

聚焦汽车行业

# 车企纷纷启动人事和组织架构调整 积极应对竞争新格局

本报记者 李雯珊 刘 钊

进入2025年，国内汽车行业迎来了一波新的变革浪潮。为应对日益激烈的市场竞争和不断变化的行业需求，多家知名车企纷纷宣布启动人事和组织架构调整，旨在通过优化内部管理、提升运营效率、加强技术创新和市场响应能力，积极应对行业竞争的新格局。

“近期车企密集进行人事和组织架构调整是其积极应对行业发展的表现。随着汽车市场的竞争加剧，消费者需求的多样化，以及技术的快速发展，车企需要不断调整自身的组织架构，以适应市场的变化和满足消费者的需求。”黄河科技学院客座教授张翔在接受《证券日报》记者采访时表示。

## 行业深度洗牌 组织架构调整谋变局

近年来，随着新能源汽车的迅猛发展，智能化技术的不断进步以及消费者需求的日益多样化，汽车行业正经历着前所未有的变革。传统车企面临着来自新兴势力的强劲挑战，市场也对车企提出了更高的要求，包括更快的产品迭代速度、更精准的市场定位等。

2025年1月15日，广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽集团”）对外宣布，将在职业经理人改革的基础上，进一步在集团管理干部中推行竞聘上岗。据悉，广汽集团将发布包括职位职数、岗位职责、任职条件、竞聘程序等内容的通知。干部成功竞聘后，广汽集团将对其进行任期制和契约化管理，签署“两书一协议”，即年度经营业绩责任书、任期经营业绩责任书、岗位履职与聘任协议，以经营业绩指标考核干部履职的成效。

“广汽集团需要以更快的速度、更强的合力、更有力的措施应对市场变化和满足消费者需求。本次竞聘工作，是广汽集团推进一体化运营改革和干部队伍建设的工作需要。”广汽集团相关人士向《证券日报》记者表示。

上海汽车集团股份有限公司（以



为应对日益激烈的市场竞争和不断变化的行业需求，多家知名车企在2025年纷纷宣布启动人事和组织架构调整，旨在通过优化内部管理、提升运营效率、加强技术创新和市场响应能力，积极应对行业竞争的新格局

王琳/制图

下简称“上汽集团”）也于1月上旬宣布了一项重大组织结构调整，旨在通过组建“大乘用车板块”来优化自主板块的管理与决策流程。此次整合涵盖了荣威、MG、飞凡、上汽国际、研发总院、零束科技和海外出行等多个关键品牌与部门，标志着上汽集团在战略层面的一次深度重组。

除广汽集团、上汽集团之外，还有多家车企也于今年年初宣布了类似的组织架构调整计划。这些调整普遍涉及研发体系的重构、销售渠道的优化、供应链管理的升级以及智能化、数字化转型的加速等方面，以应对市场变化给企业带来的挑战。

这些车企组织架构调整是应对行业发展趋势、提升企业竞争力的必要举措。广州兆远营销咨询管理有限公司CEO高承远对《证券日报》记者表示，随着智能化、电动化等趋势的加速发展，车企需要更加灵活高效的组织架构和更加协同创新的团队文化，以应对市场变化和消费者需求的多样化。因此，这些龙头车企的组织改革，不仅是对自身的一次升级，更是对行

业未来发展的一次引领。

## 优化资源配置 积极应对市场变化

自2024年开始，为应对激烈的汽车市场竞争，不管是自主品牌车企，还是合资车企都已经进行了不同程度的调整。据统计，2024年超过50家车企管理层进行了调整。调整涉及市场营销、人力资源、智能数据、生产制造和产品规划等多个关键部门多个岗位。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平认为，随着市场竞争日益激烈，车企需要不断调整组织架构，以适应新的市场环境，提高自身的竞争力。通过组织架构调整，车企可以优化内部管理流程，提高工作效率，降低运营成本，从而更好地应对市场竞争；其次，车企通过组织架构调整，可以更好地整合内部资源，推动技术创新和产品升级，推出更加符合市场需求的新产品。车企在组织架构调整过程中，也会加强人才培养和引进，以适

