2026年11月5日 星期四
本版主编:陈 炜 责 编:屈珂薇 制 作:李 波
证券日报

智能互联网产业从“参数竞赛”迈向“生态之争”

本报记者 袁传玺



2026年世界互联网大会“互联网之光”博览会现场 图片素材来源:新华社

2026年世界互联网大会乌镇峰会正在浙江乌镇举行,这是峰会落地乌镇的第13年。在“开源开放 共建共享”的主题之下,今年峰会的讨论重心已不只是模型参数、算力规模,AI如何构建生态、筑牢底座、落地产业,成为贯穿会场内外的共同关切。

一个清晰信号正在释放:当头部模型能力日益趋近,单纯堆参数的差异化正在衰减,人工智能产业的竞争正从“参数竞赛”步入生态构建与价值兑现并重的新阶段。

开源定生态

“只有开源才能普及,只有普及才能创造可持续、普惠的智能时代。”阿里巴巴集团董事会主席蔡崇信在峰会开幕式上表示。

蔡崇信表示,过去一年,AI使用场景向工业制造、医疗健康、公共服务、企业办公等领域延伸。中国AI企业不约而同选择开源,源自中国创新的精神内核——超越一己之利,增进共同福祉。目前,中国在开源模型下载量、衍生模型数等关键指标上保持领先,成为全球开源智能的引领者。

开源背后的产业逻辑并不难懂:当模型能力逐渐趋同,谁能以更低门槛汇聚全球开发者,谁就能把技术优势沉淀为生态壁垒。为什么要把辛辛苦苦的研究开源出来?深度求索(DeepSeek)研究工程师高熙给出的答案是:让通用人工智能更快到来——今天的技术突破可能很快成为明天创新的基础,与其靠技术壁垒保持短暂领先,不如开放出来,在协同创新中加快技术进步。

开源的价值已有数据印证。Alibaba Token Hub(阿里巴巴词元中心事业群)千问大语言模型项目负责人刘大一恒介绍,千问团队三年多来陆续开源470多款模型,全球总下载量超过40亿次。他表示,开放中小尺寸模型,让更多开发者有机会适配小语种、垂直行业等头部企业难以覆盖的领域,解决AI应用“最后一公里”。

有行业分析师表示,AI竞争正从“参数竞赛”转向“生态之争”,国产大模型以开源降低创新门槛,已在关键指标上形成优势。下一步,应把开源活力转化为可持续的治理能力和产业转化能力。

底座定高度

如果说开源生态决定AI技术能够扩散多广,算力基础设施则决定技术能力能够达到多高。

当开源把模型使用门槛降下来之后,海量开发者与应用场景蜂拥而至,大规模推理的算力瓶颈立刻显现——生态越繁荣,对底座的要求越苛刻。一个明显的变化是:算力竞争的焦点,正从“芯片有没有”转向“算力用不用得起”。

“我们深化共建共享,建成全球规模最大、技术领先的移动通信网,建成算网大脑,实现算力与网络资源的统一调度,让全域算力高效协同。”中国移动董事长陈忠岳表示。他判断,AI正处在从单点智能迈向规模应用的关键阶段。

在2026年世界互联网大会“互联网之光”博览会(世界互联网大会乌镇峰会重要活动板块,以下简称“博览会”)现场,阿里巴巴、华为、中兴通讯、曙光等企业的AI超节点产品集中亮相。通过高性能芯片、互联技术与系统架构的协同创新,提升大规模计算资源的使用效率,成为头部企业的共同方向。

上述分析师表示,AI基础设施的竞争正突破单颗芯片性能的局限,向计算、存储、互联及软件适配等环节延伸。随着AI应用从训练转向大规模推理,集群效率、能耗与部署成本成为新门槛——能否以更低成本提供持续稳定的算力服务,将直接决定企业的市场竞争力。

