

AI端侧应用加速落地 百镜大战风起云涌

近期,百度、Rokid、影目科技、亿道信息等纷纷发布AI眼镜相关产品,多家国内科技企业也宣布将在2025年1月7日至10日举行的国际消费电子产品展览会(CES2025)发布AI眼镜新品。业内人士表示,随着AI应用在端侧的加速落地,“百镜大战”已悄然上演。机构预测,AI眼镜已成为智能穿戴市场新风口,有望引领下一代终端革命。

● 本报记者 郑萃颖



视觉中国图片

近期,“百镜大战”在国内悄然上演,亿道信息、闪极科技、Looktech、Rokid、影目科技等纷纷发布AI眼镜和解决方案。其中,Looktech的AI智能眼镜售价为199美元,预计2025年1月底开始发货;Rokid公司的Rokid Glasses集合了外语翻译、精准导航、拍摄记录等功能,售价2499元,将于2025年第二季度上市开售;

不少AI眼镜刚推出便受到消费者的追捧。比如,12月19日,LOHO携手闪极科技及多家知名企业共同推出AI眼镜闪极“拍拍镜”A1。闪极科技创始人兼CEO张波介绍,这款AI眼镜的感知交互方式包括视频、图像、语音,整机重量仅为50克,适合长时间佩戴。12月23日,闪极科技发布消息称,闪极“拍拍镜”A1共创版预售24小时后,5万台眼镜已售罄。

中信证券研报指出,2024年以来,全

业内人士表示,AI眼镜产业链覆盖从光学、显示技术到芯片、传感器等关键环节,形成了较为完整的产业生态。随着AI眼镜站上风口,产业链相关上市公司迎来利好。

以光学元件为例,AI眼镜的密集发布将推动市场对光学元件的需求增长,包括光学镜片、显示模组、摄像头模组等核心部件,进而促进相关企业业务的扩张。再比如,AI眼镜需要依赖高性能、低功耗的专用芯片,如系统级芯片(SoC)和AI算力芯

影目科技的AI眼镜产品价格在3000至5000元。

“百镜大战”将在2025年继续上演,而且将更加激烈。包括小米、三星、Meta在内的科技巨头都计划在2025年推出全新的AI+AR眼镜产品,苹果、字节跳动等企业据悉也在对AI眼镜产业链进行布局。360集团创始人周鸿祎表示:“可能会有越来越多的互联网公司加入AI眼镜领域,每

球AI眼镜出货量增长显著。预计2024年全球AI眼镜出货量将达约300万副,2025年将达约1000万副。

研究机构IDC表示,未来几个季度,无显示屏的智能戒指和眼镜将成为全球可穿戴设备中最有趣的产品类别。Meta与雷朋合作推出的AI眼镜在市场上获得成功,吸引了更多行业追随者。

同时,机构预测,AI眼镜市场渗透率将在明年进一步提升。市场调研机构洛图

片,相关上市公司也将直接受益。

高性能芯片研发企业星辰科技对端侧AI及AI眼镜市场表示乐观,认为端侧AI正处于快速发展期,AI眼镜作为端侧AI重要的应用载体,能有效满足用户对智能和便捷的需求。AI眼镜的SoC芯片需要具备小面积、低功耗、优良视觉效果以及智能化能力,星辰科技已发布适用于AI眼镜的SoC芯片,并预计将在2025年下半年推出终端产品。

云天励飞近日在互动平台表示,公司与闪极科技等企业合作开发AI眼镜,提供

个互联网公司都可能会研发自己的智能眼镜,形成所谓的百镜大战。”

开源证券研报指出,随着AI眼镜价格平民化,并且高频出新,AI消费级智能眼镜将迎来放量元年。南开大学经济研究所所长刘刚表示,大模型的引入使得AI眼镜产品具备了更好的人机交互效果,是驱动本轮AI眼镜热潮的关键因素。

AI大模型的应用为智能眼镜带来了

科技统计,2024年,中国智能眼镜市场中,具备AI功能的产品不到20%,而随着显示技术、芯片性能、算法能力和应用生态的协同迭代,到2025年,AI功能在智能眼镜市场的销量渗透率将突破60%。

广阔的市场前景也引发了资本的追捧。比如,9月25日,雷鸟创新宣布完成B+和B++轮融资,由嘉兴南湖科盈、嘉兴南湖嘉新创禾、无锡惠开正合、无锡惠山科创等机构联合投资。至此,雷鸟创新在近半