应新的市场竞争和新技术发展趋势。

记者注意到，自主品牌在人事调整上明显加强了对智能化领域和设计的重视程度。多家车企纷纷通过挖掘外部顶尖人才或提拔内部优秀骨干的方式，来增强在智能化等领域的核心竞争力。与此同时，外资品牌在进行人事调整时，则体现出其中国化战略的进一步深化。外资品牌企业一方面加大了对中国本地化研发的投入力度，另一方面则起用中国籍高管，以更好地应对企业转型和销量提振等挑战。

也有受访人士对《证券日报》记者坦言，汽车行业拥有独特的体系和文化，很难凭某家企业一己之力带来显著的改变。企业选择合适的人选固然重要，能够带来积极的结果，但车企如果频繁更换领导者并不一定能带来好的结局。

“车企为了生存，不仅需要考虑换帅、调整组织架构的举措，更需充分发挥公司的价值链体系、治理体系与组织体系的优势。因此，一家车企换帅的效果究竟如何，最终还需由市场来检验。”张翔如是说。

# 2024年销量几近减半 哪吒汽车能否依靠海外市场突围

本报记者 刘 钊

在新能源汽车市场风起云涌的2024年，曾经风光无限的哪吒汽车却遭遇了前所未有的销量“滑铁卢”。

近日，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会发布的数据显示，哪吒汽车在2024年销量为6.45万辆，相较于2023年的12.75万辆下滑49.37%，而2022年时，哪吒汽车曾凭借15.21万辆的年度销量数据问鼎造车新势力年度销量冠军。

黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示，在当前激烈的市场竞争环境下，哪吒汽车在行业竞争中逐渐处于劣势。此外，日渐紧张的现金流以及在技术研发层面的落后更加剧了公司危机。

## 国内市场挑战重重

“哪吒汽车2024年以来的销量下滑受多方面因素影响。”有受访人士对

《证券日报》记者表示，国内新能源汽车市场竞争愈发白热化，消费者对于车辆的品质、性能、智能化水平等要求越来越高，而哪吒汽车在这些方面的表现与行业领先者还存在差距。此外，哪吒汽车在品牌建设和市场营销方面也相对保守。

2024年12月份，曾带领哪吒汽车创造造车新势力年度销量第一的哪吒汽车CEO张勇黯然下台，CEO一职由哪吒汽车创始人、董事长方运舟兼任。兼任CEO之初，方运舟曾发布内部信提出，公司将在全力以去实现IPO的同时，未来2年至3年内能实现销量一半在国内，一半在国外，2025年整体毛利率转正，2026年公司整体盈利。

然而，实现这些目标并不容易。2024年以来，哪吒汽车先后曝出裁员、降薪等消息，同时，哪吒汽车线下门店也陷入了“关店潮”。除了经营困境外，哪吒汽车还面临着众多的司法诉讼。

自首款车型上市至今，哪吒始终未实现盈利，这使得哪吒汽车面临着

巨大的资金压力。为缓解资金紧张局面，哪吒汽车积极寻求融资。2024年6月26日，合众汽车向香港交易及结算有限公司递交了上市申请。

2025年1月17日，有市场传闻称哪吒汽车已获得约60亿元融资，且有国资和宁德时代参与，不过该消息最终被哪吒汽车否认。

## 押注海外市场

面对国内市场的严峻挑战，哪吒汽车不得不寻找新的突破口。在深入分析市场动态和消费者需求后，哪吒汽车将目光投向了海外市场，希望通过拓展国际市场扭转销量下滑的颓势。

在近日举行的哪吒汽车第二届海外经销商大会上，哪吒汽车相关负责人介绍，公司2024年海外累计销售近3万台，销售渠道（经销商）增长至184家，遍布东南亚、中南美洲等全球主要市场。2025年，哪吒汽车将持续发力海外市场，力求年度销量翻倍，并计划

