

宁波港：立起全球港航服务标杆

■本报记者 吴奕萱

近日，中国上市公司协会联合《证券日报》等媒体开展的“我在‘十四五’这五年 上市公司在行动”主题宣传活动，走进宁波舟山港股份有限公司(以下简称“宁波港”)。

作为中国港口经济的标杆企业，宁波港过去五年的跨越式发展，恰是国家战略驱动上市公司高质量发展生动缩影。

“十四五”时期是我国构建国内国际双循环新发展格局的关键阶段，也是港口行业向智能化、绿色化、国际化转型的攻坚期。回首这五年，宁波港以基础设施建设为根基，以港航服务升级为纽带，以全球化布局为羽翼，交出了一份亮眼的“答卷”。

基础设施建设成果显著

“十四五”期间，本公司持续提升港口核心竞争力，聚合支撑力与辐射带动力，成为浙江打造高能级开放强省的龙头，以及中国构建国内国际双循环新发展格局的关键战略枢纽。”宁波港相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示。

如今的宁波港，已凭借持续升级的“硬核”家底，成为全球航运版图中耀眼的“钢铁巨港”——四大千万标箱级集装箱泊位群如钢铁臂膀般舒展，矿石、原油、煤炭三大亿吨级大宗散货泊位群似坚实脊梁般挺立，从集装箱到大宗商品，从码头到堆场，每一处基础设施都在高效运转，为港口生产经营注入源源不断的动力。

在智能化基建领域，该公司的“2+1”智慧化码头建设更是跑出了“加速度”。

截至目前，在宁波港控股、参股的公司中，宁波梅东集装箱码头有限公司已建成全球最大规模远控自动化设备集群，实现千万级自动化集装箱码头混线作业；舟山甬舟集装箱码头有限公司基本建成全球首个开放式混行自动化集装箱码头；舟山鼠浪湖码头有限公司成为全球唯一双40万吨离岛作业自动化散货码头；义乌苏溪国际枢纽港成为全国首个混行模式自动驾驶试验铁路场站。

宁波港相关负责人介绍：“我们公司智能理货系统已在南北两翼、长江沿线码头上线应用，RFID(射频识别)电子铅封项目步伐加快，识别准确率在99%以上；n-TOS生产系统在集装箱码头的应用不断深化，智能收箱、智能调度、智能配载等智慧化模块应用助推生产服务提升。”

据悉，2024年宁波港大型设备自动化率超过30%，提前完成“十四五”规划目标。

与此同时，宁波港积极推进“碳达峰、碳中和”，将绿色理念贯穿基础设施建设全过程，全面提升岸电设施的建设与使用水平。目前，宁波港已建成298套岸电(其中高压27套)，实现集装箱及5万吨级以上干散货泊位全覆盖。

港口的蓬勃发展的，也为企业带来了亮眼的经营业绩。2024年，宁波港实现营业收入287.02亿元，实现归属于上市公司股东的净利润48.98亿元，分别较“十三五”末增长35%、43%。宁波舟山港(港口)完成货物吞吐量13.77亿吨，较“十三五”末增长17.5%，连续十六年位居全球首位；完成集装箱吞吐量3930.1万标箱，较“十三五”末增长36.8%，稳居全球第三。

港航服务能力大幅提升

依托港口节点布局优势，“十四五”期间，宁波港持续推动港航服务升级，以“点”的突破带“网”的完善。

宁波港建成了义乌海铁联运中心、太仓江海联运中心、嘉兴海河联运枢纽等一批综合物流节点，完善海铁、江海、海河等联运方式，打造高效、便捷、畅通的多式联运物流体系，形成全省海港与内河港、无水港协同联动发展新格局。

现阶段，宁波港正加快推进安徽、河南、重庆等地无水港布局，已设立内陆无水港38个，该公司相关负责人表示：“我公司将联动发展义乌陆港，打造‘第六港区’，实现港务、船务、关务、信息、管理一体化，致力于成为全国陆港示范样板，推动区域物流高效发展。”

同时，“十四五”期间，该公司联运业务发展势头迅猛。据悉，宁波港现已开通海铁联运线路109



图1 宁波舟山港(港口)全球首次同靠接卸两艘40万吨铁矿石船 图2 宁波舟山港(港口)梅山港区

条，其中班列化运营线路28条，覆盖16个省(自治区、直辖市)。2024年海铁联运业务量达到181.8万标箱，较“十三五”末增长80.9%。

此外，该公司不断织密江海联运网络节点，以太仓、南京为重要节点，进一步辐射长江经济带；做优海河联运，依托京杭大运河、浙北高等级航道网等水系，进一步辐射射北、苏南、安徽等地区。

