

华为发布HarmonyOS 6

鸿蒙生态进入“深度共创”阶段



■本报记者 贾丽

10月22日,华为正式发布了新一代鸿蒙操作系统HarmonyOS 6(以下简称“鸿蒙6”)。此次发布恰逢华为原生鸿蒙操作系统发布一周年,标志着我国首个国产移动操作系统迈入了新的发展阶段。

“鸿蒙速度”仍在提升。华为宣布,截至10月22日,搭载上一代操作系统HarmonyOS 5的终端设备数量,已突破2300万台。当日,鸿蒙6面向首批90多款机型陆续开放升级。

中国通信工业协会副会长韩举科对《证券日报》记者表示:“鸿蒙6是鸿蒙独立发展的重要节点,意味着鸿蒙已经构建出一个充满活力的应用生态,并不断完善。从‘可用’到‘好用’,鸿蒙正步入从独立自主到迅速铺开的关键阶段。”

鸿蒙6全面进化

据了解,鸿蒙6系统在流畅度、智能

化程度以及跨设备协同等方面实现了全面升级。

鸿蒙6采用全新的鸿蒙星河互联架构,连接和感知能力更强。基于该系统,超过60个应用支持“碰一碰”功能,并能够实现与电脑等跨设备的手眼协同。

基于方舟引擎,鸿蒙6使多品类设备的性能提升了15%,带来了更流畅跟手的操作体验。

鸿蒙6还带来了更智能的主动安全防护,星盾安全架构再度升级,从底层内核到应用生态进行了全面的安全创新。华为公布数据显示,截至2025年9月份,99%的鸿蒙应用已支持鸿蒙首创的安全访问机制,鸿蒙已拦截超过240亿次不合理的权限索取。

鸿蒙6进一步打破了“软硬件协同”的壁垒。电子科技大学自动化工程学院副教授郝家胜在接受《证券日报》记者采访时表示:“鸿蒙的核心竞争力在于其‘分布式’基因。鸿蒙6通

过全新的星河互联架构,将软总线技术推向深入,实现了从‘设备连接’到‘能力融合’的质变。例如与电脑的‘手眼协同’,不再是简单的投屏,而是将手机变成了电脑的一个原生外设。这种打破硬件边界的设计理念,是万物联网时代的新雏形。”

鸿蒙生态日益繁荣

据了解,目前互联网头部应用已全面适配鸿蒙,并迅速完善,中长尾应用也在加速跟进。

其中,腾讯、阿里、字节等企业实现了更多创新体验,微信、QQ、淘宝、支付宝、抖音、今日头条、美团外卖、京东等多款应用迎来升级,航旅纵横、高德地图、大麦、出境旅游等应用也打造出多项鸿蒙独有体验。

湖南大学现代工程训练中心主任兼教务处副处长胡玉鹏对《证券日报》记者表示,鸿蒙生态已从“广泛适配”进入“深度共创”阶段。通过迭代操作

系统技术和体验,华为正将庞大的硬件用户群转化为生态护城河。同时,华为推出的“鸿蒙千帆计划”等开发者扶持政策,正吸引全球开发者加入。头部互联网企业也不再是简单的应用移植,而是基于鸿蒙的特性开发出更多创新体验。

据华为负责人介绍,目前鸿蒙开发者已超800万,规模持续扩大。随着鸿蒙的不断迭代,鸿蒙生态发展渐入佳境。一年多以来,累计有9000多个应用参与了70多种系统级创新体验的联合打造,接入了“碰一碰”、实况窗、系统扫码等功能。

在韩举科看来,鸿蒙6的发布是鸿蒙发展历程中的一个关键节点。它不仅在技术层面实现了跨生态的实质性突破,更在产业层面证明了国产操作系统独立发展并构建繁荣生态的可行性。前路依然充满挑战,但一个更加自主、创新、互联的“鸿蒙世界”已初具规模,其未来的发展将深刻影响全球操作系统的竞争格局。

老铺黄金拟配股净筹约27亿港元

■本报记者 梁傲男

10月22日,老铺黄金股份有限公司(以下简称“老铺黄金”)发布公告称,于10月21日(联交所交易时段后),本公司与配售代理订立配售协议,配售代理尽力促使不少于六名承配人购买371万股新H股,配售价为每股732.49港元。配售股份分别占老铺黄金公告日期已发行H股及已发行股份总数的约2.66%及约2.15%,且分别占经配发及发行配售股份扩大后的H股及已发行股份总数的约2.59%及约2.10%。

