

快手前三季度营收突破1000亿元

■本报记者 袁传玺

11月19日，快手科技(以下简称“快手”)发布2025年第三季度财务报告。财报显示,2025年前三季度,快手实现营收1032.1亿元,同比增长12.8%;经调整净利润达151.8亿元,同比增长16.7%。其中,快手在第三季度实现营收355.5亿元,同比增长14.2%;经调整净利润达49.9亿元,同比增长26.3%。

快手科技创始人兼首席执行官程一笑表示:“得益于AI能力在快手各业务场景中的深度融合,本季度,公司再次实现稳健的运营指标与财务表现。展望未来,我们将持续推进AI战略在多元业务场景中的落地,以实现更高运营效率,为用户、创作者及合作伙伴提供卓越的使用体验,并为股东创造长期价值。”

主营业务稳健增长

从具体业务来看,线上营销服务作为快手的主营业务,在第三季度营收达到201亿元,同比增长14%。快手方面表示,快手借助AI大模型技术持续迭代升级线上营销投放产品,通过智能投放能力,实现精准投放及转化效率提升,推动外循环及内循环营销服务营收均实现了较快的同比增长。

在外循环方面,2025年第三季度,快手的UniversalAuto X(UAX,全自动投放)解决方案在外循环的消耗渗透率已达70.0%以上。在内循环上,2025年第三季度,快手全站推广产品的总营销消耗占内循环总消耗比例进一步提升至65.0%以上。

线上营销营收的增长离不开持续提升的用户活跃度。第三季度,快手应用的平均日活跃用户和平均月活跃用户分别达到了4.16亿及7.31亿,其中日活用户连续三个季度创历史新高。同时,快手应用的日活跃用户日均使用时长达134.1分钟,用户总使用时长同比增长3.6%。



在直播业务方面,2025年第三季度,快手直播业务营收同比增长2.5%至96亿元。直播供给方面,截至2025年第三季度末,签约公会数量同比提升超17.0%,公会签约主播数量同比增长超20.0%。此外,“直播+”模式持续赋能传统产业,2025年第三季度,快聘业务日均简历投递用户数同比增长超20.0%,理想家业务月均付费客户数同比增长超90.0%。

电商业务方面,快手在第三季度电商GMV(商品交易总额)达到3850亿元,同比增长15.2%。其中,泛货架电商GMV持续增长,占总电商GMV比例超32.0%,同时,泛货架电商场域的日均动销商家同比增长13.0%。

广州艾媒数聚信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,快手2025年三季度业务发展稳健且具创新活力。电商业务通过“直播+货架”双轮驱动,商家与用户规模持续扩大,AI技术优化供应链与营销效率,提升交易转化率。广告业务借助AI精准投放系统,吸引品牌广告主加大

投入,内容IP商业化成功。

AI业务持续发力

在可灵AI方面,2025年第三季度,快手先后推出灵动画布,升级首尾帧功能,并上线了数字人解决方案。特别是在2025年9月底,快手推出可灵AI 2.5 Turbo模型,新模型在文本响应、动态效果、风格保持、美学效果等维度再次实现大幅度提升。

目前,可灵AI全球用户规模已突破4500万,累计生成超2亿个视频和4亿张图片,为超2万家企业客户提供服务,覆盖广告营销、影视动画、游戏制作等行业。

值得关注的是,快手新模型通过不断的工程化创新,降低视频生成的推理成本,将创作者的单视频生成成本降低了近30%。随着可灵AI在各应用场景不断拓展,其营收增长也实现了进一步突破,2025年第三季度,可灵AI的营收超过3亿元。

同时,快手的AI大模型技术尤其

是OneRec的应用,带来2025年第三季度国内线上营销服务营收约4%至5%的提升。在线上营销素材生成方面,2025年第三季度,AIGC营销素材带来的线上营销服务消耗金额总计超过30亿元。

在电商业务场景,OneSearch实现更精准的商品匹配和用户体验优化,驱动商城搜索订单量提升了近5%的效果。而OneRec在电商业务场景的应用,为2025年第三季度电商商城的信息流(Feed流)带来GMV高单位数的提升。

一位不愿具名的行业分析师对《证券日报》记者表示,快手AI业务以可灵大模型为核心,在视觉生成领域建立技术优势,深度融入营销与电商场景,通过会员订阅+API模式初步跑通商业化闭环。其战略价值在于将AI从辅助工具升级为重构商业引擎的关键变量,依托社区生态实现技术落地。中长期看,若能持续降低推理成本,拓展企业级服务,AI有望成为快手的第二增长曲线。

实控人拟认购皖通科技增发全部股份

■本报记者 徐一鸣

11月19日,安徽皖通科技股份有限公司(以下简称“皖通科技”)发布公告称,拟向特定对象发行股票募集资金总额不超过9.2亿元(含本数),发行价格为7.16元/股,扣除发行费用后的净额全部用于补充流动资金。

