



通信产业锚定“碳硅共生”新阶段

■本报记者 李乔宇

“参展展商结构越来越丰富,质量越来越高。”10月10日至10月12日,2025中国移动全球合作伙伴大会在广州保利世贸博览馆召开,有参展展商向记者感慨道。

据了解,该大会已连续举办13年,不仅见证了中国移动通信集团有限公司(以下简称“中国移动”)从“管道运营商”向科技创新企业的进阶,更勾勒出通信产业的破壁之路,越来越多来自新兴领域的展商在大会上亮相。

此次大会的主题是“碳硅共生 合创AI+时代”。中国移动董事长杨杰表示,AI持续释放技术能力、经济效益上的“两个规模效应”,这将推动碳硅融合共生,成为人类文明发展的重要趋势之一。随着硅基生命的爆发式增长、碳硅形态的融合价值共创,全球将形成“人机共治”的新模式,开启以“碳硅共生”为标志的信息文明新纪元。

“AI+”应用场景持续落地

在中国移动展台的无人餐厅中,一台人形机器人从另一台人形机器人“手中”依次接过茶水、虾饺和水果,最终递给《证券日报》记者。在该展示中,人形机器人不仅能够点对点地取餐、送餐,还能规划复杂路线,并与其他人形机器人协同合作,完成更为复杂的工作。

“无人餐厅方案是我们具身智能、多机协同和商业模式探索的战略突破,充分展现了机器人在真实场景中的落地能力。”展会工作人员告诉记者,中国移动自研的VLA大模型赋予了机器人跨物体、跨场景的泛化操作能力;中国移动构建的业内首创多机并发作业平台,实现了异构机器人的统一接入与高效协作,使人形机器人真正突破了传统单机效率与适配性的瓶颈。

无人餐厅解决方案为机器人产业规模化复制开辟了路径,但这并非中国移动为机器人产业打造的唯一应用场景。据工作人员介绍,中国移动正在推动机器人养老院场景试点,未来将开拓更多应用场景。

除养老产业外,制造业也受益于人工智能产业的发展。在此次大会现场,一条完整的柔性产线亮相,吸引了广泛关注。“传统流水线制造通常在固定位置生产同一种物品,而柔性产线则能面向小批量生产需求进行颜色、零件等个性化调整,提升生产效率,减少单开生产线的成本。”工作人员展示了柔性生产解决方案的完整过程,“中国移动为柔性产线研发了便于用户调试、更改设置的数字孪生系统。同时,通过AI模型采集并分析生产过程中的后台数据,进一步提升生产效率和后续故障排查。”据介绍,目前中国移动“AI+柔性产线”解决方案已在车企中进行小批量生产试用。

除了提升生产效率和降低生产成本外,AI还展现出更多的社会价值。中国移动相关工作人员向记者展示了一段难以辨别语音(实为一位听障人士的求助:“牙疼得厉害,想看医生”),在常规软件的识别下,这段语音转写的文字语义不清。

现场工作人员告诉记者,听障群体的发音差异性较大,市面上的通用模型识别准确率低,导致听障群体不敢开



图①小米展台 图②中国移动无人餐厅展台
图③2025中国移动全球合作伙伴大会现场

口。“中移无障碍”通信解决方案通过小程序上收集用户对特定十句话的发音,构建每位用户专属的语音识别模型,帮助用户走出沟通孤岛。

多方协作共促产业升级

“AI+”对产业升级的赋能,并非单一方的成就,而是中国移动及多方合作伙伴共同创造的群体性成果。在此次大会上,参会企业的结构进一步从传统通信产业链扩展至AI、算力、行业融合解决方案等多元化领域。

作为中国移动重点合作的机器人企业之一,智元创新(上海)科技有限公司在此次大会上展示了多款机器人产品,展现了其在工业、商业、家庭等场景中的融合应用能力。

亚信科技(中国)有限公司(以下简称“亚信科技”)则展出了一台能够折叠衣物的机器人。据工作人员介绍,该机器人采用了“边缘具身智能+AI Agent+PSG”的技术方案,能够为洗衣房、养老院等场所提供自动化叠衣服务。其中,亚信科技的5G专网等技术和产品为机器人提供了超低时延的网络连接和边缘AI算力支持。

中国信息通信科技集团有限公司(以下简称“中国信科”)重点展示了在构建“AI+”生态中的各项实践。记者在现场了解到,中国信科与中国移动共同构建未来立体化的数智信息基础设施。

