

吉利汽车：战略整合与多元布局双轮驱动

■本报记者 刘 钊 陈 红

“协同整合是当前吉利控股的重要战略，吉利汽车力争实现研发层面数以10亿元的节省、采购层面节省几十亿元的目标，达到管理费用与营销费用双下降的显著效果。”5月15日，在吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)召开的2025年一季度业绩发布会暨“一个吉利”战略整合计划说明会上，吉利汽车母公司浙江吉利控股集团有限公司(以下简称“吉利控股”)副董事长李东辉表示。

近期，对于吉利汽车宣布收购极氪智能科技有限公司(以下简称“极氪”)已发行全部股份一事，市场议论纷纷。因此，吉利汽车特别在召开一季度业绩发布会的同时联合举行“一个吉利”战略整合计划说明会，就市场关心的整合热点问题作出说明。

“在5月7日吉利汽车宣布私有化极氪的消息发布后，我一直在关注投资者对于公司战略调整的看法。”吉利汽车行政总裁及执行董事桂生悦说，“在日前召开的关于极氪和领克合并的股东大会上，大家投的赞成票达到了99.99%，我想这就说明广大股东对于吉利汽车深度整合的高度认同。”

新能源车型贡献突出

财报显示，2025年一季度吉利汽车实现总收入725亿元，同比增长25%；归属于上市公司股东的净利润达56.7亿元，同比增长264%。销量端表现亮眼，集团累计销售70.4万辆，同比增长48%，远超行业平均水平。其中，新能源车型贡献突出，吉利银河、极氪、领克三大品牌新能源车型累计销量达33.9万辆，同比增长135%，成为业绩增长的核心动力。

从具体品牌的表现来看，吉利银河系列自独立成品牌后进入高速增长期，一季度累计销量近26万辆，同比增长214%，旗下吉利星愿连续两个月销量突破3.5万辆；极氪智能科技实现总销量11.4万辆，整



车销售收入同比增长16.1%，整车毛利率提升至16.5%，综合毛利率达18.8%；领克品牌一季度销量7.3万辆，同比增长19%，基于SPA Evo架构打造的领克900上市后大定数量超3万辆，市场反响热烈。

技术研发层面，公司持续加大新能源领域投入。今年4月份，吉利控股整合电池业务，成立浙江吉曜通行能源科技有限公司，将原有金砖电池、神盾短刀电池统一为神盾金砖电池品牌，提升技术竞争力与管理效率。极氪科技推出的V4快充兆瓦桩，单枪峰值功率达1.3兆瓦。

萨摩耶云科技集团首席经济学家郑磊对《证券日报》记者表示，多品牌差异化布局是吉利汽车制胜关键。与单一产品线车企不同，其通过银河覆盖主流市场、极氪聚焦高端智能、领克探索跨界领域，精准满足多元需求，强化自主品牌头部地位。

推进全球化布局

在“智能吉利2025”战略指引

下，吉利汽车在智能科技领域实现多项突破，成为全球率先完成全域AI(人工智能)智能化布局的车企。2025年3月份，公司发布“千里浩瀚”智能安全辅助驾驶系统，该系统具备行业领先的软硬件带宽，提供五个不同层级的解决方案，其中H9方案作为首个具备量产能力的L3级智能驾驶解决方案，标志着公司在自动驾驶领域取得重大进展。

桂生悦表示：“通过在算力、算法、数据三个维度构建核心优势，公司正加速从传统制造商向智能科技公司转型。”

全球化布局方面，吉利汽车今年一季度海外出口量约9万辆，通过高附加值产品提升品牌影响力。目前全球销售服务网络覆盖86个国家，终端网点超900个；埃及工厂正式投产，印尼、越南工厂建设稳步推进；领克品牌深化欧洲市场布局，极氪品牌凭借新能源技术成为中国汽车全球化代表。

众和昆仑(北京)资产管理

有限公司董事长柏文喜认为，在全球化进程中，汽车产业面临着贸易政策、文化差异、市场需求多样化等诸多挑战。吉利汽车通过出口高附加值产品、建设海外工厂以及深化区域市场品牌布局等多元化策略，逐步打开国际市场。与国内部分车企海外布局尚处于探索阶段不同，吉利汽车已经在全球多地建立起销售与服务网络，并实现本地化生产，这不仅降低了贸易风险，还提升了品牌在当地的认可度。随着全球新能源汽车市场需求增长，公司以新能源技术为依托的全球化战略，有望在国际市场获取更大份额，推动中国汽车品牌走向世界。

