

把“强行闯入”变成“敲门访问” AI手机进入2.0时代

证券时报记者 严翠

历经约三年的概念预热与落地探索,人工智能(AI)手机进入稳定发展期。

品牌厂商对 AI 手机的发展路线逐渐清晰:明确个人智能方向,不再与 App 们

争夺 AI 流量入口,而是以各类协议方式与互联网企业共建个人智能新生态,各家均在深挖用户需求、深耕场景,提升 AI 应用体验,行业竞争焦点已升级为软硬件、生态、服务等系统能力的比拼。

1 入口之争转向合作共建

自 2023 年开始发力 AI 手机以来,手机行业先后经历 All in AI、纠缠(回归用户体验)、聚焦端侧模型与服务等探索过程。对于 AI 流量入口的争夺,行业长期与互联网企业博弈,始终未形成统一范式。

如今,AI 手机行业在发展方向、能力边界、技术实现与生态协同等方面形成共识,开始由过去探索的 1.0 阶段,进入稳定发展的 2.0 阶段。

今年秋季密集举行的手机厂商开发者大会上,各家企业高层,不约而同地公开强调要着力发展个人智能,重点共建个人智能新生态。

“面对 AI 浪潮,vivo 将以个性化智能深度重构系统体验,让 AI 读懂用户意图、记住偏好、感知情境,让智能真正属于个人。”vivo 高级副总裁、首席技术官施玉坚如是表示。

“ColorOS 17 是 OPPO 个人终端迈向个性化主动智能的关键一步,OPPO 端侧大模型、记忆共生引擎、智能体生态三大技术底座都迎来突破。”OPPO 软件工程部部总总裁唐凯说,OPPO 未来将持续挖掘用户需求,推进 AI 手机的落地与普及。

荣耀也释放类似信号。“未来,荣耀将进一步携手阿里等软硬件生态伙伴、开发者,共建面向终端的智能体生态,共创超级智能体场景。”荣耀产品线总裁方飞近日表示。华为则早已在鸿蒙系统落地

A2A(智能体到智能体)智能体协作,打通多个应用服务。

显然,手机厂商在发展 AI 手机方面,方向已一致锚定个人智能,而在技术实现方式上,行业已形成统一范式——合作共建。手机厂商不再试图单方面抢夺流量,而是通过标准化协议,和互联网应用建立授权、可控的协作机制,把“强行闯入”变成“敲门访问”。

中兴努比亚与字节跳动合作的第二代豆包手机 NaviX Ultra,是这一转型的标志性产品。技术层面,该机型摒弃了其上代产品引发广泛争议的 GUI(图形界面形式)模式,优先采用 MCP(模型上下文协议)、A2A 协议实现跨应用交互,SAEP(屏幕自动化声明协议)作为兜底方案。第三方应用可以自主声明哪些操作允许 AI 执行、哪些操作禁止,高风险的支付、发布动作,保留用户二次确认权限。

“如何让手机以 Agent(智能体)的形式访问,这个问题过去三年一直在争执,今天这个争执已经告一段落了,有了较好的收场方式,就是 MCP、A2A 等访问形式,现在 vivo 不提通过 GUI 强行使用三方的服务和能力,而是谈一起和生态伙伴做了什么事。”vivo 副总裁、AI 全球研究院院长周围对证券时报记者表示。

“未来一段时间,MCP、skill、Agent、A2A、GUI 这几种技术范式会并存。”vivo AI 产品总经理岩关冰对记者表示。

2 比拼系统能力

当生态共建的底层框架逐步搭建完成,AI 手机的竞争标尺也随之改写。在 AI 手机 1.0 阶段,行业比拼更多是单点技术指标:端侧大模型参数量、NPU 算力、模型压缩能力,各家发布会争相展示参数、跑分、单轮问答效果,AI 能力更偏向独立功能模块。进入 2.0 时代,单点技术优势不再是决胜关键,竞争核心转向软硬件、模型、生态、权限、隐私、服务体验融合而成的系统能力。