云天励飞自研大模型“云天天书”,可为其AI记忆系统提供强大技术基础。软硬结合的发展趋势,将进一步推动AI眼镜行业的生态构建和产业升级。

移远通信称,公司有专门的XR研发团队,专注于智能眼镜开发,公司AI+AR眼镜业务已实现量产。永新光学称,公司用于专业医疗及康复的弱听弱视人士AI眼镜摄像模组已完成开发并出货。

康冠科技旗下自有品牌KTC近期在官方公众号披露,公司即将推出一款“AI

更加丰富的应用场景,通过集成先进的AI功能,智能眼镜可以实现更加智能化、个性化的服务,如智能导航、语音助手、健康监测等,从而满足更多消费者的需求。例如,Rokid推出的AI+AR眼镜Rokid Glasses搭载了通义千问大模型;百度推出的小度AI眼镜功能包括拍摄照片和视频,并支持基于百度文心大模型构建的语音交互功能。

年总融资额已超5亿元。融资资金将主要用于AI+AR技术研发、AR产研制造基地扩建,加速产品的普及与技术革新。

再比如,11月20日,闪极科技宣布完成数千万元人民币A轮融资,由光远投资领投,未来光锥前沿科技基金、边缘AI企业云天励飞跟投,跃为资本担任独家财务顾问。融资资金将主要用于公司战略级新品“闪极AI拍摄眼镜”的市场拓展、AI技术研发及人才梯队建设。

交互眼镜”,以其轻薄便携、内置防抖算法和支持直播功能等特点,成为公司未来增长的新动力。

随着AI眼镜的纷纷推出,解决方案市场亦方兴未艾。日前,亿道信息在深圳举办的“亿道科技日”大会上发布了自研AI眼镜全链路解决方案SW3010,并表示公司在拾音、拍照、图像处理、视频优化、国内外AI模型导入等方面进行了深度优化,系统支持语音控制、手势识别、按键操作等多种交互方式。

翘尾效应明显 多地土地出让迎小高峰

● 本报记者 董添

临近年末,多地土地出让迎来小高峰。从房企拿地策略看,热门一二线城市是很多房企发力的重点。部分房企表示,2025年将在热点地区进一步深耕。

多地现翘尾效应

12月30日,北京成功出让昌平北七家镇东旗村地块,该地块成交金额为21.143亿元,成交楼面价为2.11万元/平方米。该宗地块也是北京年内推出的第二宗不限价地块。

12月26日,武汉市成功出让30宗地块,总成交金额为210.94亿元,规划建设总面积为395.13万平方米。据武汉市土地交易中心介绍,众多大型知名企业踊跃参与本次出让活动,华润置地、万科、华侨城、中国五矿、三峡集团、嘉里置业、安徽伟星、泽吉科技等企业表现踊跃。华润置地收获多宗优质地块,安徽伟星参与多宗地块竞价,最终有所斩获。

中国证券报记者了解到,武汉本次土地出让除住宅用地外,另有多宗商服、工业、文化和交通用地成交。在楼市企稳、优质地块供给增加等多因素作用下,企业在武汉投资积极性提高。武汉土地市场出现翘尾效应,12月单月土地成交金额已达418亿元,超过此前11个月总和。

12月25日,苏州市相城区迎来3宗涉宅地块出让,总起始价约15.42亿元,3宗地块均以底价成交。其中,旭辉管理、苏州城投、苏州太平联合竞得阳澄湖西别墅用地;苏州和恒产业投资有限公司、苏州市东挺河智能科技有限公司取得青苔国际工业设计村片区2宗宅地。2024年全年,苏州共计出让48宗涉宅地块,总成交金额达377.88亿元。

房企积极拿地

近日,多家上市房企发布拿地公告,不少企业拿地积极性较高。

部分房企一口气竞得多宗地块。合肥城建近日公告,公司于2024年12月19日参加了合肥市自然资源和规划局组织的土地使用权出让活动,通过竞拍方式取得合肥市蜀山区SS202405号地块、合肥市蜀山区SS202406号地块、合肥高新区GX202403号地块以及合肥高新区GX202404号地块。近日,公司与合肥市自然资源和规划局签订《国有建设用地使用权出让合同》,合肥市蜀山区SS202405号地块土地使用权出让价款约为12.73亿元,合肥市蜀山区SS202406号地块土地使用权出让价款约为7.61亿元,合肥市高新区GX202403号地块土地使用权出让价款约为3.62亿元,合肥市高新区GX202404号地块土地使用权出让价款约为7.97亿元,上述地块均由公司自筹资金解决。