“一个吉利”战略加速落地

5月7日宣布的极氪收购计划是吉利汽车战略整合的关键举措。交易完成后，极氪将与公司全面合并，李东辉、安聪慧等核心管理层将重新分工，推动资源深

度协同。

吉利汽车集团CEO淦家阅表示，整合后预计研发、管理及营销效率提升15%至20%，整体效益增长超5%。

招商证券(香港)分析师梁勇活表示，极氪私有化将促进品牌间知识产权共享与业务协同，降本增效成果显著。随着二季度领克900、极氪9X、银河星耀8等新品上市，有望成为公司业绩增长新引擎。

柏文喜表示，从企业战略角度分析，极氪与公司的合并是一次深度的资源整合与协同优化。在汽车产业规模竞争与成本控制日益重要的背景下，这种整合有助于打通研发、供应链、销售等多个环节。比如，在研发上，避免重复投入，集中资源攻克核心技术；在供应链方面，提升采购规模效应，降低成本。公司通过管理层的重新架构，能够更高效地进行决策与执行，提升企业运营效率，应对快速变化的市场环境。

阿里巴巴发布2025财年第四季度财报：核心业务稳步增长 AI加速落地千行百业

■本报记者 李春莲
见习记者 梁傲男

5月15日晚间，阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)发布2025财年第四财季(2025年1月份至3月份)业绩报告。报告期内，阿里巴巴营收为2364.5亿元，同比增长7%；调整后息税折旧及摊销前利润为417.8亿元，同比增长36%。

财报显示，根据股份回购计划，阿里巴巴2025财年以119亿美元回购了11.97亿股普通股。同时，宣布派发2025财年度股息和特别股息总计46亿美元(约为331.59亿元)，持续兑现提升股东回报的承诺。

阿里巴巴CEO吴泳铭表示：“2025年第四财季和整个财年的业绩显示，我们的‘用户为先、AI驱

动’战略持续见效，核心业务增长继续加速。在AI需求的强劲推动下，云智能集团季度收入同比增长18%，其中AI相关产品收入连续七个季度实现同比三位数增长。本季度，淘天集团客户管理收入同比增长12%，反映了对用户体验的投入和商业化举措持续见效。展望未来，我们将坚定聚焦核心业务，推动‘AI+云’成为我们长期发展的新增长引擎。”

在电商业务方面，阿里巴巴电商坚持用户为先，构建商家、消费者、平台的共赢生态。报告期内，得益于基础软件服务费和“全站推广”的渗透率提升，淘天集团的商业化能力有所增强，客户管理收入同比增长12%，达到710.77亿元。截至报告期末，淘天集团88VIP会员数超5000万，持续保持同比两位数的增幅。

国际业务方面，在跨境业务的强劲带动下，阿里国际数字商业集团报告期内收入同比增长22%至335.79亿元，运营效率持续提升。

本地生活业务方面，在高德和饿了么订单增长及市场营销服务收入增长的带动作用下，报告期内收入同比增长10%至161.34亿元。

值得一提的是，在AI需求的强劲推动下，阿里云收入增长继续加速。报告期内，阿里云收入同比增长18%，在更快的公共云收入增长带动下，外部收入同比增长17%，AI相关产品收入连续七个季度实现三位数的同比增长。

此前阿里巴巴宣布未来三年将投入超过3800亿元，用于建设云和AI硬件基础设施，面向未来承接AI需求增长和应用繁荣。

在AI步入规模化落地的阶段，阿里巴巴正坚持开源开放，推动AI

在千行百业加速落地。报告期内，多个行业头部客户与更多中小企业报告期内收入同比增长，阿里巴巴AI产品在互联网、汽车、零售、通信等垂直行业得到广泛应用。

有电商行业分析师对记者表示，随着AI技术需求的增长，AI正以前所未有的深度和广度在千行百业加速落地，构建起从基础算法创新到行业应用落地的完整生态体系。这种技术扩散不仅加速了AGI(通用人工智能)的演进进程，更在当下形成了推动产业智能化升级的强劲动能。阿里巴巴的“AI驱动”战略给自身和行业都带来了清晰的增长前景。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对记者表示，“AI驱动”策略从多维度推动阿里巴巴的财报表现。其一，实现收入结构升

级，AI产品收入连续七个季度同比三位数增长，带动云业务收入增速远超行业均值，阿里云借助将AI能力封装为标准化产品，完成从资源出租到技术溢价的商业模式转变，提升单客户收入；其二，构建竞争壁垒，“AI+云”融合形成差异化优势，吸引企业客户选择技术生态完整的头部服务商，形成强者恒强局面；其三，锚定未来增长，该策略推动云业务向“智能服务”转型，开拓千亿元级AI基建市场，财报中AI相关收入占比不断扩大，展现阿里巴巴强大的商业化能力。