荣耀 CEO 李健对记者表示,AI 手机已经进入体系化竞争时代,不再比拼单点硬件规格,而是技术、生态、场景综合能力比拼。一套完整的 AI 个人智能系统,需要实现感知、理解、规划、工具调用、任务执行全链路闭环。目前,荣耀 YOYO Harness 智能体体系,正持续扩充原子化工具能力,已覆盖三千余个日常场景。

vivo 同样将系统能力建设放在核心位置,其搭建蓝心 Harness 框架,将系统、硬件、第三方应用能力拆解为六千多项原子技能,自由组合生成上万种任务,支撑个性化智能服务。vivo 总裁胡柏山认为,手机正在演变为个人数字大脑,AI 的价值不在于炫酷的单次演示,而在于读懂用户意图,克制、恰当地提供服务,这依赖整套系统的感知与决策能力。

华为持续升级鸿蒙 A2A 智能体协同框架,打通跨设备、跨应用的智能体交互,强调端云一体化调度能力;OPPO 在开发者大会推出 Agent Matrix 智能体框架,重点完善任务规划、权限管控、安全校验等系统底层模块,把 AI 闪记、文档处理、实景交互等生产力场景嵌入系统底层。

至于在这场个人智能的比拼中,如何做出差异化,目前来看各企业思考类似。

商持续扩产,进一步促进公司通信测试仪器产品及光电子器件测试设备产品销售增长。

联讯仪器主营高端测试仪器设备业务,在光互联领域,公司向多家国内外用户量产供货 65GHz 采样示波器、1.6Tbps 误码分析仪等 1.6T 光模块测试核心产品。“公司依托充足在手订单有序备货,订单能见度较好,对全年经营保持信心。”联讯仪器方面近期在业绩交流会上表示。

同样受益于数据中心业务趋势,A 股另一只千元股源杰科技(688498)同日也宣布业绩惊喜,公司预计 2026 年第三季度实现归属于母公司所有者的净利润 4.03 亿元至 4.53 亿元,同比增加 578.85%至 659.70%。

源杰科技方面表示,公司收入大幅增长,主要系数据中心业务收入增长。CW 产品出货持续增长,需求旺盛。公司产品主要以数据中心产品为主,毛利率仍维持高位;加之随着业务规模增长,期间费用占比同比明显下降,销售净利润率同比大



图片来源:AI生成

荣耀 AI 和软件业务部总裁孙建发对记者表示,在打造 AI 能力方面,荣耀内部有三个标准:第一,是不是解决了用户经常遇到的问题;第二,能不能在实际使用场景

中准确完成用户任务的闭环;第三,是否真的好用、好上手、简单。vivo 则强调,希望其提供的应用场景是用户需要的,并做到令用户满意。

3 商业博弈仍将持续

尽管入口之争暂告段落,但后续,手机企业与互联网企业之间围绕 AI 手机所引发的商业利益之间的博弈仍将持续存在。

Omdia 资深分析师钟晓磊对证券时报记者表示,去年争议比较大的是,手机厂商通过 GUI Agent 跨 App 操作,容易触碰互联网平台的流量、风控和商业化边界。今年比较大的变化是更强调协议化合作,手机厂商负责理解用户意图、上下文和任务调度,互联网企业继续提供电商、地图、支付、出行等具体服务。不过,互联网入口之争并没有消失,只是从“App 入口之争”转向了“AI 任务调度权之争”。未来谁来理解用户需求、决定调用哪个服务,以及谁掌握后续的流量和价值分配这几个链路还存在较大的竞争空间。整体来看,技术层面的互联互通共识正在形成,但商业层面的利益分配之争还会持续。

钟晓磊认为,AI 手机的发展,不必然会减少互联网企业广告收入,因为 AI 入口能提升用户使用各类服务的频次,毕竟 AI

智能体手机发展减少了操作的复杂度,但它们的广告模式,不一定是现在 banner(横幅)或开屏广告模式,有可能是类似于搜索引擎竞价排名的模式。

尽管行业对于 AI 手机发展路径基本明晰,但仍面临待解难题。首先是场景供给总量不足,大量 App 还没有接入 MCP、A2A 协议,智能体可用场景仍有限。其次是体验边界把控,主动智能很容易变成过度打扰。

岩关冰对记者表示,平衡主动服务和打扰用户,是行业级难题,厂商需要建立用户行为评价体系,克制推送,依据用户正向反馈逐步加码。隐私安全、权限管控、高风险操作的用户确认机制,也是所有厂商必须守住的底线。从抢入口到共建生态,AI 手机 2.0 时代的竞争,刚刚拉开序幕。



