

# 华为公布最新“技术账单”：去年专利许可收入创新高

■本报记者 贾 丽

日前,华为在举办的“第六届创新和知识产权论坛”上,系统披露了创新投入、技术开放与知识产权保护方面的最新进展。华为副总裁、知识产权部部长樊志勇在发言中表示,2024年华为研发投入达1797亿元,约占全年收入的20.8%,同时专利许可收入创下6.3亿美元的历史新高。

这一数据背后,折射出中国科技企业在全球创新生态中日益重要的角色。

## 保持高强度研发投入

“2024年华为在全球技术贡献方面保持高强度投入,全年公开专利超过3.7万件,向国内外标准组织提交技术提案逾1万篇,并发布学术论文超过1000篇。”樊志勇表示,这一数字较往年再创新高,反映出华为在ICT领域的持续研发活跃度。

根据《2024年欧盟产业研发投入记分牌》,华为研发支出位居全球第六位。这一排名背后,是远超行业平均水平的研发强度。根据华为此前披露的信息,2025年上半年,华为在研发上保持了高投入,研发费用达969.50亿元,同比增长9.04%,占总营收的22.7%。

华为高强度的研发投入催生了“捷报频传”的技术突破。在此次论坛上公布的第六届“十大发明”,正是这种投入产出的集中体现,从Scale-up超节点算力平台实现颠覆性架构,到短距光互联解决智算集群规模拓展的底层瓶颈;从鸿蒙全栈架构重塑操作系统的流畅与安全体验,到折叠形态的多次创新……这些成果横跨计算、连接、存储、操作系统、终端等多个底层领域和关键技术方向,共同为万物互联的智能世界奠定技术基础。

在夯实底座的同时,为加速构建生态体系,华为正通过积极的开放战略,将技术红利释放给整个产业。“技术开放可显著提高技术使用效率,并降低技术使用成本。”樊志勇在论坛上举例称,2024年,OpenHarmony(开源



鸿蒙)社区已拥有超8100名共建者,提交了超1000万行新增开源代码;openEuler(开源欧拉)系操作系统累计装机量突破1000万套。此外,CANN计算框架、仓颉编程语言等新开源项目也持续推进。

华为MVP(最具价值专家)马超在接受《证券日报》记者采访时表示,技术开源是华为快速构建生态、扩大技术影响力与形成事实标准的关键抓手。这与专利保护相辅相成,共同构成了一个完整的商业闭环。

## 专利“开放与保护”并重

通过持续创新,华为积累了大量高价值专利。在专利领域,华为展现出“双向许可”策略。华为公布的数据显示,2024年,华为新公开的专利达3.7万件,创历史新高;截至2024年底,华为全球有效授权专利超过15万件,

连续十年位居WIPO国际专利申请榜首。

截至2024年底,华为的专利授权技术已深度嵌入全球智能终端生态:在蜂窝标准领域,已有超过27亿部5G设备获得华为专利授权;在Wi-Fi领域,超过12亿部消费类电子设备获得授权;在多媒体领域,超过32亿部设备获得华为视频编解码器专利授权。

“华为既是许可方,也是被许可方。”谈及华为的专利策略,樊志勇说,华为主张“平衡的知识产权策略”。2024年华为专利许可收入约为6.3亿美元;历史上华为累计支付的专利许可费约是累计许可收入的三倍。截至2024年底,华为累计签订专利许可协议233个,其中2024年新增22个;95%的收费协议通过谈判与调解达成。

电子科技大学自动化工程学院副教授郝家胜在接受《证券日报》记者采

访时表示,华为“95%协议通过谈判达成”的数据具有行业参考价值。这显示多数许可纠纷可通过市场机制解决。随着中国企业在标准必要专利领域话语权提升,如何构建公平、高效的许可环境将成为全球产业合作的关键。

随着全球数字基础设施向万物互联演进,“开放与保护并重”的模式或将成为更多科技企业的战略选择。

湖南大学现代工程训练中心主任兼教务处副处长胡玉鹏对《证券日报》记者表示:“华为的案例表明,中国头部科技企业的创新模式已进入‘深水区’,其不再满足于应用层面的微创新,而是向底层技术、架构标准和基础理论迈进。‘开放+保护’的组合拳,意味着中国企业的知识产权运营从‘防御’转向‘攻守兼备’,从追求数量转向构建质量与价值并重的立体化网络。”

