

昆仑万维董事长兼CEO方汉：

推进商业化应用 助力国产大模型落地

昆仑万维面向C端与B端的大模型商业化加速推进。近日，昆仑万维旗下天工AI助手App推出面向C端的AI音乐会员服务，并与蓝色光标、中国移动咪咕音乐、中国电信等伙伴在垂直大模型领域展开深度合作，探索人工智能产业化落地之路。

昆仑万维董事长兼CEO方汉近日在接受中国证券报记者专访时表示，公司持续加大对大模型的研发投入，不断优化模型算法，提升多模态处理能力。同时，探索和开发更多创新的AI应用，为C端内容创作者提供强大的AI工具，为B端用户提供定制化服务，全力推动人工智能在游戏、音乐、视频等领域落地，助力数字经济高质量发展。

● 本报记者 刘杨



视觉中国图片

作为一家出海平台企业，昆仑万维深耕海外市场多年，旗下业务覆盖AGI与AIGC、海外信息分发与元宇宙、投资业务三大板块。

2023年，昆仑万维实现营业收入49.2亿元，同比增长3.8%。其中海外业务收入占比86.0%，同比提升8.4个百分点；得益于出色的运营能力，公司整体毛利率达78.8%。

基于“天工3.0”，昆仑万维还推出了AI音乐SOTA模型——“天工SkyMusic”，采用自研大模型音乐音频生成技术路线，通过人工智能技术实现乐器、人声以及旋律的一体化端到端生成。

“传统的音乐制作成本很高，一首歌的制作成本10万元起步，而我们可以把一首歌的制作成本降至几分钱。”方汉告诉记者，B端方面，昆仑万维为中国移动提供彩铃音乐内容产品，可以降低成本并提高

7月1日，昆仑万维公告，公司控股股东、实际控制人周亚辉承诺本人及一致行动人盈瑞世纪，未来五年（2024年7月2日-2029年7月1日）不得以任何形式减持所持有的公司股票，包括承诺期间该部分股份因转增、派送、配股、增发等事项产生的股份。

同时，基于对AI行业及公司发展战略

今年一季度，昆仑万维实现营业收入12.1亿元，其中海外业务收入占比88.4%，同比提升6.2个百分点；整体毛利率达78.4%，继续保持在较高水平。

方汉介绍，昆仑万维在上市前主要从事网络游戏的研发工作，上市后逐渐转型为出海平台企业。

“2020年开始，我们开始布局AIGC，研发了昆仑天工系列模型。2023年，昆仑

定制化水平；C端方面，用户用SkyMusic可以实现音乐创作，并根据个人喜好选择参考曲目定制歌曲风格。

目前，天工AI音乐正在探索C端商业化。用户可以开通音乐会员，获取丰富的AI生成音乐功能及深度定制化体验。

同时，昆仑万维在B端的大模型商业化持续推进。今年7月，昆仑万维与蓝色光标宣布达成战略合作，将携手打造AI营销创新生态。双方将深度结合在AI技术和智

的高度认同，以及对公司未来持续发展充满信心，周亚辉承诺将本人取得的及盈瑞世纪中归属本人的2023年度-2027年度公司税后分红所得，用于每年增持公司股份。

方汉对记者表示，公司正在加快AI搜索、AI音乐、AI视频、AI社交、AI游戏产品研发迭代，探索和开发更多创新应用，为内容创作者提供强大的AI工具，提升内容创

万维提出‘All in’AGI与AIGC的长期战略。”方汉告诉记者，在AI业务布局方面，国内市场以天工AI搜索为抓手；海外市场以AI UGC产品为主，涵盖音乐、游戏、视频等方面。

“传统的搜索引擎通过爬虫对互联网上的内容进行抓取，用户需要自主总结，效率低下。”方汉介绍，天工AI搜索整合图像、声音等多模态能力，通过智能化

能营销等领域的优势，为营销行业带来全新的AI技术解决方案；今年5月，昆仑万维与北京联通签署战略合作协议，旨在通过双方资源共享与技术创新，推动大模型产业发展，探索人工智能产业化落地之路。此外，昆仑万维与中国移动咪咕音乐联合发布“AI一语成歌”AI音乐视频彩铃创作平台。用户可以通过“AI一语成歌”生成的音乐视频设置为视频彩铃，实现艺术与科技的完美融合。

