

小米17向高端化迈进 供应链公司加速协同布局

欣旺达

在消费类电池领域开拓新兴市场，包括云台类产品、服务机器人、VR/AR眼镜等产品，目前销量提升较为明显

欧菲光

公司的浮动微距模组、潜望式长焦微距模组、芯片级防抖、可变光圈和伸缩式模组等创新产品已实现规模化量产，10倍连续光学变焦技术已完成关键技术突破

江波龙

截至7月底，公司主控芯片全系列产品累计实现超过8000万颗的批量部署；公司搭载自研主控的UFS4.1产品正处于多家Tier1厂商的导入验证阶段

德赛电池

产品面向全球市场，是消费类锂电池电源管理及封装集成领域主要供应商之一。目前，公司储能电芯生产处于满产状态

京东方A

持续推进显示器件产品结构的高端化转型。上半年，IT高分辨率、高刷新率产品出货占比快速增长，OLED业务突破核心客户LTPO项目并实现量产供货



记者 刘唯 摄 郭晨凯 制图

◎ 记者 柴刘斌

随着智能手机市场进入存量竞争的新阶段，高端化已成为国产品牌寻求突破与增长的必由之路。9月25日，小米推出年度旗舰小米17系列手机，小米集团创始人、董事长兼CEO雷军将其视为全面对标iPhone的产品。与产品战略升级相呼应的是，小米手机供应链公司加速协同布局，为小米17等国产手机的高端化征程提供坚实支撑。

小米17系列迈向高端化

“我用四个字来形容小米17的变化，叫‘惊艳蜕变’。我觉得大家可以重新认识一下小米手机。”9月25日，雷军在小米17系列发布会上表示。此次，小米共推出小米17、小米17 Pro和小米17 Pro Max三款手机。

值得一提的是，小米跳过了数字系列“小米16”的命名，直接宣布推出“小米17”系列。雷军9月15日在其个人微博表示：“小米17系列，产品力跨越升级，全面对标iPhone，正面迎战！”

小米集团总裁卢伟冰此前在微博介绍，小米17系列，是小米高端化5年的蜕变之作，也迎来了数字系列的关键变阵，全系产品力跨越升级。过去5年，小米研发投入超过1000亿元，未来5年投入将加码至2000亿元。

影像系统是高端旗舰竞争的焦点。据小米介绍，此次小米17 Pro系列率先攻克逆光摄影难题，搭载移动影像第三代高动态技术LOFIC，单帧影像即可获得高动态HDR，实现小米迄今最高传感器动态范围16.5EV。

欧菲光近期在接待机构调研时表示，手机光学行业的未来升级方向主要有三个方面：一是主摄、长焦等摄像头逐步采用更“大底”传感器，以提升全场景影像体验；二是潜望式长焦模组普及加快，更多品牌将下放至中高端机型；三是在光学结构上，玻璃混合镜头和小型化模组方案会更广泛应用，以兼顾画质和轻薄整机设计。

A股产业链公司加速布局

小米17系列是国产手机冲击高端的

缩影，而其身后，一条高效创新的供应链体系正在加速构建。近期，多家小米产业链公司透露最新业务进展，不少公司借机“秀肌肉”，展示其在消费电子领域的新产品与新技术布局。

“截至7月底，公司主控芯片全系列产品累计实现超过8000万颗的批量部署，并且部署规模仍在保持快速增长。”江波龙近日表示，公司搭载自研主控的UFS4.1产品正处于多家Tier1（一级供应商）的导入验证阶段，全年来看，自研主控芯片部署规模将实现放量增长。公司同时预测，手机新品发布将催生新一轮换机需求，叠加存储晶圆原厂兼顾投入产出比的供应策略影响，第四季度存储市场价格将迎来全面上涨。

德赛电池产品面向全球市场，是消费类锂电池电源管理及封装集成领域主要供应商之一。公司近期在互动易平台表示，目前公司储能电芯生产处于满产状态。欣旺达2025年上半年消费类电池业务实现营业收入138.90亿元，同比增长5.22%。公司在消费类电池领域积极开拓

新兴市场，包括云台类产品、服务机器人、VR/AR眼镜等产品，目前销量提升较为明显。

京东方A近日在接待机构调研时表示，公司OLED市场份额持续提升，上半年出货量超7100万片，同比增长7.5%。在保持市场份额领先的同时，公司持续推进显示器件产品结构的高端化转型。上半年，IT高分辨率、高刷新率产品出货占比快速增长，OLED业务成功突破核心客户LTPO项目并实现量产供货。

