

文博会亮点纷呈

科技创新助推文化产业高质量发展

12万件文化产品
现场展示,4000多个
投融资项目现场交易,
22项促交易措施落地……5月22日,
第二十一届中国(深圳)国际文化产业博览交易会开幕。据文博会组委会介绍,本届文博会聚焦探索文化和科技融合的有效机制,重点突出博览与交易功能,不断提升相关领域国际化、市场化、专业化、数字化水平。

● 本报记者 齐金钊



第二十一届文博会现场

本报记者 齐金钊 摄

“文化+科技”双核驱动产业发展

人形机器人即兴弹奏钢琴,人机激烈对弈较量,机械臂潇洒挥毫泼墨……置身文博会现场,科技与文化的融合碰撞让人耳目一新。

记者了解到,今年文博会展馆新设了人工智能展区,全馆有60余家人工智能企业参展,优必选、元象、影石创新、洲明科技等头部企业纷纷亮相,依托机器人、无人机、智能眼镜、智能耳机等前沿技术,为参观者带来AI全应用场景的沉浸式体验。

同时,展区内的各类互动项目也别出心裁。乐聚机器人、工匠社机器人共同演绎咏春拳法,浙大海创人形机器人演奏了钢琴,商汤科技旗下的元萝卜机器人在现场

与真人进行各类棋艺对决,新疆三力智能机器人则以书法绘画展现“东方美学与科技融合”的魅力。

据文博会组委会介绍,希望通过这些“文化+科技”的展示与互动,为观众带来全新的科技与文化体验,进一步推动相关产业的交流与合作。因此,本届文博会围绕市场前景广阔、产业化程度高、市场关注度高的行业,重点展示和推广人工智能、低空经济、文化创意、数字内容、虚拟现实等领域的前沿技术和创新应用。

记者了解到,作为文博会的东道主,广东省近年来不断推动“文化+科技”的融合发展。据不完全统计,广东近年来相继出



台了《“数字湾区”建设三年行动方案》《广东省促进文化和科技深度融合实施方案(2021-2025年)》《广东省培育数字创意战略性新兴产业集群行动计划(2023-2025年)》等一系列促进数字文化科技、文化新业态快速发展的政策,数字化、智能化已成为文化产业高质量发展的关键词。

在产业成果方面,深圳近年来依托科技创新优势,不断提升文化产业竞争力。官方统计数据显示,2024年,深圳规模以上

文化及相关产业企业达3754家,实现营业收入12875.08亿元,占全省的51.5%、全国的9.1%。以多媒体游戏动漫、可穿戴智能文化设备制造为代表的16个行业小类实现营业收入5863.99亿元,为深圳文化产业高质量发展提供了硬核支撑。数字创意、微短剧、沉浸式体验、生成式人工智能应用、新型演艺和“文化+”跨界融合等新兴文化产业业态加快布局发展,成为深圳文化产业发展的新增长极。

助力文化产品“出海”

本届文博会设立文化出海展区、文化产品进出口贸易展区等多个专题展区,组织具有出口潜力的文化企业参展,借助头部跨境电商平台资源优势,助力参展企业“走出去”。

在泡泡玛特展位,除了展示各类盲盒产品外,法国卢浮宫、澳大利亚地标建筑及国宝动物等海外限定系列周边产品也纷纷

亮相,引来众多参观者合影留念。据现场工作人员介绍,泡泡玛特正尝试用独特的IP矩阵和本地化战略,来推动中国品牌出海。

在本届文博会上,以网文、网游、网剧为代表的文化出海“新三样”备受关注,腾讯、网易、三七互娱等头部企业纷纷展出了自己的代表性产品。

“我们深耕游戏及文娱生态15年,此次

重点展示出海链路的全周期布局。”广东省游戏产业协会副秘书长、三七互娱公共事务副总裁李宜浓介绍,公司自2012年启动海外业务,目前已覆盖全球200多个国家和地区,2024年营收174.41亿元,其中游戏出海收入达57.22亿元,占总营收的33%。

