

聚焦大湾区人工智能与机器人领域搭建成果转化“快车道”

首批20家企业入选 广东百家企业博士后创新平台培育计划

作为2025年全国城市联合招聘高校毕业生春季专场活动启动仪式暨“百万英才汇南粤”春季大型招聘会的“重头戏”之一,第二届粤港澳大湾区博士博士后创新创业大赛成果转化对接活动暨博创湾区项目对接会于当天同步举办,6个优质项目现场路演,促成意向合作签约,首批20家“广东百家企业博士后创新平台培育计划”企业名单公布,为青年科技人才搭建成果转化“快车道”。

■新快报记者 麦婉诗 毛毛雨
通讯员 粤仁宣



招聘会现场,人工智能与机器人受到关注。

新快报记者 邓迪 郭晴/摄

产才融合

10个项目合作签约

对接会现场邀请了6个项目现场路演推介,包括第二届粤港澳大湾区博创赛优秀项目和其他高潜力成长项目,覆盖人工智能应用医疗、数字服务、劳动仲裁等领域。大赛创业赛组特等奖项目“新一代泛血管介入手术机器人”的负责人郭健博士介绍,其团队研发的远程介入医疗机器人可以有效降低医生受辐射的风险,提高治疗精准度和手术效率。路演项目得到现场众多投资机构的肯定,不少投资人表示,此次路演活动为他们提供了了解新兴项目的机会,有助于他们在未来做出更明智的投资决策。

在现场对接环节,31个优秀项目代表

与超70家投融资机构、孵化机构、产业园区及技术需求单位展开洽谈。其中,10个项目在现场与技术需求方、场景应用端和产业园区合作签约,12个项目将与15家投资机构、技术需求单位开展进一步对接。

首批培育单位聚焦大湾区

人工智能与机器人领域

对接会现场公布了“广东百企博创平台培育计划”首批20家培育单位名单。这20家培育单位主要集中在粤港澳大湾区,其中深圳9家,广州3家,东莞、佛山、中山各2家,珠海、江门各1家。除人工智能与数字经济广东省实验室(广州)外,其余19家均为企业。其中,深圳云天励飞技术股份有限公司、东

莞市宇瞳光学科技股份有限公司为上市公司,其他绝大部分入选企业为国家级专精特新“小巨人”企业或省专精特新中小企业,业务领域涉及智能互联网、人工智能操作系统、智能可穿戴设备、智能无人系统、智能机器人等领域。

作为率先受益的首批培育单位代表,珠海莫界科技有限公司市场总监黄玮铮表示“在省、市人社部门大力支持下,近期我们已经和省内有关高校博士后科研流动站作了初步对接。莫界科技作为消费级AR核心技术领域的创新先锋,相信通过建设博士后创新平台,引进培育更多优秀的博士博士后青年科技人才,助力企业科技攻关和产品研发,进而提升企业的整体创新能力和市场竞争力”。

广东各级财政每年投入超50亿元 支持博士后事业发展

据悉,近年来,广东深刻把握人工智能与机器人产业领域博士后人才核心需求,推动构建以在站生活补贴、人才项目补贴为主的资助体系,有效减轻设站单位引才育才负担,充分保障博士后安心科研。各地积极发挥政策撬动作用,加大科研经费支持力度,提升博士后综合待遇,推动大多数设站单位实现了在站博士后工资薪酬水平高于同级正式职工,极大增强了博士后平台的吸引力。目前,全省在站博士后生活补贴标准不低于15万元/人/年,符合条件的海外博士后在站生活补贴标准达30万元/人/年。近年来,广东各级财政每年共投入超50亿元支持博士后事业发展。

广东省人社厅相关负责人介绍,接下来将认真落实好“广东百家企业博士后创新平台培育计划”,重点支持人工智能与机器人、低空经济及量子科技、先进制造、生物医药等战略性新兴产业、未来产业领域企事业单位,特别是技术密集型的“瞪羚企业”、科技型中小企业设立博士后平台和扩大博士后招收规模。同时,持续举办博士后学术交流和创新创业项目对接活动,促进产学研融合,将青年科技人才对成果转化市场的渴望与广东企业活跃的科研需求结合起来,为粤港澳大湾区高质量发展注入强劲创新动能。

斗鱼2024财报揭秘: 创新业务连续八季增长 撬动多元收入新格局

新快报讯 记者郑志辉报道 3月14日,斗鱼发布了2024年第四季度及全年未经审计财务报告,报告显示,2024年第四季度斗鱼营收11.36亿元,全年营收42.71亿元;第四季度毛利润为6980万元,毛利率为6.1%,调整后净亏损为6880万元。