茅台重归“股王” 两只千元股业绩大幅预增

证券时报记者 张一帆

10 月 12 日,A 股第一高价股的“王座”,由联讯仪器(688808)交回贵州茅台(600519)。当日,贵州茅台股价上涨 1.98%,收于 1288 元/股。

就在“股王”位置易主当日,联讯仪器于晚间宣布业绩惊喜。受益于数据中心建设的加速推进,公司前三季度归母净利润至少同比增长 1866%。公告显示,联讯仪器预计 2026 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润 19 亿元至 21 亿元,较上年同期增长 1866.00%至 2072.95%。公司利润增长呈现逐季度加速态势,2026 年第二季度联讯仪器实现营业收入 10.43 亿元、归母净利润 4.48 亿元,环比一季度分别增长约 114%和 277%。

对于业绩表现,联讯仪器表示,报告期内受益于人工智能技术快速发展及全球算力需求持续提升,数据中心建设加速推进,高速光通信领域市场需求保持较快增长,带动光模块及光芯片片

■ 10 月 12 日,A 股第一高价股的“王座”,由联讯仪器交回贵州茅台。

联讯仪器预计 2026 年前三季度实现归属于上市公司股东的净利润较上年同期增长 1866.00%至 2072.95%,公司利润增长呈现逐季度加速态势。

幅增长。

值得注意的是,虽然业绩表现以及业绩预期都比较积极,但是近期光通信、覆铜板、PCB 等 AI 硬件板块出现股价回调,高股息防御方向则走高。

对于后市科技股、红利股走势,机构

目前存在一定分歧。

看多科技股的机构中,东吴证券研报认为,人工智能(AI)趋势未完,市场情绪见底叠加美债利率回落,有望迎来反弹行情。银河证券则提示三季报是 10 月最重要的风格催化剂,“当前 AI 产业链公司的三季报预告表现突出,高景气环节持续兑现,10 月 AI 产业链景气定价的趋势有望延续”。

广发证券认为,当前市场仍是存量博弈格局,资金在高股息与科技成长间来回跷跷板,两边都没有持续上攻的动能。展望后续行情,核心关注两个信号:一是三季报业绩密集披露,尤其是科技赛道的业绩能否持续兑现,这是市场重新凝聚共识的关键;二是海外通胀数据与美联储政策信号,美债长端收益率能否回落,将直接决定成长股的估值压力能否缓解。

对于股价表现,联讯仪器高管曾表示,公司不对二级市场股价及估值水平发表评论,公司始终聚焦主业经营与长期价值创造。

截至 10 月 12 日下午收盘,碳酸锂期货 2701 合约报跌 11.79%,收于 104680 元/吨,跌破 11 万元关口,刷新年内低点。相较该合约今年 5 月中旬超过 20 万元/吨的高点,不足半年间近乎“腰斩”。

现货市场方面,据上海钢联数据,10 月 9 日优质碳酸锂市场价格区间在 120500 元/吨—122000 元/吨,电池级碳酸锂市场价格区间在 118500 元/吨—122000 元/吨,工业级碳酸锂市场价格区间在 116500 元/吨—120000 元/吨。

“碳酸锂行情调整受多方面因素影响,一是远期供应宽松,二是旺季需求走弱逻辑强化,此外外围利空仍未明显出清,资金端也存在异动。”卓创资讯富宝锂电分析师据存泉提及,江特电机 2026 年 10 月 12 日公告称,公司收到国家矿山安全监察局下发的《江西省宜春县茜坑锂矿 300 万吨/年采矿工程安全设施设计审查意见书》,原则同意该安全设施设计通过审查。该矿理论 LCE 产能在 1.5 万吨/年,加上前期宜春市生态环境局于 10 月 8 日再次发布视下窝锂矿环评拟受理公示,云母矿产能释放预期强化,市场对远期供应进一步宽松的担忧上升。

