

全国首个省级词元经济专项政策出炉

打造世界级词元工厂 健全评测分发体系

词元即Token,是人工智能大模型处理信息的基本单位。针对词元的质量与效果,在生产端,《行动方案》明确,打造世界级词元工厂。一方面,高标准建设词元工厂。制定北京市词元工厂分级评价标准,覆盖模型适配数量、词元吞吐速度、首字延迟、缓存命中率、电能利用效率(PUE)等核心技术指标,优化土地资源、能耗指标、通信网络等要素保障,对具有行业引领力的词元工厂给予支持。

另一方面,《行动方案》要求,提升模型智能上限水平。推动模型与芯片适配调优,支持推理专用芯片、模型轻量化、边缘端部署等技术攻关,高水平建设智算中心,统筹调用智算资源,全面提升词元生产能力。

目前,北京壹号词元工厂、京算词元工厂先后在京投用。其中,北京壹号词元工厂项目一期日产能已突破1.4万亿词元。

“制定词元工厂分级评价标准,在全国尚属首次。”北京市经济和信息化局数字产业处副处长陈光明介绍,目前各方对词元工厂的标准和评价各不相同,此次率先制定分级标准,“未来将对标智能工厂建立一套话语体系,减少词元空转”。他同时表示,词元质量取决于模型水平,《行动方案》首次提出“模型智能上限水平”,“目前大家更关注词元的日消耗数量,实际上词元质量主要取决于其智能水平”。

针对词元的质量与定价,《行动方案》提出,建立词元质量评测体系。支持软件和信息服务业企业与第三方评测机构合作,探索建设词元测试平台,通过模型智能路由、评测咨询等增值服务形成可持续运营模式。建立客

北京市“词元经济十条”发布。9月18日,北京市经济和信息化局、北京市发展和改革委员会联合印发《北京市加快词元经济发展的行动方案(2026—2028年)》(以下简称《行动方案》),提出以词元(Token)为抓手,发展词元经济新增量。《行动方案》围绕生产端供给、评测与分发体系、消费端生态、国际合作、行业知识体系、要素保障六大方向部署十条举措。《行动方案》自公布之日起施行,有效期至2028年12月31日。北京市经济和信息化局数字产业处处长张金瑞介绍,这是全国首个省级词元经济专项政策。

观公正的词元性能与质量评测标准,为词元定价、模型智能路由等提供参考依据。同时,推动词元分发平台纳入新型基础设施布局,形成面向智能经济的高效服务入口。

培育消费端生态 拓展海内外应用场景

在消费端,《行动方案》明确,培育通用与垂直领域智能体。支持企业打造面向个人用户和机构客户的通用智能体产品,鼓励互联网平台企业、智能体服务商等经营主体加强协同合作,推动智能体在信息咨询、商业服务、生活服务等领域规模化落地。聚焦工业制

造、科学研究、生物医药、教育教学等重点领域,开放智能体应用场景,带动形成一批代表性强的标杆应用项目,推广行业词元应用服务。行业词元也是本次政策首提概念。

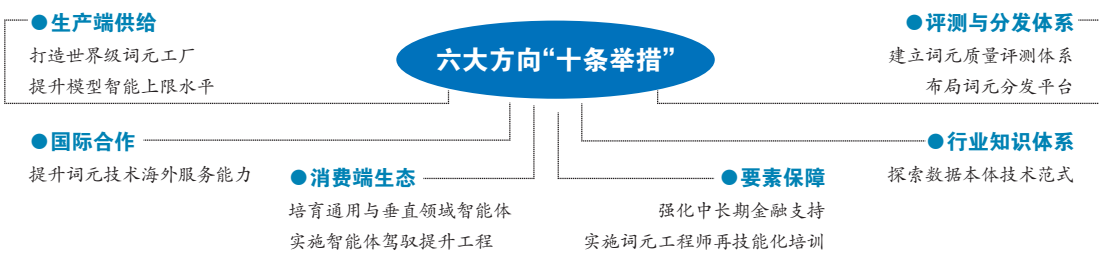
同时,《行动方案》提出,实施智能体驾驭提升工程,攻关安全可控技术栈,提升智能体任务执行全过程的安全保障能力。突破记忆管理、安全权限管控、组件间高效通信等关键软件技术,培育一批智能体操作系统及新型软件工具企业。

在国际合作方面,《行动方案》提出,提升词元技术海外服务能力。高水平建设中国一上合组织国家人工智能应用合作中心,面向共建“一带一路”国家和全球新兴

市场,提供开源模型适配、智能体部署、开发工具链和算力服务一体化方案。依托全球数字经济城市联盟国际合作网络、北京出海平台专项服务通道、人工智能出海服务站等载体,推动多语种词元技术方案落地。围绕目标市场数据与内容合规、多语种调优、海外运维支持等方向,完善服务清单,培育海外开发者生态。