欧菲光智能手机业务上半年营收实现同比增长。公司的浮动微距模组、潜望式长焦微距模组、芯片级防抖、可变光圈和伸缩式模组等创新产品已实现规模化量产，10倍连续光学变焦技术已完成关键技术突破。

上半年，思特威应用于高阶旗舰手机主摄、广角、长焦和前摄镜头的数颗新一代高阶5000万像素产品，以及应用于普通智能手机主摄的5000万像素高性价比产品出货量均实现大幅上升，公司智能手机领域营业收入显著增长。

多赛道竞速升级 激光雷达行业“卡位战”正酣

◎ 陈铭 记者 邓贞

近期，多家激光雷达厂商相继公布了在无人驾驶出租车（Robotaxi）领域的大额订单及合作信息，加速抢占产业“下一个爆点”；与此同时，车载辅助驾驶、割草机器人、无人驾驶卡车等应用也在快速打开市场窗口。从禾赛科技签下4000万美元海外订单，到速腾聚创接入英伟达三大生态，再到图达通拓展商用车赛道，激光雷达正迎来一场多场景、多赛道的抢滩竞速。

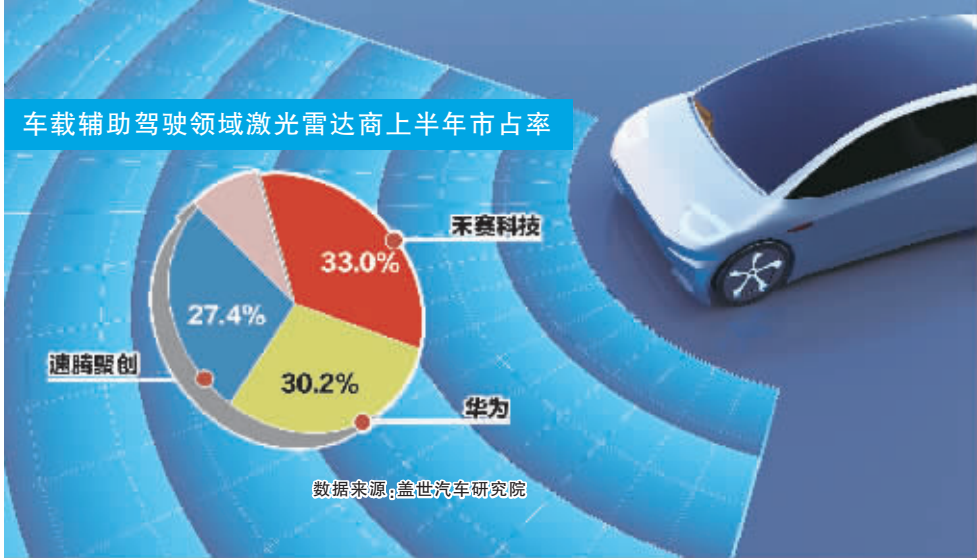
在业内人士看来，激光雷达行业正从技术突破转向场景争夺。在市场格局尚未固化之际，谁能率先跑通应用路径、积累落地经验，就有望在下一阶段产业爆发前占据有利位置。

Robotaxi“开跑” 激光雷达竞速前装量产

随着Robotaxi逐步从试点转向商业落地，作为无人驾驶关键感知器的激光雷达也进入“抢滩登陆”阶段。上海证券报记者注意到，激光雷达头部厂商近期正密集公布订单与合作信息，加速抢占无人驾驶赛道生态位。

以禾赛科技为例，9月上半月，公司连获三笔重量级合作：4日，禾赛科技与美国无人驾驶企业Motional签署订单，为其旗下全电动Robotaxi独家供应近距激光雷达；11日，与哈啰签署战略合作协议，后者首款前装Robotaxi车型“HR1”搭载8颗禾赛激光雷达，预计在未来2年内内部署超5万辆；15日，宣布独家斩获海外头部Robotaxi企业大单，金额4000万美元（约合人民币2.8亿元）。

禾赛科技CFO樊鹏在接受上海证券报记者采访时表示，当前L3级和L4级自动驾驶方案普遍倾向于配备多颗激光雷达，这已成为行业共识。多笔大单落地的背后，是逐步明晰的量产节奏，从交付周期看，禾赛的海外



