要素,而与之相匹配的算力,正在成为新的生产力

算力为产业赋能

阅读提示

先进计算产业快速增长,应用场景不断落地,“计算”力量在各个产业领域全方位赋能。尽管中国高性能算力比例持续提升,但仍存在“供不应求”现象。

本报记者 王鑫 方大丰

“‘小谷’‘小谷’,哪台设备有异常?”工作人员模拟客户与AI“小谷”对话,“小谷”不但很快显示出故障设备的位置,还自动生成报修单、匹配工程师。甚至一并生成故障解决方案,连怎么修都替维修工程师想好了。

这个以往只出现在科幻片中的场景,发生在中联智慧产业城。就在不久前,中联重科孵化的工业互联网平台——中科云谷,发布了基于人工智能的工业互联网平台2.0。基于新一代工业互联网平台进化出的“具身智能”机器人“小谷”,通过物联网+大数据+人工智能和机器人技术结合,让工厂中的机器和设备能够像人一样拥有认知能力,不仅是机械的执行人,更是有认知能力的生产合作伙伴。

无人驾驶、黑灯工厂、AI质检……先进计算产业快速增长,应用场景不断落地。“计算”力量在各个产业领域全方位赋能。

算力就是生产力

9月15日,以“计算万物 相约未来——计算产业新变革”为主题的2023世界计算大会在湖南长沙开幕。从“计算产业新动能”“计算产业新格局”“计算产业新征程”,到“计算产业新变革”,一年一变的大会主题,折射着全球计算产业发展的最新动态和趋势。不变的是,数据正在成为新的生产要素,而与之相匹配的算力,正在成为新的生产力。

新车上市前,往往要经过几百次碰撞测试,花费不菲。如用工业软件,通过精密算法模型,就能模拟出真实物理碰撞效果,不仅能反复测试,还能以量化指标评估碰撞性能,帮助优化产品设计。湖南精益传动软件科技有限公司就专注于此类软件研发。

据公司总经理王文介绍,该公司自主研

发的“精益传动软件”,是目前国内唯一拥有自主知识产权的综合型传动系统设计分析软件,能建立复杂齿轮传动整体数学模型,全面满足新能源汽车、风电发电、航空航天等领域高速重载齿轮传动系统的研发需求。

湖南精益传动软件科技有限公司所在的株洲市天元区工业软件园,是湖南首家工业软件园,今年7月18日正式开园。该园区定位国家工业软件企业聚集区和工业软件创新高地,将在株洲培育“对标世界先进、服务国家产业”的工业软件生态。

“算力水平直接决定算法模型训练的质量,进而决定人工智能的‘智商’。”在本届世界计算大会主旨演讲环节,中国电子信息产业集团有限公司副总经理周进军如是说。中国长城高级副总裁、中国长城研究院院长李璇更直白:“算力就是生产力。”天眼查数据也显示,我国现存云计算相关企业49.1万余家,其中今年前8个月新增注册企业9.8万余家,与2022年同比增长30.8%。

聚焦“大模型”

本届世界计算大会,“大模型”成了明星热词。专题展区域,优秀企业、科研机构纷纷将该领域的最新成果放到最显眼处。而在赛迪研究院最新发布的《2023年十大黑科技榜单》中,“华为云盘古气象大模型”也因其显著的应用前景而榜上有名。

所谓“大模型”,指使用机器学习和深度学习等技术训练出的巨型神经网络模型。以国外的ChatGPT为代表的通用大模型,是由

人工智能技术驱动的自然语言处理工具,能像人类一样聊天、交流,完成撰写邮件、文案、代码、论文等复杂任务。

“华为盘古气象大模型”作为首个精度超过传统数值预报方法的AI预测模型,突破了AI预报天气精度不及传统数值预报的世界性难题,对比传统方法预测速度提升1万倍,可秒级完成对全球气象的预测。

“语言大模型的出现给人工智能带来了一个真正了不起的新潮流,我们对人工智能80年来的理想可能快要成功了。”中国科学院院士姚期智乐观道。他判断,语言大模型有无限产业应用前景,能影响各个行业。

“足不出户就能诊断出身体的小毛病。”湖南超能机器人技术有限公司董事长肖湘江介绍该公司研发的健康陪伴机器人“超能小康”。得益于人工智能通用大模型技术,这款机器人可从浩瀚的病症数据库里不断学习,把自己变成“诊断高手”,实现居家自检、视频问诊、用药提醒、紧急求救、娱乐养生等。

记者发现,多家企业在本届大会上表示将推出垂直领域的大模型。拓维信息董事长李新宇介绍说,拓维信息将重点研发打造交通、教育垂直领域大模型。目前,该企业正基于盘古大模型能力研发打造拓维交通CV大模型,能支撑路网运行监测、桥隧结构安全检测、工程建设安全监测等细分应用场景。

