

国家高新区独角兽持续增长秘诀何在

► 本报记者 李争粉

近日发布的《中国独角兽企业研究报告 2024》显示,2023年中国独角兽企业共有375家。其中,国家高新区的独角兽企业数量达216家,分布在32个国家高新区。中关村国家自主创新示范区、上海张江高新区、深圳高新区独角兽企业数量仍然保持前三。

独角兽企业以技术创新为引领,以高水平人才、高能级资本为驱动,开辟新领域新赛道,是新质生产力的典型代表。

工业和信息化部火炬中心副主任何年初表示,国家高新区聚集了全国超过1/3高新技术企业,超四成专精特新“小巨人”企业、超过2/3科创板上市企业、超六成独角兽企业。火炬中心将发挥火炬工作体系优势,持续做好独角兽企业的跟踪研究工作,建设企业梯度培育体系,强化全生命周期金融赋能,营造优越的创新生态,全力促进我国独角兽企业高质量发展。

越来越多高新区出现独角兽

国家高新区内诞生的独角兽企业数量持续增长。据了解,2017年国家高新区独角兽企业数量是125家,2023年上升至216家。独角兽企业分布的国家高新区从12个增加至32个。从数量贡献比重来看,六成以上独角兽企业从国家高新区涌现,近七年占比从76.2%降至57.6%。

“国家高新区不断优化的营商环境和更高质量的创业生态促进独角兽企业加速成长,同时,随着独角兽企业产业结构、孵化来源等的变化,独角兽企业在地域分布上逐渐扩容,国家高新区独角兽的集中度

下降,越来越多的国家高新区开始出现独角兽企业。”长城战略咨询合伙人王胜男接受记者采访时表示。

近年来,全国各地高度重视独角兽企业对区域发展的带动作用,将以独角兽为代表的高成长企业培育作为科技创新的重要工作,一定程度上为独角兽企业的出现起到关键作用。比如,中关村国家自主创新示范区、天津滨海高新区、武汉东湖高新区、合肥高新区、重庆高新区等相继出台培育独角兽企业的专项政策,在金融供给、产业链融通、科技创新、场景供给等多方面为独角兽企业提供良好的政策支持。

以武汉东湖高新区为例,2023年9月14日,武汉东湖高新区发布《东湖高新区关于加快独角兽企业培育的若干意见》,提出打造“135”独角兽企业培育体系,将建设一个光谷独角兽赋能中心,完善技术掘金、孵羽化翼、靶向招商三大独角兽企业孕育机制,加强金融资本、技术创新、应用场景、空间保障、人才引育五大要素赋能。其中,武汉东湖高新区将为重点企业提供“一企一策”支持,单个企业最高可获得5亿元的综合支持。

保定高新区则将独角兽企业培育作为打造新动能、实现高质量发展的重要举措,构建起完善的企业梯度培育体系,通过政策扶持、产业投资基金支持等方式,助力企业快速成长。该区先后发布《创新驱动引领高质量发展的若干政策》《高成长企业认定及培育办法》等专项政策,为企业提供从初创到成长的全方位支持。

前沿技术领域成主流

《报告》显示,前沿科技独角兽企业成为主流。2023年中国独角兽企业分布于39个赛道,大模型、可控核聚变、GPU芯片、半导体材料、氢能、新型储能、合成生物等领域加快涌现独角兽企业。集成电路、清洁能源、商业航天等前沿科技领域独角兽企业数量占比近七成(249家)。

“创新能力强、成长性好的独角兽企业不仅是前沿科技创新的实践者,更是产业转型升级的带动者,一定程度上代表了经济转型升级的方向。”长城战略咨询董事长武文生表示。

6月5日,中关村企业北京智谱华章科技有限公司(智谱AI)发布了清言App和MaaS大模型开放平台bigmodel.cn的最新更新。据了解,自新一代基座大模型GLM-4问世以来,已经有超过30万个智能体活跃在清言的智能体中心内。智谱AI希望能够进一步充分发挥智能体能力,让它更有效率地帮助大家的工作与生活。

基于此,现场还推出了由数十万个AI体组成的多智能体协作系统——清言Flow,开拓了大模型应用的全新想象空间。“基于大模型的技术为用户提供优质的服务和全新的体验,把用户的想象力切实化作生产力,这是我们对想象力必答题的回答。”智谱AI CEO张鹏说。