郭晨凯 制图

订单与哈啰Robotaxi的预期量产下线时间均集中在2026年。

速腾聚创则在数字化高线束激光雷达方向持续发力，并携手英伟达打造生态优势。9月11日，速腾聚创宣布其车规级数字化激光雷达产品E1、EMX和EM4接入英伟达NVIDIA DRIVE平台，覆盖百度Apollo、文远知行、小马智行等Robotaxi企业，并成为率先接入英伟达三大生态系统的激光雷达厂商。

记者从速腾聚创处了解到，其多项合作有望在年内实现量产交付。其中，小马智行旗下Robotaxi已于8月1日起面向公众开放运营；其另一重要合作方——滴滴自动驾驶与广汽埃安联合打造的高度自动驾驶车型，计划于2025年底量产下线。

“现阶段，无人驾驶出租车正处于试点向规模化商用的关键过渡期。进入商业化阶段，感知系统除了要满足高性能、安全性等硬指标，成本控制与稳定量产交付能力也非常重

要。”一位激光雷达行业人士表示，随着市场对稳定供货能力的要求提高，产业格局或将加速向头部供应商集中。

多赛道竞速：车竞赛角胶着 机器人放量提速

从车载到机器人，今年以来，激光雷达厂商在多个场景中频频出手、加速布局，从单一赛道竞争演变为多场景并进的竞速卡位战。盖世汽车研究院的数据显示，在车载辅助驾驶领域，禾赛、华为、速腾聚创上半年市场份额分别为33.0%、30.2%和27.4%，相邻市占率差距不足3个百分点，可谓胶着胶着。其中，禾赛与速腾累计拿下十余家车企定点，并加速向海外拓展；华为则在近期发布了乾崮激光雷达累计发货量破100万的成绩单，继续强化“体系力”优势。

“对车企而言，行业已基本完成阶段性降本任务，未来重点将是在性能提升与成本控制之间寻求平衡。”在樊鹏看来，随着激光雷

达的技术持续成熟和成本逐步下探，10万元级车型将成激光雷达的下一个布局新焦点。

乘用车赛道竞争白热化之际，“后发者”图达通则将目光拓展至无人驾驶卡车等商用车细分市场。图达通更新的招股书显示，公司已与深向、赢彻科技、陕重汽等客户达成合作，并开启量产交付。同时，图达通在与包括易控智驾在内的多家ADAS（高级驾驶辅助系统）及ADS（自动驾驶系统）公司展开合作，拓展货运及物流等场景。

机器人赛道也是关键竞速场，其中头部品牌是供应商的核心目标。以业内公认具备高成长性的割草机器人为例，禾赛推出专为该场景定制的JT系列产品，并创下5个月内超10万台的交付纪录。樊鹏透露：“几乎所有的割草机器人一线品牌，禾赛都已在对接合作。”

速腾聚创宣布，已与库玛科技达成三年120万台的供货协议，并锁定多家全球Top5割草机厂商的合作，订单规模突破七位数。速腾聚创市场总监谢闻地告诉上海证券报记者：“速腾聚创从成立之初，就把自己定义为一家人工智能公司，激光雷达的布局只是我们的第一步。”目前，公司已围绕机器人感知、启动手眼协同的算法研发进程。

头部玩家持续加码之际，中小企业也在寻求突破。例如，万集科技近日在投资者互动平台回复，公司的192线车载激光雷达已通过多家主流车企平台验证，正力争获得前装量产项目定点；光峰科技9月10日推出水下蓝光激光雷达，面向消费级与专业级水下机器人市场，意欲抢占蓝海市场先机。

激光雷达厂商为何在多赛道密集出击？一个重要原因是为了在场景实战中汲取落地经验与系统集成能力。

“和这些企业合作不是卖一颗激光雷达那么简单，落地到场景中你会碰到很多意想不到的问题。谁能率先进入应用场景、率先探索出‘know-how’，谁就有机会在下一阶段的竞争中占据先发优势。”谢闻地说道。

一批电力设备上市公司 中标国家电网采购项目

◎ 记者 高志刚

近日，多家上市公司披露中标公告，电力设备行业整体保持较高景气度。

9月24日午间，迦南智能公告称，公司近日收到国家电网有限公司及国网物资有限公司发出的中标通知书，在“国家电网有限公司2025年第五十三批采购”项目中，公司共计中得6个标包，合计中标金额约为7312.21万元。

