

挖金客董事长李征：

# 加大研发投入 紧抓技术迭代机遇



挖金客是一家数字化应用技术和服务提供商。挖金客董事长李征近日在接受中国证券报记者专访时表示，挖金客名称的含义就是“价值创造者”。目前，公司充分利用在“大数据处理分析与机器智能运算”领域的技术优势，持续加大研发投入，紧抓技术迭代带来的市场机遇，探索为更多行业客户创造价值的可能性。

● 本报记者 刘杨

## 研发投入稳定增长

在数字化行业的大潮中，挖金客充分利用在“大数据处理分析与机器智能运算”领域的技术优势，持续加大研发投入。李征表示，公司的核心竞争力主要体现在于在大数据交互领域的运营经验，在智能计算领域持续的技术积累以及在大型行业龙头客户上积累的服务经验。记者注意到，今年前三季度，公司的研发投入同比增长15.54%。挖金客的业务处于技术发展较快的软件与信息服务业，具有技术更新迭代快的特点。

“作为信息技术企业，公司每年会根据对行业技术发展趋势的研判，提前规划研发投入的方向。”李征告诉记者，近年来，挖金客的研发投入是持续稳定增长的，研发项目的结项时点与定期报告披露节点存在差异，所以公司定期报告披露的相关数据会出现小范围的浮动，但整体而言，研发投入是按照公司的预期计划在稳步执行。当前公司的研发投入主要集中在与公司现有业务紧密度较高的智能交互与大数据计算方向，未来公司将会密切关注人机交互、人工智能及算力方向的研发，同时更加注重自身的技术积累与创新能力的提升。

今年以来，挖金客总体保持了稳步发展的经营态势。公司的客户规模、业务拓展和营业收入均有较好的表现，但个别业务板块的毛利率却有所下降。

“公司经营会受到短期因素的影响。就数字营销服务业务板块而言，公司在今年年初获得了夏普智能电视独家代理权，这属于稀缺性资源的采购，目的是占据销售端足够的市场空间。”对此，李征对记者表示，按照会计准则，在采购端需按期摊销授权费，而销售端的收入确认存在滞后性，使得数字营销服务的毛



挖金客为北京城市副中心政务服务中心打造的智能全息展示中心

本报记者 刘杨 摄

利率短期内相对较低；就数字化技术与应用解决方案业务板块而言，随着客户需求升级、项目复杂度的提高，公司在研发及平台扩容升级的投入会相应增加，所以短期内会给成本带来影响。但长期来看，随着公司研发能力的提高、平台的扩容升级，预期各业务板块的营业收入和毛利率将呈现增长态势。

对于未来公司的研发方向，李征向记者介绍，首先在智能交互与大数据计算方面，公司会进行相应的扩容；其次，公司会在人机交互、人工智能方面做相应的研发并进行技术积累；再次，公司会在算力业务方面做积极的尝试。

## 紧盯前沿技术

“随着技术的不断成熟，人工智能已经逐渐渗透到各行业各领域。目前，公司从技术研发到服务运营都有人工智能的参与，未来公司在人工智能业务上也会有相应的布局。”李征称。

在李征看来，6G不仅仅是传输速度的提升，更是在连接密度、时延、效率等方面的全面突破。6G网络将催生全新的应用场景，将为公司业务及市场拓展带来机遇。“未来3-5年，我们要在技术应用层面不断提升，在人工智能交互方面做积极尝试。”李征称。

随着家庭宽带业务的发展，智能电视已经逐渐普及到千家万户，为数字营

销服务的应用打开了全新的市场空间。

挖金客全资子公司壹通佳悦主要从事OTT智能电视广告营销业务。李征介绍，目前壹通佳悦在厂商资源端方面，已获得飞利浦、夏普智能电视媒体资源的独家授权资质，并取得创维、海信、康佳等智能电视媒体资源的核心授权代理。

“公司非常重视海外市场拓展并有明确的出海计划和安排。”李征介绍，基于OTT业务优势，公司去年成立了香港子公司，开拓互联网电视数字营销业务及移动信息化板块的国际短信业务，逐步扩大公司的业务版图。