在新型储能的这条赛道上,大连高新区企业融科储能一骑绝尘。作为国内最早涉足全钒液流电池储能的企业之一,融科储能已连续攻克电化学基础技术、电堆技

术等一系列核心技术难题,在电网调峰、可再生能源并网、智能微电网等国内外市场领域,实施近40项全钒液流电池工程项目,累计投运钒电池储能系统超过720兆瓦时,占钒电池全球市场60%,电解液材料销售占全球市场90%,在产业端形成了从原材料到储能装备的全产业链开发制造能力。

加快布局未来产业

新一轮科技革命和产业变革的蓬勃兴起,推动前沿技术向成为经济增长新动能的未来产业转化。未来产业的战略性、正外部性要求国家高新区要高度重视科学谋划,选择、培育和壮大未来产业。

王胜男表示,国家高新区应积极出台专项培育计划,开展跟踪研究,围绕加大独角兽企业政策支持力度,培育和储备一批独角兽后备企业。同时,进一步优化场景创新协调促进机制,为独角兽企业提供创新新技术、新产品的应用实践,实现从“给优惠”向“给机会”转变。此外,要围绕发展新质生产力要求加快布局未来产业,围绕独角兽企业个性化发展路径与需求,量身打造适宜的成长环境。发挥政府引导基金的作用,引导社会资本投早、投小、投科技。

“强化企业科技创新的主体地位,是深化科技体制改革,实现高水平科技自立自强的关键举措。”中国科技体制改革研究会理事长张景安表示,希望独角兽企业能够绽放出最美、最灿烂的创新之花,成为推动我国科技创新和产业创新深度融合、积极培育新业态新模式新动能、发展新质生产力的先锋队和主力军。

6月19日,比亚迪品牌及公关处总经理李云飞微博发文,承诺对能够提供黑公关有效线索及证据的提供者给予重金奖励,奖金为20万元至500万元。

李云飞称,近期比亚迪收到多方提醒,某车企在使用黑公关手段,对比亚迪的品牌及产品进行贬低、拉踩和恶意诋毁。比亚迪向广大网友及社会各界,征集针对比亚迪的黑公关有效线索和证据。

这样的悬赏式“扫黑”不是比亚迪的第一次,可能也不是最后一次,而且这也不是比亚迪的独家方式,几乎已经是中国汽车行业的流行方式之一。但事实证明,这不过是一种权宜之计,中国汽车行业黑公关问题已经成为一种顽疾,想要治愈道阻且长。

中国车企悬赏式“扫黑”

早在2021年12月,比亚迪就曾发起“比亚迪清明行动”,目的是打击网络黑公关乱象,维护比亚迪品牌形象,奖励金额确定为5万至100万元。2022年6月1日,比亚迪宣布将举报奖励5万至100万元调整为5万至500万元,为期一年。2023年12月3日,比亚迪将上述奖励期限调整为长期有效。

2022年可称为中国车企悬赏式“扫黑”元年。除比亚迪外,2022年3月22日,长城汽车上线了网络举报中心,打击网络谣言,并对提供线索者最高奖励100万元。

2022年6月20日,吉利汽车网络不实信息举报中心上线。同时吉利宣布,将依据线索、证据价值给予至高100万元奖励。

在打击网络水军方面,长城汽车的力度毫不逊色于比亚迪。2023年3月10日,长城汽车启动了打击“网络水军”的专项净网行动——“1000万悬赏计划”,7天时间,长城汽车网络举报中心累计收到举报信息474条,举报内容以扭曲事实真相、无理由谩骂诋毁、民粹道德讨伐、组团口水战为主,涉及今日头条、抖音、微博、快手等众多平台。

“重赏之下必有勇夫”确是至理名言,重金“扫黑”的成绩不仅坚定了先行者们的决心,也吸引着后来者。

2024年6月14日,广汽埃安正式参与进来,该公司也成立了网络举报中心,接受网友的投诉举报,根据线索或者证据价值给予最高不超过100万元的奖励。

汽车行业“黑公关”顽疾难除

中国车企的悬赏式“扫黑”成效如何呢?目前看是既有效又无效的,有效表现为确实征集到了大量线索,打击了一些抹黑者的嚣张气焰;无效则是在继续遭黑,这也是比亚迪等车企不断加码奖励金额和持续采用此种方式的原因所在。

抹黑者到底是谁,大家心知肚明,大多数来自竞争对手。那么只要全行业都做出相应保证,是否就可以彻底解决问题呢?