构建行业知识体系 强化金融人才保障

在行业知识体系方面,《行动方案》提出,探索数据本体技术范式。将高质量数据集及



场景信息、合规要求等关键数据知识有机融合创新,形成大模型可使用的数据产品或服务。支持软件和信息服务业企业、工业企业先行先试,将行业知识、工艺参数、设备数据等封装形成数据产品,探索新型数据生产范式、合作机制及商业模式,加速制造业数字化转型与智能化升级,相关成果纳入高质量数据集奖励支持范畴。

值得关注的是,在要素保障方面,《行动方案》明确,支持金融机构面向算力基础设施建设和词元消费场景开发专项金融产品,为企业提供中长期信贷支持。实施词元工程师再技能化培训。

陈光明透露,金融支持最核心的关键词是中长期信贷。“目前企业获得的融资多为一年期经营性贷款,中长期信贷期限为3至5年。算力基础设施建设和智能体研发前期投入的周期长,需要给予企业长期、稳定支持。”

词元是大模型处理信息的最基础计算单元,也是智能经济时代新的“价值载体”。张金瑞日前介绍,截至今年6月,我国日均词元调用量已突破500万亿,其中北京占全国词元调用量的一半以上。

据了解,2025年,北京人工智能核心产业规模突破4500亿元,核心企业逾2500家,独角兽企业约40家,占全国半数以上;截至目前,已备案大模型241款。其中,截至2026年6月,字节跳动旗下豆包大模型日均Token调用量已突破180万亿。算力方面,北京加快建设智算中心,全市智能算力供给规模已达8.2万P。

张金瑞表示,欢迎国内外头部平台来北京创新发展,把北京作为词元竞技的“练兵场、试验田”。

北京商报记者 卓洋
图片来源:视觉中国

一款失眠药撑起创新转型 京新药业“A+H”再闯关

此前递表失效后,京新药业再度向港交所发起冲击。近日,A股上市公司浙江京新药业股份有限公司(以下简称“京新药业”)在港交所递交招股书,拟在香港主板上市。从近年财务表现来看,2023—2025年,公司营收分别为39.99亿元、41.59亿元和40.69亿元,增长几乎停滞;受产品售价下行影响,毛利率亦从49.2%降至48.2%。依靠压缩销售、研发费用,公司实现了净利润逆势上涨,但2026年上半年营收与净利润同步下滑,成本节流的红利逐步见顶。

仿制药与原料药价格承压之下,京新药业将希望寄托于创新药。目前,京新药业唯一获批的创新药为用于治疗失眠症的地达西尼。2024年纳入国家医保药品目录后,地达西尼迅速放量。然而,其市场地位尚未稳固,失眠药市场却正被莱博雷生、达利雷生等双重食欲素受体拮抗剂改写。此外,值得关注的是,今年上半年,京新药业研发费用率不足10%,与创新药企动辄20%左右的投入差距悬殊。

营收原地踏步 节流红利见顶

财务数据显示,2023—2025年,京新药业分别实现营收39.99亿元、41.59亿元以及40.69亿元,营收增长几乎停滞。营收停滞不前的同时,毛利率也在下降,同期,京新药业毛利率分别为49.2%、48.5%及48.2%。

营收与毛利率双双承压,核心源于行业竞争加剧带来的产品售价下行压力。京新药业的收入结构较为稳定,主要来自三块业务——药物、原料药和医疗设备。其中,药物是公司的主要营收支柱。2023—2025年,京新药业销售药物带来的营收占比始终保持在60%左右,其次是原料药,营收占比超20%,医疗设备营收占比则在17%左右。

原料药板块中,喹诺酮类抗感染原料药是收入主力,在市场竞争加剧的情况下,下游客户的定价压力增加,导致产品平均售价下降,直接带动原料药板块收入由2024年的8.76亿元下滑7.1%,至2025年的8.14亿元。药物板块同样未能幸免,药品平均售价下行,使得2025年药物收入同比回落2.1%至24.69亿

元。两大核心板块收入走弱,成为公司营收原地踏步的主要诱因。

收入端增长乏力的背景下,京新药业的净利润却实现了逆势增长。2023—2024年,公司净利润从6.23亿元提升至7.19亿元,2025年进一步增长至7.72亿元。这份利润增长并非来自业务规模扩张,很大程度上依靠费用收缩实现。2025年,京新药业销售及营销开支由2024年的6.92亿元压缩至6.01亿元;研发成本也从3.83亿元缩减至3.68亿元。除此之外,其他损失转为收益、所得税开支下降等非经营性因素,也进一步增厚了账面利润。

不过,进入2026年上半年,尽管销售和研发开支仍在下降,由于仿制药、中药及生物制剂收入以及向外部客户销售原料药的收入减少,京新药业的营收和净利润还是出现了同步下降,营收从2025年同期的20.17亿元下降至19.87亿元,净利润则从3.98亿元下降至3.58亿元。