公告提到,假设悉数配售,预计所得款项总额及净额(扣除佣金及估计开支后)分别约为27.19亿港元及27.07亿港元。按此基准,净发行价约为每股729.23港元。

配售完成后,老铺黄金的注册资本将变更为1.76亿元,股份总数为1.76亿股,公司章程将相应修订,无需股东进一步批准。

一位接近老铺黄金的业内人士对《证券日报》记者表示,由于从原材料采购到销售回款的完整业务周期长达数月,该公司必须提前进行存货储备,以应对四季度即将到来的销售旺季。此外,随着品牌影响力的不断提升,老铺黄金门店客流量显著增长,为更好地满足消费需求、优化客户体验,其也计划对部分现有门店进行选址与面积的升级,并继续拓展新门店。

老铺黄金在公告中表示,筹资所得的70%将用于增加黄金存货储备,以应对圣诞、元旦及春节等销售旺季;10%用于门店拓展及现有门店位置优化与面积扩建;20%则用作补充流动资金及一般企业用途,包括人才引进与营运支出等。

东吴证券研报显示,自今年7月份以来,老铺黄金持续拓展线下布局,新增5家门店,分别位于深圳湾万象城、上海新天地、南京IFC、北京SKP及中国香港IFC;同时完

成3家门店的扩建工作,涉及西安SKP店、武汉SKP店与杭州万象城二层店。随着新店落地与老店升级,老铺黄金对高端商场的覆盖程度进一步提升。

在线上渠道方面,今年天猫“双11”正式开启后,老铺黄金官方旗舰店表现强劲,仅开售10分钟成交额突破3亿元,创下品牌历年天猫“双11”销售新纪录,同比增长超848倍。此次活动中,共有12款单品成交突破千万元。

华创证券研报显示,公司品牌势能仍处于强势提升和释放阶段,消费人群不断破圈,渠道持续扩张和优化,同时“出海”落地将打开远期成长空间。

这是老铺黄金上市后的第二次配股融资。今年5月份,老铺黄金发布公告称,拟配售431万股新H股,净筹约26.98亿港元,计划将资金的八成用于核心业务发展。截至2025年9月30日,该笔资金已基本使用完毕。

晶捷互动创始人、品牌战略专家陈晶晶对《证券日报》记者表示,老铺黄金上市后加速兑现承诺,公司在短短五个月内连续两次配股融资,前次募集的26.98亿港元几乎在一个季度内就已耗尽。上市后,老铺黄金显著提速全国门店布局,尤其是在核心商圈持续落子,这些投入均属重资产项目,说明公司宁可承受现金流紧张,也要优先做大规模与品牌势能。

陈晶晶也提醒称,连续融资的节奏反映出公司运营现金流可能承压,库存周转周期偏长,未来不排除仍有追加融资的可能。

从二级市场表现来看,老铺黄金于2024年6月份上市,发行股价为40.5港元/股。截至10月22日收盘,公司股价达704港元/股,市值为1215.64亿港元。老铺黄金在公告中表示:“鉴于本公司的业绩表现和持续增长计划,公司认为配售有助于增强财务实力,把握当前增长机遇。”

长城汽车智能四驱电混技术 破解多项全球性难题

■本报记者 张晓玉

近日,中国汽车工程学会科学技术奖“科技进步奖”的颁发,在业界引起广泛关注。长城汽车凭借《混动四驱智能越野系列乘用车关键技术与应用》项目,荣获“科技进步奖”特等奖。这也是该奖项设立三十余年来,首次将最高荣誉授予混动技术领域。

中国汽车工程学会科学技术奖是我国汽车行业首个经国家科学技术奖励工作办公室批准登记的科技奖项,被誉为行业技术创新的“风向标”。据悉,本次奖项评审由中国工程院院士李骏领衔,汇聚了行业泰斗、高校教授及企业总工程师共同参与,以严格的标准控制获奖比例。

此次获奖的核心技术Hi4(智能四驱电混技术)的主要突破在于解决了混动四驱领域的多项全球性难题。长城汽车研发负责人向《证券日报》记者介绍,Hi4首创双电机多挡串并联四驱构型,突破了传统双电机串并联无法实现四驱的技术瓶颈,并开发出国内首款单电机9挡并联混动四驱系统Hi4-T,填补了硬派越野混动技术的空白。

