

从幕后到台前

供应链企业以技术创新构建汽车行业新生态

■本报记者 刘 钊

作为全球汽车产业的风向标，第二十一届上海国际汽车工业展览会首次设立“汽车科技及供应链展区”，整车背后的供应链企业集中亮相，呈现了电动化、智能化浪潮下的技术创新与生态变革。

中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示，汽车科技及供应链展区见证了供应链企业从幕后走向台前，以便硬技术重塑全球汽车产业规则。

供应链企业站上“C位”

《证券日报》记者从车展组委会了解到，本届上海车展首次将供应链企业纳入独立展区，汽车科技与供应链企业的参展规模和数量均较上届呈现显著增长。展区划分为芯片半导体、智能驾驶、新能源动力、智能座舱等十大板块，覆盖从材料科学到软件算法的全产业链创新成果。

国泰量化投资部基金经理麻绎文认为，供应链企业的大规模参展，反映出汽车智能化已成为行业重要发展方向，产业链正在加速成熟。

博世集团、采埃孚集团、麦格纳国际集团、宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)等世界百强零部件供应商，与华为智能汽车解决方案BU、陕西法士特汽车传动集团有限责任公司、惠州市华阳集团股份有限公司等国内重点零部件供应商，以及三星集团、北京地平线信息技术有限公司(以下简称“地平线”)、黑芝麻智能科技股份有限公司等汽车科技领域佼佼者齐聚展区，展示汽车与科技的前沿魅力。

当前，跨国企业持续推进本土

化研发。法雷奥集团在本届车展上展示其电动化、智能驾驶、智能照明及可持续出行领域最新成果。法雷奥集团首席执行官Christophe Périllat强调：“中国市场对创新和速度的要求，激励我们在全球范围内提供更安全、可持续的出行解决方案。”

基于中国电动车大规模普及、软件定义汽车等动向，3M公司围绕电动化、智能化、个性化、舒适性与轻量化及可持续发展等主流趋势，在本次车展上集中呈现从前端装配制造到后市场的多维度、综合性的汽车材料科学解决方案。

值得注意的是，供应链企业的角色从“配套商”转向“共创者”。佛瑞亚集团推出“智·臻座舱”，整合人工智能与可持续设计，以中型车成本实现高端座舱体验。佛瑞亚海拉首席执行官Bernard Schäferbarthold表示：“中国汽车市场对我们具有举足轻重的战略意义。全球每三辆汽车中就有一辆产自中国，且中国在转型、创新与响应速度方面均处于领先地位。”

博格华纳公司展出最新的磷酸铁锂电池包产品，采用先进的刀片电池技术、模块化的软硬件设计，适配商用车多场景需求；同时推出增程二合一系统，助力混动车型能效提升15%。

创新成果集中亮相

国产供应链企业凭借技术创新，正成为全球车企的核心合作伙伴。

地平线发布征程系列的旗舰产品 征程 6P (J6P)、征程 6H (J6H)，算力高达560TOPS。目前，地平线量产上市车型超过200个，成为超500万车主的出行选择。凭借33.97%的市占率，地平线稳



本届上海车展首次将供应链企业纳入独立展区，汽车科技与供应链企业的参展规模和数量均较上届呈现显著增长

展区划分为芯片半导体、智能驾驶、新能源动力、智能座舱等十大板块，覆盖从材料科学到软件算法的全产业链创新成果

居自主品牌乘用车L2辅助驾驶计算方案市场占有率第一名。

北京小马智行科技有限公司(以下简称“小马智行”)首发第七代车规级自动驾驶软硬件系统方案，同时，小马智行与北汽汽车股份有限公司、广州汽车集团股份有限公司等车企合作的三款Robotaxi首次集体亮相，共同推进Robotaxi前装量产。小马智行联合创始人、CEO彭军在发布会上表示：“2025年是Robotaxi量产元年，也是小马智行Robotaxi量产计划落地的一年。”