2023年3月24日,中国汽车工业协会旗下中国汽车企业首席品牌官联席会(CB20)及成员单位一致决议,共同发起了“关于抵制汽车行业网络水军的联合倡议”,一汽、东风、长安、上汽、北汽、广汽、奇瑞、江淮、长城、吉利、比亚迪、蔚来、理想、小鹏这14家车企成为了联合倡议企业。效果如何呢?这种没有任何约束力的倡议基本是形同虚设,一年来小鹏汽车、理想汽车、比亚迪等厂商还是在不断发出被恶意抹黑的各种消息。

作为汽车行业的新人,小米汽车自然难逃黑手。有科技媒体报道,早在小米新车上市之前,小米汽车APP的商店评价里,就出现了“开了一年了”“底盘松散”“油耗高”“动力不行”等评价,一看就是有意为之。

3月31日,小米汽车副总裁李肖爽发文称,近期发现,不少假借米粉名义搅动舆论的现象背后,有一些不怀好意的人一直在挑弄是非。同时还发现,有人在公然向KOL派发抹黑小米SU7的商单。这些行为,实在令人不齿。

“黑公关”俨然已经成为行业顽疾,究其根源则是中国汽车市场异常激烈的竞争,一种无所不用其极的全方位竞争。

李云飞在发布上述内容的同时还配了其在“2024中国汽车重庆论坛”上的发言视频。其在视频中称:“现在(汽车行业)竞争得太厉害,各种明的、暗的、桌上的、台下的,上得了台面的和上不了台面的(都有)。”

有效治理还需“突破口”

中汽协副秘书长陈士华此前在接受媒体采访时表示,当前,我国汽车市场内需增长相对缓慢,行业竞争进一步加剧,加之国际贸易保护主义形势依然严峻,汽车行业总体运行依然面临较大压力。

由此可见,中国汽车行业的激烈竞争仍将持续,如果不有效治理,“黑公关”这一顽疾必然长期存在,从而对整个行业生态造成非常不利的影响。

中欧协会智能网联汽车秘书长林示表示,现在各个车企都在积极采取措施,通过法律和悬赏的方式来打击“黑公关”,维护自身的合法权益,从总体看,抹黑的违法成本已经非常高,要想有效治理,还需要政府部门更加强力地进行监管,加大处罚力度;同时,行业内部也要加强自我约束,签订一些有约束力的协议等,共同努力促进行业健康有序竞争。

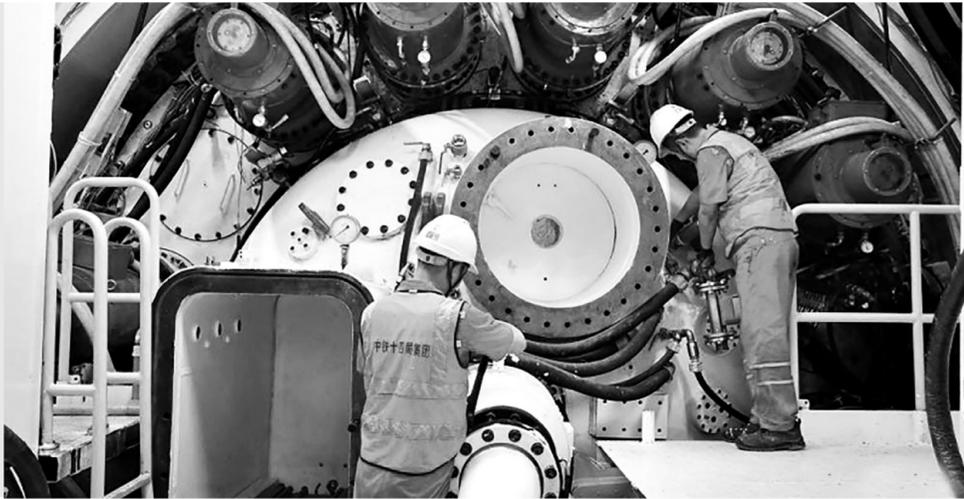
他还表示,车企自身硬很重要,在产品质量、服务等核心竞争领域下真功夫,如果自身没问题那就不用怕被抹黑,因为自己有澄清的底气。在监管方面,相关部门一直在积极行动。公开资料显示,网信部门开展了多轮专项打击行动。6月8日,中央网信办公布了一批“清朗·优化营商网络环境—整治涉企侵权信息乱象”专项行动典型案例,“小牛说车”等知名账号被依法依规关闭。

强监管起着巨大的震慑作用,但并不容易挖掉根本,不愿透露姓名的行业人士表示,恶意抹黑的策划者和执行者之间一般都有着特殊关系,有信任基础,充分了解做这事的利害关系和善后处理方法,所以想真正抓到幕后黑手并将之绳之以法,是非常困难的。

要想彻底杜绝“黑公关”现象,还是要从汽车企业这个源头寻找突破口,只有各家企业自己鄙视、远离这种行为,把精力用在技术创新、产品创新等核心业务中去,这个顽疾才可能彻底消除。

