

顺应时代发展 做技术创新的践行者

——记山东索想智能科技有限公司首席技术顾问李兆廷

“技术创新永远没有尽头,行业一直在向前发展,我必将奋勇向前,为行业的高质量发展添新助力。”这就是山东索想智能科技有限公司首席技术顾问李兆廷,深耕 LED 照明和新能源领域,始终保持着对创新的执着追求。凭借多年的拼搏,李兆廷不仅在硬件技术领域不断突破,发明乐高积木式电流变换器;还在人工智能技术方面取得了重要创新,他和他的团队最近提出了一种基于深度学习的锂电池健康状态预测技术,该技术相比现有方法具有更高的预测准确度。

出生于山东农村家庭的李兆廷,毕业于哈尔滨工业大学电气工程专业。由于家庭经济条件受限,大学期间,李兆廷吃了很多苦,也做过很多兼职,在学校里卖过电话卡,在旅游景点卖过纪念品。大学毕业后,他先去了一家工厂上班,做电气技术员,收入还算稳定,安逸的工作并没有让他放弃对梦想的追求。习惯于折腾的李兆廷,在经济条件允许后,做了一个大胆的决定——考研。坚定的决心驱使他辞去了工作,只身拎着行李坐上了北上的火车。26 小时的硬座,从青岛到哈尔滨,他以破釜沉舟的心态,开启了人生的一个新阶段。

时间回到 2012 年除夕,李兆廷独自一人在哈尔滨的出租屋里准备考研复试,窗外不断传来鞭炮的声音,空气里充满喜庆的味道,他的心里五味杂陈。皇天不负有心人,在他坚持不懈的努力下,同年,他被哈尔滨工业大学电气工程专业录取。

研究生毕业后,李兆廷于 2016 年入职昕诺飞(原飞利浦照明),负责 LED 灯驱动电路的研发,也正是从那时起,他便走上了技术创新之路。截至目前,作为主要发明人,他在全球范围申请了 20 余项发明专利,已授权发明专利 6 项,部分发明专利已经得到了大规模商业应用。

当前,在国家碳达峰、碳中和的大背景下,新型储能成为构建新型电力系统的重要基础和关键装备,同时也是国内能源新业态的发展和国际战略布局的重要领域。李兆廷的电子电路创新为节能、储能提供了新思路。电压采样电路作为基础电路单元,广泛应用于各种电子设备中。然而,正因其基础性,实现创新尤为困难。李兆廷在研究继电器驱动电路时,打破常规,提出了一种可调节电压采样电路的新方案。该电路能够在不同工作阶段输出不同电压,不仅实现了继电器的强触发,还节约了 45% 的驱动电路功耗。

类似地,电流采样电路也是应用广泛的基础电路单元。在研究可调温的 LED 灯时,李兆廷发明了一种同步调节多个电流采样电路的方法。该方法显著提升了 LED 驱动电路的效率,并降低了生产成本。

尽管全球新能源产业发展迅猛,风电和光伏发电的不稳定性仍然是制约产业发展的主要挑战,容易对电网和用户设备造成冲击。李兆廷提出的电压和电流采样电路调节方法,能够让电能变换器更好地应对电力波动,为新能源电力的动态调节和电网稳定性提供了新思路和新方法。

纵观时代发展,技术创新才是真正驱动行业高质量发展的核心。而李兆廷正是这一理念的践行者、实干者。

(张强)

“大厂”热议大模型 AI 如何由“助手”变“雇员”？

日前在上海召开的 2024 中国联通合作伙伴大会上,聚集了不少知名“大厂”,中国联通、百度、华为、中兴通讯等悉数亮相。眼下大模型大热,群雄并起,纷纷探路。

中国联通董事长陈忠岳表示,模型是智能新时代的核心能力。中国联通打造百家合作伙伴创新联合体、开放千个 AI 应用场景、提供万卡智算集群算力支持等,以提供更懂行业、更易定制、更加可信的 AI 工具。