在智能座舱领域，联发科技股份有限公司推出天玑汽车座舱平台CT-X1，C-X1基于先进的3nm制程，采用Arm v9.2-A架构，集成NVIDIA Blackwell GPU与深度学习加速器，以双AI引擎构建弹性算力架构，提供满足未来智能座舱

需求的强大AI算力。华为技术有限公司(以下简称“华为”)最新推出的鸿蒙座舱 HarmonySpace 5采用全新混合大模型 Agent 架构，将通用大模型的能力与音乐、影视等领域的AI能力进行整合，构建丰富的硬件、软件生态和多种空间的场景体验。

在车载光学领域，深圳光峰科技股份有限公司在车展期间首发“灵境”智能车载光学系统，该方案最大的亮点是将AI与车载光学技术深度融合。光峰科技创始人、董事长、CEO李屹对《证券日报》记者表示：“目前，智能电动汽车已实现汽车工业和消费电子的高度融合。而我们的车载光学业务，正是将公司过去在大消费的经验结合AI等新技术的应用带进汽车，为企业提供智能化解决方案和差异化的竞争优势。”

动力电池技术成为展区的另一核心看点。宁德时代首发全球首款兼具800公里超长续航和峰值12C充电能力的磷酸铁锂电池，公司推出的全球首个大规模量产钠离子动力电池“钠新”也即将量产。浙江吉利控股集团集团有限公司向全行业开放包含电池包底板专利、电池包防撞梁专利、底部碰撞实验装置专利在内的电池底部安全专利集，为消费者与行业带来从整车电池安全设计与技术验证的系统性解决方案。

黄河科技学院张翔对《证券日报》记者表示，供应链企业从幕后走向台前，既是技术主导权争夺的体现，也是中国创新实力的集中展示。行业从“产品竞争”转向“生态协同”，智能化、低碳化技术的普惠化进程加速，为全球汽车产业转型注入新动能。

技术竞赛再升级 动力电池进入“多核时代”？

■本报记者 刘 钊 李 婷

在第二十一届上海国际汽车工业展览会(以下简称“2025上海车展”)上，整车和零部件企业纷纷展示了动力系统新技术、新产品，新一轮动力系统竞争大幕拉开。

黄河科技学院客座教授张翔在2025上海车展现场接受《证券日报》记者采访时表示，在“双碳”目标驱动下，从固态电池的商业化攻坚到多核电池的创新突围，从传统内燃机优化到氢能、甲醇燃料的多元化探索，动力系统的竞争已进入全产业链、全场景的复合博弈阶段。

企业密集“秀肌肉”

在本届上海车展上，动力电池企业纷纷展出最新技术及产品。惠州亿纬锂能股份有限公司展示了其在大圆柱电池领域的专利布局，包括OMNI全能电池、开源电池、飞行器电池、机器人电池以及汽车电子电池等一系列前沿技术成果；蜂巢能源科技股份有限公司针对新能源越野车需求推出的堡垒越野电池，以“防弹级”安全性能吸引了广泛关注；中创

新航科技集团股份有限公司携顶流电池及全域系统解决方案亮相；比亚迪股份有限公司发布了硫化物全固态电池车型“海狮07 EV”和“星舰”。

从技术路线来看，动力电池企业在固态电池、高镍三元电池、磷酸铁锂电池等方面均有布局。高镍三元电池凭借高能量密度优势，在高端车型中得到广泛应用。磷酸铁锂电池则以安全性和成本优势，在中低端车型和储能领域占据重要地位。而固态电池被视为下一代动力电池的发展方向，多家企业已取得重要突破。

在龙头企业争相布局并推进固态电池技术落地的同时，宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)在此次车展期间再次抛出了差异化的新技术路径，发布多款新品，其中骁遥双核电池成为焦点。该产品以“双核架构”为核心突破。针对该款新技术产品布局，宁德时代董事长曾毓群表示：“固态电池不是‘出路’，双核、多核才是。”