# 商用车加速驶向新能源化

■本报记者 李昱丞

商用车行业正掀起新能源浪潮。在日前举行的中国国际商用车展览会上,新能源展车与燃油展车的比例达到2:1,新能源正逐步成为商用车领域的中坚力量。

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会、中国国际商会汽车行业商会会长王侠在此次展会上表示,当前新能源、全球化成为我国商用车转型升级的新引擎。

中集车辆(集团)股份有限公司此次正式发布EVRT(纯电动头挂列车)生态圈及全套解决方案,系统展示公司EVRT技术的前沿突破与产业布局。

比亚迪股份有限公司(以下简称“比亚迪”)在此次展会上全球首发了纯电轿卡T4,并展示了新能源轻卡、重卡、客车领域的核心产品,全面展示城

配物流、中短途运输、旅游客运等场景化解决方案。

一汽解放集团股份有限公司携5款纯电新能源车型亮相;东风商用车有限公司带来了纯电、氢能、混动、智能技术路线的6款车型;安徽江淮汽车集团股份有限公司展示了与宁德时代新能源科技股份有限公司联合打造的坤鹏ET9。

新能源商用车是指采用新能源技术的商用车辆,这些车辆采用电池、电动机、氢燃料电池等新型动力系统,以减少对传统石油燃料的依赖,降低环境污染和减少温室气体排放。

中国汽车工业协会发布的最新数据显示,今年1月份至10月份,商用车产销分别完成345.6万辆和347.9万辆,同比分别增长10.9%和9%。其中,新能源商用车销量持续攀升,前10个月国内销量达64.9万辆,同比增长

60.2%,增速远高于市场整体,市场渗透率达24.6%。在10月份,新能源商用车国内销量达到8.2万辆,同比增长52.4%,占商用车国内销量的比例为30.9%,连续第二个月突破30%。

上海市海华永泰律师事务所高级合伙人孙宇昊表示,商用车加速新能源化的趋势,是我国在“双碳”目标引领下,通过系统性政策法规驱动、市场机制调节及技术迭代共同作用的必然结果。

例如,政策方面,今年3月26日交通运输部等十部门联合发布《关于推动交通运输与能源融合发展的指导意见》,明确到2027年,交通运输行业电能占行业终端用能的比例达到10%。到2035年,纯电动汽车成为新销售车辆主流,新能源营运重卡规模化应用,交通运输绿色燃料供应体系基本建成。

在市场化方面,新能源商用车的性

价比在TCO(全生命周期成本)的视角下正逐步凸显,购置行为逐步从政策驱动转向经济理性选择。

“商用车作为生产资料,一定会被算经济账。无论是小卡、轻卡还是重卡,商用车市场里大家看重的是新能源汽车的TCO。”比亚迪商用车方面相关人士在此次展会上对《证券日报》记者表示,“纯电动车型可能价格比油车要贵一点,但是长期下来,用车、维护成本要比油车低。”

“以4.5吨轻卡为例,经测算,按5年车辆使用周期,通过新能源化叠加辅助驾驶,全生命周期TCO降本效果可以达到30%以上。”智点智能新能源汽车有限公司副总裁高强对《证券日报》记者表示,目前新能源商用车行业需求处于加速释放阶段,参考新能源乘用车发展路径的成功逻辑,新能源商用车有望复刻该发展历程。

# 零售企业紧抓“IP运营+场景创新”谋增量

■本报记者 桂小笋

随着体验型消费崛起,国内零售企业正通过文化IP运营与跨界场景创新,推动传统商业空间向“城市文化容器”转型。

近期,多家零售行业上市公司召开业绩说明会,从公司高管透露的信息来看,面对年轻消费群体对文化体验的旺盛需求,有的上市公司走出了一条“IP赋能实体”的转型路径,也有上市公司战略重构消费场景、激活消费潜力。综合来看,零售行业正在加速迭代发展,以适应消费者需求。

## 线下卖场功能升级

文化需求与消费理念的深度共振,成为零售行业突破增长瓶颈的重要动力。

在业绩说明会上,上海新世界股份有限公司(以下简称“新世界”)董事长陈湧在回答《证券日报》记者提问时表示,新世界始终关注年轻消费者的文化

与消费需求,通过积极引入各类优质IP内容,结合展览、互动体验等多种形式,吸引年轻消费客群。公司每年定期策划并举办4场至5场主题展览、20多场潮玩等IP快闪,重点集中于寒暑假等人流高峰期。未来,新世界将持续打造优质IP生态,丰富和完善新世界城的生态链,为传统百货的转型发展注入新鲜力量。

