

公司零距离·新经济 新动能

浦东建设：老基建展新颜

■本报记者 张文湘
见习记者 金婉霞

当前，为应对房地产市场供求关系已发生重大变化这一新形势，产业链上下游企业正多方求变。

原本以基础设施建设为主营业务的企业该如何转型？成立于1998年的上海浦东建设股份有限公司（以下简称“浦东建设”）交出了自己的答卷：通过聚焦特色产业园区投资建设运营，发挥公司优势能力，拓宽公司营收来源，同时助推区域产业转型。

日前，《证券日报》记者深入走访金桥德勤产业园了解到，该园区总建筑面积约5.6万平方米，却已有多家估值颇高的科创企业或附属机构确定入驻。该产业园，正是由浦东建设投建于2023年。

“公司发挥基建优势，通过延伸产业链、与专业生态圈伙伴合作等方式，以‘房东+股东+产业平台’的新模式来建设运营科技类产业园区，探索新的业务发展路径。”浦东建设董事长杨明向《证券日报》记者表示。

挺进产业园区赛道

谋划业务转型之前的浦东建设，是一家以工程建设为主业的企业，其为何挺进产业园区建设运营赛道？在杨明看来，这与产业环境相关，一方面，房地产行业进入深度调整期，建筑行业受影响。另一方面，浦东建设作为建筑企业，正与行业内企业共同面对市场饱和、竞争加剧、成本上升等多重挑战，并且已经体现了公司的财务数据上。

浦东建设2022年、2023年营业收入均出现了同比增长幅度放缓的情况。2024年前三季度，公司的营业收入同比增长幅度已降至个位数，与此同时，净利润出现同比下降。

为拓宽营收来源，浦东建设计划从传统的施工企业逐步转变为市政基础设施“投资建设商”，并积极向“科技型全产业链基础设施投资建设运营商”战略转型。其中，园区开发是公司业务转型的一大重点。

2019年，科创板正式开板，考虑到浦东建设未来五年到十年的发展，公司决定在下游科技类产业园的投资建设及运营方面做一些探索和尝试。杨明表示，公司过去深耕基建领域，打造了项目集管理、投融资、资产证券化三大核心业务能力。在科技驱动发展的新时代，浦东建设希望将原有的经验能力，继续复用到科技类产业园区的开发上。