算力底座的竞赛,还延伸到了“连接”层面——智能体的实时响应和端、边、云算力调度,都离不开更宽、更快、更聪明的网络。

此次博览会首次集中展示6G、卫星互联网、量子通信等成果。在中关村泛联移动通信技术创新应用研究院展台,观众可以在乌镇实时操控近1000公里外的一台挖掘机,画面回传几乎无延时。该院项目总监杨学金介绍,6G自带边缘算力能力,挖掘机端的AI识别任务不必在本地搭载高性能芯片,算力需求可由网络直接承接,在工业作业、应急抢险等场景潜力巨大。

落地定胜负

开源解决扩散问题,算力解决能力问题,而AI能否真正转化为生产力,最终仍要交由落地场景与商业闭环检验。

以AI编程这一大模型落地最快的领域为例,阿里云智能体平台Qoder披露,其已服务全球超过800万用户,超10万家企业在日常开发中接入。“过去衡量个人生产力看专业能力、执行力和经验,而在AGI(通用人工智能)时代,更重要的是如何驾驭AI、有效组织AI提升生产力。”刘大一恒表示。

从写代码到开汽车,智能体正在从软件世界“长”进物理世界——AI不再只是屏幕里的助手,而开始成为能感知、会决策、可执行的真实生产力。地平线“整车智能体技术平台”便是一个样本,其智驾芯片累计出货已突破1500万套,中国每3台智能汽车,就有1台搭载地平线方案。地平线副总裁张洋表示,汽车是物理AI最先规模化落地的场景,正从出行工具演进为整车智能体。

会场之外,曹操出行把主驾无人的Robotaxi(自动驾驶出租车)开进了乌镇:车辆主驾不设安全员,接入远程安全服务平台承担紧急呼叫与全程监控职责。这家服务网络覆盖全国215座城市的企业,正在真实路况中检验智能出行的商业化成色。

会场之内,带着神经控制假肢演奏钢琴的小伙子,穿着古装翩翩起舞的机器人——AI的“终局”被反复指向真实世界。智元合伙人、高级副总裁朱洁表示,具身智能赛道的竞争早已跳出单点技术竞速,转向软硬协同、工程化落地的综合比拼。

“为了实现用意念控制每一根手指,我们做了整整10年。”强脑科技创始人兼首席执行官韩璧丞表示,依托通信网络、计算和智能制造体系,多年来脑机接口行业面临的难题正在被逐一破解。

值得关注的是,智能体规模化落地带来效率跃升的同时,也带来技术失控、AI诈骗等新型风险——智能体越能干,失控的代价就越大,产业落地必须同步补齐安全治理短板。

360集团相关负责人介绍,AI大幅降低了漏洞发现和攻击成本,AI自身的风险也在从大模型幻觉演变为智能体行为失控;公司以“以模治模”思路构建的AI安全攻防系统“图龙锋”,已累计挖掘漏洞超1.5万个,并以99.4%的漏洞复现成功率登顶国际基准测试CyberGym榜单,麒麟软件、统信软件等500余家企业已接入开展专项安全测试。

搜狐创始人张朝阳提醒,制造信息茧房的并非大模型本身,而是过度依赖算法的推荐机制;当声音、形象都可以被AI伪造,诈骗与滥用风险将随之放大,治理需要在实践中不断完善。

广州艾媒数聚信息咨询股份有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,只有筑牢安全底线、回归以人为本,技术进步才能真正转化为可持续的产业价值。从开源生态的共建,到算力底座的升级,再到应用场景的共拓,2026年世界互联网大会乌镇峰会映照出中国智能互联网产业发展的清晰路径。当创新成果加速从展馆走进千行百业,智能经济新形态的轮廓正愈发清晰。