在知识产权方面,截至2025年9月份,该技术已获得授权发明专利122件,涵盖六大技术领域,并参与制定了9项国家标准。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,长城汽车在四驱技术领域的自主研发突破,标志着中国车企在越野车核心技术上的重要进展。过去,高端四驱技术长期由国外品牌如吉普、路虎等主导,国内SUV产品多局限于城市前驱车型,性能与国际水平存在差距。长城汽车通过持续投入研发,成功掌握了自主知识产权的四驱系统,改变了依赖国外技术的局面。目前,长城汽车旗下坦克等车型在新疆、西藏等复杂地形环境中已逐步取代丰田等传统越野车型,展现出中国在专业越野车制造能力上的显著进步。

一位长期研究汽车动力系统的券商汽车分析师向记者解释:“传统的双电机串并联混动,前桥

布置了发动机和两台电机(发电机和驱动电机),后桥再布置驱动电机来实现四驱,成本高且结构复杂。Hi4的创新在于将前桥的一台电机功能复用,并通过巧妙的控制策略和新增的传动部件,让前桥电机在特定工况下也能驱动后桥,从而以接近两驱的成本实现了四驱的性能。”

他认为,这种“性价比”极高的技术方案,为企业在大规模市场化应用中抢占份额提供了可能。

任何技术的成败,最终需要市场检验。数据显示,截至2024年底,Hi4的创新在于将前桥的一台电机功能复用,并通过巧妙的控制策略和新增的传动部件,让前桥电机在特定工况下也能驱动后桥,从而以接近两驱的成本实现了四驱的性能。”

销量数据证明了技术商业化落地的成功。然而,市场的考验是全方位的。在国内市场,比亚迪DM-i、吉利雷神电混、奇瑞鲲鹏超性能电混等技术方案同样各具特色,竞争极为激烈。此外,纯电动越野车型的兴起,也对混动技术路径提出新挑战。

张翔表示:“Hi4主打‘四驱的体验,两驱的价格’,其市场策略清晰。但能否持续获得消费者青睐,不仅取决于技术本身,更取决于搭载车型的综合产品力、品牌营销以及成本控制能力。”

中国数实融合50人论坛副秘书长胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示,Hi4技术获颁行业最高奖,是中国汽车产业在动力技术多元化路线上进行深度创新的一次集中展示。它证明了本土企业已具备在核心技术上实现原创性突破的能力。然而,获奖只是一个里程碑,而非终点。在从“技术突围”到“产业引领”的漫长道路路上,市场规模的持续扩大、盈利能力的健康稳定以及在全球范围内品牌价值的真正提升,将是衡量其成功与否的更硬性标尺。对于整个中国汽车产业而言,如何将一个个技术点的突破,汇聚成体系性的竞争优势,仍是需要持续探索的课题。

中国西电业绩快增受益于国内电网建设提速

■本报记者 殷高峰

10月22日,中国西电电气股份有限公司(以下简称“中国西电”)召开2025年第三季度业绩说明会,就公司经营况

况和未来发展等议题与投资者进行了深入交流。

10月21日,中国西电发布2025年第三季度报告显示,今年前三季度,公司实现营收169.59亿元,同比增长11.85%;归属于上市公司股东净利润9.39亿元,同比增长19.29%。

“中国西电前三季度的净利润增速超过营收增速,彰显了经营质量的提升。前三季度毛利率高达22.14%,凸显了公司的竞争优势。子板块中,电力与电子增速显著,有望成为新的业绩增长点。”万联证券股份有限公司投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

“中国西电业绩保持持续稳定增长,

主要得益于国内电网建设的提速。”上海济懋资产管理有限公司合伙人丁炳中在接受《证券日报》记者采访时表示,在电力系统加速升级、特高压建设持续推进以及新型电力系统构建的大背景下,中国西电这样的行业龙头有望持续受益。

中国电力建设企业协会数据显示,2024年,中国电力建设发展指数从一季度的86.5上升至四季度的94.58。全国主要电力企业完成投资18178亿元,同比增长13.9%。

2025年,电力建设仍在提速。仅国家电网和南方电网的投资就超过8200亿元。

根据国家电网发布的信息,2025年国家电网全年电网投资有望首次突破6500亿元,而南方电网2025年的电网投资规模也将达到1750亿元。

国金证券研报显示,今年国家电网输变电设备前四批招标682亿元,同比增

长23%,中国西电累计中标56亿元,同比增长15%,市占率8.3%,维持行业前列。

在公司的半年度业绩说明会上,中国西电管理层曾表示,近年来电力领域投资持续增长,今年电网建设投资预测将创新高。公司正在积极跟进蒙西—京津冀、藏东南—大湾区等特高压项目招标进程,争取更多市场份额。