值得一提的是,皖通科技实控人黄海通过西藏腾云投资管理有限公司等拟认购本次向特定对象发行股票的全部股份数量。本次认购前,黄海通过西藏景源企业管理有限公司持有皖通科技9002.53万股,占上市公司总股本的比例为21.01%。本次发行完成后,黄海的持股比例将进一步提升。

“本次发行充分体现了实际控制人对公司未来发展的坚定信心以及对公司业务拓展的大力支持。”皖通科技在公告中表示,通过认购本次发行股票,实际控制人及其控制的企业对公司的持股比例将得到提升,有助于进一步增强公司控制权的稳定性,有利于向市场以及中小股东传递积极信号。

公开资料显示,皖通科技以数字技术创新为核心驱动力,深度探索大数据、云计算、人工智能、物联网、5G等领域的研发及应用,致力于作为交通运输、港口航运、智慧城市、司法金融、政务服务、环保监测等领域提供集信息化、智能化、物联化于一体的综合解决方案。

近年来,皖通科技虽然凭借高速公路信息化全链条服务优势,不断中标重大项目,但业绩却明显承压。2021年至2023年,皖通科技实现归属于上市公司股东的净利润亏损额分

别为0.90亿元、1.03亿元、0.78亿元。2024年,皖通科技实现归属于上市公司股东的净利润扭亏为盈,为0.37亿元。今年前三季度,皖通科技实现归属于上市公司股东的净利润亏损5872.47万元,归属于上市公司股东新增的营运资金需求、缓解资金压力、改善财务结构,增强公司抗风险能力与财务稳健性,提升资源配置效率等。

皖通科技在公告中表示,近年来,公司主要依靠经营现金流和银行借款维持日常运营。本次募集资金用于补充流动资金,将有效支持公司新增的营运资金需求、缓解资金压力、改善财务结构,增强公司抗风险能力与财务稳健性,提升资源配置效率等。

上海大学悉尼工商学院讲师王雨婷对《证券日报》记者表示,此次皖通科技募集资金,有助于公司基本面改善,并有利于长期分享公司所处产业的发展红利。此外,公司通过深化与华为技术有限公司的生态合作,有望将技术优势转化为市场竞争力。

皖通科技表示,未来,公司将加快业务的发展与开拓,坚持自主创新,进一步巩固和提升公司自身在产品、研发等多方面的核心竞争力,促进整体业务规模的增长,推动收入水平与盈利能力的双重提升。

绿色低碳冶炼技术取得突破

■本报记者 刘 欢

“长流程必高碳”这一行业固有认知正逐渐被颠覆。近日,武汉钢铁有限公司(以下简称“武钢公司”)炼钢厂成功完成三炉废钢比超50%的品种钢生产,这标志着武钢公司在绿色低碳冶炼技术领域取得了重要突破,为钢铁行业实现“双碳”目标迈出了关键一步。

废钢比指的是废钢投入量占总金属料(包括铁水和废钢)的比例。提高废钢比是实现产品降碳的关键举措。资料显示,在长流程钢铁生产中,废钢比每增加10%,吨钢二氧化碳排放量约减少6%。

这并非个例。今年2月份,湖南华菱涟源钢铁有限公司(以下简称“湖南涟钢”)采用超高比例回收料生产工艺冶炼的冷轧热成形钢成功下线,钢材含废钢占比高达60%,相较于常规工艺产品,二氧化碳排放减少了43%;今年3月份,首钢京唐钢铁联合有限责任公司(以下简称“首钢京唐”)在转炉单工序冶炼中成功实现55%以上大废钢比9炉连浇试验,目前已具备50%以上高废钢比的批量稳定生产能力。

“多家钢企在废钢比方面的领先突破,意味着钢铁行业的低碳转型正从技术示范迈向规模化应用。”兰格钢铁研究中心主任王国清在接受《证券日报》记者采访时表示,“与领军企业的出色成绩相比,当前行业的平均水平仍有很大的提升空间。目前,钢铁行业综合废钢比约为20%,以废钢为绝对原料的独立电炉,废钢比高达95%左右,而长流程(高炉、转炉)企业的废钢比平均不到15%。对于

长流程钢企而言,废钢比的提升仍有较大的增长潜力。”

