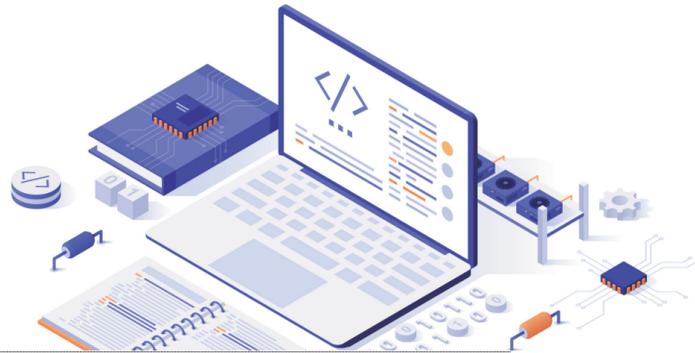


字节藏锋



自互联网杀入大模型、云服务第一梯队后，AI硬件与智能终端赛道的聚光灯便频繁对准字节跳动。

过去一年，手机、AI穿戴、芯片、汽车等多条赛道都不乏相关传闻，流言中的字节几乎已是硬件大厂。但外界其实鲜有听到字节方面“say yes”，市场每每出现爆料，官方或接近字节人士的回应多为“传闻不实”“暂无计划”。

中关村信息消费联盟理事长项立刚认为，软硬件一体化是未来方向，AI由智能感应、信息存储、传输、处理及智能终端共同构成，而智能终端正是关键入口。

硬件之争、入口之战，字节不盲目高调，但也绝不想缺席。

遇事先否

围绕字节的硬件猜想从未停歇。

近日，市场传出字节跳动正研发新一代豆包AI耳机的消息，接近公司的人士随即否认，表示“目前没有上市下一代耳机的计划”；1月初流传的“豆包AI眼镜即将进入出货阶段”的消息，也被豆包相关负责人驳斥为不实信息，强调“无明确销售计划”。

有业内人士解读称，所谓“豆包AI眼镜”或为第三方厂商搭载豆包大模型的产品，并非字节自有硬件。同时，智能汽车领域的传闻也是反复发酵，2026年1月初“字节与车企联合造车”的消息引发关注，字节相关负责人明确回应无造车安排，这已是对2025年7月“豆包汽车”传闻的再次说明。手机赛道上，字节先后于2025年8月、12月澄清“与努比亚合作

造AI手机”“自研豆包手机”等传闻，明确无自研手机计划，仅输出AI能力。

时间线再拉长，字节还曾否认与芯原股份联手设计AI算力芯片、切割芯片业务等谣言。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪分析认为，字节对此类传闻的低调处理，核心是竞争避险的策略，不贸然官宣可避免过早与华为、小米等存量玩家正面交锋，减少被针对性围剿的风险，同时保持战略灵活性。

艾媒咨询CEO兼首席分析师张毅也表示，快速澄清能避免市场形成过高期待，减少产品未落地时的舆论落差，可以视作一种预期管理手段。

回看种种答复，它们的共性指向重资产硬件制造与AI、云服务等技术赋能的边界，而字节目前的落位更靠近后者。

低调落子

但就像2025年12月突然杀出的“准字节手机”豆包手机助手，字节给外界的印象是不过多剧透的行动派。

明线层面，字节通过豆包大模型与火山引擎，向全行业开放AI能力，聚焦汽车、手机等硬件的智能化升级。公开资料显示，截至2025年末，火山引擎大模型服务已覆盖100多个行业，与全球Top10手机厂商中9家、超八成系统重要性银行、九成主流车企及超七成985高校均已合作，中国公有云大模型服务调用量排名第一，市场份额达49.2%。

手机领域，豆包手机助手通过中兴工程样机落地，实现跨应用跳转、全平台比价等功能，核心是输出AI能力而非自建产能。

张毅表示，这恰是字节的巧思之处，作为软

件厂商，手机、汽车等终端是其AI能力落地的必要前提，合作而非自研的姿态，能为未来生态合作预留空间。暗线层面，字节以Ola Friend耳机、PICO XR等轻量硬件低调发育，这类投入可控且能够成为触达用户的高频场景。