“收购壹通佳悦股权有利于进一步拓展公司数字营销服务业务的应用场景和渠道资源，有利于促进公司各业务板块发挥整体协同效应，有效增强上市公司的盈利能力，提升公司整体的经营业绩。”李征称，未来公司仍将持续关注、培育与整体业务可产生协同效应的优质标的，紧追技术前沿，快速占领相应的细分市场。

## 加强市值管理

“市值管理的基础是价值创造。正如我们公司名称‘挖金客’的含义就是‘价值创造者’。”李征对记者表示，挖金客的英文简称是WALUER，是从英文单词VALUE（价值）演变而来，公司的宗旨是为客户创造更多的价值，因此把

首字母V变为W，并在VALUE后加字母R名词化。“挖金客”即WALUER的谐音，这就是公司名称的由来和寓意。

李征坦言：“做好市场管理的关键是把公司经营好。强劲的核心竞争力、足够的市场占有率、良好的业绩表现是保证公司高质量发展的关键。”

谈及公司的核心竞争力时，李征表示，公司除了具备良好的创新能力和坚实的技术储备外，还具备优质的大客户资源。“我们对大客户的运营方式、管理体制和所在细分行业的商业模式等有深刻理解。目前，公司与电信、互联网、传媒、电力等行业的大型企业先后建立了长期稳定的合作关系，为中国移动、中国电信、中国联通、国家电网、腾讯云等行业内头部企业提供服务。”李征称。

未来，挖金客将专注主业，同时深入与行业龙头进行合作，力求在研究方案、市场开拓过程中形成合力，逐步提高公司在业内的影响力。自2022年上市以来，挖金客坚持现金分红。近两年，公司现金分红占当年归属于上市公司股东的净利润的比例均超过50%。

李征表示，未来，公司将继续围绕数字化技术与应用解决方案、移动信息化服务和数字营销服务三大业务板块，同时积极探索自身核心技术和服务能力在更多业务场景，为更多行业客户创造价值的机会，不断拓展公司的服务领域。

# 大模型产业方兴未艾 A股公司争相涉足

● 本报记者 康曦

以大模型为核心的人工智能技术飞速发展，成为推动经济发展的新引擎。近日天融信自主研发的天问大模型成功通过“生成式人工智能服务备案”。工信部披露，我国完成备案并上线为公众提供服务的生成式人工智能服务大模型近200个。

业内人士表示，未来，随着大模型技术加快发展，科技企业应用提速，政府支持力度提升，我国大模型产业发展将迈入快车道。从技术方向来看，AI（人工智能）大模型正朝着多模态、专业化、通用化以及大小模型协同的方向发展。

## 市场前景广阔

2024年政府工作报告首次提出开展“人工智能+”行动，为大模型深度嵌入千行百业作出了指引。大模型是人工智能领域的重要技术成果，正在重塑传统产业的发展模式。

过去一年，我国大模型取得了长足进步，大量高质量大模型百花齐放。工信部披露，我国人工智能企业数量超过4500家，完成备案并上线为公众提供服务的生成式人工智能服务大模型近200个，注册用户超过6亿。

为了推动AI大模型行业的健康发展，我国出台了一系列扶持政策，为产业发展提供了有力保障。今年1月，工信部等七部门联合印发的《关于推动未来产业创新发展的实施意见》提出，加快量子、光子等计算技术创新突破，加速类脑智能、群体智能、大模型等深度赋能，加速培育智能产业；5月，中央网信办等部门联合印发《信息化标准建设行动计划（2024-2027年）》明确，要加快推进大模型、生成式人工智能标准研制等。

中商产业研究院发布的《2024年中国AI大模型行业市场前景预测报告》显示，中国大模型产业市场规模从2020年的15亿元增长至2022年的70亿元，年均复合增长率达116.02%。中商产业研究院分析师预测，2024年中国大模型产业规模将达216亿元。

中国工信出版传媒集团华信研究院副院长熊伟表示，全球AI大模型市场的竞争格局日益激烈。科技巨头凭借其在人工智能领域的深厚积累和强大的技术实力，占据了市场的主导地位。同时，创新型中小企业也在积极投入AI大模型的研发和应用。这些企业通常具有独特的技术路线和应用场景，能够在特定领域实现突破和创新。随着技术的不断进步和应用场景的拓展，这些中小企业有望在市场中占据更大的份额。

