

奇瑞汽车登陆港交所 成年内港股最大车企IPO

■本报记者 刘 钊

9月25日，奇瑞汽车股份有限公司（证券简称“奇瑞汽车”）在港交所正式挂牌上市。此次上市，奇瑞汽车以30.75港元/股的招股价上限定价，募资规模达91.4亿港元，一举成为年内港股市场规模最大的车企IPO。

从2004年首次启动上市计划，到历经金融危机、借壳失败、混改重组等多重挑战，这家“国内最后一家未上市整车企业”终于圆梦资本市场。招股结果显示，奇瑞汽车公开发售部分获得238倍超额认购，创下今年港股新股认购纪录，同时吸引多家基石投资者认购。

从“小草房”到资本市场

奇瑞汽车的创业与上市之路充满艰辛与挑战。上世纪90年代，为改变安徽地方经济结构、抓住轿车进入家庭的发展机遇，安徽省在芜湖市启动“951工程”。奇瑞汽车董事长尹同跃响应号召，从长春一汽回到安徽，带领团队在芜湖城北的荒滩上开启创业征程。

回想起当年创业时的艰辛，尹同跃表示，“当时，创始团队的办公室是几间‘小草房’，房顶漏雨，四壁透风，冬天寒冷刺骨，夏天闷热难耐，且面临缺钱、缺人、缺经验、缺设备的‘一穷二白’困境。”即便如此，尹同跃与团队仍打破常规，开启创业之路，为奇瑞的发展埋下第一颗种子。

奇瑞汽车的上市征程更是一波三折，堪称中国车企资本突围的缩影。早在2004年，安徽省政府就首次推动奇瑞汽车股份制改造并启动上市计划，后因种种原因，上市进程被迫搁浅。“股权结构复杂导致利益协调困难，叠加早期资本市场运作经验不足，让上市之路屡屡碰壁。”一位参与奇瑞汽车混改的知情人士向《证券日报》记者透露。



9月25日

奇瑞汽车在港交所正式挂牌上市。奇瑞汽车以**30.75**港元/股的招股价上限定价，募资规模达**91.4**亿港元，一举成为年内港股市场规模最大的车企IPO

魏健祺/制图

2025年成为奇瑞汽车上市的关键节点。今年2月份，奇瑞汽车重启港交所上市申请；8月份，奇瑞汽车通过证监会“全流通”备案；9月7日，奇瑞汽车顺利通过港交所聆讯；9月17日，奇瑞汽车启动招股，最终以238倍的超额认购热度圆满收官，并将于9月25日在港交所上市交易。

对于上市后的发展，奇瑞汽车有着清晰的战略规划，并将募集资金精准投向短板补强领域。据奇瑞汽车招股说明书披露，公司预计所得款项净额约35%将于未来一至三年用于研发不同车型和版本的乘用车，以进一步扩大产品组合；约25%将用于未来一至三年下一代汽车及先进技术的研发以提高核心技术能力；约20%将用于未来一至四年拓展海外市场及执行公司的全球化策略；约10%将用于未来一至四年提升其位于安徽芜湖的生产设施；另外约10%将用于

营运资金及一般企业用途。

剑指全球市场

在漫长的上市筹备期，奇瑞汽车始终专注于提升自身经营实力，交出了一份亮眼的业绩答卷。2024年，该公司实现营收2698.97亿元，净利润达143.34亿元，营收与利润增速均大幅跑赢全球乘用车行业平均水平。从过往业绩来看，2022年至2024年，该公司营收从926.18亿元增至2698.97亿元，复合年增长率高达70.7%；净利润从58.06亿元增至143.34亿元，复合年增长率57.1%，增长动能持续强劲。

销量方面，奇瑞汽车2024年以229.5万辆的全球销量再创历史新高。根据弗若斯特沙利文数据，这一成绩使其稳居“中国自主品牌乘用车销量第二”，并成功跻身“全球乘用车销量第十一位”。值得注意的是，奇瑞汽车是2024年全球排名