同时,9 月碳酸锂供需数据偏弱,“旺季证伪”交易路径强化。进入 10 月后,整体供需并未有明显好转,且市场传出大厂下调排产消息,尽管尚未证实,但仍加剧了市场对基本面的担忧情绪。上周,中欧就汽车贸易初步达成协定,但市场有消息称欧盟计划采取措施将中国混合动力汽车进口量减半,后期仍有协商谈判过程,利空尚未完全出尽。

此外,上周锂电权益板块逆势走强,主要源于 10 月排产较强和固态电池政策。但 10 月 12 日资金有明显流出,对期货市场情绪形成联动压制。

上海钢联锂行业分析师彭宇哲认为,9、10 月磷酸铁锂产销调研分别环比增长 4.74%、3.61%左右,铁锂厂家受原料供应、产线调试、盈利压力等多种因素影响,爬坡节奏有所放缓。四季度碳酸锂需求端反馈偏强,磷酸铁锂与电芯排产预计维持高位。供给释放受矿端供应节奏、成本边际产量等因素影响,节奏较预期平缓。不过,库存去化幅度虽趋势性收窄,但绝对水平仍向低位收敛,对价格形成一定支撑。

据存泉分析,综合来看,当前碳酸锂远未走出前期“旺季需求端持续偏弱+供需宽松、远期供应放量预期+外部风险未完全出清及资金情绪转弱”的交易逻辑。需继续关注节后需求恢复情况、外围动向及产业链实际需求库存变化。

光期货此前分析显示,津巴韦布计划于明年 1 月生效的锂精矿出口禁令设有延期的理由。津巴韦布信息部长尼克·曼瓜纳称,该国锂矿企业已有充足时间为 2027 年 1 月的本地加工最后期限做好准备。津巴韦布正效仿其他非洲国家,希望从本国自然资源中获取更高附加值。月度平衡来看,供给增速并未如期放量,需求仍维持小幅增长态势,月度去库速度或有望环比上月加速。

业内预计碳酸锂市场短期仍偏震荡运行,需要关注新的基本面、宏观变量,但鉴于市场仍然处于快速去库的节奏中,如若基差持续走强,叠加年底非洲、江西等供给扰动带来供需错配,锂价有望企稳反弹。而需求预期本身是既难证实又难证伪,对这部分预期修正较难,将导致价格高度有限,但如若负反馈出现,则碳酸锂价格将继续下挫。

微导纳米拟募资近50亿元 加码先进半导体设备

证券时报记者 叶玲珍

半导体设备领域又见大手笔投资。微导纳米(688147)拟定增募资不超 49.44 亿元,加码尖端技术研发和产业升级。

10 月 12 日晚间,微导纳米公告称,公司拟向特定对象发行 A 股股票,募集资金总额不超过 49.44 亿元,扣除发行费用后拟用于尖端薄膜沉积技术研发中心项目、无锡先进半导体设备产业化升级迭代项目、华中先进半导体设备产业化项目及补充流动资金。

拆分来看,尖端薄膜沉积技术研发中心项目拟投入募集资金 32.25 亿元,无锡先进半导体设备产业化升级迭代项目拟投入 7.29 亿元,华中先进半导体设备产业化项目拟投入 2.89 亿元,剩余 7 亿元用于补充流动资金。

从投资方向来看,本次募投项目围绕公司以原子层沉积(ALD)技术为核心、化学气相沉积(CVD)等多种薄膜沉积技术梯次发展的主营业务展开,承担成熟产品升级迭代、重点市场区域化产业布局、下一代先进工艺设备研发和营运资金保障等功能。

当前,微导纳米半导体设备业务进入高速扩张期。2025 年,公司半导体设备收入为 8.81 亿元,同比增长 169.12%,占主营业务收入的比重为 33.49%。截至 2026 年 6 月,公司半导体设备在手订单规模已达 26.98 亿元。

微导纳米表示,公司现有生产条件在支撑多品类产品并行量产、大量订单集中交付方面面临一定压力,本次扩产将有助于提升交付保障能力。与此同时,本次募投项目中的“尖端薄膜沉积技术研发中心项目”瞄准先进逻辑、先进存储、先进封装等领域的前沿应用,在现有 ALD、CVD 技术体系基础上,进一步拓展 PVD、ALE 等技术路线,面向未来工艺节点储备关键技术能力。



e 公司
egsea.com

上市公司资讯第一平台