从技术路径来看，熊伟认为，人工智能大模型正朝着多模态、专业化、通用化以及大小模型协同的方向发展。多模态大模型能够处理多种模态的数据，实现更加复杂的智能任务；专业化大模型针对特定行业或领域的需求进行定制和优化；通用化大模型旨在实现跨领域的智能应用；而大小模型协同是未来AI大模型发展的重要方向之一。

## 各地争相加大投入

飞速发展的人工智能大模型产业成为了数字经济增长的新引擎，各地都在抢抓战略机遇，全面拥抱大模型，竞相进行产业布局。

目前，我国已经形成了京津冀、长三角、珠三角三大人工智能大模型产业集聚发展区，涌现出一批行业龙头和独角兽企业，推动我国人工智能产业集群快速发展，其中，北京在全国优势突出。

今年7月，北京市发展改革委等联合发布的《北京市推动“人工智能+”行动计划（2024-2025年）》提出，到2025年底，力争形成3-5个先进可用、自主可控的基础大模型产品、100个优秀的行业大模型产品和1000个行业成功案例。

成都正加快建设国家新一代人工智能创新发展试验区和国家人工智能创新应用的先导区，推动大模型赋能千行百业，打造人工智能产业发展的良田沃土。

10月19日，在成都举办的百模论剑·首届全国“人工智能+”行业应用创新大赛启动大会上，成都市经信局披露的数据显示，2024年前三季度，成都市人工智能产业规模突破800亿元，增速超30%。

成都以应用思维加强算法迭代，推动大模型赋能千行百业，聚焦打造全国有影响力的爆款大模型产品。累计培育大模型开发应用企业超过30家，开发具有行业影响力的大模型40余个，覆盖了工业监测、数字文创、医疗健康等多个行业，其中，7个通过国家生成式人工智能服务备案或登记。

《上海市推动人工智能大模型创新发展若干措施（2023-2025年）》明确，重点支持在智能制造、生物医药、集成电路、智能化教育教学、科技金融、创意设计、自动驾驶、机器人、数字政府等领域构建示范应用场景，打造标杆性大模型产品和服务。全方位推动大模型及相关领域发展，进一步做强人工智能产业基金，更好引导社会资本参与，加大对上海市人工智能产业的资源投入力度。

## 上市公司积极布局

大模型行业已呈现蓬勃发展态势，面对这一蓝海市场，A股公司纷纷加大投入，争相涌入大模型行业。

科大讯飞推出的新一代认知智能大模型“讯飞星火”正持续赋能千行百业、加速应用落地，携手多个领域龙头企业打造大模型应用标杆。科大讯飞三季报显示，据相关统计，1-9月，科大讯飞的大模型相关项目的中标数量和金额在行业里都处于领先地位。

芒果超媒自研的“芒果”大模型在剧本生产、高清制播、后期制作等业务场景中落地60余项应用。“芒果”大模型还将在视频生产方向进行突破，并尽快应用于微短剧生产与C端内容互动商用。

万兴科技非常重视大模型等AI技术的本土化内容生成能力，其推出的万兴“天幕”大模型已通过国家网信办、国家发改委等七部门发布的《生成式人工智能服务管理暂行办法》备案许可，并已规模化商用。

上海钢联自研了大宗商品行业的垂类大语言模型“钢联宗师”，并借助了“钢联宗师”的能力开发出了“小钢”数字智能助手的应用。

平治信息全资子公司与北京智谱华章科技有限公司签订战略合作协议，协议约定双方联合研究多模态具身大模型应用，探索深度学习、机器人、视觉语言的大模型融合，用大模型赋能大模型开发者，共同开拓MaaS市场。

业内人士表示，抓住应用需求是大模型相关企业突围方向之一。大模型的通用智能必须细化到各个行业，给它“投喂”行业中的专业数据，通过训练形成场景化、定制化、个性化的专有模型，才能给各垂直领域带来人工智能革命。

迈瑞医疗董秘李文楣：

# 持续深耕行业 在数智化领域寻求突破

● 本报记者 傅苏颖

“基于在医疗器械行业持续深耕和多年持之以恒的研发创新，迈瑞医疗有望在2025年成为首家闯入全球医疗器械排名前二十的中国公司。随着迈瑞组织能力的持续提升，我们深信，公司完全有能力、也有机会向全球排名前十发起冲击，成长为在各个细分领域的技术创新上都可以引领全球行业发展的龙头公司。”迈瑞医疗董秘李文楣介绍，为实现这一长期目标，公司正在设备业务全面数智化转型以及持续扩大耗材业务布局两个方向寻求突破。