研发费用率不足10% 地达西尼独木难支

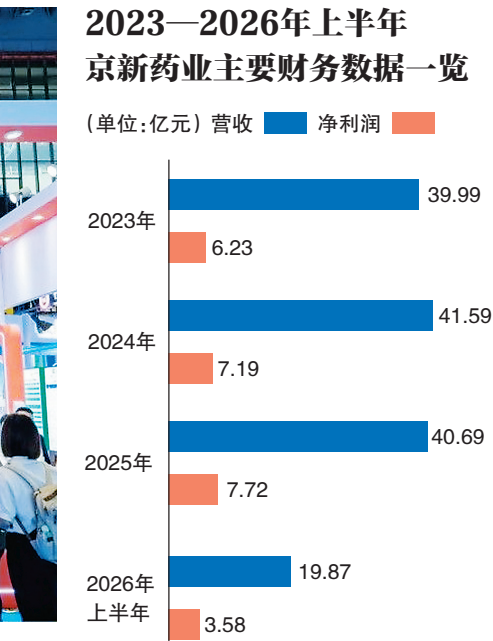
在仿制药和原料药价格承压下,京新药业很早已向创新药布局。



目前,京新药业创新药管线中唯一获批的,是用于治疗失眠症的1类创新药地达西尼(商品名“京诺宁”),该产品于2023年底获批上市,并于2024年11月纳入国家医保药品目录。医保准入打开市场空间,产品销售随即迎来爆发式增长。2024年地达西尼销售额仅2342.1万元;2025年销售额飙升至1.95亿元,同比增幅高达731.53%;2026年上半年继续带来1.53亿元营收,在公司总收入中的占比由2024年的0.6%提升至7.7%。根据京新药业招股书,截至2026年6月30日,地达西尼上市以来已覆盖超过3000家医院,累计销售额约为3.71亿元。

尽管销售额可观,但其依然要面对众多竞品。根据京新药业招股书,截至2025年,中国共有148种药物(包括创新药及仿制药)获批用于治疗入睡困难型失眠症。地达西尼的亮点是在降低副作用影响上有所优化。地达西尼作为γ-氨基丁酸A型(GABA_A)受体的部分激动剂,相较于完全激动剂,其部分激动特性可避免受体过度活化,从而降低次日功能损害及不良反应发生率。

地达西尼的市场地位还未巩固,全新机制的竞品已经入局。双重食欲素受体拮抗剂



是失眠领域新一代治疗方向,该类药物通过减弱人体觉醒信号,能改善入睡过程及维持睡眠,更加贴近生理睡眠模式。在这一类药物中,莱博雷生、达利雷生均于2025年获批上市。据京新药业招股书,地达西尼的市场份额为5.4%,莱博雷生、达利雷生市场份额分别为3.2%和1.7%,后两者的增长潜力不容小觑。

除已经上市的地达西尼外,京新药业尚有部分创新管线在推进,其中JX2201是针对脂蛋白(a)水平升高的1类在研创新药,为公司后续重点布局品种。

尽管在推进创新药管线,但2023—2026年上半年,京新药业研发投入不增反降。今年上半年,公司研发成本为1.65亿元,研发费用率不足10%,与研发费用动辄20%左右的创新药企差距悬殊。

“地达西尼一个产品能撑多久,取决于后续管线能不能接上。”医药行业分析师朱明军指出,目前进展最快的产品距离商业化还有相当长的路。研发强度不足,会直接削弱创新转型的后续动力。

就相关问题,北京商报记者致电京新药业,对方表示暂不方便接受采访。

创始人回归一线 掌舵创新转型

京新药业招股书股权结构显示,吕钢及京新控股直接持有公司约20.77%及15.68%股权。京新控股由吕钢持有51%股权,并由金至投资持有49%股权。金至投资由吕钢持有60%股权,并由吕钢之妻张莉玲持有40%股权。

吕钢是京新药业创始人,现任公司执行董事、董事会主席兼总经理,也是公司控股股东之一。2001年11月15日—2013年10月14日,吕钢曾任公司总经理,主要负责公司战略规划及整体运营管理;2004年6月底京新药业登陆深交所前夕,其上任执行董事,同年10月担任董事会主席。

2013年10月,吕钢不再担任京新药业总经理,时任副总经理的王能能接任。王能能主要负责公司的化学原材料业务管理、化学研发及日常管理,其总经理任期至2019年10月。

直到2023年7月,时隔近十年,吕钢重新出任京新药业总经理;2025年10月,王能能亦回归副总经理岗位。2026年2月,公司首次向港交所递交上市申请。

北京中医药大学卫生健康法学教授、博士生导师邓勇告诉北京商报记者,创始人回归代表公司战略重心正在转向创新药赛道,决策链条缩短,有利于集中资源推进地达西尼商业化、港股IPO与对外商务拓展(BD)。但同时也意味着企业进入战略攻坚期,对管线落地、并购整合能力提出更高考验。能否把单品成功复制到更多创新品种,是创始人回归之后最大的考验。

而对于选择此时赴港上市,朱明军认为,京新药业的核心诉求不是“补血”,而是为创新转型储备弹药。募资用途中明确列出潜在收购和授权引进,说明公司意识到单纯依靠内部自主研发,管线推进速度有限,希望通过BD快速补齐创新管线短板。与此同时,地达西尼刚纳入医保,正处在销售放量的黄金窗口期,此时启动国际化融资,也更便于向资本市场传递企业成长逻辑。北京商报记者 王寅浩 宋雨盈
图片来源:京新药业