这种运营策略和行业趋势高度契合,IP、AI、体验消费是当前零售行业发展的重要方向,零售行业的线下卖场,已从“购物盒子”升级为承载文化与社交的空间。

王府井集团股份有限公司(以下简称“王府井”)也在业绩说明会上对投资者表示,王府井在持续巩固奥莱、购物中心等主力业态优势的同时,积极关注以IP运营为牵引的新消费场景构建。在“王府井喜悦”“友谊商店”等创新项目中,已尝试将国潮文化、青年艺术等IP元素与空间运营、营销活动有机结合,打造沉浸式消费体验。下一步,公司将系统性推动IP资源与多业态的联

动,强化“商品+服务+场景”的一体化运营能力。

## 构筑多元跨界新场景

如何准确把握市场需求,提供符合消费者预期的产品和服务,并构建长期稳定的盈利模式,是零售企业面临的重要课题。融合发展,也被从业者寄予厚望。

在业绩说明会上,上海百联集团股份有限公司(以下简称“百联股份”)董事、总经理曹海伦在回答《证券日报》记者提问时表示,百联股份积极推进商旅文体融合,进一步促进消费活力。

曹海伦举例称,公司在夏季成功打造“2025畅玩运动季”,将商业空间转化为充满活力的体育文化载体。百联股份旗下四大商业体设立运动分会场,策划躲避球挑战赛、夜间运动派对等活动,构建了集“观赛赏玩、沉浸体验、消费转化、社交传播”于一体的赛事经济新生态,将体育热情转化为消费动能;“百联金秋购物季”整合营销活动,以

“逛百联·游上海”特色IP串联文旅消费新体验,构筑多元跨界新场景;第一百货商业中心六合路的“文化+美食”国际旅游商圈特色活动,汇聚超跑、美食美酒与文化设计,打造了互动性强的国际美食市集;青浦百联奥莱结合上海国际光影节,推出“光影季·ORIA推荐官的诞生”主题营销,将光影艺术与商业消费完美融合,成为消费者“城市微度假”的热门选择。

百联股份财务总监、董事会秘书杨琴在回答《证券日报》记者提问时表示,公司目前正积极推进青浦百联奥莱二期、杭州百联奥莱三期以及成都百联奥莱建设,并结合实际拓展情况,动态完善标准化建设,包括产品标准化与拓展模式标准化,激发百联奥莱管理价值,加速规划布局。对于百货及购物中心业态,百联股份将积极推进标杆商业打造、重点项目转型升级与提质增效、拓展优势业态,深化产融协同、拓展供应链建设等工作,努力提升经营业绩水平,以期为消费者创造更大价值。

# 金杯汽车：顺应行业发展趋势 尽快实现产业转型升级

■本报记者 李 勇

11月12日上午,金杯汽车股份有限公司(以下简称“金杯汽车”)召开2025年第三季度业绩说明会。金杯汽车党委书记、董事长冯圣良在回答《证券日报》记者提问时表示:“沈阳市布局‘燃油+纯电+甲醇’多能源赛道,将有利于本土整车及零部件产业发展。作为本土企业,金杯汽车将尽最大努力争取所有可能的商业机会。未来,公司将顺应行业发展趋势,尽快实现产业转型升级。”

金杯汽车目前主营汽车零部件的设计、生产和销售。公司主要产品包括汽车内饰件、座椅、橡胶件等。

据金杯汽车前期披露的2025年三季报,今年前三季度,金杯汽车实现营业收入33.19亿元,同比下降3.15%;实现归属于上市公司股东的净利润1.80亿元,同比下降38.17%。对于利润的下降,金杯汽车在三季报中解释称,主要是今年收回华晨汽车集团控股有限公司重整债权减少及投资收益减少等因素所致。

不过,在第二季度业绩大幅下滑后,金杯汽车第三季度盈利快速修复。数据显示,第三季度单季,公司实现营业收入11.87亿元,同比增长0.92%,环比增长16.37%;实现归属于上市公司股东的净利润0.77亿元,环比增长195.18%。此外,金杯汽车多项财务指标也进一步改善和优化。截至三季度末,金杯汽车归属于上市公司股东的所有者权益达15.75亿元,较上年末增长12.93%;货币资金增至19.51亿元,较年初增长31.6%。

“公司财务状况持续优化,现金流充裕,为后续发展奠定坚实基础。”金杯汽车副总裁、财务总监张昆在说明会上表示。

在致力内生发展的同时,金杯汽车也通过参投产业基金等方式谋求外部投资发展机会。据金杯汽车此前公告,公司认缴出资2.4亿元参与设立沈阳汽车产业投资基金合伙企业(有限合伙),既有宝马(中国)投资有限公司(以下简称“宝马”)等知名车企,也有广东省粤科母基金投资管理有限公司(以下简称“粤科”)等专业投资机构。

