



云从科技如何应对 ChatGPT：“我们看到了原本被忽视的技术方向”

■本报记者 王镜茹

预约云从科技高管杨桦的采访,并不容易。从上周二的第一次预约未果,到改期至上周五下午下班后的五点半,后因一场会议的临时取消,又提前到当日下午四点。

“忙,非常忙。原本我不想接受这个采访。”杨桦在电话中语速极快,“我的确没有时间,近期有很多讨论会,现阶段需要做很多工作。”

在此之前的一周多时间内,因为 ChatGPT 概念的火热,沉寂了4个月的云从科技股价上涨明显。截至2月13日收盘,云从科技股价为33.85元/股,较1月20日的收盘价16.86元/股上涨逾100%。公司因此发布了两份交易异常波动公告,收到了自上市以来第一份监管工作函,与此同时,也接待了近百家机构集中调研。

对此,杨桦说:“作为上市公司,我们需要更理性、客观、务实,给投资人信心,也要提醒投资风险。市场上肯定存在炒作行为,云从科技希望能够长远稳定发展。”

那么,面对全球爆火的 ChatGPT,云从科技是否做好了万全准备呢?

当 ChatGPT 横空出世 疑虑一扫而尽

杨桦透露,从去年下半年 OpenAI 的 ChatGPT 推出后,云从科技管理层与技术团队就非常关注,并组织技术讨论和论证,近期中心议题几乎都关于 ChatGPT。1月30日及31日,近百家金融机构对云从科技进行了集中调研,调研问题均聚焦于 ChatGPT。

“性感!性感!性感!更多的想象力和空间。”访谈一开始,杨桦连用几个“性感”来阐述 ChatGPT 技术给行业带来的影响。杨桦说:“ChatGPT 是针对 C 端的产品,具有走红的先天优势,在文本领域实现了超级智能这一技术跨越。当颠

覆了 C 端客户需求时,自然会出现现象级的爆品。”

“但更为惊艳的还是其在 AI 技术发展方向上的创新引领作用。”杨桦告诉《证券日报》记者,从2016年 AlphaGo 在人机围棋大战中取胜,到去年元宇宙概念掀起热潮,每一次技术迭代都会引发技术圈以及资本圈的狂欢,因为市场期待着技术能够带来范式的迭代,形成新机会,从而获取更多红利。此次 ChatGPT 的“走红”恰好印证了这个逻辑,“我们看到了原本被忽视的技术方向。”

她解释说,在 ChatGPT 诞生前,始终困扰行业的问题是,人工智能技术在很多应用场景落地难,是不是因为数据量不够大、算力不够强。“而 ChatGPT 的横空出世,将此类疑虑一扫而尽。”

杨桦称,ChatGPT 使用的模型与2年前发布的 GPT3 底层数据和参数规模一致,并没有进一步扩大数据规模,而是突破性地引入了人的知识,即基于人类反馈的强化学习,这为行业打开了思路。原来不用突破数据量就能解锁海量的应用场景,从而大大降低了应用场景的落地门槛。“这使得云从科技的想象空间突然变得很大。”

杨桦表示,云从科技在计算机视觉、语音、自然语言处理(NLP)上,遵从模型和知识相结合的思路推进,这在理念上与 OpenAI 很大程度上是一致的。“之前公司核心团队还觉得技术在某些领域落地有困难,可能还需要继续进行大规模投入,但现在突然发现有一些新路径可以探索,这就给公司带来了很大启发。国内头部企业一定都会沿着这个方向前进,一起受益于 ChatGPT 已经验证成功的范式前行。”

早已关注到 ChatGPT 技术 并立刻安排内部研究

在2月7日披露的第二份股票

交易严重异常波动公告中,云从科技强调,“截至本公告披露日,公司未与 OpenAI 开展合作,ChatGPT 的产品和服务未给公司带来业务收入。”

对于云从科技此次突然爆红,杨桦却并不感到意外。她告诉记者,“其实早在去年年底,周老师就关注到了这项技术。”她口中的“周老师”,便是云从科技创始人周曦。

公开资料显示,周曦本科和研究生产业于中国科学技术大学,随后到美国伊利诺伊大学(UIUC)攻读博士,师从被誉为“计算机视觉之父”的 Thomas Huang(黄煦涛)教授,2011年归国在中科院建立了首支 AI 团队,2015年秉持“定义智慧生活,提升人类潜能”的理念,创立了云从科技。

杨桦以周曦的语境转述称:“他已判断到这项技术将会给整个行业带来巨大突破,并立刻安排公司内部研究院进行研究,探讨在该范式下如何结合公司现有的技术进行商业落地。”

杨桦透露,在这个阶段,公司与许多外部专家进行了交流,因此在 ChatGPT 走红后,“云从科技得以迅速受到外界广泛关注。”