车企「扫黑」：用钱开路 顽疾难除？

▼ 孙立彬



开源还是闭源 “百模大战”谁能胜出

► 本报记者 李洋

最近,“百模大战”的风向转向了开、闭源的争论上。

百川智能CEO王小川在6月14日举行的2024智源大会上表示,开源在市场上有需求,百川在2023年6月开源了第一版,9月开源了第二版,开源体现了一种心态,开源并没有削弱百川的商业竞争力。而百川果断地作出了开源决策,不仅符合市场预期,也为公司赢得了声誉。

一直以来,业界开源大模型与闭源大模型的辩论交锋激烈,百度CEO李彦宏就曾多次表示,大模型开源意义不大,闭源模型在能力上会持续地领先,而不是一时地领先。

从长期来看,差异化的发展路线,将会对各自带来哪些影响?

开源:有利于商业模式的构建

近日,阿里云发布开源模型Qwen2-72B。据阿里云介绍,本次开源的Qwen2-72B大模型在自然语言理解、知识、代码、数学及多语言等多项能力上均显著超越当前领先的开源模型,包括阿里云在4月底开源的Qwen1.5最大的模型Qwen1.5-110B。

目前所有用户都可以在阿里旗下的AI模型社区魔搭社区和开源平台Hugging Face上免费下载开源模型Qwen2-72B。

在Qwen2发布后,Hugging Face联合创始人兼首席执行官Clement Delangue也很快在社交平台X上发帖表示,其开源大模型榜单迎来了新的第一。

猎豹移动董事长兼CEO、猎户星空董事长傅盛认为,开源社区的大模型能力会超

越闭源,这背后的原因就是开源并不是简单地做雷锋,而是结合自己的商业模式,结合能够形成社区的反馈能力的一套战略部署。

有关开源大模型与闭源大模型的讨论引起了业界的广泛关注。

通信业知名观察家、中关村信息消费联盟理事长项立刚在接受记者采访时谈到,开源大模型,可以使得更多的用户能够参与进来,成为开发者。但这也使得系统变得相对臃肿,如何确保开发者这些多样化的贡献能够高效整合,形成一个高效且完善的应用,便成为了一个问题。

“比如,模型的质量控制、维护和支持的稳定性就是一个挑战。”易观分析研究合伙人陈晨表示,由于开源模型计算成本的降低,能够吸引开发者构建更多应用,灵活应用于各行业或端侧垂类场景中,并且有利于技术的传播与普惠,于整个行业而言是推动应用创新的重要力量。

“但是,由于数据获取能力和渠道的差异,开源模型的数据集规模可能会受到资源、隐私合规等限制。”陈晨分析,从商业模式看,开源模型可以快速渗透市场,减少推广成本,但仍需要构建更加多元化的商业策略。“实现创新的有效转化,产品化能力是关键要素。此外,还需要关注社区建设、开放标准、安全合规以及持续的质量保证等方面的能力。”

闭源:筑牢技术底层的保障

“开源模型会越来越落后”。5月15日,百度还发布公告称:“闭源大模型+公有

云”已经成为全球AI市场的主流趋势。“闭源大模型+公有云”能实现比开源大模型性能更好、成本更低的综合效果,并以此促进AI应用生态繁荣。

实际上,有关开源还是闭源的分歧,国际上也存在,OpenAI的GPT-4模型就是采用闭源模式,而Meta选择完全开源。其余大模型公司则将模型“低配版”开源,更高参数量的模型闭源。

业界人士表示,闭源大模型是一个相对封闭的系统。除了底层的架构外,大量的业务应用和各种接口都经过精心设计和优化,因此管理和调用起来相对更为便捷。项立刚认为,依赖别人开源的大模型来开发一流的应用或模型,难度是非常大的。“相比之下,封闭系统的开发,虽然要求更大的投入和更高的技术能力,但这样做能够确保对底层架构的深入理解和掌握,从而实现更高的效率和更强大的能力。”

陈晨表示,闭源模型可以在一段时间内保持独特的技术优势,帮助大模型厂商在不同的垂直行业形成领先地位,这依赖于其产品化封装与解决方案能力,大模型能力抽象化与API易用性等一系列的服务支持。另外还需要大模型厂商持续的投入与迭代,相对封闭的模式也更加需要依靠内部力量创新,十分考验厂商投入的专注度与核心人才情况。

找准定位的发展路线才是最好的

“对于企业来说,可以根据自己不同的情况去选择发展路线,很难说哪一种更