经过多年布局，浦东建设的转型效果已初步显现。据金桥德勤产业园现场工作人员介绍，此前的金桥德勤产业园是以自用为主的

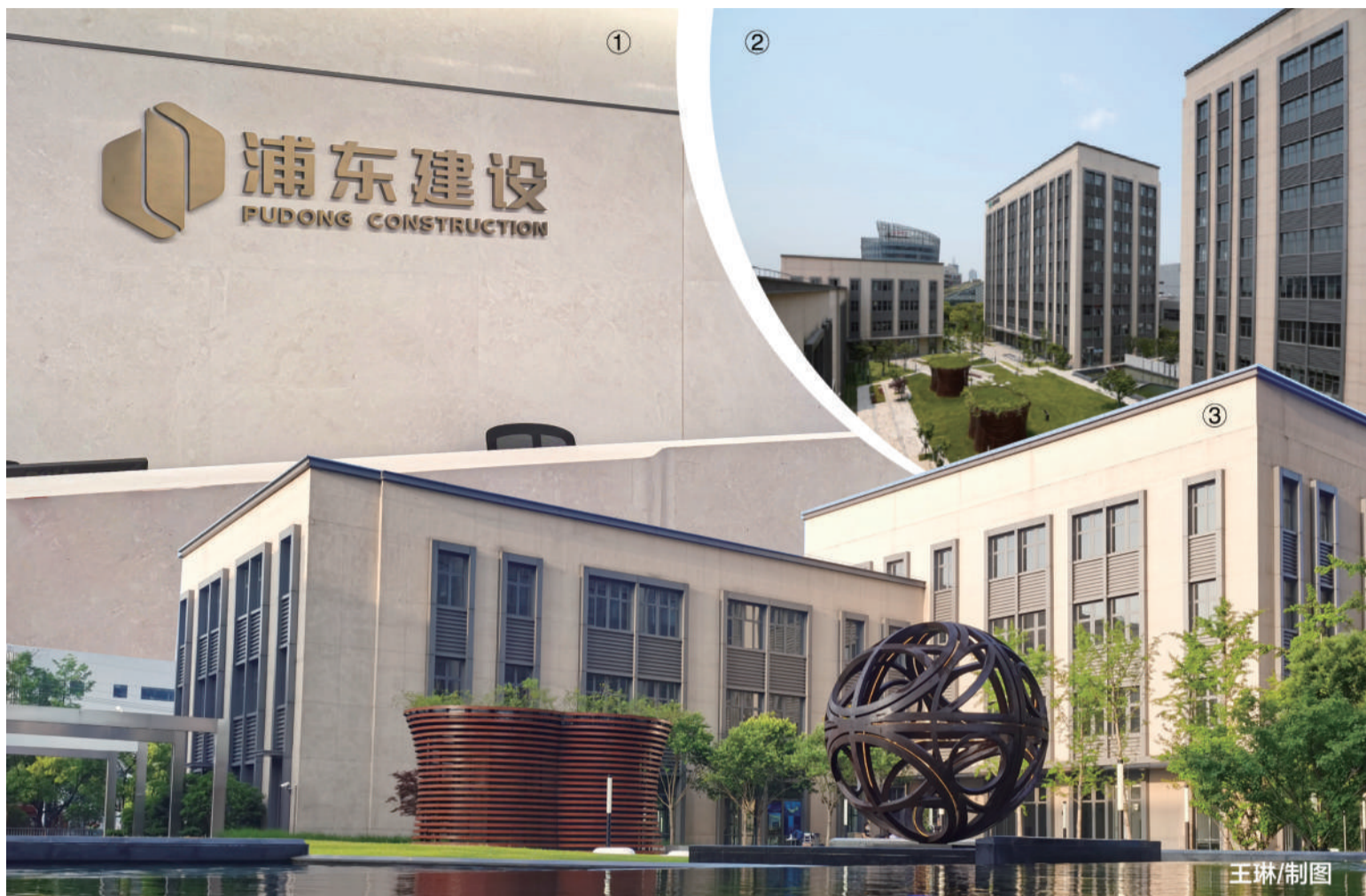


图1 浦东建设办公区一角

图2 图3 金桥德勤产业园一角

金婉霞/摄

传统商务办公园区，2023年，浦东建设对园区进行了重新定位，建设，目前已转型成为聚焦生物科技产业的科技创新园区。

在浦东周家渡区域，浦东建设则锚定世博地区人工智能、集成电路设计产业集聚需求，打造了名为“TOP芯联”的特色精品新经济产业园区。

截至目前，浦东建设投建运营的金桥德勤产业园、“TOP芯联”产业园累计已有20万平方米的总运营规模，未来将谋划更高级别的规模化运营。

中国房地产数据研究院院长陈晟表示，当前，科技类产业园区是政策重点支持对象。从世界各国科技类产业园区的发展情况来看，其存在着比较旺盛的市场需求。

战略转型绝非易事

锚定投建运营产业园区业务进行战略转型，对浦东建设而言绝非易事。一般来说，想要做好产业园区运营服务商，一是要有产业资源，二是要轻重资产模式并举，三是要有长期资本支持。如此来看，浦东建设仍有许多障碍需要攻克。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为，积极向产业园区运营转型是构建新商业模式的一个重要抓手，但也存在一定短板，“科技类产业园区需

要更加注重对创新、创业、人才等方面的支持和服务，更注重与政府、企业、金融机构等各方的合作。”