作效率和创新性，打造前沿的内容消费新体验。未来十年，AI将仍是互联网或者技术投资领域的主赛道。

下一步，公司将继续对天工大模型进行升级迭代，不断优化模型算法，提升多模态处理能力，以支持更复杂、更自然的用户交互体验。同时，公司将进一步加强生态建设。一方面，深化与各行业合作伙伴的协

的方式提升用户搜索体验和效率。随着技术和产品迭代，新的交互形式、产品形式会在AI搜索上展现。AI搜索仍有很大进化空间。

今年4月，昆仑万维推出“天工3.0”基座大模型。依托“天工3.0”的能力，天工AI搜索不断进化，推出了“增强模式”及“研究模式”，为用户提供更加智能、专业化的搜索服务。

方汉表示，未来昆仑万维会考虑开发定制化的行业大模型，其应用场景发展迅速。

今年以来，昆仑万维持续加大研发投入。2024年第一季度，公司研发费用达3.49亿元，同比增长104.4%。在高强度的研发投入背景下，公司核心业务运营整体展现出较强的韧性。旗下海外信息分发业务逆势增长，国内休闲社交业务稳健运营，为公司在AI领域持续投入提供了坚实后盾。

作，通过提供高效、可定制的AI解决方案，加速智能化转型，共同推动AI技术在更广泛领域的应用和落地；另一方面，继续发力开源社区建设，促进全球范围内的技术交流与合作，推出更加开放和灵活的平台服务模式，鼓励更多中小企业和开发者利用天工技术创新自己的产品和服务，加速围绕天工大模型的社区生态成长。

高争民爆：党建引领科技创新发展

● 本报记者 康曦

高争民爆党委书记、董事长乐勇建近日在接受中国证券报记者专访时表示：“近年来，公司扎实开展国有企业改革深化提升行动。公司党委围绕经营发展重点工作，认真谋划公司长远发展，确立中长期发展规划，制定市场开拓措施，拓宽营收增长渠道，加强基层党建工作的针对性和实效性，以高质量党建持续推动高争民爆高质量发展。”

抓好党建促经营

高争民爆注册地位于西藏，是一家集科研、生产、销售、仓储、运输民爆物品和“山总承包及爆破作业服务双一级资质“全产业链一体化”的国有控股上市公司。公司长期助力西藏区域大型重点项目建设，服务区域经济社会发展，承担着西藏区域民爆物品保障供给重任。

“公司党建工作走出了一条特色创新之路，部分央企驻藏机构和区属国企上门取经求教、相互交流，推动公司营收和归母净利润连续4年实现高速增长。”乐勇建告诉记者。

公司充分发挥党组织的优势，凝心聚力攻坚克难，推动公司稳健经营、持续发展。“坚持‘围绕经营抓党建，抓好党建促经营’目标，全面推动党建与经营深度融合。”乐勇建表示。

今年4月，高争民爆召开2024年党委工作暨全面从严治党工作会。会议强调，2024年公司党委将充分发挥党建引领推动作用，将党建工作的“软实力”转化为公司发展的“硬支撑”。以敢涉险滩、勇立潮头的精气神，在“强管理、压成本、挖潜力、增利润、强改革”五个方面下更大功夫，努力推动公司效益与管理效能“双提升”，全面实现年度目标。

攻坚关键核心技术

当前，新一轮科技革命和产业变革深入发展。乐勇建表示，高争民爆以“打造西藏地区民爆产业排头兵和高原民爆行业创新发展引领者”为战略定位，秉持“人才强企”“科技兴企”战略，坚持把党的建设与科技创新相融合，切实把党组织的政治优势、组织优势转化为推动科技创新发展的动能优势、发展优势，以高质量党建引领高质量科技创新发展。