“走出去”步伐稳健有力

在夯实国内基础设施建设、巩固港口运营硬实力的同时，宁波港“走出去”的步伐也稳健而坚定。“十四五”这五年，本公司始终以开放姿态突破海外项目合作、完善国际物流通道、创新资本运作，全方位拓展全球服务版图，持续提升国际竞争力。”宁波港相关负责人表示。

在国际节点的布局上，宁波港正构建起覆盖重点区域的“桥头

堡”网络。该公司相关负责人向记者介绍：“本公司已在中国香港、新加坡设立办事处，并成立新加坡子公司，为深耕东南亚及辐射全球业务搭建起前沿服务平台；落地迪拜云仓项目，以迪拜为核心据点，将物流服务网络辐射至整个中东地区；在马来西亚、越南布局仓储物流公司，为当地中资企业提供物流供应链服务。”

值得关注的是，近期宁波港在跨区域合作上再次突破，与俄罗斯铁路公司多式联运物流合作项目、珲春—扎鲁比诺港—宁波舟山港(港口)内贸货物跨境运输航线均取得重大进展。

陆向腹地的拓展同样是宁波港国际化战略的重要一环。宁波港相关负责人表示：“本公司大力推进中欧班列运营，积极联动义乌、金华、温州等省内重要物流平台，重点发力回程班列业务。”以金东平台为例，其运营的中欧班列已覆盖50多个国家、160

多个城市，成为联通亚欧大陆、促进双向贸易的重要物流纽带。

资本运作的创新，则进一步支撑了宁波港“走出去”战略。“十四五”期间，宁波港充分发挥上市公司平台优势，在保持良好经营基本面、持续提升公司治理水平、完善法律保障体系的基础上，创新资本运作模式，成功完成招商港口的“双百亿”定增、宁波远洋运输股份有限公司分拆上市等重大项目。该公司相关负责人表示：“这为本公司港口国际化发展注入充足资本活力，也为后续拓展海外业务储备了坚实力量。”

面向即将到来的“十五五”时期，宁波港锚定未来发展航向，擘画出更为清晰的战略蓝图。宁波港相关负责人表示：“未来，本公司将把新发展理念，完整、准确、全面地贯彻到各领域，推动企业发展质量变革、效率变革、动力变革，努力打造具有‘一流设施、一流技术、一流管理、一流服务’的企业。”



图3 我在十四五这五年 上市公司在行动

海外市场竞争倒逼我国微短剧精品化

■本报记者 李豪悦

近日，迪士尼对外公布了2025年加速器计划入选名单，中国短剧平台DramaBox成功上榜。这一动态表明，短剧这种内容形式正逐步获得全球顶尖IP方的青睐与认可。

Appfigures统计数据显示，在中国微短剧海外最大市场美国，2025年8月份微短剧App下载前TOP10中，前三名都来自中国，分别为ReelShort、DramaBox、GoodShort，共同占据当地微短剧市场份额的57.72%。

谈及中国微短剧的“出海”优

势，广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示：“在制作成本上，中国微短剧的制作成本更低，周期更快，题材更丰富。”

ReelShort平台及枫叶互动创始人贾毅此前谈及制作成本和周期时表示，平台能够将单部剧的制作成本控制在30万美元以内，并在三个月内完成制作上线。而对于IP改编、老剧重拍项目，制作周期更短，成本也相应更低。从剧本创作到正式上线，ReelShort建立了高效的制作体系，全流程控制在3个月以内；从实拍到后期剪辑，仅需10

天至15天。

横店一家影视置景公司负责人向《证券日报》记者表示，“出海”需求的扩大，让很多微短剧公司考虑将场地拍摄放在国内，不仅可以降低成本，还可以缩短周期。

除了拍摄和演员，微短剧的更新节奏也在消耗大量IP内容，这意味着平台需要有充足的内容或IP储备。目前，ReelShort、DramaBox、GoodShort三家公司背后的中国企业都有自己的IP供给平台。例如，ReelShort背后有中文在线，DramaBox背后有众科技等，这些企业都拥有小说原创平台。

“AI技术也在不断赋能中国微短剧。当前，国内AI短剧制作平台和漫剧崛起，这些无疑将加速微短剧市场的内容和制作更新，进一步降低成本。”张毅说道。

全球技术市场咨询机构Omdia的评估数据显示，预计微短剧在2025年将创造110亿美元的收入。这种新兴市场正在吸引更多国家的微短剧平台出现。

《2025中国短剧出海报告》显示，2025年上半年，海外短剧市场已呈现出“双寡头引领、本土力量崛起”的新格局。行业头部平台ReelShort与DramaBox共占近半数

收入(45.68%)。与此同时，来自不同地区的本土平台也在加速入局，如乌克兰的My Drama、韩国音频巨头支持的Vigloo、日本的UniReel，以及由印度音频平台Mebigo Labs推出的Kuku TV，更在同期下载量排名中跃居第三，反映出短剧正在全球范围内加速渗透。