进一步提升品牌认知度和用户满意度，通过本土化的团队管理和生产模式赢得海外消费者青睐。

方运舟表示，在市场战略上，未来哪吒汽车将聚焦海外市场，专注于更符合市场预期、毛利率为正的产品上。通过国内适度竞争、放眼海外市场的策略，哪吒汽车将努力打造几款全球热销车型，提升公司的毛利率和盈利能力。据悉，2024年在海外上市的哪吒X已在全球近10个国家销售；为满足海外持续增长的订单需求，哪吒汽车南宁工厂正在全面保障哪吒AYA和哪吒X等车型的生产。

1月15日，哪吒汽车在印尼西爪哇省开设的新门店正式开门迎客，这也是进入新年后哪吒汽车开业的首个海外经销商。

“虽然拓宽海外市场取得了一定成效，但并不意味着哪吒汽车可以高枕无忧。随着越来越多的中国车企推动产品出口以及在海外设厂，哪吒汽车在海外同样也将面临挑战。”张翔说道。

持增长，但氧化镓、氧化铟、氧化铊等主要产品市场均价分别同比下滑了26%、22%和38%。

厦门中钨在线科技有限公司数据显示，2024年，氧化镓价格从年初约45万元/吨下降到年底约40万元/吨，降幅为11.11%。中重稀土方面，氧化铈价格从年初7600元/千克下降到年底5590元/千克，降幅达26.45%；氧化镧价格从年初255万元/吨下降到年底约161万元/吨，降幅为36.86%。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁树向《证券日报》记者表示：“虽然稀土指标增速放缓，但产业整合步伐加速，同时国内稀土开采指标增速回归合理范围，整体进口趋势增幅收窄导致供应端相对宽松。而需求端虽然整体有

所增长，但中高端应用领域增速放缓，市场仍处于供过于求阶段。”

值得注意的是，进入2024年第四季度，部分稀土产品价格有所回暖。中国稀土相关负责人表示：“伴随着《稀土管理条例》的正式实施以及供需格局的改善，主要稀土产品价格有望回归至相对合理区间。”

稀土中上游环节深受下游需求波动影响，相关稀土企业利润空间因此受到挤压。

作为中国稀土产业发展的重要参与者，中国稀土实际控制人中国稀土集团有限公司于2023年全面完成了我国中重稀土资源整合，但如何化资源优势为发展优势仍是其需要解决的问题。

# \*ST文投退市风险警示情形有望消除

本报记者 李 勇

顺利完成破产重整摆脱债务危机的文投控股股份有限公司（以下简称“\*ST文投”）各项经营重回正轨。\*ST文投1月18日披露的业绩预告显示，2024年末公司净资产预计为正值，且2024年营业收入预计超3亿元，公司因财务类退市指标被实施退市风险警示情形预计将消除。

## 破产重整成功

\*ST文投是一家从事影视投资、影城管理和游戏研发运营等文化方面业务的上市公司。受融资环境变化等因素影响，公司近年来经营业绩表现不佳，持续亏损，并曾曝出严重债务问题。

2024年2月19日，有债权人以\*ST文投不能清偿到期债务，明显缺乏清偿能力但具备重整价值为由，申请对其进行重整。因\*ST文投2023年期末净资产为负值，连续三年亏损且审计机构对公司2023年度财务报告出具了包含与持续经营相关的重大不确定性段的无保留意见审计报告，公司股票自2024年4月29日起被实施退市风险警示及叠加其他风险警示。

据\*ST文投披露的2024年三季度报告，截至2024年三季度末，公司资产负债率高达159.33%，已经陷入严重资不抵债。

不过，在2024年最后一个季度，\*ST文投破产重整取得突破进展。2024年10月21日，法院裁定受理债权人申请\*ST文投的重整申请。2024年11月25日，法院裁定批准\*ST文投的重整计划。2024年12月20日，法院裁定确认\*ST文投重整计划执行完毕，并终结公司重整程序。至此，\*ST文投破产重整全面完成。