百度集团执行副总裁沈抖谈了大模型发展“体验记”,他发现不同企业在数据场景业务上呈现行业差异,故认为行业大模型很有必要。他进一步指出,通用大模型加上行业“增强”能力,可以满足个性化需求,真正实现“场景驱动创新”。

华为公司董事长梁华表示,人工智能等新技术的应用,将进一步促进网络质量提升,改善用户体验。华为持续深耕行业大模型,帮助企业训练大模型,赋能矿山、医疗、气象等行业的数字化、智能化转型。

中兴通讯总裁徐子阳认为,行业大模型的一大问题就是幻觉。他指出,AI 如果作为助手没问题,但如果把 AI 当成一名雇员,它就不能犯错。他指出,对于工业等场景,AI 应用的门槛比较高,企业也在探索新路径解决幻觉问题。

上海科学智能研究院院长深远也表示,影响大模型真正落地的一个重要因素就是幻觉。他介绍,幻觉就是说了本来不存在的事实或者进行不严谨的推理。

“在金融场景,生产制造场景、医疗场景等关系国计民生的行业,要让大模型真正落地,我们都需要解决幻觉问题。”他说。

(郑莹莹 刘育英)

保险中介行业：“过山车”上看“风景”

■ 本报记者 方文煜

自 2022 年超过直销渠道,升至寿险业中仅次于个险、银保之后的第三大渠道,仅仅两年时间,经历过高光时刻的保险中介机构市场就坐上了跌宕起伏的“过山车”。

7 月 10 日,中化资本有限公司挂牌转让江泰保险经纪股份有限公司 1238.4 万股股份,这已是该公司年内第三次寻求股权转让,占总股本的 5.7619%,挂牌底价 5040.30 万元。若转让顺利,中化资本将不再持有江泰保险经纪任何股份。中化资本的抽离,仅仅是保险中介行业遇冷的一个缩影。

“转舵”or 离场 都是不得已的选择

6 月 4 日,山东昌宏保险代理股份有限公司(下称“昌宏股份”)拟更名为“山东昌宏体育用品股份有限公司”,主营业务由“保险产品代理销售”变更为“碳纤维、玻璃纤维增强塑料制品制造、设计和销售”。同样选择“转舵”谋求新出路的,还有民太安财产保险股份有限公司,今年 4 月,该公司正式更名为“民太安安全科技股份有限公司”(下称“民太安”),经营范围也随之发生变化,覆盖保险公估、安全应急和数智科技三大领域。

除了变更经营范围转型,新三板上的保险中介亦刮起“离场”潮。高峰时期,新三板挂牌保险中介机构有超 30 家,但据查询,目前新三板中仅有创悦股份、一正保险、中衡股份、润华保险、昌宏股份、诚安达、润生保险、民太安、华凯保险 9 家保险中介机构的身影。

实际上,震荡不仅仅局限在新三板。近期,国家金融监督管理总局发布了最新的保险中介机构法人名单。名单显示,截至 2023 年底,保险中介机构法人名单数量为 2566 家,相较于 2022 年底减少了 16 家,尽管减少的绝对值并不大,但需要注意的是,已连续下降 5 年了。

保险中介机构面临的动荡,甚至牵连到其他金融机构原有的保险中介业务,花旗银行(中国)就于 5 月注销《保险中介许可证》,

目前,花旗中国官网代销的保险产品均显示“已停售”。

市场变化逼换赛道 寻求新的盈利点

保险中介机构毅然决然选择转型或撤退,背后原因不难探寻。

受行业“报行合一”和严监管的影响,保险中介机构利润滑坡。以寿险为例,“报行合一”后佣金下降明显,首年佣金率下调幅度在 30% 左右,部分产品下调幅度达到 50%,收入可能腰斩是机构和从业者面临的现实窘境。