从拿地城市能级看,很多房企瞄准一二线热点城市。以招商蛇口为例,自2024年10月销售及购地情况简报披露以来,公司新增天津市武清区津武(挂)2024-013地块和南通市创新区紫琅湖东R24013地块,公司需支付价款分别为3.49亿元和3.68亿元。

发布明年策略

近期,不少房企披露2024年拿地情况总结及2025年拿地策略。不少公司提到,2025年将在热点地区进一步深耕。一些房企深耕区域市场,2024年在部分区域市场的份额进一步提升。

以滨江集团为例,公司近日披露的投资者关系活动记录表显示,拿地方面,截至11月底,公司合计取得土地20宗,其中杭州19宗,南京1宗。公司在杭州的土地市场份额,从2023年的25%提升至38%。

对于2025年经营思路,滨江集团提到,第一是稳,稳规模,明年销售额目标是1000亿元左右;稳名次,力争销售名次保持在全国前15名;稳比例,销售总金额占全国总销售额的1%以上。第二是降,降低有息负债水平,降低融资成本,降低直接融资比例。第三是升,提升企业的经营管理能力,继续提升产品力。

南山控股在最新披露的投资者关系活动记录表中提到,公司地产开发业务将维持审慎投资策略,聚焦核心城市的优质区块,重点关注具备利润空间及风险可控项目;优先处理存量项目,希望快速回笼资金,降低开发成本和资金风险。

城投控股表示,公司目前还是以房地产开发业务为核心主业,该业务的营收和利润在较长时间内占比仍会较高。公司将根据政策动向、市场变化情况,合理做好未来投资安排。短期拓展商品房、保障房和保障性租赁住房布局,中期关注“两旧一村”改造工程,长期探索片区开发建设。公司将聚焦主业,着重围绕房地产上下游产业链进行布局,积极投资相关产业链优质项目,努力把握有价值的投资机会。



视觉中国图片

降价不降质 药企积极响应医药集采

● 本报记者 傅苏颖

国家医保局日前召开医药集中带量采购座谈会,与会企业认为,质量是企业的生命,不论价格高低、利润薄厚,都必须确保质量安全。经过6年10批国家组织药品集采,集采政策有利于引导企业加强成本管控、创新转型,对提升行业集中度、促进高质量发展具有重要意义。业内人士认为,创新转型升级是企业必然选择,未来具有临床价值的创新药市场占有率会进一步提升。

有效控制成本

截至目前,国家医保局已会同有关部门组织开展10批国家组织药品集采,累计成功采购435种药品。

国家药监局药品监管司有关工作负责人表示,药监部门按照与原研药一致的标准,推进仿制药质量和疗效一致性评价。具体工作中,构建了一整套与国际接轨的技术评价体系,不仅在审评审批时坚持严格标准,在药品过评上市后仍然坚持全覆盖监管,要求企业严格按照申请一致性评价时的工艺生产,重大变更须重新审批。药监部门对中选药品实行生产企业检查和中选品种抽检两个100%全覆盖,确保“降价不降质”。

齐鲁制药负责人表示,公司制造装备水平已与国际同步,超过190个药品通过一致性评价,100个产品中选集中采购,中选药品年供应超70亿片(支),集中采购有效稳定产能预期,发挥规模效应,部分集采中选产品还出口欧美国家。

阿司匹林肠溶片的第一顺位中选企业为上市公司京新药业,该公司负责人表示,

阿司匹林肠溶片生产工艺十分成熟,企业通过前端设计、过程控制、自动化规模化生产等有效控制成本,在全国每年数十亿片的庞大需求量下,中选价格完全能够覆盖生产和配送成本,实现薄利多销。石药集团在第十批国家组织药品集采中有15个产品中选,其中8个是最低价中选,主要优势是原料药自产以及智能制造水平,如阿司匹林肠溶片每批次产量达800万片,能够在提高效率的同时保证产品质量稳定。

与会企业普遍反映,药品的原料成本、生产工艺等在行业内是相对透明的,不可能为了集采中选而低于成本报价。经查询国内某化工服务平台,阿司匹林原料药市场行情价格为每公斤30元左右,大批量采购价格更低,因此企业可以有效控制成本。