“特高压第四批设备招标已经启动,预计招标金额将超过150亿元。作为行业龙头,中国西电有望获得可观订单,进一步增厚业绩。”丁炳中表示。

“从行业发展来看,特高压将是未来国家持续稳定投资的重点项目。伴随着新能源与发电储能产业的快速发展,高压输电产业也将迎来春天。中国西电在换流阀、换流变压器、GIS等关键设备的行业龙头地位,也将使公司因此受益。”屈放分析称。

在业绩说明会上,中国西电管理层

表示,公司高度重视电力建设发展机遇,作为输配电行业的骨干企业,将通过整体策划,系统推进,积极与业主单位沟通交流,加强适应性产品研发,完善产品序列,以满足重点建设项目的需求。

上述管理层进一步表示,中国西电曾参与三峡水电站、白鹤滩水电站、溪洛渡水电站、乌东德水电站、向家坝水电站等国家重点电力工程建设,具备为雅鲁藏布江下游水电工程提供变压器、GIS、GIL、换流阀、发电机断路器等输配电设备的能力。

在业绩说明会上,投资者还关注了西电西安智慧产业基地的最新情况。对此,中国西电管理层回应称,西电智慧产业基地引入新技术、新设备和新工艺,目前已陆续投入使用,有效提升了绿色装备、工艺及制造能力,实现了产业升级、工艺升级、制造升级和管理升级,对公司的生产经营将产生积极影响。

在互联网视频运营平台业务方面,目前,兆驰股份旗下北京风行在线技术有限公司(以下简称“北京风行”)已顺利完成从内容分发平台向AI内容制作及分发平台转型升级,并正进一步打造集成内容分发与AI内容制作的综合互联网平台。前三季度,北京风行自主研发的“橙星梦工厂”AIGC(人工智能生成内容)创发一体平台已成功发布。

展望未来,兆驰股份表示,该公司传统业务正逐步修复,LED产业链、北京风行等新兴业务已进入业绩收获期,光通信产业链聚焦前沿技术的布局,为公司成功打破发展瓶颈奠定了坚实基础。未来,随着各业务板块的协同发力,公司有望进一步巩固市场地位,持续兑现长期发展价值。

■本报记者 李昱丞

10月22日晚间,深圳市兆驰股份有限公司(以下简称“兆驰股份”)发布2025年第三季度报告。报告显示,今年第三季度兆驰股份实现营收54.13亿元,实现归母净利润3.39亿元;前三季度兆驰股份实现营收138.96亿元,实现归母净利润10亿元。

兆驰股份最初以电视ODM(自主设计制造)业务起家,随后逐步拓展至LED产业链、光通信产业链、互联网视频运营平台等新兴业务板块,积极推动企业转型升级。

第三季度报告显示,得益于在上半年实施的海外生产基地扩产及主要供货地战略性调整等策略,兆驰股份有效保障了季节性高峰的供应链供给,第三季

度公司经营业绩实现显著环比改善:营收较第二季度提高13.72%、较第一季度提高45.38%。

在传统业务方面,2025年上半年,兆驰股份海外生产基地加速扩产,年产能达到1100万台,成为公司三季度内季节性旺季交付的重要保障。兆驰股份表示,2025年第四季度,该公司将进一步加快海外生产基地的智能化改造,通过技术升级降低成本、提升运营效率,实现海外工厂的稳定运营。

新兴业务已成为兆驰股份的盈利主力。三季报显示,2025年前三季度,兆驰股份在LED产业链、光通信产业链、互联网视频运营平台等新兴业务领域表现突出,利润贡献占比超过60%,成为对冲传统业务压力、驱动经营增长的核心力量,且各细分赛道均展现出向高端化突破的

良好态势。

在LED产业链业务方面,今年前三季度,兆驰股份的LED业务从芯片、封装到终端应用各环节,均进一步聚焦高端化转型战略。Mini/Micro LED新型显示、车用LED、高端照明、家庭影院、一体机等高端产品的市场份额持续提升。

在光通信业务方面,前三季度400G/800G光模块已完成客户送样,进入验证阶段;2.5G光芯片成功流片,后续将推进量产,以实现核心原材料的自主可控。同时,兆驰股份已启动光模块产线的智能化改造,提升规模化交付能力。

“LED芯片和光通信产品具备技术相通性,光通信产业链将成为兆驰股份二次转型的重点布局领域。”兆驰股份相关人士对《证券日报》记者表示。