同时,随着直销团队和互联网销售的不断完善,保险公司已经可以绕过中介直接接触客户。比如,合作的轿车 4S 店新车保险业务因主机厂家纷纷成立保险代理或经纪公司,保险中介的价值下降,面临出局危险。

与此同时,“去中介化”呼声不断。中国人保副总裁、人保财险总裁于泽就曾在业绩会上强调人保“坚持强化直销直控渠道建设,去中介,提高客户黏性和忠诚度”。因此,为了适应新的市场环境,不少中介机构不得不更换赛道寻求新的盈利点。

当然,新三板市场自身整体疲软也是促因之一。有业内人士表示,新三板资金流动性不足,交易不是很活跃,原来这些公司想通过新三板达到融资的目的,但效果并未达到预期。

另外,新三板上市机构需要负担财报制作、审计等附加成本。即使是一般规模较小的公司登陆新三板,中介费一年也有 100 万元左右,但不少保险中介企业近年来的盈利状况却令其经济上捉襟见肘。以昌宏股份为例,该公司去年业绩报告显示,营业收入仅 8.70 万元,净亏损 55.32 万元。这种无奈的营收现状并非昌宏股份一家独有,据已披露完毕 2023 年业绩的 8 家机构数据显示,合计实现营业收入 19.88 亿元,比上年增长 7.93%,然而净利润却由盈转亏,共亏损 2180 万元。这种情况下,在新三板挂牌的硬成本中介费已然成为盈利能力不强的企业难以忽视的压力,逃离便成为必然的选择。

从业绩表现来看,仍在坚守新三板的保险中介机构均面临不小的经营压力。比如,刚刚完成业务转身的民太安在 2023 年由盈转亏,净利润亏损 3115 万元,同比骤降

329.34%。即便是转亏为盈的创悦股份也在年报中坦言,营收毛利率也在下降,这些公司未来在新三板上的去留,尚待观察。

狂热的资本退烧 牌照转让价格跳水

保险中介的现实困局,也令曾经“一照难求”的保险中介牌照的价格一降再降,折射了当下行业的无奈。此前,汇才保险代理(深圳)有限公司的 96% 股权于阿里拍卖平台拍卖,评估价 30 万元,起拍价仅为 24 万元,但前两次拍卖均以流拍告终。事实上,近两年,保险中介牌照股权转让现象屡见不鲜。而在社交平台上也还有不少保险中介牌照的转让信息。

谁能想到,如今清冷的保险中介牌照,前些年也经历过热辣滚烫的时期,那时,全国类保险经纪牌照的价格一度被炒高达 3000 万元左右。但资本的狂热,也让保险中介市场“多散乱”问题逐渐暴露,引发监管部门逐步开启一系列保险中介机构的清理整顿。

自 2018 年 8 月之后,近五年监管部门没有再发出一张保险中介牌照。不过,去年 11 月,金融监管总局曾一天连发两张保险中介牌照,批准宝马保险经纪、安顺方胜保险经纪经营保险经纪业务。这也意味着保险中介牌照审批的再次放开,如此一来,收购已经不再是企业获得保险中介牌照的唯一途径,导致保险中介牌照股权热度消退。

“马太效应”愈发明显 市场冰火两重天

尽管保险中介行业冷风骤吹,但从上市保险中介公司披露的财务数据来看,保险中介机构“马太效应”愈发明显。2023 年前三季度,除水滴外的上市中介公司均实现了营收增长。传统保险中介中的领头羊明亚,其新单保费收入甚至超过了一些头部机构。

良好的盈利能力,成为一些企业扬帆远行的动力。7 月 22 日,港交所公告显示,山东省保险代理服务提供商众森创新科技(青岛)股份有限公司(简称“众森控股”)上市聆讯已获通过,即将在港交所主板上市,这也意味着众森控股将成为国内保险中介行业登陆港交所第一股。