宁德时代相关负责人对《证券日报》记者表示，双核电池是通过双核架构将不同化学体系的电池(如钠离子、磷酸铁锂、三元锂)组

合，兼顾低温性能、续航、快充与安全。如，钠-铁双核电池可在极端低温(-30℃)下保持80%以上电量输出，而“铁-铁双核电池”则通过结构优化将能量密度提升至280Wh/kg，同时满足高速碰撞后“不起火、不爆炸”的严苛标准；而“双三元”组合甚至能让轴距3米的轿车实现1500公里续航。

一位不愿具名的业内人士表示，动力电池进入“多核时代”，标志着动力电池从单一材料竞争走向多元体系协同阶段，多核技术的核心逻辑在于“场景化适配”。实现新能源车从“功能同质化”到“场景个性化”的跃迁。从双核到多核的创新架构将不只限于新能源乘用车领域，还将在电动巴士、重卡、飞机、船舶等全领域落地，加速新能源全场景产业化。

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪对《证券日报》记者表示，随着多种动力技术的发展，不同动力技术在不同应用场景下具有各自优势，未来将形成多元化的市场格局。

市场竞争愈发激烈

事实上，在锂动力电池持续升

级的同时，钠离子电池、氢燃料电池、醇类燃料等动力技术也在加速发展。

本届车展上，宁德时代的钠新电池也正式发布。该款钠离子电池突破了材料本身的性能边界，首次将钠离子电池推向大规模量产，凭借钠的本征安全和丰富储量，将有效降低对锂资源的依赖。钠新电池可实现零下40℃至零上70℃的全温域适配，重新定义了电池的极限温域。

目前，氢燃料电池汽车主要应用于商用车领域，随着技术的进步和成本的降低，其在乘用车领域的广泛应用也值得期待。本次车展期间，我国首款搭载低压常温固态储氢装置的燃料电池乘用车首次亮相。该款车型由上海汽车集团股份有限公司、上海捷氢科技股份有限公司(以下简称“捷氢科技”)等单位共同打造，搭载了捷氢科技专为乘用车开发的小功率燃料电池系统。系统额定功率50kw，燃料电池能量转化效率达50%，可高效协调乘客舱采暖和固态储氢装置放置过程中所需的热量供应，既满足了长续航需求，又为用户提供环保舒适的驾乘体验。

甲醇作为液态能源，常温常压下即可安全储运，具有绿色、低碳、清洁可再生的特点。远程新能源商用车集团在此次上海车展上展示了绿醇制备、甲醇加注、醇电汽车三位一体醇氢生态，并且带来了首次亮相的全球首款醇氢电动大VAN——远程醇氢电动超级VAN，以及明星车型远程星瀚H醇氢电动重卡。据了解，目前甲醇能源在车端应用已近4万辆，累计行驶里程超200亿公里。

纪雪洪表示，2025年汽车动力系统竞争将更加激烈，技术竞赛的到来将为消费者提供更多选择，也将推动汽车产业向更加绿色、智能、高效的方向发展。

“在动力系统的白热化竞争中，谁能以更低成本、更快速度实现技术场景化落地，谁就能定义未来的游戏规则。”中国欧洲经济技术合作协会智能网联汽车分会秘书长林示对《证券日报》记者表示，“面对激烈的市场竞争，车企和零部件企业需要加强技术研发，提升产品性能和质量，降低成本，以满足市场需求。同时，企业还需加强合作，共同推动动力系统技术的发展和运用，完善产业生态。”

道恩股份重大并购接连落子 化工新材料“棋局”走向纵深

■本报记者 王 倩

继4月23日晚宣布以3300万元收购安徽博斯特新材料有限公司(以下简称“安徽博斯特”)100%股权后，4月29日，山东道恩高分子材料股份有限公司(以下简称“道恩股份”)再次宣布，收购控股股东道恩集团有限公司(以下简称“道恩集团”)旗下山东道恩钛业股份有限公司(以下简称“道恩钛业”)事宜，交易草案正式出炉：公司拟以发行股份及支付现金方式，作价14.3亿元收购道恩钛业100%股权，同步募集配套资金投向绿色钛白粉项目等。