据\*ST文投1月18日披露的业绩预告，经公司财务部门初步测算，预计2024年度净利润为-10.5亿元至-8.5亿元，预计2024年度实现营业收入3.6亿元至4.32亿元；预计2024年末净资产为10.8亿元至12.96亿元。

公告显示，虽然重整计划的实

施预计产生1.4亿元至2.3亿元的重整收益，但主营业务方面，截至重整完成前，受\*ST文投债务规模较大等影响，公司2024年度经营性亏损约为2亿元至3亿元。公司原控股子公司北文投文化投资南京有限公司破产清算导致公司2024年度损失约2.75亿元。此外，受行业及盈利下滑等因素影响，公司预计2024年度计提商誉减值损失约3亿元至4.5亿元。

“通过实施重整，\*ST文投剥离了低效亏损资产，子公司的破产清算和计提商誉减值，也进一步清除了风险。”有不愿具名的市场人士向《证券日报》记者表示，重整的顺利完成给\*ST文投带来多方面的积极影响。一系列风险出清后，\*ST文投也将卸下包袱，轻装上阵。

## 多项财务指标改善

在1月18日同步披露的另一份公告中，\*ST文投的年审会计师事务所对公司因财务类退市指标被实施退市风险警示情形预计将消除的情况出具了专项说明。

“\*ST文投因财务类退市指标被实施退市风险警示情形预计将消除，主要源于三方面：一是2024年末净资产预计转正，成功摆脱负值困境；二是扣除后的营业收入预计超过3.6亿元，显示主营业务具备活力；三是公司顺利完成重整，优化了资产负债结构，增强了持续经营能力。这也意味着公司财务状况改善获认可，经营稳定性增强。”中央财经大学副教授刘春生在接受《证券日报》记者采访时表示。

前述不愿具名的市场人士还提醒，\*ST文投因财务类退市指标被实施退市风险警示情形预计将消除主要得益于财务指标的改善。但业绩预告系初步测算数据，具体结果还要以最终正式披露的经审计的年度财务报表数据为准。如果最终数据显示因财务类退市指标被实施退市风险警示情形彻底消除，在2024年度报告披露之后，\*ST文投可向交易所申请撤销被实施的退市风险警示。

# 晶科能源预计2024年净利润超8000万元

本报记者 曹 琦

在光伏行业普遍亏损的情况下，晶科能源股份有限公司（以下简称“晶科能源”）2024年则有望实现盈利。1月18日，晶科能源发布2024年业绩预告，预计实现归属于母公司所有者的净利润8000万元至1.2亿元，同比下降98.39%至98.92%。

中国城市专家智库委员会常务副秘书长林先平向《证券日报》记者表示，受到多种因素的综合影响，2024年全球光伏市场需求仍在增长，但市场竞争激烈导致价格战加剧，行业盈利水平进一步下滑。

## 业绩普遍承压

截至目前，已发布2024年度业绩预告的11家光伏行业上市公司中，除晶科能源等3家公司有望实现盈利外，其余公司均预计亏损。

多家公司提到，2024年光伏产业链各环节产品市场价格大幅下降，甚至持续低于行业现金成本，叠加全年长期资产减值增加等因素，导致业绩承压。

晶科能源在业绩预告中也提到，过去一年，全球光伏装机需求及产业规模保持增长，但行业供需矛盾愈发突出。在激烈的行业竞争下，组件招投标价格全年持续下行，叠加部分海外市场的贸易保护政策加剧，光伏组件一体化各环节的盈利水平总体承压。

2024年，晶科能源凭借N型技术持续迭代和海外市场占比较高优势，总体展现出更强的经营韧性，多家券商预计，晶科能源或许是少数几家2024年度归母净利润为正的光伏行业上市公司之一。