前二十的乘用车公司中，唯一实现新能源汽车、燃油车、国内销量、海外销量四项指标同比增幅均超25%的企业，成为行业内少有的“全品类、全市场”均衡增长代表。

海外市场更是奇瑞汽车的核心竞争力之一。自2001年出口第一辆汽车以来，奇瑞汽车已构建覆盖100多个国家和地区的全球销售网络，累计全球销量超1300万辆，并自2003年起连续22年保持“中国自主品牌乘用车出口第一”。截至2025年3月31日，奇瑞汽车在海外拥有近3000个经销商网点，遍及亚洲、欧洲、非洲、美洲和大洋洲，为后续海外市场扩张奠定了坚实基础。

在技术创新层面，奇瑞汽车将“技术创新”作为核心竞争力，构建起覆盖动力、平台、智能座舱、辅助驾驶的全栈技术体系。动力系统领域，“鲲鹏动力”涵盖发动机、变速箱、电驱动力、电池安全四大核心技术，八款燃油发动机及混动发动

机、电混DHT的技术实力获行业认可；汽车开发平台“火星架构”通过模块化硬件与跨平台软件设计，实现研发成本降低、开发风险减少、新产品推出速度加快，可适配不同级别、不同动力类型的车型开发需求；“雄狮智舱”智能座舱系统采用自研操作系统，支持个性化定制与跨车型快速适配；辅助驾驶系统则符合中国及欧盟主动安全法规，能适应全球不同路况与场景。

“奇瑞汽车成功上市不仅是其资本征程的里程碑，更是其战略转型与全球化扩张的关键跳板。”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，赴港上市为奇瑞汽车提供了宝贵的资金支持，加速了其新能源转型和全球化布局，并提升了品牌形象和治理水平。虽然面临激烈的市场竞争和转型压力，但登陆资本市场为奇瑞汽车提供了更广阔的舞台和资源，去参与下一阶段的汽车产业竞争。

东山精密筹划发行H股在港上市

■本报记者 陈 红

9月24日，苏州东山精密制造股份有限公司（以下简称“东山精密”）发布公告称，为进一步推动公司国际化战略落地、拓展海外业务布局，提升国际品牌知名度与综合竞争力，东山精密正筹划发行H股并在香港联合交易所有限公司（以下简称“香港联交所”）主板挂牌上市的相关工作。

盘古智库（北京）信息咨询有限公司高级研究员余丰慧对《证券日报》记者表示，作为全球印制电路板（PCB）领域的核心企业，东山精密此次赴港布局不仅是其资本战略的关键一步，更成为2025年硬科技企业“A+H”双平台扩张趋势中的典型案例，折射出国内制造业龙头加速对接国际资本市场的行业动向。

全球化布局提速

近年来，东山精密通过“外延并

购+内生发展”双轮驱动，突破发展瓶颈，优化战略聚焦方向，持续引入具备高盈利潜力的优势产品。目前，公司产品线已横向覆盖电子电路、光电显示、精密制造三大板块，可为消费电子、新能源等行业客户提供智能互联互通领域的基础核心器件。其中，电子电路板板块表现尤为突出，公司已跻身行业头部阵营；2025年上半年，该板块贡献了65.23%的营业收入，成为核心增长引擎。同期，公司整体实现营业收入169.55亿元，同比增长1.96%；归属于上市公司股东的净利润7.58亿元，同比大幅增长35.21%，盈利韧性与增长动能显著。

在全球化布局层面，东山精密的动作持续提速。2025年上半年，公司启动对Groupe Mécanique Découpage with Source Photonics Holdings (Cayman)Limited（以下简称“索尔思光电”）的收购。其中，收购索尔思光电将助力公司切入光芯片领域，

聚焦800G、1.6T高端光模块市场需求，为长期可持续发展奠定坚实基础。

众和昆仑（北京）资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者分析称，从战略价值看，港股平台与东山精密的全球化布局高度契合。一方面，借助旗下公司的国际客户网络，东山精密已深度融入全球高端电子产业链；另一方面，港股市场聚集的国际机构投资者群体，不仅能为公司提供长期稳定的资金支持，更强化了其与海外客户的合作信任度，进一步拓展国际市场份额。同时，在AI（人工智能）服务器与数据中心供应链中，港股上市将帮助东山精密提升全球话语权，更好地把握高端光模块领域的增长机遇。