在郭涛看来，长期来看，规模效应将提升阿里云业务毛利率，AI产品的高附加值也将优化阿里巴巴整体盈利结构。此战略组合把握产业智能化需求，构筑竞争护城河，助力阿里云成为阿里巴巴核心增长极与第二增长曲线。

电动化赋能主业 浙江鼎力构建高空作业市场竞争新优势

■本报记者 郭霁霞
见习记者 王 楠

5月15日，浙江鼎力机械股份有限公司(以下简称“浙江鼎力”)召开2024年度暨2025年第一季度业绩说明会，管理层向投资者介绍了公司最新的经营状况与发展战略。

浙江鼎力专注于智能高空作业平台的研发、制造、销售与服务，主要产品涵盖臂式、剪叉式和桅柱式三大系列，拥有200多种规格。2024年，公司实现营业收入77.99亿元，同比增长23.56%；归属于上市公司股东的净利润16.29亿元，同比下降12.76%。

在各类产品中，臂式系列是浙江鼎力近年来重点发展的方向。

2024年，该板块实现营业收入29.56亿元，同比增长20.84%，占主营业务收入的41.21%。其中，海外市场臂式产品推广顺利，增速较快，海外臂式产品销售收入同比增长46.99%。公司臂式平台覆盖16米至44米工作高度，具备电动、柴油、混合动力三种驱动形式，适用于多类施工场景，持续满足海内外市场的多样化需求。

为顺应全球高空作业行业电动化和智能化的转型趋势，浙江鼎力加速推进臂式平台的电动化升级。目前，公司已实现全系列臂式产品电动化，成为全球首家完成高米数、大载重及模块化电动臂式平台批量生产的制造商，技术实力不断增强。

努曼陀罗(丽江)管理咨询合

伙企业执行事务合伙人霍虹屹认为，随着市场电动化率快速提升，能否率先交付“场景通用、安全可靠”的电动平台，将决定企业在绿色工程设备市场中的竞争地位。从这一维度来看，浙江鼎力已具备从“跟跑”迈向“并跑甚至领跑”的基础。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅也表示，全系列电动化不仅契合环保政策和能源转型趋势，也满足市场对绿色、高效作业设备的需求。相较于传统燃油平台，电动平台具备零排放、低噪音、运行成本低等特点，特别适用于对环保标准要求较高的城市与室内工地。浙江鼎力凭借在该领域的技术积累与产品布局，正逐步扩大市场优势。

除臂式系列外，剪叉式产品也是浙江鼎力主营业务的重要组成部分。公司董事、董事会秘书梁金在业绩说明会上表示，由于产品结构变化，大型剪叉产品销量增加。2024年，该板块实现营业收入34.44亿元，同比增长14.41%。目前，公司是全球唯一实现无油全环保型剪叉平台批量生产的企业。该系列产品覆盖5米至16米工作高度、230公斤至450公斤载重范围，采用全系列无液压系统，具备低能耗、高安全性、维护便捷、使用舒适等特点，应用场景日益多元。

此外，桅柱式平台产品线也在稳步推进。2024年，该板块实现收入7.72亿元，同比增长53.14%。

步入2025年，浙江鼎力第一季

度经营状态持续向好，公司实现营业收入18.98亿元，同比增长30.72%；归属于上市公司股东的净利润为4.29亿元，同比增长41.83%。

浙江鼎力董事长许树根对《证券日报》记者表示，一季度业绩增幅较大，主要得益于公司积极拓展市场，带动销售增长。

展望未来，许树根表示，浙江鼎力已构建起完善的产品矩阵，拥有丰富的高端产品储备。除了传统通用款外，公司还积极推进“高空作业平台+机器人”系列布局，拓展更多应用场景。未来，浙江鼎力将持续探索电动化、绿色化、数字化和无人化等前沿技术的融合，开拓差异化的高空作业解决方案，力求更好地满足市场不断变化的需求。

万科再获大股东支持 深铁集团提供15.52亿元借款

■本报记者 李昱丞

万科企业股份有限公司(以下简称“万科”)再获大股东借款支持。

5月15日，万科披露称，深圳市地铁集团有限公司(以下简称“深铁集团”)拟向公司提供15.52亿元借款，借款期限为36个月，借款利率为2.34%。

万科方面称，本次股东借款的利率遵循市场化原则，低于目前公司从金融机构借款的利率水平，充分体现了大股东对公司的支持。

这是2025年以来深铁集团第4次向万科提供股东借款。此前在2025年2月11日、2月22日、4月30日，万科分别公告称，深铁集团向其提供股东借款28亿元、42亿元、33亿元，借款利率均为2.34%。据此计算，年内深铁集团已经向万科提供118.52亿元股东借款。