“在文博会可以迅速捕捉到行业趋势,这也让我们得以提前在全球布局,以此

来验证我们的创新性产品和商业模式。”作为国内最早尝试“短剧出海”的企业之一,枫叶互动北京公司总经理南亚鹏说。

除了国内企业参展外,本届文博会的“海外朋友圈”也进一步扩大。记者了解到,本届文博会共吸引了全球65个国家和地区的305家海外展商线上线下参展,预计3.5万名海外专业观众线上线下参会。

增强文化产业“变现能力”

作为一场国际化、综合性的文化产业博览交易会,“交易力”是文博会的“生命力”。长期以来,文博会始终瞄准市场化,为文化产业发展带来更多机遇。

去年文博会期间,全国多地文化产业项目迎来“丰收季”:苏州与大湾区文化企业项目意向签约金额达79.7亿元;甘肃省签约招商项目14个,金额达78.03亿元;山东展团多家企业与深圳、上海、香港企业进行订货签约……今年,本届文博会提出,将着力打造文化产品和服务超级交易平台、

文化产业投融资超级服务平台、文化新技术新产品超级发布平台、优秀传统文化创造性转化与创新性发展超级共创平台、文化开放与出海超级贸易平台、文化企业与品牌超级传播平台、文化改革发展成就超级展示平台这七个“超级平台”,其中“交易平台”被放在首要位置。

深圳国际文化产业博览交易会有限公司总经理方石玉表示,本届文博会把促交易放在最突出的地位,特别策划了22项促交易措施,通过场景、通路、服务等各方

面再升级,旨在实现交易环节的全面扩容、全链赋能,让企业在文博会上交易全程无忧。

据介绍,本届文博会开辟了新品首发、项目路演、供采对接多元交易场域。据目前统计,展期将组织近200场包括新品发布会、招商引资、项目签约、订货会等在内的活动,拓宽专区发布、展位发布、云上发布等多条首发首秀渠道,馆内发布区个数比上届翻番。同时,本届文博会还增加了文化产业招商会、创新项目与新品发布会等重

点活动,并联合淘宝、京东、腾讯、美团、抖音、小红书等平台,为参展商提供全域流量支持和出海服务。

在服务链条上,本届文博会打通了“展前配对-展中直购-展后云洽”全周期供采对接,并联动全国文化大数据交易中心,实现文化资产从展示到变现的全周期服务。同时,文博会还加大与粤港澳大湾区协会、商会的联动交流,面向港澳地区设立了专门的直通车,批量组织港澳地区采购团现场采购、参观、洽谈。

持续加码研发投入

深市公司抢抓AI发展新机遇

● 本报记者 黄灵灵

5月21日,深交所以“智脑赋能·逐梦新蓝海”为主题,组织召开上市公司集体业绩说明会,邀请广联达、锐明技术、神州泰岳、协创数据等公司参加。会上,各家公司董事长、总经理、财务负责人等核心成员与投资者展开面对面沟通交流。

多位参会企业代表表示,AI技术迭代升级为公司业务发展注入了强劲动力。未来,公司将持续提高AI技术在相关业务领域的渗透率,同时加码研发投入,力争在AI发展浪潮中占据有利位置,为行业建设“添砖加瓦”。

AI驱动业绩稳健增长

近年来,AI技术迭代创新在加速赋能千行万业的同时,带动一批企业实现业绩高速增长。

以锐明技术为例,公司是一家以人工智能和视频技术为核心,聚焦商用车安全、合规和效率提升的智能物联解决方案提供商。

“公司从2016年开始对人工智能技术进行研发投入,并始终关注并紧跟技术发展趋势,目前人工智能技术已经广泛应用在公司的产品中。”锐明技术董事兼总经理曹西淀

说道,公司基于人工智能大模型技术开发的SafeGPT大模型,能够整合车辆数据、司机行为及环境感知数据,实时进行分析以预测风险,效果受到客户好评。

从业绩上看,锐明技术2024年实现营业收入27.77亿元,同比增长63.45%;实现净利润2.90亿元,同比增长184.50%。

神州泰岳持续深耕数字经济领域,并形成手机游戏、软件和信息化技术服务两大业务板块。2024年,公司实现营收64.52亿元,同比增长8.22%;实现净利润14.28亿元,同比增长60.92%。公司连续五年实现营收利润双增长。