道恩股份董秘王有庆对《证券日报》记者表示：“为打造高业绩、高回报的一流化工新材料上市公司，道恩股份正通过产业链向上下游优质相关领域加快整合布局，向化工新材料纵深领域不断迈进。”

交易预案显示，道恩股份主营产品为热塑性弹性体、改性塑料、色母粒、可降解材料和共聚酯材料等功能性高分子复合材料，而道恩钛业的主要产品钛白粉则可与其形成直接互补。

此外，道恩股份与北京化工大学合作的有机无机复合材料国家重点实验室，将与道恩钛业的技术储备结合，未来在光伏产业、超高压电缆材料、国防军工等战略领域协同发力形成突破。

王有庆表示：“随着新兴领域需求不断涌现，单一领域材料已很难满足所有功能需求，有机和无机化工在未来将呈现出更紧密的协同整合趋势，这将推动新材料领域的进一步创新，并在多个高科技应用中实现突破。当下，国际国内化工新材料龙头企业都在秉承这一发展战略。”

努曼陀罗(丽江)管理咨询合伙企业执行事务合伙人、企业战略专家霍虹屹在接受《证券日报》记者采访时表示，道恩股份收购道恩钛业实现“有机无机融合”，实质上是在打破材料边界，为“功能集成型新材料”铺路。

道恩集团有关负责人表示：“要做长产业链、做全产品链，就要求道恩集团打造主业稳健、特色鲜明、战略清晰、抗风险能力突出的核心企业，并依托核心企业不断吸纳产业链和产品链上的优质公司，形成规模效应。未来，道恩股份还将持续围绕化工新材料概念内涵吸收整合优质资源，最终促进和加快实现上市公司的战略远景目标。”

中国上市公司协会上市公司投资专业委员会副会长支培元对《证券日报》记者表示，道恩股份借力并购重组政策东风，采用“集团资产证券化”模式扩大版图，能够快速整合集团内部资源，减少交易成本。同时，道恩集团对上市公司的支持力度加大，有助于提升上市公司的资产质量和市场形象，增强投资者信心。

零售行业供应链 从效率竞争发展到价值共生

■本报记者 桂小笋

同花顺iFinD数据显示，截至4月29日，在144家已发布2024年年报的批发和零售商贸行业上市公司(按证监会行业分类)中，有80家公司的净利润同比出现不同程度下滑；有27家公司亏损。对于亏损的原因，“行业竞争激烈导致门店销售承压”被频繁提及。

多位接受《证券日报》记者采访的行业人士表示，对于传统零售企业而言，门店商品呈现方式落伍、服务不足、产品同质化等，是造成部分企业难以获取利润的重要因素。

从门店端来看，“调改”已成为行业共识。例如，在中百控股集团股份有限公司、南京中央商场(集团)股份有限公司等上市公司的年报中，均提及门店“调改”。

“当前，消费者对工业化成熟产品的需求趋于理性，健康化、功能化、个性化成为新品开发的核心关键词。而传统零售行业，对于标准化产品的供应更多，这也决定了供需双方出现不匹配的现象。”福州公孙策公客咨询有限公司合伙人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示，想要改变这种状况，零售企业不仅门店要“调改”，供应链也要“调改”。

在消费升级与零售变革交织的行业变局中，零售行业供应链正面临着需求分化、自有品牌冲击与供应链效率考验的多重挑战。有行业人士告诉记者，零售行业的供应链正在从博弈进阶发展到共生。传统零售博弈的核心是“利益分割”，而新时期的协同本质是“价值放大”。当零售商需要差异化商品、消费者需要优质体验时，供应商的角色从“供货方”转变为“解决方案提供者”。

查阅相关上市公司年报可知，聚焦核心供应商，打造有品质、价格、核心大单品优势、长期主义的供应链，是不少上市公司的共识。

“传统供应链的‘成本竞争’已转向‘价值竞争’”。福建盼盼食品集团有限公司(以下简称“盼盼集团”)饮料事业部副总经理陈文忠在接受《证券日报》记者采访时分析，当前，消费趋势的变化本质上是“品质升级”，而非单纯的差异化追求。无论是传统饮品还是新消费产品，消费者对“真材实料”的追求始终不变。