柏文喜进一步表示，当前港股市场已汇聚新能源汽车、消费电子及AI产业链等领域的核心企业，形成鲜明的产业集群效应。东山精密登陆香港联交所后，可依托港股资

本平台深化与上下游企业的协同合作，强化“PCB+光模块+精密组件”的一体化供应优势，这一业务模式也与港股市场对“硬科技+产业链集群”的估值偏好高度匹配，有望获得更合理的估值定价。

多家公司实施赴港计划

值得注意的是，东山精密的赴港计划并非个例，而是行业趋势的缩影。同为PCB行业领先企业的沪士电子股份有限公司，已于9月20日公告筹划H股上市，战略路径与东山精密高度相似。深圳市新国都股份有限公司、佳都科技集团股份有限公司、成都欧林生物科技股份有限公司等多家A股公司近期也均在推进港股上市筹划工作，硬科技及制造业企业“奔赴”港股的浪潮正逐步形成。

对于多家企业筹划港股上市的现象，不少业内人士对《证券日报》

记者表示，港股市场以机构投资者为主，更能匹配制造业龙头企业对长期、大额资金的需求，有助于企业通过资本市场实现稳定融资，支撑研发投入与全球化扩张。

不过，企业赴港上市仍需面对多重挑战。例如，内地与香港在信息披露要求、财务会计准则等方面存在差异，企业需投入大量精力进行调整适配；国际投资者更关注企业技术壁垒的可持续性、全球化盈利能力及合规管理能力，对企业的综合竞争力提出更高要求。

总体而言，2025年以来硬科技及制造业企业加速筹划“A+H”两地上市，既是企业自身全球化战略的必然选择，也反映出港股市场对国内优质企业的吸引力持续提升。但成功上市后，企业将在资金获取、品牌建设、产业链协同等方面获得显著优势，为长期发展注入强劲动力，同时也将推动国内产业与国际资本市场的深度融合。

阿里巴巴推出首个跨境电商AI智能体“遨虾”

■本报记者 梁傲男

继发布AI版App之后，阿里巴巴集团控股有限公司旗下源头厂货拿货平台1688继续深化AI战略，在全面升级买卖双方AI能力的基础上，向产业纵深迈进。

9月24日，在云栖大会期间，1688首次公开披露一款名为“遨虾”的跨境AI产品。该产品目前处于内测阶段，预计将于今年11月份上线，是1688向海外中小买家推出的跨境电商AI智能体。

1688方面对《证券日报》记者表示，对于缺乏本地采购团队的海外小型零售商而言，找到一款有潜力的商品并在中国完成生产落地的过程，通常需耗费大量时间在选品调研、工厂联络以及合规审核等环节。“遨虾”的研发正是为了应对这一现实挑战。

具体来看，当买家输入一个海

外热销商品链接后，系统可通过视觉识别与语义分析提取关键特征，并在平台上匹配具备生产能力的国内相似款货源，将原本依赖人工对比的选品周期从数天缩短至几分钟。同时，系统可自动筛选出支持小批量出口、具备跨境服务能力且响应速度快的源头工厂。产品还支持多语言翻译及本地化文案生成，适配不同市场的消费语境与营销习惯，并在选品初期提示目标国家或地区的认证要求、环保标准等潜在合规风险。

这一系列能力的背后，是1688近年来持续推进AI布局，构建一个服务真实商业场景的“AI产业大模型”。支撑这一模型的是平台在B2B（商家对商家的电子商务模式）领域长达26年的数据沉淀与业务积累。这让1688的AI能够理解供需波动、品类趋势与履约逻辑，从而提供贴近实际需求的服务，成为“懂生意