赋能千行百业

1秒钟上传12张图片,每天瓷器检验量可达7200个,一个陶瓷酒瓶的质量检测只需



培育“专精特新”企业

9月11日,江苏淮安洪泽区的一家新材料企业车间内,工人在生产线上作业。近年来,当地加大对“专精特新”企业的扶持培育力度,通过政策引导、人才引进、创业孵化等多项措施,示范带动更多的中小企业走“专业化、精细化、特色化、新颖化”发展道路,助推县域经济高质量发展。

截至目前,江苏省淮安市洪泽区拥有国家级“专精特新”小巨人企业4家,省级“专精特新”企业13家。

殷潮摄/视觉中国

跨界联名怎样让芳香飘得更久远

本报记者 徐潇

9月16日,茅台又联名了。这次,茅台与德芙联名推出了“茅小凌酒心巧克力”,35元两颗的“茅小凌酒心巧克力”一经上线发售,就被“秒空”。火爆程度一如10多天前,茅台联名瑞幸推出“酱香咖啡”。而两次联名相隔仅12天。

酱香拿铁不是瑞幸第一次联名,酒心巧克力看来也不会是茅台最后一次跨界。近几年,品牌之间跨界联名越来越常见,无论是百年品牌还是初露头角的新生品牌,都热衷于“联名”。但是,这种热闹的局面也透露出一些迷茫:茅台们该如何吸引年轻消费者?瑞幸们该如何在咖啡赛道上杀出重围?而德芙们又该如何应对“巧克力越来越难卖”的局势?消费市场,离开话题和“流量”又该如何保障销量?

屡尝甜头的茅台

据贵州茅台官方微博,本次联名的酒心巧克力添加2%的53%vol贵州茅台酒,曝光价格是35元两颗。网友计算,一颗巧克力当中的茅台酒成本约为0.43元,还不到1元。即使是茅台联名,这巧克力的价格也称得上“奢侈”。此前瑞幸和茅台联名的“酱香拿铁”,也被认为“赢麻了”,霸榜微博热搜不说,单品首日销量就突破了542万杯,单品首日销售额突破1亿元。

业内人士认为,茅台左手牵瑞幸,右手拉德芙的合作方式,目的在于使其品牌年轻化提速,优化产品矩阵;另一方面,对于瑞幸和德芙而言,与茅台的合作也有助于提升自身

在相关行业的综合实力与品牌调性。这对于双方整体的流量、销量、品牌和渠道都有较好的加持。

天眼查App显示,近日,中国贵州茅台酒厂(集团)有限责任公司申请注册了多个食品类“茅小凌”“茅小咖”商标。可以看出,从自研茅台酒冰激凌到酱香拿铁,再到“茅小凌酒心巧克力”,贵州茅台在主动求变,从渠道、品牌文化等多方面,进行创新。2022年,贵州茅台重整旗鼓布局电商平台,i茅台数字营销平台上线,截至今年6月末,i茅台累计注册用户已突破4200万。数字化、年轻化,茅台急切且积极地在讨好新生代消费者。

这种急切也确实给茅台带来了巨多流量和话题。9月14日,茅台才公布将与德芙联名的消息,就成为网友造梗的素材。微博热搜榜上,排名靠前的是茅台与德芙的“官宣”话题,而评论里,“商业的尽头是联姻”等调侃层出不穷。

联名,一招鲜

近几年,联名热潮一浪高过一浪,涉及电影、游戏、潮牌、奢侈品、食品等领域。无论是奢侈品品牌路易威登和街头滑板品牌Supreme联名,还是茅台的数次联名,“双向奔赴”目的在于抢占年轻消费群体。有数据称,2023年中国联名经济的市场规模将突破千亿元大关。这从几家茶饮品牌的联名动作便可见一斑。

今年5月,喜茶和Fendi联名,“Fendi喜悦黄”单杯售价19元,买两杯可以获得杯垫或者徽章等周边产品。Fendi黄一度占领朋友圈和热搜,网友表示:“这是我离奢侈品Fendi最近的一次。”

7月,奈雪的茶联名魔卡少女樱在全国上

线霸气车厘子系列,多款联名限定主题杯以及联名限定手提袋同步上线。奈雪的茶各门店爆单,联名周边上线就直接售罄。8月2日,蜜雪冰城宣布与邮政联名,并在网络上公开晒出了蜜雪冰城主题邮局装修效果图。此前茅台瑞幸联名,蜜雪冰城还被辟谣“联名五粮液”。可见消费者已经熟悉了品牌联名的套路,甚至开始自玩梗,戏称:蜜雪冰城“入编”,瑞幸“嫁入豪门”。据悉,酱香拿铁、茅小凌酒心巧克力的走红,甚至带来了一系列“茅台效应”。除了社交媒体上网友们的各种晒单和玩梗外,舍得酒业、古越龙山、张裕等酒企也被投资者询问联名合作的相关计划。