“深铁集团作为万科的第一大股东，向万科提供借款，这一举措体现了大股东对公司财务稳健性的支持和信心。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对《证券日报》记者表示，这有助于万科优化债务结构，降低融资成本，同时避免潜在的债务违约风险。

除此之外，深铁集团还通过收购项目收益权的方式对万科给予支持。据万科2025年1月27日披露，公司以12.92亿元的价格向深铁集团转让公司持有的红树湾物业开发项目49%投资收益权以及其他附属权益的未来收益权，同时以5824.72万元的价格向深铁集团转让公司持有的红树湾物业开发项目运营管理公司深圳地铁万科投资发展有限公司49%的股权。

中国投资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，深铁集团作为大股东，展现出对万科发展的坚定支持，增强了万科的信心。同时，也进一步明确了双方利益共同体的关系。

公开资料显示，深铁集团成立于1998年7月31日，是深圳市国资委直管的国有独资大型企业，负责深圳市90%以上城市轨道交通建设与运营。截至2024年12月31日，深铁集团经审计净资产达到3014.92亿元；2024年度，深铁集团经审计营业收入为211.89亿元。截至目前，深铁集团持有万科27.18%股权，为万科第一大股东。

在大股东的支持下，万科正在全力保障债务兑付。据万科2025年一季度，公司一季度公开债全部如期兑付，并完成大宗交易38亿元，盘活回款超40亿元。

另外，万科近日相继披露公告表示，公司决定行使“20万科04”“20万科06”“22万科03”赎回选择权，对赎回登记日登记在册的“20万科04”“20万科06”“22万科03”全部赎回。同时，万科还完成了“20万科02”的债券赎回工作以及“22万科01”本息兑付。

海外债方面，万科近期完成一笔偿付。Wind资讯数据显示，万科旗下一笔发行总额4.23亿美元、利率3.15%的美元债于2025年5月12日已到期，当前余额为0。2025年6月8日，万科将有一笔发行总额人民币5.10亿元、利率3.55%的海外债到期。

百货行业上市公司加快转型步伐 多举措激活发展新动能

■本报记者 桂小笋

近年来，随着消费者购物习惯的改变，百货行业面临转型升级压力。近日，《证券日报》记者在多家百货行业上市公司的业绩说明会上与相关公司高管进行交流时了解到，百货行业上市公司正在加快转型步伐，以多轮驱动的业务模式、调改业态等方式来提升业绩。

百货行业面临的转型压力有多大？今年4月份，中国百货商业协会、香港科技大学汇丰供应链研究院共同撰写的一份研报显示，百货行业面临的挑战包括多个方面：一是需求恢复不足，企业有调改升级的需求，但面临投入产出不确定性矛盾；二是电商持续影响下，企业进行全域融合面临困局；三是自营业务作为提升商品力的重要途径，面临诸多瓶颈；四是数字化转型与投入难以平衡。

对此，多家百货行业上市公司表示，将积极通过多元化业务、调改业态、数字化等方式进行转型。

其中，调改业态、创新新业态成为重要抓手。比如，合肥百货大楼集团股份有限公司(以下简称“合百集团”)在一季报中提及，公司加强零售主业调改转型，但需要一定过渡周期，当前百货、超市业态承压仍较为明显。

在业绩说明会上，兰州丽尚国潮实业集团股份有限公司(以下简称“丽尚国潮”)董事长吴小波也就调改业态的相关事项向投资者进行了解答。

“公司百货业态以兰州亚欧大厦为经营主体，地处兰州中桥核心商圈，是集百货零售、餐饮娱乐、酒店休闲于一体的中高端综合性商场，其调整和改善方向主要包括多个细节。”吴小波在回答《证券日报》记者提问时介绍，具体来看，一是深挖甘肃本地商旅需求，通过数字化手段连接、触达商圈消费者，以经营流量提升商业价值为核心，积极盘活商铺资源、优化购物动线、丰富业态品类、增加柜位坪效。二是加强会员运营，通过一系列精准营销策略，提升会员消费额、消费笔数和招新人数，增强会员体系的活跃度与忠诚度。同时，亚欧超进行优化线上线下融合的零售模式，以适应市场需求变化。

部分上市公司还通过多元化运营探索新的发展路径。

在业绩说明会上，南京新街口百货商店股份有限公司董事会秘书杨宇鑫在回答《证券日报》记者提问时表示，2016年起，公司积极参与“健康中国2030”建设，围绕人类生命周期构建健康产业生态。公司完成了产业赛道的时间升级和蜕变，“生物医药+脐血干细胞+健康养老+现代商业”多轮驱动，正在向国内大健康龙头砥砺前行。