据杨桦介绍,像周曦一样,云从科技技术团队都有着优秀的教育背景和职业经历,其中不少技术人员有微软、谷歌或者 Meta 的工作经验。

杨桦称,云从科技内部的研究院分为三个技术团队,分别是感知研究院、数据研究院及 AI 平台中心,保障了战略技术以及前瞻性愿景的切实落地。

从2020年开始,公司已经陆续在自然语言处理(NLP)、文字识别(OCR)、机器视觉、语音等多个领域开展预训练大模型的实践。不过杨桦同样坦言,“从文本领域预训练大模型的量级层面来说,云从科技确实无法和 OpenAI 分庭抗礼。”

“因此云从科技还是会基于视觉技术优势,打造全链技术壁垒,

专注于自身技术迭代和发展节奏,最终达到技术平台化。”杨桦告诉记者,现实世界的信息是文本、音频、视觉、传感器以及人类各种触觉的综合系统,要更为精确地模拟现实世界,就需要将各种模态能力之间打通,但目前视觉大模型、语音大模型跟自然语言理解大模型是分开的,并没有完全打通。

杨桦称,“云从科技的愿景始终没有改变,致力于打造打通从感知-认知-行动的人机协同操作系统,将技术落地到能够提升人类工作效率和生活满足感的产品上。”

对标最前沿人工智能技术 不以短期是否盈利去衡量

就在2月10日下午,京东集团宣布旗下言犀人工智能应用平台将推出产业版 ChatGPT,取名“ChatJD”。此外,百度、腾讯也表示,正积极探索前沿技术,相关深度应用即将推出。国际方面,谷歌投资3亿美元投资竞品 Anthropic,而微软作为 OpenAI 的最大投资方,已开始利用 ChatGPT 提高产品竞争力。

在这样一个科技巨头“百舸争流”的生态中,云从科技又将扮演什么样的角色呢?

杨桦表示,AI 赛道广阔,机会众多,生态内的企业终将找到属于自己的定位和产品,去解决各自客户的核心问题。

她对记者表示,一项技术受到的关注越多,获得的资源也会越多,从产业发展以及技术迭代的角度来看,巨头参与竞争可以促进行业的发展,争取更大的政策支持。从行业竞争角度来看,表面上每家企业都在推出类似的产品,但其实不同产品的核心定位是不同的。

“未来 AI 生态一定是多场景、多维度的,不是某个单一公司就能覆盖甚至解决的,对于以算法起家

的云从科技来说,依然有很多机会点。”她说。

但从目前来看,盈利仍是云从科技无法绕过的问题。不少投资者发出疑问——公司在手订单情况怎么样?管理层对业绩大幅下滑有没有感受到压力?会采取什么措施?计划未来如何保证营业收入的可持续性?甚至部分投资者措辞颇为严厉——“能具体说一下公司的技术落地情况,让普通股东听明白看明白吗?”

这些看似焦急又略带愤怒的直白问题,直击国内人工智能领域的痛点:整个行业尚处于成长初期,企业前期研发投入巨大,但技术仍不够成熟,导致用户接受度低、市场规模小,九成以上的人工智能企业迟迟不能盈利。

公司年度报告显示,2019年至2021年,云从科技的营收分别为8.07亿元、7.55亿元和10.76亿元,归母净利润分别-6.40亿元、-8.13亿元和-6.32亿元,其中研发支出高达4.54亿元、5.78亿元及5.34亿元,所占营收比例分别为56.26%、76.56%及49.63%。

对此,杨桦回应称,高科技企业特别是人工智能企业,尤其不能短视。

她告诉记者:“云从科技是技术型公司出身,技术研发投入是必须要保证的。我们要设法筑牢自己的技术壁垒,更为重要的是云从科技是从中科院走出的独角兽公司,自诞生那天起基因里就带着‘为中国科技发展做出前沿性科技技术’的使命感。作为科技型企

业,我们对标的是世界上最为前沿的人工智能技术,所产生的价值是无法仅用‘短期内是否盈利’去衡量的。”

“云从科技的人机协同操作系统已在 B 端实现了营收,只是不太容易被普通消费者或者投资者觉察。”杨桦透露,“此后我们会适时推出针对 C 端的产品,当然这需要结合整个商业环境、技术成熟度以及公司自身的发展来综合考虑。”