科伦药业负责人表示,公司已有59个药品中选国家组织集采,带来稳定的销量预期,如第八批集采的甲硝唑氯化钠注射液中选价约3.6元/瓶,协议量约900万瓶,中选后实际年销量超2000万瓶。公司年产销大容量注射液约50亿瓶(袋),集采能发挥企业规模化集约化生产的竞争力,充分利用产能,提高生产效率,大幅降低边际生产成本;同时,还能提升企业对上游供应商的议价能力,节约成本。

集采后,企业产品进入医疗机构的覆盖面得到明显拓展,大幅节约了产品进院时间和成本。甘李药业表示,通过两轮胰岛素集采,胰岛素产品新增进院近1.2万家,目前已覆盖约3.9万家医疗机构,作为以胰岛素为主要产品的企业,集采后公司2023年,2024年盈利逐年增加。心脏支架集采后,蓝帆医疗的心脏支架覆盖医疗机构数从1400多家增长至2100多家,市场占有率显著提升。

引导企业转型

企业普遍认为,集采政策对提升行业集中度、促进高质量发展具有重要意义。行业头部上市公司近年来持续加大研发投入,加快创新转型升级。

恒瑞医药此前发布消息称,公司累计研发投入超400亿元,特别是2021年、2022年、2023年,公司研发投入均超60亿元,占同期营业收入的比重均在20%以上。经过多年发展,公司在连云港、上海、美国和欧洲等地设立14个研发中心,建立蛋白水解靶向嵌合物(PRO-TAC)、分子胶、抗体偶联药物(ADC)等一批国际领先的技术平台加速创新研发。

石药集团坚持仿创结合战略,一方面积极参与集采,中标48种药品,保持规模化生产摊薄成本;另一方面持续加大创新力度获得高附加值,近年来研发投入保持两位数增长,2023年研发投入约50亿元。

多瑞医药日前公告,公司产品醋酸纳林格注射液(规格包装500ml/袋)中选第十批国家组织药品集采。该药品是公司核心产品,公司将积极争取公立医疗机构约定采购量之外的剩余用量和份额,并加大集采以外市场的开发力度。此外,公司将加快落地新的品种和业务,创造新的营收增长点。

东吴证券认为,随着集采价格机制的不断完善,第十批集采的中选价格已充分市场化,续约降价空间见底,未来国家医保局及企业对中选品种的销售情况把控将更加精准,同时便于企业将更多精力投入到创新转型上。

业绩稳健增长

随着集采产品的持续放量以及创新成

果不断落地,部分公司业绩实现稳健增长。

今年前三季度,恒瑞医药实现营业收入201.89亿元,同比增长18.67%,归属于上市公司股东的净利润46.20亿元,同比增长32.98%;今年上半年公司创新药收入(含税)66.12亿元,同比增长33%。

甘李药业第三季度实现营业收入9.30亿元,同比增长37.61%。增长主要得益于公司制剂产品价格的上涨,特别是胰岛素产品在集采中的表现。

部分此前以第五套标准在科创板上市的药企,今年前三季度实现亏损收窄或扭亏为盈。今年前三季度,君实生物实现营收12.71亿元,同比增长29%;净亏损收窄至9.27亿元,相比去年同期减亏4.8亿元。其中,核心产品拓益于国内市场实现销售收入约10.68亿元,同比增长约60%。从第三季度看,拓益实现国内销售收入约3.97亿元,同比增长约79%。神州细胞今年前三季度合计实现营业收入19.37亿元,同比增长40.4%;实现归母净利润1.5亿元,主要系公司产品销售收入稳定增长,以及通过控制运营成本、提高研发效率等方式降本增效所致。

在强大的研发创新实力加持下,上市公司坚持自主研发与开放合作并重,稳步推进国际化战略。12月29日,恒瑞医药宣布,将公司自主研发的Delta样配体3(DLL3)ADC创新药SHR-4849在除大中华区以外的全球范围内开发、生产和商业化的独家权利有偿许可给美国IDEAYA Biosciences公司。

华安证券认为,目前创新药行业已经探索出更多的发展路径,随着国内出现并购重组浪潮、药企出海新模式的推行,创新药行业有望出现更多大型药企,原有的龙头企业有望获得新增长曲线。