大得创同（上海）科技有限公司负责人朱鹏程博士表示，以生物科技产业园为例，生物科技产业具有鲜明的重资产特性，实验室的建设需要大笔投资，后续还需繁杂的运营管理服务来支持。

对于在工程行业获奖无数的浦东建设而言，这恰是优势。

生物科技公司英矽智能科技（上海）有限公司（以下简称“英矽智能”）是入驻金桥德勤产业园的一家企业。

英矽智能联合首席执行官兼首席科学家任峰博士向记者表示，公司实验室的设计方案系由公司同浦东建设共同商定，按照公司需求，实现了“定制化交付”；入驻园区后，类似废弃物处理、实验室管理等繁琐又重要的事项，均可由园区进行统一管理，“公司‘拎包入住’，可以让更多人力和精力集中在研发上。”

“产业园区开发商拥有丰富的土地资源和资金实力，能够快速构建产业园区的基础设施和配套服务。”林先平说。

筑巢引凤，当好房东，这对浦东建设而言，既为园区的后续发展打开了想象空间，也可赋能区域经济发展。

如今，英矽智能已逐渐成为国

内AI+药物研发领域的“独角兽”；干细胞龙头企业华夏源细胞工程集团股份有限公司入驻浦东建设旗下园区后，在园区内建设了可实现类器官标准化、自动化培养的技术平台，可进一步赋能新药筛选和个性化治疗方案的开发；由生物医学科学家、企业家领衔运营的生物医药专业孵化器“浦发·新原力孵化器”入驻运营，并成功举办了多期路演，为区域发展引入了新的产业资源。

杨明透露，浦东建设已与浙江清华长三角研究院、香港生物科技协会等合作，共同推动优质科研项目技术成果转化，“浦东建设的优势在于硬件建设、资金规模等，与具备产业资源的平台合作可以实现优势互补、强强联合。”

投资收益来自三方面

这一新业务又将如何赋能企业的经营发展、实现正循环？

在杨明看来，未来，浦东建设在产业园区投资收益主要来自三个方面：一是园区资产经营所带来的租金回报；二是围绕REITs等证券化方式打通“投融建运退”良性循环；三是分享园区科创企业成长所带来的投资收益。

浦东建设曾先后参与了浦东科创母基金、张江懿锋科创基金、海望引领基金的投资。公司还曾于2024年12月13日披露公告称，

拟出资超2亿元参与设立上海浦发协同创业投资基金合伙企业（有限合伙）。

“基金将重点投资于创新创业科技型企业和高成长企业，积极引入浦东建设投建运营的产业园区内，全面促进浦东建设特色产业园区的培育和发展。”浦东建设相关负责人说。

浦东建设不仅为园区内企业提供投融资助力，更重要的是可以赋能企业成长，“公司将利用自身的产业资源优势、政策优势等，向被投资企业提供可覆盖企业发展全生命周期的‘驿站’式服务。”杨明称。

在硬件、软件及资金的多重加持下，浦东建设投建运营的产业园区对于企业的吸引力正在形成。今年1月份，浦东建设积极对接已投基金参与英矽智能的E轮融资，同时英矽智能也宣布将与浦东建设继续携手，共同建设行业标杆性的AI自动化实验室。

杨明最后表示，浦东建设将继续加强产业研究以探索园区特色产业发展方向，围绕浦东六大硬核产业细分领域，营造具有一定规模和能级的产业集群。

展望未来，林先平认为，科技类产业园区的发展前景非常广阔。随着科技的不断进步，产业结构的不断升级，科技类产业园区有望成为推动未来经济发展的重要载体。

AI眼镜市场热度持续升温 A股公司积极布局

■本报记者 李雯璐
见习记者 刘晓一

拍摄、听歌、翻译、会议记录、AI（人工智能）助手……曾经需要多种设备才能实现的一系列功能，如今已被集成在一副小小的眼镜上。

作为AI落地的创新终端，AI眼镜的热度正不断升温。近日，中信建投发布研报称，随着大模型能力的不断迭代提升，模型之间的差异正在缩小，Meta Platform Inc.（以下简称“Meta”）、抖音有限公司、小米科技有限责任公司等巨头开始大力布局端侧AI，抢夺AI Agent（人工智能体）入口。随着2024年AI眼镜成本曲线的大幅下探，2025年AI眼镜市场需求有望大幅增长。