的AI”。

除了跨境产品，1688AI版App也完成重要更新。在原有AI搜索、选品、创款、图搜、查企五大功能基础上，本次迭代增强了AI搜索与AI创款的多轮对话能力，并新增“AI找厂”与“AI参谋”两大模块，进一步延伸至供应链匹配与经营分析环节。其中，“AI找厂”允许用户以自然语言输入采购需求，系统自动解析意图，推荐合适工厂，并对比产能、资质与履约记录，显著提升决策效率。而“AI参谋”则扮演市场分析师角色，可回应如“哪些露营用品增长最快”“某类家居品是否存在库存风险”等问题，辅助商家把握市场动向。

按照1688的技术畅想，在“AI to B”时代，买家和卖家能用AI完成整个B2B生意全流程的智能经营。比如，当用户提出“我想做一款露营灯生意”，系统将自动规划采购节奏、推荐适销款式、匹配可行工厂，

并输出包含定价建议、组货策略在内的完整落地方案。

自2024年起，1688已累计启动70多个AI项目，后经战略聚焦精简至10个核心方向，并组建AI战略推进组，推动组织年轻化、实战化。管理层人人带AI项目，对不拥抱AI的关键岗位坚决调整，实现买卖双方AI能力的全面升级。

在业内人士看来，1688的AI实践标志着“AI to B”模式在产业一线的深度落地，通过将AI转化为可操作的经营工具，直接服务于平台新兴买家群体与源头厂家的日常业务需求，使技术从概念层面真正融入商业场景。

最新数据显示，1688平台年度活跃买家数（AAC）已突破1亿，在B类商业平台中创下行业新高。1688相关负责人向《证券日报》记者表示：“我们将持续加大资源投入，不断优化买家体验、服务履约和商品

的价格竞争力。在AI产品的评估上，更关注用户使用率、留存率以及使用时长等实际指标。”

随着AI对产业的改造从工具应用层面向商业模式层面渗透，其带来的变革日益显著。以往工厂普遍“不愿接、也接不了”的小批量订单，如今在AI的赋能下，已转变为“接得住、做得快、赚得到”的可持续业务。在这一转变过程中，传统上横亘在B端与C端、内贸与外贸、线上与线下、国内与海外之间的经营壁垒正被逐步打破，产业生态的整体开放性、协同效率显著增强。

一位电商行业分析师对《证券日报》记者表示，B2B领域的AI应用已从零散的工具辅助，迈入“流程重构”的新阶段。随着AI深度融入交易全链路，中小企业的经营模式正从依赖个人经验，转向拥有一个高度协同的生意“新搭子”。这不仅提升了运营效率的量变，更是商业模式的演进。

智元机器人 对上纬新材控制权再加强

■本报记者 金婉霞

9月24日晚间，上纬新材料科技股份有限公司（以下简称“上纬新材”）发布公告称，上海智元恒岳科技合伙企业（有限合伙）（以下简称“智元恒岳”）以7.78元/股的价格要约收购公司股份1.49亿股，占公司总股本的37.00%，预计所需最高资金总额为11.61亿元。

信息显示，智元恒岳是上海智元新创技术有限公司（即网红人形机器人“智元机器人”的主体公司，以下简称“智元机器人”）及其核心团队共同出资设立的持股平台。

智元机器人人主上纬新材的消息让上纬新材股价“狂飙”。Wind数据显示，自今年7月8日至今，上纬新材的股价累计涨幅达1314.91%，成为年内备受瞩目的“十倍股”。9月24日，上纬新材股价再次涨停。

智元机器人对上纬新材的控股分“三步走”：第一步，出资持股。7月8日，上纬新材原股东SWANCOR萨摩亚、STRATEGIC萨摩亚及金风投控分别与智元机器人相关方合计签署了三份《股份转让协议》，以“协议转让+要约收购”组合方式获取公司控制权。股份转让后，智元机器人持有上纬新材29.99%股份。彼时，为确保智元机器人对上纬新材的控制权，上纬新材原控股方放弃全部所持股份的表决权。