具体而言,中国信科与中国移动共同推动星地网络融合,迈出了实质性步伐;在低空领域,双方基于通感一体技术开展深度合作,创新推出了覆盖低空文旅、物流、安防、应急等场景的解决方案;在跨洋高速传输场景,双方共同完成了业内首个多芯光纤海缆的现网部署。

在中国电子科技集团有限公司的

展台上,《证券日报》记者见到了中电科金仓(北京)科技股份有限公司(以下简称“电科金仓”)副总裁金学东。他透露,此次该公司带来了全新KES V9产品及国产数据库解决方案参展。三年前,金学东首次参加大会,见证了AI产业生态的逐步升级。他表示,国产数据库是数据安全的重要保障。在此次展会上,电科金仓重点展示了新版KES V9产品的多模支撑能力及“低难度、低成本、低风险、平滑迁移”的全生命周期自动化信创替换解决方案。

“在这次大会上,我见到了许多上下游合作伙伴,这次大会为我们搭建了相互交流沟通的平台。”金学东表示,此次大会有助于电科金仓对接更多潜在客户,公司与其他友商的同台亮相也有助于企业间加强沟通交流,有利于行业的透明竞争,从而推动产业健康、有序发展。

夯实国产AI基础设施建设

在此次大会上,中国移动宣布,到2028年底,公司将持续加大对人工智能领域的投入力度,总体投入翻一番,建成国内规模最大、技术领先的智算基础设施,探索十万卡智算集群建设,全国产智算算力规模突破100EFLOPS(每秒百亿亿次浮点运算),成为新质生产力发展的“驱动燃料”。

此前,中国移动已持续加码相关投入。2024年,公司在算力网络的投资总额达371亿元,通用算力规模达8.5EFLOPS,智能算力规模达29.2EFLOPS。2025年,中国移动计划将算力投资从2024年的371亿元增至373亿元,并对推理资源的投资不设上限。

截至目前,中国移动已实现国家算力枢纽节点全量覆盖,建设了哈尔滨、呼和浩特两个超万卡智算集群,以及北京、上海、广州等12个千卡资源

池,智算规模达到29.2EFLOPS。记者在大会现场了解到,多家相关企业此次也集中亮相。

四川华鲲振宇智能科技有限责任公司(以下简称“华鲲振宇”)在此次大会上重点展示了该公司与中国移动云能力中心联合研发的“磐石”系列服务器及数据中心浸没式液冷方案。

“2021年7月份,华鲲振宇与中国移动正式启动开启合作,近两年合作持续深入。”华鲲振宇相关负责人告诉《证券日报》记者,以2024年正式投产的哈尔滨国产万卡资源池项目为例,该中心集群拥有超1.8万张AI加速卡,智能算力规模达6.9EFLOPS。

在此次大会上,新华三技术有限公司重点展示了H3C UniPoD系列超节点产品。该产品基于领先的Scale-up南向互联技术,针对AI大模型进入“万亿级”时代后的数据并发传输需求,单柜内实现卡间全互联通信,突破传统计算架构下的单卡性能瓶颈与机柜扩展局限,为万亿级参数大模型的高效训推提供强劲算力支撑。

上述华鲲振宇相关负责人表示,目前AI技术落地呈现出“场景垂直化”的趋势,需要适配行业数据特性的定制化算力产品。预计AI大模型对“千卡、万卡”级算力需求将激增,需要运营商联合算力企业构建“分布式、可调度”的算力网络,避免算力孤岛。他同时认为,未来AI产业生态将走向“开放共生化”,AI发展不再是单一企业的技术竞争,而是“算力供应商+运营商+场景方”的协同。

在此次大会上,中国移动首次披露了公司的“十五五”规划。杨杰表示,面向“十五五”,中国移动将携手合作伙伴,以“AI+”为战略着力点,扮演好AI“供给者、汇聚者、运营者”的角色,推动“AI+”创造出更大经济效益和社会价值。

超40家A股上市公司披露三季度报预告

■本报记者 丁 蓥

Wind资讯数据显示,截至10月12日记者发稿,已有超40家A股上市公司披露三季度报预告,抢先晒出优秀“成绩单”。

多家上市公司业绩预喜(含预增和扭亏)。其中,广东英联包装股份有限公司、广东明珠集团股份有限公司预计前三季度归属于上市公司股东的净利润上限同比增长超10倍。此外,利民控股集团股份有限公司、中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司、兄弟科技股份有限公司、浙江永和制冷股份有限公司、张家港广大特材股份有限公司等预计前三季度归属于上市公司股东的净利润上限同比增长超2倍。

陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇在接受《证券日报》记者采访时表示:“A股上市公司的业绩表现,一定程度上从微观层面反映了我国产业转型升级的趋势,清晰印证新旧动能切换正在加速。从已披露的预告来看,多家半导体、新能源等领域上市公司业绩增长强劲,这是产业周期、政策支持与技术突破共振的结果。”

举例来看,半导体领域上市公司杭州长川科技股份有限公司发布的2025年前三季度业绩预告显示,该公司预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为8.27亿元至8.77亿元,同比增长131.39%至145.38%。根据业绩预告,半导体行业市场需求持续增长,该公司客户需求旺盛,产品订单充裕,销售收入同比大幅增长,使得利润同比大幅上升。

新能源汽车下游市场需求旺盛,也带动产业链公司业绩向好。昆山国力电子科技股份有限公司披露的2025年第三季度业绩预告显示,该公司预计第三季度实现营业收入3.40亿元至3.70亿元,同比增长59.16%至73.21%;实现归属于母公司所有者的净利润1920万元至2100万元,同比增长64.72%至80.17%。根据业绩预告,该公

司产品订单大幅增加,控制盒、继电器等重点产品销售收入同比快速提升,盈利水平进一步提升。

“受益于人工智能、新能源汽车等产业的蓬勃发展,半导体、新能源等领域市场需求旺盛,产业链中具有竞争优势的企业订单饱满,业绩亮眼,生动体现了产业升级的活力与韧性。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员余丰慧表示。

除半导体、新能源赛道企业外,有色金属、包装、跨境电商等领域也有企业交出亮眼“成绩单”。中国北方稀土(集团)高科技股份有限公司发布的2025年前三季度业绩预告公告显示,预计2025年前三季度实现归属于母公司所有者的净利润15.10亿元至15.70亿元,同比增长272.54%至287.34%。该公司以市场需求为导向,深化营销模式创新,强化营销运作,多措并举积极消化库存,冶炼分离、稀土金属、稀土功能材料、永磁电机等主要产品产销量同比实现不同幅度增长。

广东英联包装股份有限公司预计前三季度实现营业收入16.30亿元至16.50亿元,同比增长9.49%至10.83%;实现归属于上市公司股东的净利润3450.00万元至3750.00万元,同比增长1531.13%至1672.97%。公司方面表示,营业收入和利润均实现增长,主要得益于快消品金属包装易开盖板块的贡献。今年前三季度,该公司金属包装板块智能化、自动化生产线的供货能力和产品质量等核心优势进一步显现,国内外市场占有率提升。

厦门吉宏科技股份有限公司2025年前三季度业绩预告显示,预计前三季度归属于上市公司股东的净利润为2.09亿元至2.22亿元,同比增长55.00%至65.00%。该公司坚持以技术驱动跨境社交电商业务发展,前三季度继续深化品牌建设及区域拓展,凭借深厚的行业积累与技术沉淀,持续展现较强的发展韧性,营收规模与利润均实现较大幅度增长,带动公司整体业绩进一步提升。

腾讯年内回购金额已超600亿港元

■本报记者 袁传玺

自8月中旬中报静默期结束后,腾讯控股(以下简称“腾讯”)显著加大了回购力度,将每日回购金额从5亿港元提升至5.5亿港元。Wind资讯数据显示,截至10月12日,腾讯年内回购总额已达609.6亿港元,回购1.22亿股,最高回购价683港元/股,最低364.8港元/股,回购份额占回购前总股本的1.33%。

有业内人士对《证券日报》记者表示,腾讯通过高频次、大规模的回购,向资本市场展示了科技巨头的战略定力与价值主张。

回购力度持续加大

细看腾讯今年的回购轨迹,其战略升级迹象明显。今年3月19日,腾讯在2024年年报中宣布,2025年继续增强股东回报,预计回购股份规模至少800亿港元。尽管这一数字较2024年的1120亿港元有所回落,但仍维持在高位。同时,腾讯将现金红利增加32%至约410亿港元,2025年总股东回报最少达1210亿港元。

从港股整体回购情况来看,截至10月12日,年内港股公司回购家数共234家;总金额为1415.7亿港元,其中腾讯占比43%,成为回购金额最高的公司。

事实上,腾讯的回购力度已连续多年保持高位,Wind资讯数据显示,2021年腾讯回购558万股,回购金额达到26亿港元;2022年腾讯回购1.07亿股,回购金额达到338亿港元;2023年腾讯回购1.49亿股,回购金额达到494亿港元;2024年腾讯回购3.07亿股,回购金额达到1120亿港元。