陈文忠介绍，目前盼盼集团正在试点“零供联合研发”机制，邀请零售商参与产品配方调整、包装设计，实现“从货架需求倒推产品定义”。“这种‘敏捷供应链’能力，正是未来零售市场竞争的关键，即通过快速迭代与定制化开发，提供差异化产品。”陈文忠表示。

供应链的柔性、响应速度，成为了未来竞争的关键因素之一。新的零供关系越来越看重信息共享与数字化协同。

詹军豪分析，当前，零供双方从“交易关系”升级为“价值共同体”，从“成本博弈”转向“创新共担”。随着新零售基础设施完善，零售行业的供应链变革将进入深水区。

蓝科高新一季度订单量回升 多举措提升整体竞争力

■本报记者 刘 欢

4月29日，甘肃蓝科石化高新装备股份有限公司(以下简称“蓝科高新”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会，公司管理层围绕经营成果、资产重组等事项与投资者展开深入交流。

2024年，蓝科高新实现营业收入6.75亿元；归属于上市公司股东的净利润-8840.06万元，同比减亏5121.73万元。今年一季度，公司实现营业收入1.29亿元，同比增长35.83%；归属于上市公司股东的净利润648.43万元，同比扭亏为盈。

“一季度业绩同比扭亏主要

得益于新签订单的交付以及市场需求逐步恢复。此外，公司加强了对历史应收账款的催收工作，信用减值损失同比大幅减少，直接减轻了亏损压力。生产效率的提升和成本控制的优化，也显著改善了营业利润率。作为石油石化专用设备的制造商，公司受益于能源行业的投资复苏以及新能源设备市场的扩展。2025年第一季度订单量的回升，特别是2024年四季度新签订单的增长，为收入的增长奠定了坚实的基础。”蓝科高新财务负责人兼董事会秘书王发亮在回答《证券日报》记者提问时表示。

蓝科高新近日发布的控股股

东拟变更事项及资产重组事项也受到投资者普遍关注。4月16日晚间，蓝科高新发布公告称，公司控股股东中国浦发机械工业股份有限公司(以下简称“中国浦发”)与公司第一大股东国机资产管理集团有限公司(以下简称“国机资产”)签署协议，国机资产不再委托中国浦发行使其持有公司7813.07万股所代表的表决权。国机资产与苏美达股份有限公司(以下简称“苏美达”)签署《股份转让协议》，拟通过非公开协议转让方式将持有的公司6000万股股份转让给苏美达，约占公司总股本的16.92%，转让价格为6.71元/股，交易总价款为4.03亿元。

表决权委托解除及协议转让完成后，苏美达将直接持有蓝科高新7700万股，约占公司总股本21.72%，将成为公司控股股东，国机集团仍为公司实际控制人。

“公司未来将推动与苏美达在能源装备、能源工程、海外石化、船舶制造LNG罐和脱硫脱碳系统加工业务方面建立长期合作，支撑公司在相关工程、贸易、新能源、绿色船舶等业务方面实现强链补链，共赢发展，提升整体竞争力。同时，通过苏美达的国际市场网络布局，能够进一步拓展海外市场，增加业务机会和收入来源。”蓝科高新董事长王健在回答《证券日报》记者提问时表示。

同时，蓝科高新还发布公告称，公司拟以现金方式收购中国浦发所持有的机械工业上海蓝亚石化设备检测所有限公司(以下简称“蓝亚检测”)100%股权、中国空分工程有限公司(以下简称“中国空分”)51%股权。

王发亮表示：“此次并购蓝亚检测与中国空分有助于增强公司‘产品、工程、服务’三大业务板块核心竞争力，形成在能源装备领域‘设计—制造—施工总承包—运维与检测服务’的整体解决方案能力，公司将持续深耕石油石化装备和新能源装备领域，围绕主责主业打造新质生产力和核心竞争力。”