第二步，“过户”。9月23日，上纬新材公告称，公司已收到SWANCOR萨摩亚、STRATEGIC萨摩亚及金风投控的通知，前述股份已完成过户登记手续，过户日期为2025年9月22日。同时，股份转让完成后，智元机器人相关方将拥有上纬新材29.99%的股份及该等股份对应的表决权，上纬新材的控股股东变更为智元恒岳，智元机器人董事长、CEO邓泰华成为上市公司实际控制人。

第三步，要约收购，以7.78元/股的价格进一步收购上纬新材37.00%的股份。本次要约收购期限共计30个自然日，即2025年9月29日至10月28日。智元恒岳已将2.32亿元存入中国证券登记结算有限责任公司上海分公司指定的银行账户，作为本次要约收购的履约保证金。

此次收购完成后，智元机器人及相关方将合计持有上纬新材66.99%的股权，控制权进一步增强。

爱柯迪将进一步完善 欧洲产能布局

■本报记者 吴奕萱

9月24日下午，爱柯迪股份有限公司（以下简称“爱柯迪”）召开2025年半年度业绩说明会。爱柯迪管理层围绕上半年业绩表现和业务发展等话题与投资者进行交流，并对投资者关注的全球化布局等问题作出了详细解答。

爱柯迪董事会秘书董丽萍在业绩说明会上回答《证券日报》记者提问时表示：“2025年以来，公司深耕全球汽车产业链，业务布局均衡覆盖美洲、欧洲以及亚洲等全球汽车工业发达地区，与客户均保持良好稳定的合作关系，凭借前期布局，新项目如约量产，业绩增长稳定。上半年，公司实现营业收入34.50亿元，同比增长6.16%；归属于上市公司股东的净利润5.73亿元，同比增长27.42%。”

为进一步巩固市场优势、提升核心竞争力，今年上半年，爱柯迪持续推进多维度优化工作，重点聚焦市场结构优化与客户协同深化、产品矩阵升级与技术迭代加速、全球化产能布局与产业链垂直整合等方面。

在优化市场结构方面，今年以来，爱柯迪依托全球化客户网络，进一步深化与跨国头部车企及新能源主机厂的战略合作，推动产品结构向集成化、模块化升级，公司海外市场收入占比稳步提升，北美、欧洲及东南亚生产基地的协同效应逐步显现。2025年上半年公司外销占比约53.82%。

在产品矩阵升级方面，爱柯迪紧跟汽车“深度国产替代”与“跨界技术融合”趋势，在巩固传统中小件“隐形冠军”地位的基础上，持续完善产品品类，加速向系统级解决方案提供商转型。尤其在新能源汽车赛道，上半年，公司高压压铸、半固态成型等工艺技术持续突破，目前相关产品已覆盖电机、电控、电池壳体及智能驾驶雷达、域控系统、车身结构件等核心部件，实现了“大、中、小件”产品矩阵的协同发展。

后续爱柯迪将重点布局新材料应用、高真空压铸和可控焊接技术与精益化智能制造工艺等，强化技术壁垒与差异化竞争力。

另外，爱柯迪上半年持续推进“全球制造基地+区域供应枢纽”的产能网络建设，加快全球化布局步伐。对投资者重点关注的海外产能建设进展，公司管理层在业绩说明会上进行了详细介绍。董丽萍表示：“公司墨西哥二期工厂已于2025年6月份正式投产，产能将逐步释放，通过本地化生产将有效提升北美市场响应速度与客户黏性；马来西亚生产基地再生资源生产进入量产准备阶段，保障原料稳定供应；马来西亚铝压铸生产工厂建设已启动，在全球化供应链建设中增加完善筹码与抗风险能力。未来，公司将进一步完善欧洲产能布局，以贴近市场需求，强化综合竞争能力。”

针对爱柯迪2025年上半年的业绩表现及业务布局，一位不愿具名的机构研究人士在接受《证券日报》记者采访时表示：“在全球汽车行业面临供应链重构、新能源汽车渗透率持续提升的背景下，爱柯迪实现营收与净利润双增长，体现了公司在市场布局、技术研发与成本控制方面具备核心优势。后续随着海外产能逐步爬坡与产品渗透率提高，爱柯迪在全球汽车零部件市场的竞争力将进一步提升。”