*ST大通年报审计机构至今缺位 终止上市风险激增

■本报记者 桂小笋

2月13日晚间,*ST大通发布公告称,截至目前公司尚未聘请2022年度审计会计师事务所。此前,*ST大通曾公告预约4月29日披露2022年年度报告。

接受《证券日报》记者采访的财务和法律行业人士介绍,从时间上推算,*ST大通无法在规定时间内披露2022年年报的概率大大提升,公司被终止上市的可能性比较大。

*ST大通未能聘请2022年度审计会计师事务所一事,此前已被监管部门关注到。1月31日,深交所曾下发关注函,提及“若未在法定期限内披露经审计的年度报告,公司股票将存在终止上市风险。并要求公司说明尚未聘任2022年度审计机构的原因;尽快聘任审计机构,切实做好2022年年度报告披露工作;如因无法聘任年审机构而导致对公司年度报告披露工作产生重大影响的,要求根据《股票上市规则》等相关规定,及时对相关情况作出重大风险提示。”

透镜公司研究创始人况玉清对《证券日报》记者表示,按照规定,上市公司要在每个会计年度结束之日起4个月内编制完成并发布报告,而且发布的年报要经过审计机构的审计。正常情况下,年报审计需要2个月左右的时间。根据法定期限倒推可知,上市公司在2月份聘请好审计机构非常有必要。

“从实践经验来看,即使商定了合适的审计机构,从签订合同到正式参与审计还需要一个周期,如果一家公司到现在还没有聘请审计机构,投资者要格外关注其年报能否如期发布。”况玉清说。

上海明伦律师事务所王智斌律师告诉《证券日报》记者,“上市公司如果未能如期披露定期报告,将面临证监会的行政处罚,投资者要密切注意相应风险。此前就有*ST邦讯等多家公司因未如期披露年报而被立案调查,最终公司被终止上市。”

公开信息显示,*ST大通的经营现状并不乐观。2022年8月份,公司收到了证监会的行政处罚事先告知书,公司在2016年和2017年年报存在虚假记载,证监会拟对公司和多名责任人进行处罚。

在行政处罚事先告知书发布之后,有*ST大通的投资者欲向公司索赔。王智斌介绍,“根据公开信息,2017年4月15日至2021年9月6日买入*ST大通且截至2021年9月6日未清仓的投资者,有权要求赔偿部分损失。”

综合来看,在被证监会处罚、至今未聘请2022年度审计会计师事务所等风险的叠加之下,*ST大通的前景让投资者十分担忧。公司在2月13日晚间也再次发布风险警示公告称,公司2021年度财务报告被出具了无法表示意见的审计报告,公司股票被实行退市风险警示。如果2022年度审计报告出现经审计的净利润为负值且营业收入低于1亿元,或者追溯重述后最近一个会计年度净利润为负值且营业收入低于1亿元;经审计的期末净资产为负值,或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值;财务会计报告被出具保留意见、无法表示意见或者否定意见的审计报告;未在法定期限内披露过半数董事保证真实、准确、完整的年度报告等情形,公司股票将被深交所决定终止上市交易。

本版主编 陈 炜 责编 张斐斐 制作 王敬涛
E-mail:zmzx@zqrb.net 电话 010-83251785

开局抢跑！东北制药实现首月“开门红”

起步即冲刺,实干开新局。今年开年以来,东北制药在全力保供防疫药品的同时,锚定全年任务目标,强化效率效益导向,坚持高效生产经营,一月份公司生产经营势头强劲,销售收入完成当月计划的135%,经营考核利润完成当月计划的359%。

东北制药以首月“开门红”的良好态势,为完成全年目标任务奠定了坚实基础。

舞活销售龙头 书写“过硬答卷”

一月份,东北制药销售紧跟市场

形势变化,提前策划抢抓机遇,通过调整产品结构提升效益,充分舞活销售龙头书写“过硬答卷”。

制剂销售以拓展终端为核心,聚焦全国重点连锁及关键渠道,加大新产品市场开发力度,提升公司产品市场份额与市场影响力,全力推动销售提量增长。除解热镇痛类药品销量明显增长外,公司其他产品也超额完成计划进度。其中,整肠生系列产品完成年度月均计划193%,维生素C系列产品完成年度月均计划160%。

原料销售增强国内外市场资源联动,结合新年经营指标落实,积极开发并优化客户群体,同时,落实精

细化营销策略,精准定位客户价值,完成月度边界利润200%。

作为公司重要的批发零售单位,供销公司、东北大药房精益运营、协同作战,充分发挥批零一体化优势,一月份均超额完成月度计划。

提快生产节奏 全力配合销售需求

销售拉动增长,生产开足马力冲刺。今年以来,东北制药各生产分厂围绕市场保供、质量提升、降本增效等方面,不断提升分厂生产运行质量,全力以赴达成各项任务目标。

东北制药生产指挥中心主任李洪介绍,结合2023年全年任务目标,公司统筹策划,克服元旦、春节双节影响,提前落实原辅料、包材及关键备件储备,制定重点事项应对预案,开足马力生产,满足市场销售需求。