“公司全面拥抱AI,推动AI技术与各业务线的深度融合,持续加速AI的商业化应用及成果转化。”神州泰岳董秘张开彦说。

布局AI应用新场景

多位受访企业代表提出,AI技术对公司业务提质增效成果显著,公司将持续推进技术创新,抢抓AI发展新机遇。

“我们是国内第一批运用AI工具辅助游戏制作的公司,目前美术制作环节已经全面实现了AI产品的接入。”张开彦介绍道,AI工具使得公司2D游戏的美术制作成本降低40%,3D游戏美术制作成本降低20%,未来

预计AI产品对游戏制作的降本增效效果将愈发显著。

广联达董事长、总裁袁正刚介绍,当前公司已经打造了建筑行业AI大模型,覆盖建筑行业设计、合约与招采、施工全生命周期,具有自动化、分析决策、辅助生成等专业能力。从2015年开始,公司就认识到数据的价值并建立大数据研究院,这两年公司提出“ALL IN AI”,将所有产品和人工智能进行深度融合,效果非常显著。

“当前AI技术正以前所未有的面貌深入融合和改变各行各业的业态,为经济和生活注入活力。”协创数据董事、总经理潘文俊表示,未来AI智能终端将具备更强的自学习能力和适应能力,不仅能为用户提供更具个性化和智能化的服务,还可实现跨设备、跨App的无缝流转,成为用户的AI智能助手。

“当前端侧大模型正步入新一轮的创新周期,AI智能终端将在更多应用领域实现突破,市场规模有望持续扩大。”潘文俊说。

大模型的爆发使得算力需求呈现指数级增长,AI智能算力已成为数字经济时代的核心基础设施。潘文俊透露,协创数据将全力提升AI智能算力云服务竞争力,打造万卡集群智算中心,抓住人工智能爆发式增长的重要机遇。

加码研发投入

谈及经营“秘诀”,多家公司表示,夯实技术基础、提升研发效率是公司在激烈竞争中实现突围的关键,未来将持续加码研发,力争实现更大的业务突破。

“2024年,公司进一步提升研发资源投入,优化三级研发架构,提升研发效率。”望西淀介绍,锐明技术全年研发费用2.84亿元,同比增长15.14%。在保持高研发投入的同时,公司进一步优化费用结构,提升了盈利能力。

神州泰岳也将加大创新投入。张开彦表示,过去几年神州泰岳成长很快,相信在未来几年依然会处于高速发展阶段。公司将以几十年积累的数字化能力为底座,关注、探索AI时代的新技术、新业态、新模式,并培育出能给公司带来稳定现金流的新业务线。

“当前的政策鼓励上市公司通过并购做大做强,神州泰岳将结合战略布局和政策方向,在适当时机投资或者并购优质资产,与业务发展形成战略协同,为公司长期高质量发展赋能。”张开彦说。

潘文俊表示,协创数据将持续加码研发,并加大在算力服务领域等方面的布局,构建全域智能算力生态,同时深耕云服务业务,力争成为全球领先的综合性云服务平台。

安必平： 聚焦“AI+医疗”战略 打造病理诊断领域领先企业

● 本报记者 武卫红

近年来,安必平持续深耕病理诊断赛道,取得积极进展。日前,记者实地探访安必平了解到,上市以来,公司坚持科技创新,聚焦“AI+医疗”战略,致力于成为病理诊断领域的领先企业,用精准医学诊断造福社会。

深耕病理诊断赛道

安必平成立于2005年,专注于肿瘤筛查与精准诊断。自成立以来,公司构建了肿瘤筛查、肿瘤诊断、数智病理、病理服务四大业务板块,自主开发了液基细胞学、免疫组织化学、荧光原位杂交、数字病理、常规病理等系列产品线,产品和服务覆盖全国2400多家医疗机构。

安必平董事、副总经理蔡幸伦介绍,病理诊断指通过组织学、细胞学检查,融合免疫诊断、分子诊断等技术,通过在显微镜下观察组织或细胞样本的改变,对疾病的发生发展规律进行研究,阐明疾病本质,是绝大部分疾病尤其是肿瘤疾病筛查和诊断的“金标准”。