这一关键指标的突破,背后是钢铁企业对转炉炼钢温度控制、成分稳定等核心技术的持续钻研。武钢公司采用“高炉+炼钢”多点加废钢模式,在高炉不添加废钢的严格条件下,通过科学规划废钢分配方案、量化各环节控制指标,实现了炼钢工序废钢比达标;首钢京唐则依靠“全三脱”工艺与“三步补热”法,保障废钢熔化时机,攻克了高端钢种连续生产的稳定性难题;湖南涟钢开发了多工序联动废钢配加与烘烤预热、快速补热技术,形成了一套大废钢比转炉绿色、高效规模化生产技术系统,建立了完善的冶炼大废钢比高品质钢质量保障体系,顺利实现了60%废钢比的冷轧热成形钢下线。

目前,大废钢比技术已覆盖汽车板、镀锡板、家电板等多个高端品种,在国际贸易新形势下,还能满足精密制造对钢材质量的严格要求。

“大废钢比技术之所以能获得市场青睐,主要源于其在环保、原料和产品三个维度的显著优势。”王国清表示。

除了传统的大废钢比技术,宝山钢铁股份有限公司的全废钢电炉冶炼技术可实现全流程减碳60%,河钢集团有限公司的氢基直接还原铁与废钢混合冶炼技术正朝着近零碳排放目标迈进。

“展望未来,在氢冶金等终极减碳技术成熟之前,最大化利用废钢将是钢铁工业实现绿色低碳发展最现实、最有效的选择。”中国金属学会副理事长兼秘书长王新江表示。

多家A股公司披露第四季度新签重要订单

■本报记者 王 佳

东方财富Choice统计数据显示,进入第四季度(10月份以来),70余家A股上市公司披露了重大合同签订(含日常经营合同)或战略合作协议,涉及行业广泛,例如机械设备、电力设备、建筑装饰、汽车行业等,其中机械设备、电力设备两个行业均有超过10家公司获得重要订单。

“上市公司近期订单频现并非单纯季节性波动,而是政策窗口、全球库存调整和技术迭代三大周期叠加的结果。”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。

中国制造优势凸显

在政策引导与技术迭代的共振下,新能源、高端装备等领域的新订单最为集中。同时,这些订单形式也从单纯的产品采购,转向技术与供应链协

同,这有望显著提升相关企业的盈利质量和客户黏性。

据梳理,华电科工股份有限公司牵头的联合体签下辽宁100万千瓦海上风电项目,合同金额34.15亿元,涵盖单桩基础、风机安装等全链条服务;上海宏英智能科技股份有限公司、上海霍普建筑设计事务所股份有限公司(以下简称“霍普股份”)分别拿下6.16亿元、5.2亿元储能电站项目合同。这与《电力装备行业稳增长工作方案(2025—2026年)》导向一致,国家电网2025年预计电网投资超6500亿元,南方电网2025年也安排了创纪录的1750亿元固定资产投资,也为行业提供了增长支撑。

在高端装备制造领域,兰州兰石重型装备股份有限公司与中国核电工程有限公司签订5.8亿元核能主工艺设备合同;罗博特科智能科技股份有限公司斩获7.61亿元光伏电池整线解决方案订单;天津赛象科技股份有限公司为空客天津项目提供5.32亿元运输工装夹具;兰剑智能科技股份有限公司凭借在

智能仓储方面的技术储备,成功与九号(珠海)科技有限公司达成1.38亿元的立体库建设大单。

中国企业联合会委员会、高级经济师董鹏对《证券日报》记者表示,全球供应链重构背景下,中国高端制造优势愈发凸显。

值得注意的是,技术迭代正推动上市公司订单结构进一步优化,特别是AI算力、储能、光伏TOPCon2.0等新技术相关订单放量,显示下游客户对新技术、新产品的热情不断提高。

向“技术输出”转变

梳理70余家上市公司第四季度以来的采购订单,战略合作不难看出,其不仅规模可观,更展现出这些公司海外业务正从“产品出海”向“技术输出”转变。

例如,中国能源建设股份有限公司下属联营体与沙特相关方签署3份新能源总承包合同,合计27.45亿美元(约195.54亿元),涵盖1GW风电、2GW风

电及2GW光伏项目;中国电力建设股份有限公司签下沙特两个2000MW光伏IPP项目(合计117.19亿元),同时拿下秘鲁65.68亿元医院建设项目,实现多领域海外拓展。

此外,宁夏鑫浩源生物科技股份有限公司与埃及公司签订202.89万美元合同,提供胶原蛋白肽生产线技术指导及专利授权;济南恒誉环保科技股份有限公司的1400万美元海外订单,将为客户供应工业连续化废轮胎裂解生产线;博迈科海洋工程股份有限公司1.9亿美元至2.4亿美元FPSO(海上浮式生产储卸油船)项目合同,为圭亚那油田提供上部模块、化学撬等核心设备的设计与建造服务,深化了与MODEC(世界领先的浮式液化天然气生产储卸装置提供商之一)等国际企业的长期合作。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊对《证券日报》记者表示,这标志着中国企业在全球产业链中角色进一步升级,部分企业已实现“能力出海”的跨越。