医疗器械行业经营改善

本报记者 金婉霞

A股上市公司三季报披露收官。东方财富Choice数据显示,2026年前三季度,142家A股医疗器械板块上市公司合计实现营业收入2015.44亿元,同比增长9.56%;归属于母公司股东的净利润306.73亿元,同比增长11.74%。其中,第三季度营业收入和归母净利润分别同比增长12.30%和21.91%,增速均高于前三季度水平。

《证券日报》记者从业内了解到,医疗设备采购需求逐步恢复、部分龙头企业海外业务持续增长,共同推动医疗器械行业经营改善。

广州众成大数据科技有限公司行业数据显示,今年第三季度,国内医疗器械公开招标中标市场规模同比增长7.83%,扭转了今年前两个季度同比下降的态势。对此,国金证券股份有限公司研报认为,国内医疗设备行业前期调整逐步结束,部分头部企业渠道库存去化进入尾声,医疗设备收入端有望保持稳步增长。

国内需求复苏的同时,头部企业亦积极布局海外市场。例如,深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司2026年前三季度实现营业收入270.97亿元,同比增长4.89%;其中,国际业务实现营业收入143.64亿元,同比增长11.04%,占公司整体收入的比重达到53%。上海联影医疗科技股份有限公司(以下简称“联影医疗”)前三季度实现营业收入105.80亿元,同比增长19.43%;其中,海外收入达到29.96亿元,同比增长50.30%,占营业收入的比重提升至28.31%,同比提高5.82个百分点。

联影医疗对《证券日报》记者表示,AI应用正持续增强联影医疗产品的差异化竞争力,成为公司拓展海外主流医疗市场的重要抓手。“亚太发达市场增长尤为强劲,公司的旗舰影像设备先后入驻新加坡保健集团、日本埼玉中央诊所、香港养和癌症中心等机构,数字化产品在印度市场新增占有率位居第一。”联影医疗表示,截至三季度末,公司获得美国食品药品监督管理局(FDA)许可的AI赋能医疗器械超过40款。

深圳市新产业生物医学工程股份有限公司(以下简称“新产业”)今年前三季度实现营业收入37.01亿元,同比增长7.97%;归母净利润13.91亿元,同比增长15.42%。进一步来看,新产业的海外销售收入同比增长14.21%至16.76亿元,其中试剂销售收入同比增长23.6%,占海外收入比重达68.9%,同比提升5.2个百分点。“这说明,新产业在海外市场已从卖仪器进入试剂放量阶段。”一位行业分析人士表示。

在经营业绩逐步修复的同时,并购整合也成为医疗器械上市公司拓展业务边界、培育新增长点的重要方式。

《证券日报》记者梳理发现,今年前三季度,南微医学科技股份有限公司(以下简称“南微医学”)、山东威高血液净化制品股份有限公司、江苏东星智慧医疗科技集团股份有限公司等多家A股医疗器械上市公司完成相关收购交易。

“对于创新医疗器械企业而言,并购无外乎两类:买技术平台或买销售渠道。”摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄旸对《证券日报》记者表示,尤其是当企业有“出海”诉求时,海外销售渠道会是非常重要的资产,通过并购来获得海外销售渠道是较优选择。

AI产业链公司密集披露股份回购相关公告

本报记者 徐一鸣

11月4日,长鑫科技集团股份有限公司(以下简称“长鑫科技”)发布公告称,近日,公司收到董事长朱一明的提议,拟将此前股份回购金额由“不低于10亿元(含),不超过20亿元(含)”调整为“不低于25亿元(含),不超过50亿元(含)”。

长鑫科技相关负责人对《证券日报》记者表示,对照公司此前披露的前十大无限售条件流通股东持股情况(截至9月30日,回购前口径),若按回购金额上限50亿元实施,回购股份的规模将超过公司第三大流通股东的持股规模(1.31%),相当于第二大流通股东持股规模(1.95%)的近八成;按回购金额下限25亿元测算,高于第七大流通股东(0.74%)的持股规模。