火山引擎大模型智能硬件负责人邢孝慈在2025年年中曾公开表示，接入豆包的AIoT产品出货量已超100万台，预计年底破1000万台。张毅指出，企业未必需要全链条自研，字节这种轻量定制、能力输出的模式，可借鉴华为鸿蒙与车机结合的软硬一体化思路。

等待机会

项立刚分析称，对企业而言，未成型的业务不必过度宣传，低调布局是常态；对于具备技术与资金储备的头部公司来说，在硬件领域开展探索研发，也是行业发展过程中的正

常选择。

詹军豪也认为，字节布局硬件是必然趋势，但会坚持低风险路径，不会贸然投入重资产，像豆包手机助手这样的探索，就是通过合作定制、能力输出的方式验证需求，为后续发展预留空间。

在多个核心业务的发展过程中，字节跳动均采取相似的节奏。AI大模型赛道中，Chat GPT于2022年11月率先发布，百度文心一言、阿里通义千问分别于2023年3月、4月相继推出，字节跳动直至2023年8月才开启豆包公测，此后逐步实现用户规模的快速增长。数据显示，豆包日活跃用户数量长期位居中国AI应用日活榜首。

短视频领域的发展路径与之相近，2016年抖音上线时，快手已在行业内运营五年，拥有成熟的用户基础与内容生态，字节跳动通过算法推荐优化与场景创新，逐步打开市场空间，最终跻身行业头部阵营。火山云及海外TikTok等业务的推进，也延续了这一思路，在市场竞争格局尚未明朗时保持低调布局，待到差异化切入后再加大投入力度。

北京商报记者就相关问题尝试咨询字节方面，但截至发稿未能得到明确答复。

张毅提到，对当前的字节而言，轻量硬件试探用户需求、技术开放积累行业资源，都是在等待确定性的突破窗口。

真真假假中间，字节不想外露锋芒，直到属于自己的机会出现。

北京商报记者 陶凤 王天逸

海外收入占比低 远信储能赴港IPO

又一家储能企业赴港IPO。近日，港交所官网显示，深圳市远信储能技术股份有限公司（以下简称“远信储能”）已递交上市申请材料。本次冲刺港交所的背后，远信储能报告期内盈利规模稳步上涨，不过受行业环境影响，该公司核心产品的平均售价也出现大幅下降。此外，从全球化视角看，远信储能自2024年开始布局海外市场，2025年前三季度来自海外市场的营收占比仅1%。

业绩大增

储能企业远信储能于近日递交港交所，欲冲刺港股上市。

据了解，远信储能成立于2019年，为全球集成储能系统（ESS）解决方案提供商，并提供涵盖储能项目所有关键阶段的全生命周期解决方案。根据弗若斯特沙利文的资料，2025年前三季度，远信储能新增独立储能装机容量1.3GWh，在全球储能资产全生命周期解决方案提供商中排名首位。

同时，近年来，远信储能的业绩实现大幅增长。财务数据显示，2023年和2024年，远信储能营收分别约4.35亿元、11.44亿元，利润分别约4074.1万元、9626.5万元；2025年前三季度，营收约8.81亿元，利润约7089.2万元，同比扭亏为盈。

分产品看，报告期内，远信储能的收入主要来自

提供集成储能系统解决方案、储能系统产品销售以及提供运维及电力委托交易服务的已收及应收款项（扣除相关销售税项）。其中，2023年、2024年及2025年前三季度，该公司集成储能系统解决方案收入占比分别约为13.5%、42.2%、92.7%；储能系统产品销售收入占比分别约为86.5%、57.8%、6%。

值得注意的是，报告期内，远信储能集成储能系统解决方案、储能系统产品销售的平均售价均近乎“腰斩”。招股文件显示，2023年、2024年及2025年前三季度，远信储能的集成储能系统解决方案平均售价分别为1.26元/Wh、0.77元/Wh、0.44元/Wh；储能系统产品销售的平均售价分别为0.66元/Wh、0.42元/Wh、0.38元/Wh。