2020年,安必平登陆科创板。上市以来,公司进一步强化“试剂+设备+数字化+人工智能”全链条病理诊断能力,推动收入结构优化升级,行业地位和品牌影响力持续提升。

近年来,安必平持续保持高强度研发投入。2024年,公司研发投入超6000万元,占营业收入的比例为12.76%。截至2024年底,公司拥有国内近600个病理诊断相关注册和备案证。此外,公司还拥有三类医疗器械注册证16项,二类医疗器械注册证8项,一类医疗器械备案证569项;拥有发明专利31项、实用新型专利75项,外观设计专利38项,软件著作权82项。

推进“AI+医疗”战略

2025年政府工作报告提出,持续推进“人工智能+”行动。近年来,随着人工智能技术的快速进步,人工智能技术加速与医学影像、病理诊断及体外检测等医疗场景深度融合,为医疗行业高质量发展注入强劲动力。

作为“AI+医疗”的医学影像诊断细分领域,近年来,数字化成像、图像识别、人工智能算法等人工智能技术在病理诊断领域的应用日益广泛。

蔡幸伦表示,公司推动病理诊断“标准化、自动化、数字化、智能化”建设,预测到了AI在病理诊断领域的潜力。2020年以来公司在相关领域持续布局,并联合北京协和医院、香港科技大学(广州)、医疗机构及高新技术企业共同研发,致力于提高病理医生的诊断效率。

2020年,安必平与腾讯共同启动“科技部医学影像国家人工智能开放创新平台——宫颈液基细胞学AI数据库建设”项目,助力宫颈液基细胞学数据库建设与标准规范的制定。随着病理大模型不断迭代和日益完善,安必平启动了宫颈细胞学“四化”(标准化、自动化、数字化、智能化)项目并取得突破。目前,公司宫颈细胞学AI辅助诊断产品已完成三类证临床试验,三类证注册申报正在稳步推进。此外,宫颈细胞学AI辅助诊断产品的多中心临床研究数据还在国际权威期刊《Modern Pathology》与《Nature Communications》上发表。

据公司2024年年报,研究结果表明,细胞学医生在宫颈细胞学AI辅助下可以减少超过三分之一的工作量,同时能够显著提升诊断准确性,尤其是对于经验不足的初级细胞学医生效果显著。此外,在AI战略赋能下,近年来,安必平产品矩阵加速迭代,业务结构进一步优化。

2024年,安必平推出国内首款液基细胞学全自动智检流水工作站,结合宫颈细胞学人工智能辅助诊断系统,推出了“细胞学试剂+制片设备+扫描仪+AI判读”的智能化整体筛查方案,今年以来已开始量产并投入使用。2024年,安必平数智化板块收入超1000万元,同比增长超80%,数字切片扫描系统及宫颈细胞学人工智能软件已覆盖全国近300家医疗机构。

打造第二增长曲线

近年来,我国医疗器械行业迎来出海热潮,布局海外市场成为医疗器械企业的必然选择。在持续深耕国内市场的同时,安必平还大力拓展海外市场,打造公司第二增长曲线。

目前,安必平已启动相关布局,计划发挥“试剂+自动化设备+人工智能判读”的产品和技术优势,以液基细胞学产品作为主打产品,选定日本、东南亚和中东地区等市场作为海外拓展的初步目标。此外,公司还制定了海外市场产品证书注册和申报的详细规划,并计划开展专家实地考察、市场调研、品牌战略规划以及商务谈判、销售推广和参与国际展会等一系列活动。

据介绍,安必平部分产品已获得欧盟CE、英国标准协会(BSI)、日本厚生劳动省的认证。2024年,公司成功获得8张越南产品证书以及8张CE证书,涵盖试剂、设备及数字化系统,初步构建了全球化准入体系。此外,公司还获得日本、欧盟、乌克兰、厄瓜多尔等多个国家和地区的市场准入资质,后续将进一步扩大海外市场准入的版图,以实现更为广阔的国际化布局。