记者不完全统计,11月份以来截至发稿,包括长鑫科技在内的AI(人工智能)产业链已有159家A股上市公司发布股份回购进展、计划等相关公告。

从股份回购进展来看,兆易创新科技集团股份有限公司表示,截至10月31日,公司通过集中竞价交易方式累计回购股份318.87万股,占公司总股本的比例为0.45%,回购最高价格为411.95元/股,最低价格为271.43元/股,已支付总金额为11.65亿元(不含交易费用)。

京东方科技集团股份有限公司表示,截至10月31日,公司通过回购专用证券账户,以集中竞价交易方式实施股份回购,累计回购A股1.22亿股,占公司A股总股数的比例约为0.3364%,占公司总股本的比例约为0.3301%,回购最高成交价为5.94元/股,最低成交价为5.21元/股,支付总金额约为7亿元(不含交易费用)。

从股份回购计划来看,广东奥飞数据科技股份有限公司表示,公司拟使用自有资金或自筹资金,通过深圳证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司已发行的部分人民币普通股(A股)股票,回购资金总额不低于5000万元且不超过1亿元,回购股份价格不超过27.40元/股。

前海开源基金首席经济学家杨德龙对《证券日报》记者表示,上市公司回购股份,既是响应政策号召、夯实股东回报、稳定市场预期的举措,也能立足产业长期发展前景向市场传递信心。

多家输变电设备企业斩获大单

本报记者 何文英

近日,国家电网2026年输变电项目第五次变电设备招标结果出炉。11月4日,长高电气集团股份公司(以下简称“长高电气”)、河南平高电气股份有限公司(以下简称“平高电气”)、中国西电电气股份有限公司(以下简称“中国西电”)等多家输变电设备上市公司相继披露中标公告,电网设备招标延续常态化推进节奏,行业订单格局呈现分化态势,头部企业与区域特色厂商各有斩获。

长高电气公告显示,公司4家全资子公司湖南长高电气有限公司、湖南长高高压开关有限公司、湖南长高成套电器有限公司、湖南长高森源电力设备有限公司,在本次招标中中标组合电器、隔离开关、开关柜等标包,合计中标金额约2.30亿元,占公司2025年经审计合并营业收入的13.84%。相关订单待正式合同签订后履行,预计将对公司后续年度营收形成支撑。

拉长时间线看,长高电气年内在国家电网集中招标中收获稳定。2026年第一次变电设备招标中标1.81亿元,第二次招标中标3.46亿元,第三次招标中标4.16亿元,第四次招标中标2.99亿元,叠加本次第五批次中标金额,今年在国家电网前五批次招标中累计中标近15亿元,GIS组合电器、隔离开关、中低压成套设备等优势品类持续获得订单,公司已成为国内电网设备领域的主要供应商之一。

长高电气相关负责人对《证券日报》记者表示,公司除了在国家电网市场保持稳定表现外,在南方电网市场也取得突破。公司依托宁乡、望城、衡阳三大生产基地供货,同时推进1100kV组合电器型式试验,瞄准特高压高端市场补齐产品线。

同批次招标中,平高电气及下属子公司、合营公司合计中标约9.98亿元,中标品类覆盖组合电器、隔离开关、断路器、互感器等,是本次集中采购中标规模靠前的企业;中国西电12家下属子公司合计中标约11.15亿元,在高压、超高压主设备领域保持竞争优势。作为特高压主设备龙头企业,平高电气此前还在特高压专项招标中斩获20.92亿元订单。

许继电气股份有限公司则更多在特高压直流赛道发力,年内在多轮特高压专项招标中接连获得换流阀、直流控制保护系统等订单,两次特高压招标中标金额合计超25亿元。公司差异化布局直流输电二次设备、换流核心装备,与以交流一次开关设备为主的厂商形成错位竞争。