至于博物馆、景区卖文创雪糕;稻香村和王者荣耀一起卖中秋礼盒;拉面说联名999感冒灵推出“暖心鸡汤”礼盒……消费品牌的跨界联名,真是只有想不到,没有做不到。

联名勿变“廉名”

不细数的话,多数消费者甚至都不知晓一些品牌之间的跨界联名,毕竟不是每一次联名都能爆火。无论是LVxSupreme联名溢价翻倍,酱香拿铁、茅小凌酒心巧克力刮起抢购旋风,还是“联名狂魔”好利来与哈利波特联名赚得盆满钵满,跨界联名大胆创新确实是一种有益的尝试和选择。但仔细思考,不难发现,行业之间的竞争越来越激烈,产品同质化严重,不得不依赖跨界联名脱颖而出,流量变现。

哪怕是拥有强大国民基础的茅台,也会有迷茫的时刻。一代人饮酒,一代人饮茶,一代人饮咖啡,对于白酒行业而言,失去下一代消费者是品牌生存的最大危机。而作为“平民咖啡”的代表,瑞幸的日子才刚好过了一些,

要6秒。在位于醴陵市的湖南银和瓷业有限公司,生产线所采用的“5G+AI云质检”项目正有序工作。

作为世界釉下五彩瓷原产地,醴陵市有陶瓷产业链上下游企业超700家。在这里生产酒瓶的企业不少,而酒瓶的质检一直是企业痛点。“以前都是人工目检,质检标准不统一,出厂产品一致性差。”该公司综合管理部相关负责人介绍,按每个产线10个质检工人每天工作8小时计算,每天仅能完成质检4000件。

2021年,“5G+AI”陶瓷质检系统在该公司正式上线。该项目利用5G、云计算、机器视觉质检设备、AI大数据分析等技术以及云服务,实现云端人工智能算力就近部署,可对陶瓷酒瓶外观及外形进行全自动图像采集、处理、传送、智能识别与筛选。

“由于尖端的人工智能研究需要大量资源、大量数据、大量算力、海量投入,产业界、企业界成为最先进AI技术应用开发者,企业已成为人工智能技术前沿的核心主体。”中国经济学会会长、中国社科院大学教授江小涓表示。

本届世界计算大会发布的《2023先进计算企业竞争力研究》显示,AI大模型等应用带来智能算力需求爆发式增长,尽管中国高性能算力比例持续提升,仍存在“供不应求”现象,预计到2025年,中国智算算力需求缺口将在20EFLOPS以上。

近年来,湖南计算产业加速发展,构建了计算领域全国唯一的“两芯一生态”体系,已基本形成融合芯片、操作系统、应用软件、整机生产、系统集成于一体的完整计算产业链条,2022年长沙市新一代自主安全计算系统跻身国家先进制造业集群。根据湖南计算产业“十四五”发展规划,力争到2025年,全省计算产业规模达到4000亿元,把湖南建设成为国际领先的算法创新中心、全国计算产业重要集聚区和应用示范区。

市场观潮

本报记者 赵昂

近期,一则在电商直播中的价格吐槽,引起了一定的舆论关注。相比之下,一些老牌国产品牌借机营销,推出同等价位的套餐,在收获流量关注的同时,也收获了不错销售额。

诚然,某个产品到底值多少钱,或者说消费者认为值不值这个价格,消费者能不能承受,这个要具体问题具体分析。不过,这个商业事件背后的消费者心理价格变化,需要值得企业去深思。

过去,消费者在商品议价方面往往处于弱势地位,因为商家明码标价,如果想找到更低价位的产品,消费者需要付出很大的时间和精力成本去货比三家,更何况付出的还可能是沉没成本,这就使得消费者对于商家定价方式,处于一定的信息不对称地位。到了网络销售的年代,这样的信息不对称在不断消除,消费者不仅能全网比对成品的价格,甚至在原材料价格都能实时查到。

当然,在这时候,商家依然有定价权的优势,比如生产商可以要求网络经营商采取同等底价等,但即便如此,消费者对某一品牌产品价格不满意,依然有不同价位的平替品牌产品可选。

也就是说,随着消费者了解的信息更多、更透明,其对于价格不再是默默接受,而是更加敏感。消费者轻轻点击手机,就可能找到国内其它商家产品的价格,还可以找到通过跨境电商渠道可购买到的海外同类商品价格。当然,消费者有时还会对比可以给自己带来同等满足感的其他类型商品价格。再者,随着经济和社会发展,消费者消费的产品和服务,其实已经更加丰富多元化了,自然更在意某个单项商品或服务的价格,其价格的对比标准不只是收入本身,也包括了其他支出占比。