自1月1日起,制剂分厂通过调整生产班次与生产品规,增派生产人手,提快生产节奏,放弃“两节”休息,全力以赴生产保供。期间,部分生产线24小时倒班生产,整肠生板包装生产线日产能提升六成。

整体一月份,制剂分厂完成当月产品入库任务,较去年同比增长

51.6%。原料分厂满负荷生产盐酸小檗碱、吡拉西坦、左卡及系列、磷霉素系列等重点品种,并持续推动技术进步与精细化管理水平提升,通过抓细内部管理,深挖降本潜能,提升降本控费能力,提升整体盈利水平。

加快生物药领域突破 培育发展新动能

近年来,东北制药研发速度突飞猛进,仅去年就有7款新产品相继获批。今年,公司在持续做强现有产品、全速推进企业在研产品基础上,

加快生物技术领域突破,培育企业发展新动能。

截至目前,东北制药出资5亿元在上海注册成立的全资子公司东北制药(上海)生物科技有限公司已完成相关方案设计,其工艺梳理、设备选型按计划正在顺利推进。东北制药其它在研产品项目也在加速开展。

乘势而上,迎春追光,东北制药将继续发挥大兵团作战优势,以更加强劲的开局之势,全力抓好各项生产经营工作,不断提升企业管理效率、经营效益,奋勇搏击推动企业实现高质量发展。(吴 展 CIS)

饿了么发布23年版《高校恋爱图鉴》 咖啡、药品跻身投喂榜前十

全国大学生们,马上情人节了,你们都返校“重启”约会了吗?还是仍然异地恋“外卖传情”?近日,饿了么发布的23年版《高校恋爱图鉴》显示,“外卖传情”这种表达心意的方

清北复交“终成眷属” 浙大爱情“走出”校内

饿了么《高校恋爱图鉴》显示,从过去一年在校期间各高校互相投喂的外卖量来看,最幸福(被投喂最多)的高校前三分别是浙江大学、福州大学和复旦大学。其中,浙大的“CP”前三是复旦大学、山东大学和北京大学,福州大学的甜蜜对象是厦门大学,复旦的“经典CP”还得是上海交大。

从互相投喂外卖量排名来看,清华和北大、复旦和上海交大以及武汉

大学与华中师范大学,荣登最新跨校投喂榜前三。这背后的感情线与饿了么19年版本的《恋爱图鉴》大有不同,当年清华“单恋”北大、北大却最爱人大,在清华学生点的跨校外卖中,给北大学生点的最多,而北大送其他高校的外卖排行中,清华连前5都排不进。而最新的数据显示,清华和北大跨校投喂的外卖榜第一,均是彼此,多年国民“CP”“终成眷属”。

三年来变化最大的还有浙大,当时的浙大和其他高校几乎没有形成“CP”关系,却收到全国数量最多的鲜花外卖。时隔三年,浙大的校内恋爱逐渐“走出去”,拥有了与复旦、山大、北大等一批“异地情缘”。三年过去,复旦、同济和上海交大的“铁三角”逐步走向包含华东师范大学在内的“四角恋”,武汉大学、华中科技大学、华中师范大学和武汉理工大学

咖啡、药品跻身投喂榜前十 浙大奶茶投喂量全国居首

饿了么数据显示,大学生们最爱

投喂的品类前三分别是奶茶、汉堡和米粉米线。浙大依旧是最被“宠爱”的高校,奶茶的被投喂量位居全国首位。但相比往年前十中的烧烤和披萨,咖啡和药品首次跻身品类榜前十,可见大学生们也开始更加关切对方的健康和学习。

其中,最督促对方学习(投喂咖啡外卖最多)的高校前三分别是复旦、浙大和上海交大,苏州大学、北大和清华位列其后。而从水果投喂排名来看,浙大、复旦和北大的同学们则最关心恋人的维生素是否补充足够。

针对年轻人最长“传情”用的奶茶,饿了么将在情人节期间,携CoCo都可茶饮、合德记、桃园三章、熊猫不走蛋糕等茶饮、甜品连锁品牌,在包括抖音在内的多个消费新场景中,推出情人节专享甜蜜套餐。通过“即看、即点、即达”的潮流新体验,更好地满足年轻情侣的即时性消费需求。

对还在异地的高校情侣来说,鲜花仍是情人节的主题。为了符合年轻人的潮流偏好,饿了么携手2万家优质鲜花商户推出原创设计师款精品花



束;通过引入更多稀有、进口花材,打造轻奢时尚的花束设计。2月11日至2

月14日期间,饿了么也同步推出了吃货豆兑换鲜花花束、分时段抢百元鲜

花券等福利活动,为鲜花外卖附加更多惊喜。(CIS)