对此，远信储能方面表示，主要由于储能系统关键原材料之一的电芯价格下降，降低了原材料成本，而公司将此成本降低体现在定价中；同时，行业价格竞争激烈，公司降低储能系统解决方案及产品的售价以获取更多市场份额；此外，公司年化总产能从2023年的4.1GWh提升至2025年的6.8GWh，由于规模化生产有效摊薄了固定成本，为公司提供了价格调整空间。

海外收入占比仅1%

对于当下的储能行业企业而言，“出海”已成为企业发展的重要选项之一。据统计，截至2026年1月2

日，其已与美国、匈牙利、日本、西班牙等国家和地区的客户订立销售合同或采购订单。

不过，在“出海”时间方面，远信储能自2024年开始拓展海外市场，2025年首次取得海外收入。招股文件显示，2025年前三季度，远信储能来自海外市场的收入为859.7万元，占当期收入的比例仅1%。

“欧美等成熟市场因能源转型需求迫切，对储能系统的需求持续增长，而东南亚、中东、拉美等新兴市场则因电网基础设施薄弱与新能源装机提速，对储能的需求呈现爆发式增长。中国储能企业凭借完整的产业链布局、强大的制造能力与成本控制优势，在全球市场中具备显著竞争力。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，展望未来，中国企业有望在全球市场中占据更大份额，尤其是在新兴市场的先发优势与成熟市场的性价比优势，将推动出海前景持续向好。

另外，自2024年起，远信储能客户集中度出现明显提升。报告期各期，该公司对前五大客户销售收入占比分别为53.6%、81.6%及80.9%，但第一大客户也变动频繁。报告期各期，该公司第一大客户分别为系安徽德能能源有限公司、上海融和元储能有限公司、姚安新锐储能有限公司，销售占比分别约为11.8%、40.7%及30.8%。

针对相关问题，北京商报记者向远信储能方面发去采访函进行采访，但截至记者发稿，未收到公司回复。

北京商报记者 王蔓蕾

风电龙头明阳智能拟跨界太空光伏

风电、光伏企业均盯上太空光伏生意。近期，风电整机商明阳智能抛出一则并购消息，拟购中山德华芯片技术有限公司（以下简称“德华芯片”）的控制权并募集配套资金。据此，目前明阳智能尚处停牌阶段。据了解，德华芯片系明阳智能实控人家族控制的企业，本次交易构成关联交易。从业绩表现看，自2023年起，明阳智能净利润同比下滑，其中2025年前三季度归属净利润约7.66亿元，同比下滑5.29%。

明阳智能方面表示，公司收到控股股东的通知，拟由公司通过发行股份及支付现金的方式收购德华芯片的控制权，并募集配套资金。德华芯片控股股东为广东明阳瑞德创业投资有限公司，为公司董事张超全资持有，同时张超为公司实际控制人的近亲属，本次交易预计不构成重大资产重组。

股权关系显示，明阳智能的控股股东为明阳新能源投资控股集团有限公司，实控人为张传卫、吴玲、张瑞。资料显示，张超系明阳智能实际控制人张传卫的女儿。

天眼查显示，德华芯片经营范围涵盖半导体外延

片、芯片、组件、系统及相关产品的设计、研发、生产、测试、加工、销售、咨询及技术服务等业务（不含线路板）；半导体材料制备及芯片工艺等相关设备的研发、设计、制造、销售、咨询及技术服务等业务。

此外，明阳智能在上交所互动平台回答投资者提问时表示，德华芯片成立于2015年，业务聚焦于空间太阳能电池、柔性太阳能电池等产品，具备材料、外延片、芯片、空间能源系统全产业链研制能力。未来公司将根据集团战略、行业发展、经营布局等因素综合考虑相关业务的布局和推进。

明阳智能于2019年登陆A股市场，主营业务包括风电机组制造、新能源电站发电与售电业务、新能源电站产品销售。除上述业务外，明阳智能还围绕新能源专精特新领域进行相关拓展，包含光伏产业、电力电子与储能产业、氢能产业、智慧能源与数字能源产业等。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，尽管太空光伏面临技术挑战和初期需求波动的风险，但长期发展前景向好。太空光伏作为航天产业与新能源