“AI智能眼镜结合了增强现实、虚拟现实、语音识别、图像识别等多种先进技术，能够为用户提供更加丰富和便捷的交互体验，满足消费者在多个场景下的需求。”北京钉子文化传媒有限公司创始人丁少将在接受《证券日报》记者采访时表示，市场层面，苹果公司（Apple Inc.）、谷歌公司（Google Inc.）、Meta等国外科技巨头以及华为技术有限公司等国内科技巨头都在积极布局这一市场，它们的加入也提高了市场的整体关注度与期待值。

价格持续下探

据了解，AI眼镜从传统眼镜中衍生而来，近年来已成为智能穿戴设备的重要发展方向。眼镜具备感官与位置双重优势，是AI功能拓展的天然载体。眼睛作为人体三大核心感官之一，承担约80%的信息输入功能，AI智能眼镜通过镜片提供视觉增强、实时信息提示等服务，成为视觉与AI技术结合的天然平台。

AI技术的发展为AI眼镜的市场打开增长空间。据国际数据公司IDC预计，2025年，全球AI眼镜市场出货量将达到1280万，同比增长26%。其中，中国AI眼镜市场2025年出货量将达到280万副，同比增长107%。

AI眼镜的热潮最先由Meta掀起。Meta与陆逊梯卡（中国）投资有限公司旗下品牌雷朋（Ray-Ban）合作打造的智能眼镜Ray-Ban Meta具备拍照、播放音频、语音识别等功能，该产品一经上市就受到热捧。此后，大模型的发展进一步推动了AI眼镜市场的火热，国内科技巨头纷纷布局这一新赛道。2024年下半年起，包括雷鸟创新技术（深圳）有限公司（以下简称“雷鸟创新”）、闪极科技（深圳）有限公司（以下简称“闪极科技”）等在内的多家知名厂商相继发布了AI眼镜新品，力求产品在重量、价格、AI表现等方面超越Ray-Ban Meta，推动行业进入快速增长期。据《证券日报》记者梳理，截至目前，全球已有超20款AI智能眼镜发布。

值得一提的是，随着行业产品上新不断，智能眼镜的成本、售价也逐渐下降。例如，闪极科技于2024年12月份发布的公司首款AI眼镜产品——闪极AI，将AI眼镜的价格降低到了千元以内。

多家A股公司跟进

面对即将打开的巨量增长空间，诸多A股上市公司也在紧锣密鼓地布局AI眼镜赛道。

1月17日，深圳市江波龙电子股份有限公司在投资者互动平台表示，部分AI眼镜所使用的“ePOP存储”是公司嵌入式存储业务的重要分支。目前，公司的ePOP4X产品已通过高通、展锐等主流穿戴AI SoC厂商的认证，公司的ePOP技术、产品和市场资源均可复用到AI眼镜市场。

在2025年美国拉斯维加斯消费电子展（CES）上，深圳市亿道信息股份有限公司的子公司亿境虚拟现实技术有限公司（以下简称“亿境虚拟”）展出的AI眼镜全链路解决方案SW3010，引起广泛关注。

亿境虚拟相关人士向《证券日报》记者表示，SW3010不仅可以实现高清拍摄与智能语音交互，如语音指令操控、实时翻译等。还支持“Always on”（即始终保持待命状态，随时响应指令），实现与智能世界的无缝连接。SW3010重量仅约45克，可实现各种场景下的轻松佩戴。未来，亿境虚拟将继续深耕智能穿戴市场，拓展AI眼镜在教育、医疗、娱乐、工业等更多领域的创新应用。