广州农商银行：全力落实“南沙金融30条” 助力南沙开发开放

金融“活水”润泽湾区热土。今年以来,广州农商银行紧扣《关于金融支持广州南沙深化面向世界的粤港澳全面合作的意见》(简称“南沙金融30条”)政策导向,将服务南沙高质量发展作为重点任务,聚焦高端制造业、跨境金融等重点领域加大信贷支持,推动“南沙金融30条”落地落地,全力书写“湾区之心”金融服务新篇章。

聚焦重点产业领域 激活产业升级新动能

作为“南沙金融30条”重点提出的发展方向,科技创新、高端制造、数字产业等领域正成为南沙金融赋能的主阵地。广州农商银行立足政策导向,持续推进金融赋能南沙制造业、科技创新等领域,激发区域高

质量发展内生动力。

南沙区某电气公司是广东省制造业单项冠军企业,研发的水内冷干式移相变压器打破了国外技术垄断,解决了我国核电关键设备“卡脖子”问题。随着国家电网的加快建设,该企业迎来了更大的市场机遇,计划搬迁厂房扩大生产,需要更多资金购入硅钢片等原材料。同时,为了进一步盘活资金、降低融资成本,增加客户黏性,该企业希望获得上下游供应链融资。在充分调研企业融资需求后,广州农商银行为企业量身定制了专属授信方案,针对企业日常经营活动,综合运用流动资金贷款、银行承兑汇票、国内信用证等业务品种提供授信,同时强化供应链金融服务,开展云融链保理业务,为16家上下游企业提供批量融资业务,破解供应链中小企业融

资门槛较高的难题。

这是广州农商银行利用多种融资方式助力南沙实体经济发展的生动实践。广州农商银行相关负责人介绍,该行为南沙区高端制造业、科技创新等重点领域企业提供大力支持,助力产业转型升级,并持续提升南沙区供应链金融服务水平。在科技创新方面,推出“金米知易贷”等创新产品,联合政府风险补偿资金池,支持南沙科技型企业。推出先进制造企业项目贷等专属产品,满足智能装备、生物医药、新一代信息技术等领域企业的融资需求。在供应链金融方面,积极运用云融链保理产品,优化上线电子信用证等支付结算工具,打通制造业供应链融资渠道。

截至今年9月末,广州农商银行向南沙区企业投放贷款规模超260

亿元,较年初增长16.1%,支持企业供应链融资规模超200亿元。下一阶段,广州农商银行还将结合南沙高端装备制造业、新能源与节能环保产业、船舶与海洋工程等特色产业,进一步优化信贷产品与服务,满足南沙企业的融资需求。

打通跨境金融堵点 助力南沙开发开放

开放是南沙最鲜明的特色。“南沙金融30条”提出,开展跨境金融创新与交流,打造高水平对外开放门户,广州农商银行充分把握南沙区域制度创新和金融改革等政策利好,打通跨境金融堵点,持续推进跨境金融创新,为南沙对外开放和产业引资提供系统金融支撑。

南沙区某公司是全市8家持有

保税加油牌照的企业之一,在港口为全球船舶提供保税加油服务。由于保税加油的特性,开展业务时往往缺乏提单、报关单等单据,企业需耗费大量时间准备繁琐的资料进行资金结算。广州农商银行针对该类新型离岸贸易业务结算痛点,为贸易新业态开辟便捷办理的线上支付通道,在把握贸易背景真实性的基础上,通过审核合同、发票、保税核注清单等文件,在接收企业网银渠道发送的简化资料后即刻完成审查,15分钟内完成资金收付,大幅提升业务办理效率,切实解决企业实际结算问题。

这是广州农商银行以新型离岸国际贸易结算等创新服务全面赋能湾区发展的缩影。广州农商银行相关负责人介绍,该行构建跨境金融服务体系,大力支持跨境贸易高水平开放。今年以来,广州农商银行南沙新

区跨境贸易高水平开放便利化结算业务累计办理近8000万美元,同比增长超过70%。在国际贸易新形势下,广州农商银行“金米智盈”跨境金融服务已形成以四大基础产品为核心,八大特色产品为延伸的“四通八达”业务产品矩阵,全面构建起涵盖境内外、本外币、线上线下的跨境金融服务体系,致力让客户时间成本更低、资金效率更高、汇率波动更稳,将“润物无声”的金融活水融入南沙企业每一次出海航程,把“降本增效”落在每一个外贸细节。

未来,广州农商银行将紧扣“南沙金融30条”,持续强化本土法人银行的责任担当,推进金融服务提质增效,与南沙同频共振,为打造“立足湾区、协同港澳、面向世界”的南沙现代化金融服务体系贡献农商银行力量。

(CIS)