技术深度融合的前沿领域，不仅是航天产业的核心支撑技术，更可能催生“太空发电-地面应用”的新商业模式，成为未来能源结构的重要补充。

此次筹划重组的背后，近年来明阳智能的业绩表现并不理想，2023年、2024年净利已连续两年下滑。

财务数据显示，2022—2024年，明阳智能营收分别约为307.48亿元、281.24亿元、271.58亿元；归属净利润分别约为34.45亿元、3.77亿元、3.46亿元。2025年前三季度，明阳智能营收约为263.04亿元，同比增长29.98%；归属净利润约为7.66亿元，同比下降5.29%。

值得一提的是，宣布重组消息前，明阳智能股价“抢跑”。二级市场上，1月12日，明阳智能涨停收盘，收于涨停价19.68元/股，总市值445.1亿元。将时间拉长来看，1月6日—12日，明阳智能区间累计涨幅达33.6%，同期大盘涨幅为3.53%。

针对相关问题，北京商报记者向明阳智能方面发去采访函，但截至记者发稿对方并未回复。

北京商报记者 马换换 李佳雪

Stock talking

从高位股跌停看投资风险

周科竟

海格通信、岩山科技等多只高位股跌停，高位热门概念股的投资风险可见一斑。高位股多伴随热门概念，短期股价涨幅巨大，一旦市场情绪转向，投资风险很高。

热门概念之所以能催生高位股，根源在于市场对特定题材的过度追捧。在资本市场里新兴概念层出不穷，从前沿科技到政策导向领域，每一个炒作题材都可能成为资金聚集的焦点。投资者在高预期收益的诱惑下，纷纷涌入相关概念股，推动股价在短期内飙升。

然而，这种上涨并非基于公司基本面的实质性改善，更多是市场情绪和资金推动的结果。当市场情绪高涨时，资金不断涌入，股价节节攀升，形成一种看似繁荣的景象，很容易让投资者产生一种只涨不跌的错觉。

市场情绪很善变，极易受到各种因素的影响而发生转变。一旦有不利消息出现，哪怕只是微小的风吹草动，都可能引发投资者的恐慌情绪。而恐慌情绪会迅速在市场中蔓延，导致大量投资者纷纷抛售股票，股价随之大幅下跌。高位股由于前期涨幅过大，积累了大量的获利盘，在市场情绪转向时，获利盘会集中涌出，形成强大的抛售压力，使得股价在短时间内出现跌停现象。

高位热门概念股的投资风险不仅体现在股价的大幅波动上，还体现在对公司长期发展的影响上。短期股价的暴涨可能会使公司管理层产生不切实际的预期，盲目进行经营扩张，甚至是高价收购热门资产以迎合投资者炒作热点的喜好。但这样的扩张可能并非基于公司的核心竞争力和市场需求，只是单纯为了“蹭热点”。这些扩张的项目可能不仅无法带来预期收益，还可能会成为公司的负担，影响公司的长期发展。

对于投资者而言，面对热门概念股的诱惑，不能仅仅因为股价的短期上涨就盲目跟风买入，而要深入分析公司的基本面，包括财务状况、行业地位、核心竞争力等。只有那些基本面良好、具有长期发展潜力的公司，才值得投资者长期持有。

在投资者对股市进行长期价值投资的过程中，风险控制至关重要。投资者应根据自己的风险承受能力，合理配置资产，避免将所有资金集中在少数几只高位热门概念股上。可以通过分散投资的方式，降低单一股票的风险。此外，设置止损点也是一种有效的风险控制方法，当股价下跌到一定程度时，及时卖出股票，可以避免损失进一步扩大。

高位股跌停现象应引起投资者高度重视，热门概念投资并非只涨不跌，其中充满了风险和不确定性。相比普通股票，热门股可能在短期内确实有更高的赚钱效应，但对于涨幅较大的热门概念股而言，其投资风险要比普通股票高得多。