根据财报,斗鱼在收入多元化方面取得了显著进展,创新业务、广告和其他收入实现季度及全年大幅增长,第四季度增长47.2%至4.05亿元,收入贡献达到35.7%,2024年全年该项收入同比增长63.6%至12亿元,其中创新业务连续八个季度增长。第四季度移动端平均MAU为4450万,环比增长5.9%,季度总付费用户数为330万。

财报显示,公司过去一年收入多元化策略卓有成效,业务效率进一步改善,构建了公司长远健康发展的稳固基石。

斗鱼联席CEO任思敏通过财报表示:“2024年四季度,我们保持了公司业务和财务的稳健态势。面对宏观环境的挑战,我们积极优化公司资源配置,增强收入多元化能力,主动缩减低效投入,集中资源稳固平台核心游戏内容生态和公司业务的基本盘。”

商业化进展良好 进一步深化多元化策略

在娱乐内容大供给时代,游戏直播平台能够精准深刻洞察年轻用户需求,并通过高质量内容即时反应,才能与用户建立强黏性。作为国内头部游戏直播平台,斗鱼始终坚持“以游戏为核心的多

元化内容生态”战略,深耕内容生态,多维布局,为用户提供更加多元化的创新内容。

赛事方面,2024年第四季度斗鱼共转播超过50场官方大型赛事,并且打造了近40场自制电竞赛事。在自制赛事这一优势领域,斗鱼一方面围绕职业战队、特定主播和主播群体推出创新赛事,如《无畏契约》瓦力杯就集结了8支职业战队;另一方面依托平台的硬核游戏分区优势,延续跨平台的内容合作,例如《王者荣耀》军团杯暨雷霆荣耀杯S2,作为雷霆荣耀杯的全新IP升级,进一步激活分区活跃度,并有效延续官方休赛期的电竞生态热度。

赛事之外,斗鱼也结合各游戏营销节点,针对性地推出平台特色游戏活动,如《王者荣耀》周年庆推出头部主播专属语音包及游戏道具等福利;《欢乐斗地主》18周年庆斗鱼开启欢乐功夫直播周等。斗鱼持续为不同阶段、不同需求的游戏产品打造更加定制化的游戏服务,并为平台用户提供更加丰富的内容体验。

本季度,斗鱼继续在综艺直播上的探索,推出了多档自制直播综艺,如主播齐聚山城重庆探索美食的《城市探险家》;前往边境线体验风土人情的《边境冒险队》;以及粉丝水友共同参与的《开腔吧!歌友》等,围绕主播打造了一系列跨分区的多元化内容。

得益于平台多元化内容驱动增长策略的持续推进,以及游戏会员等商业化活动影响力的提升,斗鱼不断吸引和留

存较高质量的用户,第四季度的移动端平均MAU为4450万,环比增长5.9%。

创新业务连续八季度增长 AI将驱动效率持续提升

2024年第四季度,斗鱼在主动缩减低效投入的同时,依托游戏内容生态积极探索收入多元化途径,并且加大了对游戏相关服务及语音业务的推广力度。

据了解,2024年第四季度,斗鱼以游戏道具为主的商业化业务推广频次增加,开拓了更多营销场景,通过线下内容结合线上售卖的方式,提升了用户购买意愿。和平精英分区推出了和平时装周主题集市以及精英手册等营销活动,穿越火线分区推出了年末好物直播等,游戏人气道具返场及全新道具优惠形成了强大的用户吸引力。

同时,得益于规范的产品设计、有效的招募机制和精准的用户投放,语音社交业务也发展迅速,有效拉动了多元收入提升。

在商业化层面,斗鱼推出分层付费产品,针对核心用户,第四季度继续推广高权益的会员体系和游戏相关产品,提升付费频次;针对泛用户,平台推广低门槛的小额营收产品,结合丰富的游戏内容和平台奖励提升活跃度,满足不同用户需求的同时,保持了整体的付费用户基数。

这些举措显现积极效应,第四季度斗鱼创新业务、广告和其他收入同比增长47.2%至4.05亿元,收入贡献达到35.7%,而2024年全年该部分收入达12亿元,同比大幅增长63.6%,其中创新业

务连续八个季度增长。

随着AI技术的快速提升,正在重塑直播生态,斗鱼也在积极拥抱这场行业的深刻变革,将之应用到电竞直播的方方面面,帮助企业降本增效。譬如,2024年,斗鱼通过AI风控等技术重构治理能力、将违规内容拦截在传播前端的关键路径,最终实现行业生态与社会效益的可持续共生。

斗鱼联席CEO任思敏表示:“展望2025年,我们将进一步聚焦收入多元化和成本效率的提升,优化传统业务的成本结构,依托AI技术驱动效率提升,并加速新业务商业化探索,以改善公司整体财务状况,为公司的长期可持续发展奠定基础。”