在工作中，高争民爆发挥党建引领作用，采取“党建+科技创新”融合模式，以行业发展方向为牵引，推进科技力量聚焦主业主责，深入挖掘优势资源，优化资源配置，发力关键点，攻坚关键核心技术，以党建为引领推动科技创新发展。

2023年，公司成功入围国家“科改示范企业”，8个科研项目在工信部完成立项备案；筹建“西藏自治区技术创新中心”获西藏自治区科技厅批准；自主申报的实用新型专利累计授权10项；“高原地区乳化炸药智能装药设备及其爆破应用”项目填补了国内隧道机械化现场混装作业在智能调节装药密度领域的空白，经中爆协认定达到“国际先进水平”。

人才是创新的主体，是推动企业创新的主力军。高争民爆党委充分发挥党组织凝心聚力作用，坚持党管人才、党兴人才、党聚人才，遵循科技工作需求和人才发展规律，综合施策、统筹推进人才工作，打造人才“蓄水池”。

科技创新需要各方加强协作。公司充分整合内部科研资源，加大对汪旭光院士工作站和两个科研中心整合孵化培养，持续深化与南京理工大学、西藏大学等校企合作，实现资源共享和优势互补。

近3年来，公司累计研发投入超9000万元，获科技成果100余项，各类科学技术奖15项，科技创新成果显著。

完善考核激励机制

党建工作是实现企业高质量发展的关键因素。乐勇建称，公司党委坚持党建服务生产经营，把提高公司经营效益、增强市场竞争力、实现国有资产保值增值作为党建工作的落脚点。

充分发挥基层党组织和党员先锋模范作用的作用，公司党委引导全体党员树立干事创业、创先争优浓厚氛围。在生产经营中，公司党员干部积极发挥先锋模范作用，在工作中勇于担当、敢于负责；积极参与公司的创新活动，通过引入新技术、新工艺、新管理方法等，推动技术进步和产业升级，提升公司的核心竞争力。

员工队伍是推动企业发展的主体。高争民爆坚持把员工培训纳入公司长期发展规划，通过交流培训、联合办班、“请进来、走出去”、跟岗学习等方式，着重培养中高层管理人员、科研人员、技术人员。在公司定期组织开展“三会一课”、主题党日等活动，组织员工学习党的理论知识、政策法规和业务知识，提升员工的政治素养和业务技能；邀请专家学者授课，拓宽员工的知识视野，提升员工的综合素质。

建立完善的考核激励机制，公司将员工学习成果、工作业绩与薪酬、晋升等挂钩，进一步激发员工的积极性和创造力。乐勇建表示：“高争民爆党委将持续创新党建工作方式方法，坚决守好‘主阵地’、种好‘责任田’，以更严格的标准、更务实的作风抓好党建各项任务落实，以高质量党建持续推动企业高质量发展。”

太极股份推动数据要素市场加快发展

● 本报记者 罗京

数据对提高生产效率的乘数作用不断凸显。当前，数据要素市场仍面临供给乏力、应用场景不够丰富等挑战。

“公司将关键核心技术、安全合规机制融入可信平台建设，打造融合数字基础设施、数据资源体系‘两大基础’的一体化可信平台，消除数据产业不同主体对安全、隐私和权益的顾虑，激活数据要素潜能，为整个产业提供可信的发展环境。”太极股份总裁仲恺近日在接受中国证券报记者专访时表示。

直击数据要素发展痛点

随着新一轮科技革命和产业变革的深入发展，数字经济的作用愈加重要。数据对提高生产效率的乘数作用不断凸显，并成为重要的生产要素。

然而，“数据被分割、储存在不同的主体或部门，存在大量数据割据和垄断形成的‘孤岛’，导致数据价值挖掘不充分，回报不明显。数据资源循环不畅、数字创新活力不足、数字技术、制度及安全等方面的问题仍然突出。”仲恺告诉记者。