“永川造”皮卡销量全国第一 重庆永川多措并举护航现代制造业发展

重庆永川区是国家定位的现代制造业基地,坚持把制造业放在突出位置,将重点抓实营商环境、产业配套、要素保障等工作护航、培育“永川造”。

7 月 22 日,在重庆市政府新闻办举行的“扛起新使命区县谈落实”系列主题新闻发布会永川区专场活动现场,重庆市永川区委常委、区政府副区长、永川高新区党委书记宋文介绍以上信息。

重庆永川如何培育更多具有竞争力的“永川造”产品?宋文谈到,在优化营商环境方面,永川把企业是否舒心、满意、有效益作为衡量政府工作成效的重要标准,推行“企业管家”服务制,推出惠企政策“免申即享”;在产业配套方面,“永川造”新能源摩托车、计算机输入设备本地的配套率分别占到了 80% 和 90% 以上,未来将围绕主导产业,集中在智能装备、轨道交通、汽车模具、食品农产品加工等特色产业园方面,推动上下游贯通、集群式发展;在要素保障方面,未来将针对广大企业

还有一些强调自身科技属性的保险中介公司将目光投向了更远的地方。日前,专注于保险科技服务的平台爱云保技术有限公司获证监会境外上市备案通知,计划在美国纳斯达克或纽约证券交易所发行不超过 4389 万股普通股。之前有家保险、致保科技两家保险科技公司也分别于 3 月和 4 月赴美上市。保险中介行业这股海外上市风其实从 2023 年就已经刮了起来,仅一年时间,就有泛华控股集团、慧择、天睿祥、水滴、车车科技等多家保险中介公司成功登陆纳斯达克。

跨界资本布局 未来路径可期

尽管面临着阵痛的无奈和一些发展的“迷局”,但从国际经验和市场主体战略需求来看,随着差异化、多样化保障需求的增长,保险中介行业依然有巨大的发展空间。

复旦大学风险管理与保险学系主任、教授许闲最近在参加第五届保险中介发展峰会时表示,保险本身是一个复杂的产品,这期间降低的信息搜索成本,减少产品和客户之间的信息不对称,就是中介的价值。面对未来更丰富的金融产品,专业中介要发挥的作用将远高于主体机构,客户在面对复杂、昂贵的金融产品时,一定需要中介去发挥服务的功能和作用。

一些跨界资本正是看中了这一点,开始悄然布局。

据了解,近年来收购保险中介牌照的多为国企、上市公司,也有一些新能源车企和来自大健康赛道的企业咨询保险中介牌照。目前蔚来、比亚迪、小鹏、特斯拉等车企均已落子保险中介市场。

“新能源车企看好未来的保险市场,看好其发展潜力和增长空间,有望与其主业形成协同效应,提供更好的服务和增加客户黏性。”对外经济贸易大学保险学院教授王国军在接受媒体采访时说。

6 月 19 日,国家金融监督管理总局局长李云泽在 2024 陆家嘴论坛上表示,要下大力气改革销售体系,开展保险中介清虚提质行动。相信通过一番“治疗”,经过大浪淘沙后的保险中介行业通过瘦身健体,会有更健康的体魄和走向更广阔的发展空间。

杜康荣膺河南酒业三项大奖

■ 本报记者 李代广

7 月 19 日,“创新 创见 创举——”2023 河南酒业金像奖颁奖典礼在郑州举办。作为豫酒的领军企业,洛阳杜康控股凭借卓越的酒水品质、过硬的自身实力以及享誉千年的品牌声望,力揽三项大奖,充分彰显了酒祖的魅力风采,分别是:

洛阳杜康旗舰产品——酒祖杜康 12 窖



山西国企追“光”减碳 练好“清洁高效”真功夫

■ 高雨晴

7 月 22 日,走进山西瑞光热电有限责任公司(以下简称“瑞光热电”)集中控制室内,工作人员正紧盯大屏幕上显示的关键数据,实时监控 1 号大型燃煤发电机组运行情况。