信辰(深圳)资产管理有限公司基金经理郭洁向《证券日报》记者表示,本轮变电设备集中采购招标兼顾主网高压设备、配网成套设备,市场呈现分层特征。从订单转化节奏来看,电网设备中标不等于立即确认收入,中标后还需经历合同签订、排产、发货、现场验收等环节,业绩释放存在滞后性。原材料铜、铝价格波动、电网年度投资节奏调整以及新产品市场推广难度,仍是行业共同面临的变量。

郭洁认为,在新型电力系统建设提速的背景下,电网主网架升级、存量设备更新替换需求长期存在,输变电一次设备行业需求具备韧性。后续观察重点一方面是特高压工程落地带来的大额设备招标,另一方面是环保型GIS(气体绝缘组合电器)、智能开关等新产品的市场份额提升情况。中小厂商向高端电压等级市场突破的进度,将成为企业估值分化的重要因素。

高端磷酸铁锂供应偏紧 上市公司积极扩产

本报记者 冯雨瑶

“综合来看,预计2027年高端磷酸铁锂仍将处于供应偏紧的状态。”11月2日,湖南一家正极材料上市公司在三季度业绩说明会上作出这一判断。

同日,另一家位于广东的锂离子电池材料上市公司也在三季度业绩说明会上表示,从目前市场需求来看,第四代及以上产品的供需关系比较紧张。“预计明年第四代磷酸铁锂的需求会继续增长,市场上能够高质量稳定供应第四代高压实产品的产能较为有限,供应仍然会比较紧张。”

业内所称高端磷酸铁锂,多指粉末压实密度不低于2.6g/cm³(第四代及以上)的高压实磷酸铁锂正极材料,有助于改善传统磷酸铁锂能量密度偏低、快充性能不足等问题。

万联证券投资顾问屈放对《证券日报》记者表示,以第四代、第五代为代表的高端磷酸铁锂产品之所以供应偏紧,主要是因为技术门槛较普通磷酸铁锂更高,同时下游客户认证周期长达12个月至18个月,而行业集中度又较高,只有少数头部企业能够持续稳定供应。

需求端,隆众资讯磷酸铁锂分析师张胜楠表示,随着高端储能和动力电池对压实密度要求的提高,磷酸铁锂高端市场需求量预计大幅增长。“今年整体磷酸铁锂需求量较去年明显提升,高端需求缺口可能更大,预计有30万吨至40万吨左右的需求缺口。”

当前,上市公司磷酸铁锂扩产已明显转向高端高压实路线。记者梳理发现,不少上市公司新规划、新投产的产线按照第四代及以上标准建设,部分产线预留了第五代磷酸铁锂材料的兼容能力。

例如,10月30日,国轩高科股份有限公司宣布,旗下新能源材料公司——合肥国轩闰辉新能源科技有限公司的年产20万吨正极材料项目在庐江高新区全线投产。该项目采用第四代磷酸铁锂生产线技术,建成基于数字化、信息化技术的全新智能工厂。此次投产的年产20万吨正极材料产能同时向上兼容新一代产品,助力第五代电池量产交付。

4月份,宁波容百新能源科技股份有限公司发布公告称,拟投资共计42.98亿元建设磷酸铁锂前驱体及正极材料产能。对于该扩产项目的必要性,公司称,当前,高压实磷酸铁锂(压实密度达2.6g/cm³以上,即第四代产品)作为新能源汽车动力电池及储能设备的核心关键材料,随着2026年下游快充电池及大容量储能电芯需求进一步放量,市场需求快速增长。而目前市场上的高端产能不足,使得供需失衡的情况有可能持续扩大。

协鑫集团有限公司(以下简称“协鑫集团”)相关负责人对记者表示,产品端,协鑫集团已跳过竞争激烈的第二代、第二代半磷酸铁锂“红海”市场,直接发力高压实高端产品。“公司第5.5代高压实磷酸铁锂C20产品9月份首发即实现量产,粉末压实密度典型值高达2.73g/cm³(标准值≥2.72g/cm³)。”