近年来,直播电商产业发展迅速。天眼查数据显示,我国70.9%的直播电商相关企业成立于1~5年内,成立于1年以内的企业占比达18.5%。电商直播时代来临之初,消费者也是寄希望于通过主播们的大额订单,来获得更低价的产品。但随着不少商家开始自办电商直播,定价方式也开始不断调整,这边还在喊麦全网最低价,也许隔壁就推出了价格更低的平替产品。

换言之,企业应当意识到,消费者对于商品的定价信息和价格心理都与过往大有不同,并有必要因此改变定价和营销策略,这点不局限于美妆企业,其他企业也是同理。在这样的情况下,企业要做的是真正让产品物有所值,通过拼质量、拼特色来实现拼销量,产品推而广之自然就是水到渠成,而非纠结于单价本身。

如何看待网上消费的价格心理变化

“保姆式”孵化让企业“破壳”成长

本报讯(记者吴锋思 通讯员赵霞)项目如何申报?怎样招纳员工?创业政策有哪些?这些在创业者眼里的难点堵点痛点。新疆阿克苏南疆丝路众创园,全力为他们清除这些创业路上的“绊脚石”。

“众创园不仅提供全方位的创业服务,还为在孵企业提供免房租、免办公场地、免办公设施、享公共会议室、享公共路演室、享公共洽谈室‘三免三享’政策,让在孵企业‘破壳’成长。”阿克苏地区人社局派驻南疆丝路众创园负责人梁媛说。

据了解,南疆丝路众创园以创新引领创业、创业带动就业为导向,致力于打造地区“双创”政策先行区和南疆“双创”要素集聚区,现已在为在孵企业减免房屋租金1724万元,补贴水电物业费23.9万元。众创园不定期组织开展面向全地区创业者的创业培训、创业沙龙、项目路演、资源对接、专业能力提升等活动130余场次,累计服务近万人次。目前,园区累计入驻企业266家,获得知识产权81项,科技型中小企业备案3家,企业获得各类荣誉56项,累计实现营业收入5.2亿元,直接带动就业1835人。

“在众创园的宣传和推介下,我们在创业创新大赛中取得优异成绩,提升了公司的知名度和美誉度,越来越多的客户找上门来让公司做个性化定制家政服务。”提及众创园的创业服务,新疆吐墨金服生活服务有限责任公司负责人周虹利称赞说。

南疆丝路众创园正着力打造“一高地”,即区域性创新创业高地,“三链条”,即创业服务链条、就业服务链条、人才服务链条,“六平台”,即创业孵化平台、精准就业平台、培训服务平台、电商直播平台、投融资平台、产业服务平台,力争形成创业、就业双轮驱动,产业、人才、科技同频共振、相互促进的“生态圈”。

宝鸡钢管自有光伏电站发电突破100万千瓦时

本报讯(记者毛浓曦 通讯员杨宏智)9月6日,中国石油宝鸡石油钢管有限责任公司首座自建自营的光伏电站投运50天以来,累计发电119万千瓦时,可替代标准煤363吨,实现二氧化碳减排985吨,成为宝鸡钢管推进新能源新业务、助力国家“双碳”目标的又一成果。

这座光伏电站位于宝鸡钢管所属企业宝世顺公司所在地河北省秦皇岛市,一期项目建设容量为5.99兆瓦,历经4个月的紧张施工建设,于今年7月18日并网发电,以“自发自用”的模式运行。截至目前,电站日均发电量逾2.4万千瓦时,单日最高发电量达3.45万千瓦时,超过了设计发电量。当前,电站产生的“绿电”正源源不断输入公司10kV能源大网,给刚刚建成的新能源管杆生产线供应了“绿电”,实现了“绿管用绿电”的目标,清洁能源替代率达到30%。

值得一提的是,宝鸡钢管把数字技术运用到光伏电站建设之中,成功开发出“光伏信息系统”。技术人员将光伏发电设备产生的数据通过网络采集到数据服务器进行存储,再通过数据库处理显示软件进行处理,最终形成功能丰富的发电数据展示界面,并自动生成“数据月报报表”,实现了发电数据的直观可视化,为光伏电站的数字化管理提供了有力支撑。

早在2017年,宝鸡钢管就开始涉足光伏发电领域。公司第一个设在宝鸡地区的光伏项目通过房屋顶租赁模式引进投资,投运5年多来已累计发电1700多万千瓦时,实现二氧化碳减排1.4万多吨。近年来,宝鸡钢管积极落实集团公司“清洁替代、战略接替、绿色转型”三步走发展战略,持续推进绿色低碳转型。