当日,“能源强国·‘碳’路先行”网上主题宣传活动采访团一行走进山西晋中,实地了解国企如何探索绿色低碳发展之路。

瑞光热电位于晋中市榆次区乌金山镇,运营着两台 30 万千瓦供热机组,年发电量约 33 亿千瓦时,年供热力约 800 万吉焦。其为太原、晋中市及太原武宿机场供热约 2400 万平方米,是山西省内同类机组单位千瓦容量供热面积最大的电厂。

如何在保供的同时,实现绿色低碳发展?近年来,在“双碳”目标下,瑞光热电不断探索把煤炭由“黑”变“绿”的实现路径,通过科学调度、精细化调整运行方式、加大节能减排改造等,提高了机组效率,实现传统火电厂的绿色低碳增效升级变革。

乏汽余热利用、点对点冷热联供、二氧化碳捕集及综合利用、锅炉智慧燃烧及能效提升技术改造……聚焦节能减碳转型升级,瑞光热电针对重点生产环节进行技术革新,一



系列重点项目实施效果显著。

“通过乏汽余热利用改造,供热期间系统降低全厂发电煤耗约 12 克/千瓦时,增加供热面积约 400 万平方米,一个供热期可节约标煤 1.8 万吨,减排二氧化碳约 4.487 万吨。”山西瑞光热电有限责任公司副总经理董鑫介绍。

此外,该企业通过技术创新、管理创新和模式创新,不断探索节能降碳实践。全国第一家采用变温变压物理吸附法碳捕集工艺,从发电厂排放烟气中捕集二氧化碳综合利用研发试验项目顺利完成,在降低二氧化碳排放量的同时,实现二氧化碳资源化利用。

董鑫说,下一步,该公司将积极谋划机组升参数提效、汽轮机通流改造、煤粉锅炉深度灵活

调峰等技术改造,降低能耗和排放,赋能企业绿色低碳发展。同样,晋能清洁能源科技股份有限公司(以下简称“晋能科技”),在践行“双碳”目标方面,走出属于自己的绿色低碳发展之路。

晋能科技是晋能控股集团旗下的一家高效光伏电池、制造生产企业。目前,该企业已布局的三代光伏电池及组件产品分布在晋中、文水生产基地,综合产能 10 吉瓦,先进 N 型产品 TOPCon(隧穿氧化层钝化接触)和 HJT(异质结)产品占比超过 80%。其销售足迹遍布全球,除国内市场外,产品已出口至日本、澳大利亚、德国等 50 多个国家。

采访团走进晋能科技晋中基地,参观于去年投产的 TOPCon 电池智能制造生产车间,

以工厂互联互通网络为载体,自主安全可控的智能装备、人工智能技术应用映入眼帘,体验到高新技术与智能应用的工业化成果。

“实现‘双碳’目标,能源是主战场。晋能科技的产品本身就是绿色资源。公司坚持技术创新引领产业进步,通过科技赋能绿色低碳,持续提升光伏组件效率,持续提升产品质量,为新型能源体系提供高效、可靠的光伏产品,成就能源绿色转型。”晋能清洁能源科技股份有限公司副总经理廖继成说。

作为国家级绿色工厂,该企业还大力推进绿色制造,构建绿色低碳智能制造体系;实施低碳工艺革新和数字化转型,赋能光伏产业绿色转型升级。同时,加紧对产品“碳足迹”的认证,充分将绿色环保理念贯穿产品全生命周期,力求依托技术和工艺水平的提升,开发满足市场需求的绿色低碳产品。

“截至目前,我们于 2014 年 9 月 30 日投产的第一款产品,已累计销售 11.6 吉瓦,每年减排二氧化碳 200 万吨。”廖继成说,下一步,晋能科技将以“成就能源转型”为使命,发挥自身能力与优势,通过创新研发将先进技术产业化落地,并密切关注市场需求与应用场景,提供更具低碳价值解决方案,为绿色低碳发展、新能源普及作贡献。

(高雨晴)