张毅认为，微短剧行业海外市场竞争白热化将促使中国微短剧精品化。“当前，中国‘出海’的微短剧虽然稳定占据上风，但是内容的同质化依然明显。未来，唯有微短剧精品化，才能令中国微短剧更具竞争力。”

A股年内累计披露3632单并购重组

■本报记者 曹卫新

在政策引导与市场需求的驱动下，上市公司并购重组活跃度持续提升。据Wind资讯数据统计，按首次公告日计，截至10月21日，年内A股市场累计披露3632单并购重组，同比增长6.45%。其中，139单涉及重大资产重组，同比增长65.48%。从行业分布来看，主要集中在机械、半导体、医药生物等“硬科技”板块。

“并购六条”实施后，A股并购重组呈现三大特征：一是产业整合主导，超六成案例为横向或纵向产业链整合；二是支付工具创新，定向可转债、股份+现金组合支付案例增多，增强交易灵活性；三是硬科技领域集中，半导体、新能源等战略性新兴产业并购占比显著提升。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

产业链加速补链强链

10月21日，沈阳机床股份有限公司

(以下简称“沈阳机床”)发布公告，公司已完成发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金等事项，新增股份将于2025年10月23日上市。

公告显示，沈阳机床通过发行股份购买通用技术集团沈阳机床有限公司(以下简称“中捷航空航天”)100%股权和沈阳机床中捷友谊厂有限公司(以下简称“中捷厂”)100%股权，以及通用技术集团沈阳机床有限公司持有的天津市天锻压力机有限公司(以下简称“天津天锻”)78.45%股权。

标的公司中捷厂、中捷航空航天及天津天锻主要产品分别为铣镗床系列、五轴加工中心系列、数控重型液压机。通过重组及配套募投项目的实施，沈阳机床高端数控机床产品将得以有效补充和加强，产品矩阵将进一步优化和丰富，公司市场竞争力和盈利能力有望进一步提升。

同日，江苏帝奥微电子股份有限公司(以下简称“帝奥微”)发布公

告称，公司拟通过发行股份及支付现金方式购买董志伟等16名股东持有的荣湃半导体(上海)股份有限公司100%股权，同时向不超过35名特定投资者募集配套资金。帝奥微和标的公司均以模拟芯片产品为主，在消费电子、汽车电子、工业应用、新能源等领域各有所长，双方在产品品质、技术和研发、市场和客户资源、产品销售和供应链融合等方面有较强的协同效应。

工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示：“今年以来，A股市场并购数量显著增多，热门板块的并购热度较高，跨国公司A股公司的并购热情也在增长，芯片、高端装备等先进制造业受政策与资本双重青睐。对于上市公司来说，借助并购补链强链，有助于提升股价、增强自身盈利能力。”

警惕盲目追逐热点

在产业整合为主流的并购趋势

下，部分上市公司也选择通过跨界并购进入新领域，以寻求新的增长曲线。

今年9月份，环保行业上市公司东珠生态环保股份有限公司(以下简称“东珠生态”)对外宣布，拟通过发行股份及支付现金方式收购史焱、李江华等在内的20名交易对象购买其合计持有的凯睿星通信息科技(南京)股份有限公司(以下简称“凯睿星通”)89.49%股份，并募集配套资金。

东珠生态主要从事生态修复与治理服务，所属行业为生态保护和环境治理业。公告显示，此次公司拟收购标的凯睿星通是一家专注于卫星通信技术与系统研发、设计及生产的高科技企业。其主要产品包括卫星通信基带产品、卫星通信终端产品、卫星通信网络管理系统及卫星应用系统等。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示：“此类转型面临诸多困难。如

技术壁垒方面，卫星通信技术涉及多学科知识，技术门槛较高。对于东珠生态来说，缺乏在该领域的技术积累和研发经验，需要投入大量资源进行技术研究和创新。此外，在市场认知度方面，该公司在卫星通信市场缺乏品牌知名度和市场影响力，要想以此谋求第二增长曲线，公司需要从多维度下功夫。”

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜在接受《证券日报》记者采访时表示：“在上市公司跨界转型中，需要做好战略规划与风险管控。具体可从以下方面入手：一是战略锚定技术协同，优先选择与主业有技术关联或客户重叠的领域；二是强化尽职调查，对未盈利标的引入研发进度、市场占有率等非财务指标；三是设计弹性对赌协议，如分阶段支付对价、绑定核心团队。警惕盲目追逐热点导致商誉减值风险。”

智能眼镜销量攀升 部分公司已步入收获期

■本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

国际数据公司IDC近日发布的数据显示，2025上半年，全球智能眼镜市场出货量达406.5万台，同比增长64.2%。

IDC预计，到2029年全球智能眼镜市场出货量将突破4000万台，其中，中国市场份额将稳步提升，预计五年复合增长率(2024年至2029年)将达到55.6%，增速位居全球首位。