迦南智能中标并非个例。据上海证券报记者不完全统计，近两日已有14家上市公司先后发布国家电网项目中标或预中标公告，合计中标金额约为42.48亿元。

中研普华产业研究院分析认为，2022年至2024年我国电网投资完成额持续增长，2025年投资总规模有望继续保持高位。当前，随着“双碳”目标持续推进、新型电力系统建设提速，以及现代化产业体系建设加快，电力装备制造业正迎来发展机遇。

上市公司大单频现

随着国家电网招投标工作的推进，电力设备产业链上市公司近期密集发布中标喜讯。

9月24日，中国西电公告称，公司下属14家子公司成功入围“国家电网有限公司2025年第六十批采购”中标人名单，中标产品涵盖变压器、组合电器、电抗器、断路器、隔离开关、电容器、互感器、避雷器、开关柜等，总中标金额为16.41亿元，占2024年度营业收入的7.40%。中国西电表示，相关项目签约后，其合同的履行将对公司未来经营发展产生积极的影响。

平高电气9月24日公告，公司及子公司中标国家电网相关采购项目，中标金额合计约13.69亿元，占2024年营业收入的11.04%，中标产品涉及组合电器、断路器、隔离开关、避雷器、互感器、开关柜等。

三星医疗表示，公司及下属全资子公司在国家电网采购中预中标金额合计约1.93亿元，约占2024年营业收入的1.32%，合同的履行将对公司的经营工作和经营业绩产生积极的影响。

除上述公司外，友讯达、海兴电力、林洋能源、白云电器、炬华科技等电力设备公司的预中标金额均超过1亿元，行业整体中标态势良好。

从中标金额占2024年营业收入的比例看，平高电气和友讯达此次中标金额占比均超10%，万胜智能、新联电子、迦南智能、西力科技等公司的占比均超7%。这些订单的落地，将为相关企业后续经营业绩的稳定增长提供有力支撑。

“从公告来看，公司自去年以来的中标情况就较为频繁。”中国西电证券部工作人员对上海证券报记者分析称，当前我国电力行业政策持续出台，尤其是随着特高压重点工程建设加速、新型电力系统深化推进，直接带动电力装备制造行业保持良好发展态势。

政策力促行业景气攀升

今年，两大电网公司公布的2025年投资额均创下新高。其中，国家电网预计2025年电网投资将超6500亿元，南方电网公司安排了创纪录的1750亿元固定资产投资。南方电网公司表示，投资将围绕数字电网建设、服务新能源发展、设备更新改造、战略性新兴产业等方面进行。

值得关注的是，特高压等重点工程投资建设持续升温，直接拉动线缆、变压器、换流站、绝缘设备等核心环节的市场需求。以藏粤直流工程为例，其总投资达532亿元，配套的“水风光”电源投资将超1500亿元，这意味着大量电力设备企业将陆续迎来订单机遇。

针对国家电网的大规模投资，甬兴证券在研报中表示，这一投资规模处于历史较高水平，折射出多重积极信号：一方面，重大项目建设在持续快速推进，电网结构正在不断完善；另一方面，特高压工程建设稳步推进，将有效提升新能源消纳与并网能力，优化能源资源配置，为我国绿色能源转型奠定坚实基础。

与此同时，近期电力行业相关政策也密集出台。工业和信息化部等三部门近日联合印发的《电力装备行业稳增长工作方案（2025—2026年）》提出，到2026年，我国传统电力装备年均营收增速保持6%左右，新能源装备营收稳中有升。

该方案还明确了一系列2025年至2026年电力装备行业稳增长主要目标：发电装备产量保持在合理区间，供给得到有效保障，新能源装备出口量实现增长；重点地区、重点企业带动作用加强，电力装备领域国家先进制造业集群年均营收增速7%左右，龙头企业年均营收增速10%左右；推动一批标志性装备攻关突破和推广应用。

9月9日，国家发展改革委、国家能源局联合发布《关于推进“人工智能+”能源高质量发展的实施意见》，为能源行业智能化转型提供了清晰的路线图。电力系统作为能源领域的主要构成，将深度受益于这一政策。中信证券在研报中分析，近年来我国电力市场化进程持续推进，随着“人工智能+能源”行动的落实，以及电力现货市场、辅助服务市场建设节奏的加快，有望直接利好电力数智化产业发展。

“尽管电力设备行业面临复杂的外部环境，但在我国‘双碳’目标及新型电力系统建设要求下，行业未来需求稳健，景气度将保持可持续性。”中国西电证券部工作人员称。