另据康冠科技相关人士透露，公司即将发布AI交互眼镜。该产品主打理念为“记录生活的新方式”，集成了智谱大模型、防抖、直播等多项技术。

英诺天使基金合伙人王晟表示，2025年AI眼镜需求能否大幅增长关键要看两点：一是国内AI眼镜整体出货量要达到1000万副，这样的市场规模才能吸引更多资金和创业者入场；二是AI眼镜厂商当前最重要的任务不是去堆砌新功能，而是要让用户愿意一直佩戴AI眼镜产品，只有用户使用时长解决了，AI眼镜才有可能变成像手机一样的新载体，才能培育出应用生态。

头部A股影视公司云集春节档 六部影片预售票房已达1.4亿元

■本报记者 李豪悦

1月19日上午9点，2025年春节档预售开启。上海淘票票影视文化有限公司（以下简称“灯塔专业版”）数据显示，截至当日14时41分，预售票房合计已突破1亿元，刷新了中国电影春节档预售票房最快突破1亿元成绩。截至当日17时35分，预售票房合计已达到1.4亿元。

按预售票房由高到低排序，6部影片依次为《射雕英雄传：侠之大者》《哪吒之魔童闹海》《唐探1900》《封神第二部：战火西岐》《蛟龙行动》《熊出没·重启未来》。

灯塔专业版数据分析师陈晋向《证券日报》记者表示：“今年春节档影片平均时长超过137分钟，刷新了中国影史春节档平均时长最长纪录。同时，在国家电影局的指导下，各地电影主管部门、购票平台、片方纷纷推出了丰富实惠的

消费补贴和票补福利，部分影院甚至出现了多部影片可以19.9元购票的情况，可以说今年春节档是‘加量不加价’。”

A股公司纷纷参与

目前来看，春节档6部影片已“集齐”A股头部影视上市公司。

其中，《射雕英雄传：侠之大者》预售票房已经突破6000万元，大幅领先于其他5部电影。资料显示，该电影由中国电影股份有限公司主要出品。公司表示，《射雕英雄传：侠之大者》还将在海外上映，具体放映计划暂未确定。与此同时，在“谷子经济”概念大火的情况下，公司围绕《射雕英雄传：侠之大者》系列也筹备了衍生品的开发，将根据作品特点及商务条件开展IP授权合作。

预售成绩第二的是票房突破2300万元的《哪吒之魔童闹海》。该

片由北京光线传媒股份有限公司（以下简称“光线传媒”）主要出品。

一位业内分析师向《证券日报》记者表示，春节档的营销竞争非常激烈。光线传媒近期通过异业联动获得了很好的反响。例如，公司围绕《哪吒之魔童闹海》，推出了具有创意的番外短片、设计黑科技卡牌，均引发了诸多关注。

另据了解，光线传媒近期已开始通过海外用户暴增的行情信息科技（上海）有限公司旗下小红书平台，用英文宣传《哪吒之魔童闹海》，以吸引海外市场的关注。

预售票房排名并列第二的《唐探1900》则由万达影视传媒有限公司主要出品。公司此前表示，内部对该影片的市场表现非常期待；《熊出没·重启未来》当前票房

还未突破300万元，该影片由新三板公司华强方特（深圳）动漫有限公司主要出品。

多部强IP影片加盟

不过，预售票房的成绩并不能决定春节档的最终成绩。在这样的档期，线下影院的排片也会影响影片的票房走向。

从大年初一（1月29日）的排片占比来看，院线方面普遍更看好《哪吒之魔童闹海》。灯塔专业版数据显示，《哪吒之魔童闹海》当日的排片占比达到23.8%，位居第一。其次是占比达22.2%的《唐探1900》。《封神2》《射雕英雄传：侠之大者》《熊出没·重启未来》分别占比19.9%、17.5%和8.9%。

上述业内分析师表示，目前影院的排片规律主要和电影IP影响力有关。同时，影院在春节档的排片计划，更看中电影的年轻吸引力。