这一成绩的取得主要得益于公司组件出货量维持行业领先，持续推动降本和产能升级，同时不断拓展国际化布局，完善精细化管理。但面对低价订单造成的毛利率下降，以及落后产能淘汰等因素影响，2024年公司业绩出现较大幅度下滑。

“公司2024年组件出货量预计在90GW至100GW。”晶科能源相关负责人告诉记者：“展望2025年，伴随着光伏产业的持续深度调整，缺乏竞争力的产能面临快速出清，在行业自发性调整下，产业链价格已

出现企稳信号，行业供需关系有望加速再平衡。”

## “专利战”加速行业整合

近年来，光伏行业的竞争全方位升级，从技术路线之争到价格比拼再到“专利战”，光伏行业竞争愈演愈烈。

今年1月份，晶科能源全资子公司上饶新源越动科技发展有限公司在南昌市中级人民法院起诉隆基绿能科技股份有限公司，要求其立即停止侵害相关发明专利并赔偿经济损失，案件已被正式立案受理。

此前，晶科能源还向美国加利福尼亚州北区地方法院（旧金山）提起专利侵权诉讼，起诉多家海外光伏企业及其相关实体侵犯其专利。博致律师事务所律师Louise Lu表示：“晶科能源通过大量的研发投入赢得了其在全球太阳能组件市场的领导地位，并将捍卫其知识产权，使其免受侵权产品的侵害。”

据了解，晶科能源专利布局处于行业领先水平，目前获得了2800多项授权专利，拥有业内数量最多的462项TOPCon相关专利。

当前，我国正在通过政策引导促进光伏行业的高质量发展，以避免行业内的低水平无序扩张和激烈竞争。2024年11月份，工业和信息化部发布了《光伏制造行业规范条件（2024年本）》，旨在加强光伏制造行业的管理，并推动行业的转型升级和结构调整。该文件特别强调了对知识产权的重视，鼓励企业加强知识产权的开发、应用和保护，并建立完善的知识产权合规管理体系，推动我国光伏产业的高质量发展。

对此，北京威诺律师事务所合伙人杨兆全律师向记者表示：“通过专利诉讼的方式可能引发两方面的影响，一方面是可以起到行业警示的作用，将提升行业内对知识产权保护的认识，促使其他企业更加重视知识产权的合规使用；另一方面是导致企业策略的调整，被诉企业可能会重新审视其技术策略，加强专利布局以避免未来类似纠纷。”

杨兆全表示，专利诉讼可能会加速行业整合，促使企业通过专利授权、交叉许可等方式实现合作共赢，减少不必要的法律争端。

# 去年稀土产品价格下滑 中国稀土2024年预亏

本报记者 曹 琦

1月18日，中国稀土集团资源科技股份有限公司（以下简称“中国稀土”）发布2024年业绩预告，预计去年归属于上市公司股东的净利润为-2.67亿元至-3.57亿元，扣除非经常性损益后的净利润为-1.35亿元至-1.9亿元。

对于2024年业绩预亏，公司在业绩预告中表示，过去一年受行业供需周期等因素影响，稀土产品价格较上年同期下降，公司按会计准则要求计提存货跌价准备金额较上年同期增加且金额较大。同时，控股子公司中稀（湖南）稀土开发有限公司补税事项亦对当期损益产生了一定程度的影响。

稀土是重要的战略资源，也是不可

再生资源，被誉为现代工业的“维生素”，是改造提升传统产业、发展战略性新兴产业和国防科技工业不可或缺的关键材料。凭借其特殊的物理化学性能，稀土被广泛应用于工业制造、新兴产业、绿色能源等众多领域，为推动实现“双碳”目标，发展新质生产力等提供了基础材料支撑。

其中，中重稀土是新能源、国防安全等必不可少的关键原材料，是发展高新技术产业的关键金属。2024年中国稀土市场整体表现较弱，在稀土原料供应有所增加叠加下游需求疲软的背景下，主流稀土产品价格均出现一定程度下滑。

有稀土板块上市公司有关人士称，2024年公司主要稀土产品的产销量保