据介绍，目前公司在研发、营销、海外生产、并购上都在向体外诊断（IVD）产线倾斜资源，以化学发光为代表的产品竞争力将在未来两年达到全球一流水平，并逐渐开拓分子诊断、临床质谱等新的业务领域，保障IVD产线快速成长。除了IVD以外，公司还在大力培育微创外科、心血管等耗材业务，这些业务未来将长期保持高速发展趋势，为公司带来全新且巨大的市场空间。

## 拥有最全产品线

迈瑞医疗长期深耕主业，拥有国内同行业最全的产品线，具备较强的抗风险能力。经过多年的自主创新 and 并购整合，迈瑞医疗主营业务涵盖生命信息与支持、体外诊断、医学影像三大产线，涉及医疗设备、高值耗材、IVD耗材等多个细分领域，涵盖ICU、影像科、检验科、外科、心内科、院外等多种应用场景，相较于单一产线拥有着较强的抗风险能力。

2024年前三季度，公司实现营业收入

294.85亿元，较上年同期增长7.99%；归母净利润为106.37亿元，较上年同期增长8.16%，剔除汇兑损益影响后较上年同期增长11%。

从产线来看，体外诊断业务产线前三季度收入同比增长超过20%。李文楣介绍，耗材的增长确定性和稳定性远高于设备，公司将持续提升耗材相关业务占收入的比重。在今年IVD高速增长预期下，预计体外诊断产线全年的收入体量将持平，甚至首次超过生命信息与支持产线，未来将长期成为公司第一大收入贡献产线。

在生命信息与支持产线中，公司微创外科新业务实现了较大幅度增长。“公司将加速布局微创外科，从而培育新的增长极。”李文楣表示，目前公司已经基本完成胸腹腔镜微创外科手术的产品布局，并且产品竞争力已经达到了国内领先水平。下一步，公司将积极参与国内组织的超声刀、腔镜吻合器等产品的集采，以实现产品的快速放量。在迭代升级胸腹腔镜外科产品的同时，将进入更多新的微创外科领域，并且有节奏地探索手术机器人业务，为公司长期的快速发展培育新的增长极。

医学影像产线前三季度收入增长超过10%，其中主要受益于去年底上市的全身应用超高端超声Resona A20的放量。

在稳健经营的同时，迈瑞医疗推动一年多次分红，积极回报投资者。在本次推出的2024年第二次中期分红计划中，公司拟向全体股东每10股派发现金红利16.5元（含税），拟派发现金红利20亿元，加上2024年中报实施的49.2亿元分红，两次中期分红金额合计将达69.2亿元，占前三季

度净利润的65.1%。

## 坚持自主创新

“公司长期坚持自主创新。”李文楣表示，公司每年拿出营收的10%左右投入到研发中。目前，迈瑞医疗在全球市场上的排名已经到第23位，在监护仪、麻醉机、呼吸机、除颤仪、血球等部分细分领域，迈瑞医疗已经实现了“超车”。

产学研合作是公司技术创新的重要组织形式。目前，迈瑞医疗已与多家高校、科研机构、医院等建立了合作网络，包括清华大学、深圳大学、中国科学院深圳先进研究院等。

持续自主创新也为公司数智化解决方案能力夯实根基。“公司将加速推进设备类业务向数智化解决方案供应商转型。”李文楣表示，尤其是生命信息与支持产线，该条产线的技术创新能力已经达到了全球引领水平，同时在医院端已经存在大规模装机。在临床看来，一台监护仪或麻醉机的某个新参数、某种新技术已经无法对其产生足够的吸引力去替换原有装机，但在IT+AI的加持下，更精准的诊疗方案、更高效的工作效率、更专注的患者看护将更加有效地打动临床使用者及决策者。

今年年底，迈瑞医疗还将发布行业首个基于AI大模型技术的重症决策辅助系统，目标是成为重症监护的智能助理，并通过后续不断的数据积累来自我学习和升级优化。值得欣喜的是，数智化解决方案和其撬动的设备销售在过去三年时间累计实现的销售总额已经突破40亿元，未来这一数字将维持快速增长的趋势，长期成为公司设备收入的核心贡献。