智能眼镜有望成为人工智能落地新载体，备受各大厂商和消费者关注。《证券日报》记者了解到，近期多家上市公司积极布局智能眼镜产业，其中部分公司已步入收获期。

市场空间广阔

根据洛图科技发布的报告，智能眼镜可分为音频眼镜、可拍摄眼镜和AR眼镜三大类。今年上半年，三类细分产品销量悉数上涨，中国智能眼镜市场的全渠道零售量为46.8万台，同比增长148%。

谈及智能眼镜市场火热的原因，中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示：“智能眼镜销量快速攀升，核心原因在于产品端的持续革新和需求端的显著扩张。年轻消费者偏爱科技产品，而智能眼镜作为新一代人机交互载体，契合了他们的需求，因此深受青睐，未来也将拥有广阔的市场空间。”

中国银河证券分析师钟宇宇对《证券日报》记者表示，国内外知名企业Meta等陆续密集发布新品，特别是Meta对LCoS(硅基液晶)显示方案和肌电交互的探索，为消费级智能眼镜的规模化普及提供了更具可行性的路径。Meta等头部企业依托其强大的品牌影响力和供应链能力，有望将智能眼镜推向更主流的市场。

多家公司积极布局

多家产业链上市公司正积极布局智能眼镜产业，抢占市场机遇。据不完全统计，今年1月份至8月份智能眼镜新品超25款。

在传统XR(扩展现实)智能硬件厂商方面，雷鸟创新(深圳)有限公司(以下简称“雷鸟创新”)、安徽李未可科技有限公司、杭州灵伴科技有限公司(Rokid)、歌尔股份有限公司、四川影目科技有限公司(以下简称“影目科技”)、中科达软件股份有限公司、深圳市康冠科技股份有限公司等纷纷推出了智能眼镜产品或方案。例如，在近期，影目科技推出新一代AI智能眼镜INMO G03；雷鸟创新也宣布将于10月23日推出RayNeo Air 4新品。

平安证券研报分析，随着入局者的不断增加，预计AI智能眼镜将进入新品密集发布期。业内人士认为，随着“百镜大战”进入白热化阶段，产业链相关上市公司有望进一步受益。

例如，在存储环节，深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称“佰维存储”)已成为Meta等全球头部智能穿戴客户的核心供应商。佰维存储在10月20日披露的《投资者关系活动记录汇总表》显示，该公司产品目前已被Meta、Google、小米、小天才、Rokid、雷鸟创新等国内外知名企业应用于其AI/AR眼镜、智能手表等智能穿戴设备上。2025年上半年，Meta仍是本公司出货量最大的AI眼镜客户。该公司为其提供ROM+RAM存储芯片，是国内的主力供应商。

广东领益智造股份有限公司则专注于智能穿戴设备核心组件的研发制造，该公司于10月20日通过投资者互动平台回复称，该公司持续深耕消费电子AI终端领域，在AI眼镜及智能穿戴等领域持续拓展。

罗博特科子公司签订 6400万元设备采购意向协议

■本报记者 陈红

10月21日晚间，罗博特科智能科技股份有限公司(以下简称“罗博特科”)发布公告称，公司全资子公司ficonTEC Service GmbH的全资子公司飞空微组贸易(上海)有限公司(以下简称“飞空微组”)近日与武汉驿路通科技股份有限公司(以下简称“驿路通”)签订《设备采购意向协议》，协议金额约900万美元(折合人民币约6400万元)，相当于公司2024年度经审计营业收入的5.74%以上。

公告显示，本次交易标的为光纤预制棒及组装线相关自动化设备。交易对手方驿路通主营光子器件、光纤光缆的研发、生产与销售，具备良好资质及履约能力，且与罗博特科无关联关系，本次交易不构成关联交易。公告明确，协议若顺利履行，预计将对公司未来年度经营业绩产生积极影响，同时彰显客户对飞空微组技术实力与产品品质的高度认可，有助于进一步夯实客户合作基础、提升品牌行业影响力及核心竞争力。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示，这一订单将优化罗博特科“光伏自动化+光子设备”的营收结构，增强盈利稳定性。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示：“当前全球光子产业迎来技术升级与需求扩容双重红利，5G基站建设、数据中心算力需求、新能源汽车车载光子系统三大应用场景，推动光纤预制棒、光模块等核心器件市场需求快速增长。罗博特科凭借在自动化设备领域的技术积累，通过子公司布局光子制造核心环节，其产品在生产效率、精度控制上的优势，能够精准匹配下游企业扩产与升级需求，本次合作正是行业需求释放的直接体现。”