从供给侧看，当前我国数据资源流通面临数据产品种类少、同质化程度高、附加值低、深加工和场景应用能力不足等问题；数据资源持有方“不敢”或“不会”对外提

供数据，仍是导致数据供给乏力的重要原因。从需求侧看，数据产品定价缺乏基础制度支撑；而数据交易市场面临数据交易平台和技术不完善，缺乏安全合规保障及应用场景等痛点。

“数据被频繁交易，才能最大程度发挥其价值。”仲恺表示，要让数据加速流通，关键在于两大方面：一是构建数据基础设施，让数据流通安全合规；二是让数据资源持有方获得持续性收益回报的预期。

“数据基础设施是让数据‘供得出、流得动、用得着’的关键载体。”仲恺表示，太极股份大力推进以可信数据空间支撑数据流通利用基础设施建设，从供给侧到需求侧支撑数据全要素流通及管理，以公共服务能力的方式，实现集约化的数据流通保障。

试水电力行业数据空间

仲恺介绍，电力是太极股份在可信数据空间率先进行试水的行业。2023年，公司联合中国电力企业联合会、北京人大金仓信息技术股份有限公司共同打造电力行业数据空间产品，在中电联电力公共信息平台实际落地和应用。

电力是现代社会的基石，推进电力企业内部、产业链上下游数据开放与共享，对行业实现“双碳”目标和建设新型电力系统至关重要。“在制度尚不完善的情况下，可信数据

空间通过技术和机制的双重保障，平衡发展与安全，提供数据创新的缓冲区，构建信任关系，为培育数据要素市场提供了一种可行方案。”仲恺告诉记者。

太极股份打造的电力公共数据服务平台依托于可信数据空间体系，在传统能源流的基础上，通过建立覆盖从发电、输电、变电、配电到用电等环节的互联互通体系，使数据在电力企业、上下游产业链、政府、科研院所及金融等行业主体间安全和有效流通、共享与交易。

目前，该平台汇聚了电力统计、电力科技、电力规划、电力工程、国际电力、电力可靠性、电力燃料、电力环保、电力人才9大类行业数据，打造了1200余份数据报告、400余万条结构化数据和数十项应用产品，为传统能源企业在产业升级、业态创新、服务拓展及生态构建方面注入新动能。

仲恺透露，目前，电力公共数据服务平台还处于数据资源平台建设阶段。“面向各行各业，公司加快构建覆盖数据全生命周期、更加通用的可信数据空间新模式。未来，公司将进一步加大数据产品的创新力度，不断推出各类数据产品，推动数据创新发展。”

高质量支持“两重”建设

2024年《政府工作报告》提出，从今年开始拟连续几年发行超长期特别国债，专

项用于国家重大战略实施和重点领域能力建设（下称“两重”），今年先发行1万亿元。

仲恺认为，“两重”将成为今后一段时期地方政府谋划项目、争取资金的重点方向。“增发国债重点支持科技创新、城乡融合发展、区域协同发展、能源资源安全、重大基础设施建设、国家安全与战略等重点领域，充分反映了国家实现经济持续平稳增长的坚定信心。”

作为央企控股上市公司，太极股份长期服务国家重大战略，提供重要信息化保障，为交通、水利、能源、电力、金融等重要行业和关键领域提供一体化数字化服务。

值得注意的是，随着今年1月《企业数据资源相关会计处理暂行规定》正式施行，数据资产入表成为大势所趋。仲恺表示，公司正协助数据持有方推动落实数据资产入表工作。“数据资产入表可以改善企业财务报表，进而降低资产负债率，提升利润率，并通过数据交易为企业增值，促进数据资产开发。”

“我们将持续发挥‘离数近’‘用数广’‘管数强’优势，深入参与数字基础设施建设，围绕数据资源持有权、开发使用权、产品经营权，打造资源供给平台、开发利用平台、产品经营平台，提升数据要素安全可信水平，积极推动工业制造、交通、应急等领域数据治理，助力数字中国建设。”仲恺表示。