近年来,腾讯为强化股东回报,采取了注销式回购和加大现金分红两大重要举措。截至目前,腾讯今年已注销约1.12亿股,总股本已降至91.53亿股,为十年来的最低水平。

“注销式回购相当于给所有股东发了一个‘溢价红包’,既无需除权,又能长期提升每股指标,比单纯分红更受欢迎。”券商首席分析师表示,注销式回购长期推升EPS、ROE,夯实内在价值,对市值管理

的效果显著,因此受到越来越多企业的关注。

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,腾讯大手笔回购向投资者传递了公司对未来发展的坚定信心,有助于增强市场对腾讯的认可度和投资热情。从财务层面分析,腾讯拥有充足的现金流来支持回购操作,这不仅体现了公司良好的财务状况,而且合理的回购还能优化公司的资本结构。

多维发力支撑股价回升

“回购虽非股价上涨的充分条件,却是管理层向市场传递信心最直接的方式。”上述分析师表示,2023年底腾讯股价一度跌至288.8港元/股,彼时市场担忧游戏版号、广告降速、视频号变现等多重因素,公司估值大幅降低。而截至今年10月12日,腾讯股价已反弹至651.5港元/股,涨幅超过125%,年内最高触及683港元/股。

腾讯股价的大幅回弹不仅缘于回购,也得益于业绩的强劲支撑。2025年上半年财报显示,公司实现营业收入13645亿元,同比增长14%,非国际财务报告准则公司权益持有人应占盈利1244亿元,同比增长16%。其中,第二季度实现营收1845亿元,同比增长15%,非国际财务报告准则公司权益持有人应占盈利631亿元,同比增长10%。

其中,腾讯营销服务业务第二季度收入为357.62亿元,同比增长20%,超出行业平均水平,并实现连续11个季度两位数同比增长。财报表示,该业务增长主要受益于AI驱动的广告平台改进及微信交易生态的提升,推动了广告主对视频号、小程序及微信搜一搜的强劲需求。

上述分析师表示,股票回购是向市场抛出“定心丸”,彰显管理层对公司前景的坚定信心,提振投资者信心;而业绩支撑则是扎实的“基本功”,核心业务稳健增长,新赛道布局渐入佳境,成长长期价值凸显。二者一短一长、一柔一刚,共同构筑起股价上行的坚实逻辑。

锂电厂商竞逐低空经济电池市场

■本报记者 李雯珊

10月11日,惠州亿纬锂能股份有限公司(以下简称“亿纬锂能”)通过官方微信公众号发布消息,该公司受邀参加辽宁省航空产业发展大会暨沈阳法库国际飞行大会。在大会期间,亿纬锂能展示了针对低空经济领域的高可靠性电源解决方案,引发行业广泛关注。

除亿纬锂能外,近期众多锂电厂商,包括中创新航科技集团股份有限公司(以下简称“中创新航”)、欣旺达电子股份有限公司、孚能科技(赣州)股份有限公司(以下简称“孚能科技”)等上市公司,纷纷披露了其在低空经济领域电池产品的最新进展。

“多家锂电厂商竞逐低空经济电池市场,一方面是看准eVTOL市场的广阔

前景;另一方面也反映出锂电企业与eVTOL整机厂商的协同合作进入新阶段,这或将有效破解eVTOL动力瓶颈,为锂电产业谋求新增量按下‘加速键’。”广州胜天锦华私募基金管理有限公司总经理秦若涵对《证券日报》记者表示。

近日,中创新航与合肥览翌航空科技有限公司正式签署战略合作协议,成为公司在eVTOL动力领域的又一重要举措。此前,中创新航已与广东高域科技有限公司(以下简称“广东高域”)签署深化合作协议,双方约定在eVTOL领域展开深入合作,共同推进eVTOL电源标准化产品。中创新航曾为广东高域Aircab提供高能量密度动力电池。

据悉,广东高域是广州汽车集团股份有限公司旗下的飞行汽车企业。今年6月份,搭载中创新航飞行专用电池的广

东高域GOVY AirCab正式发布,并开启预订,获得近1000架意向订单,7月份顺利交付样机。该产品目前已进入适航审定阶段,计划于2026年下半年取证并量产交付。

锂电厂商争相布局eVTOL领域,核心在于eVTOL不仅是新兴应用场景,更有望成为(半)固态电池的理想“试练场”,而(半)固态电池的技术优势,或将有效破解eVTOL的动力瓶颈。

孚能科技近日表示,公司eVTOL半固态电池已进入产业化阶段。此外,广州工控集团计划推动孚能科技融入广州市低空经济发展布局,加强与广州小鹏汽车科技有限公司、广州亿航智能技术有限公司等企业的合作,抢占产业发展先机,公司目前已与上述企业对接相关需求。