冯圣良表示:“本次投资将使公司在参与基金投资收益分配的同时,有机会以较低的筛选成本优先获得优质项目资源。本次对外投资公司参与金额适中,未来收益可期,有利于公司长期可持续发展。”

此外,金杯汽车也在积极围绕无人驾驶等新兴科技产业链进行布局。据冯圣良介绍,公司参股子公司沈阳宝驹汽车传动系统有限公司(以下简称“沈阳宝驹”)凭借在汽车传动领域的技术积累与产品优势,已成功切入头部无人驾驶物流车核心供应链,成为新石器慧通(北京)科技有限公司、上海易咖智车科技有限公司等行业领先企业的车桥供应商,为相关无人驾驶物流车产品提供关键零部件配套服务。

“2025年,沈阳宝驹针对上述客户的车桥产品销售收入约为1700万元,标志着其在无人驾驶物流车细分领域的市场拓展取得阶段性成果,也为公司在新兴智能装备产业链的布局奠定了重要基础。”冯圣良表示,“未来,公司将持续密切关注参股子公司的业务进展、技术迭代与市场拓展情况,积极支持其深化与现有客户的合作,并探索拓展更多优质客户资源,充分挖掘细分领域的增长潜力。”

值得关注的是,金杯汽车部分董事、高管不久前还对公司股份进行了增持。据金杯汽车11月7日发布的公告,公司董事、总裁丁侃,董事、副总裁、董事会秘书孙学龙等5人于11月5日、6日以集中竞价方式合计增持公司股票6万股。这也是近年来金杯汽车高管首次对公司股票进行增持。

“真金白银地从二级市场进行增持,充分体现了管理层对未来持续稳定发展的坚定信心,以及对公司长期投资价值的高度认可。”深圳市优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,金杯汽车在零部件生产制造领域积累了丰富的经验,获得诸多大型客户的认可,并维持着稳固的合作关系。随着金杯汽车盈利能力的不断修复和财务指标的持续改善,其经营态势持续向好,也有望在沈阳新一轮汽车产业转型升级中获得更大的发展机遇。

# 图达通通过港交所聆讯

■本报记者 袁传玺

11月12日,中国汽车激光雷达公司图达通控股有限公司(以下简称“图达通”)拟与特殊目的收购公司(SPAC)TechStar Acq进行并购交易上市,并已通过港交所聆讯,议定估值为117亿港元。

值得注意的是,若图达通上市进程顺利,则意味着“激光雷达三强”将齐聚港股。其中,禾赛科技刚刚完成在港交所主板上市,而速腾聚创则在2024年初就已登陆港股。行业资本化进程进入关键时期。

一位不愿具名的业内人士对《证券日报》记者表示,资本加持、产业需求与政策牵引形成共振,激光雷达行业已切入高速扩张轨道。图达通凭借其领先的1550nm高性能方案与车规级量产能力,率先卡位高阶智驾核心传感器,资本化落地将放大其供应链议价与研发迭代优势,兑现窗口期正式开启。

“若‘激光雷达三强’齐聚港股,板块流动性与估值锚有望重塑,标志技术路线之争阶段性收敛,行业从验证期迈入规模放量期,将加速成本下探与标准统一,为整车智能化升级及二级市场打开持续配置空间。”上述人士进一步表示。

随着全球汽车产业竞争从“电动化”深入至“智能化”,L2级智能驾驶强制性标准实施,以及L3级准入政策的逐步落地,激光雷达作为核心传感器,其市场需求迎来爆发式增长。根据QYResearch最新调研报告,2024年,全球激光雷达市场规模为25.65亿美元,预计到2031年将增长至189.0亿美元,2025年至2031年期间的复合年增长率约为29.3%。

灼识咨询的资料显示,2024年,图达通交付总计超过23万台车规级激光雷达,按ADAS(先进驾驶辅助系统)激光雷达解决方案销售

收入计,全球排名第四位,市场份额12.8%。目前,蔚来已选择在其九款车型上采用图达通的激光雷达解决方案。

在业绩方面,2022年至2024年,图达通营收从0.66亿美元提升至1.6亿美元,2025年前5个月营收为0.52亿美元;2024年第四季度至2025年第三季度,图达通已连续四个季度实现毛利润为正。

2025年前9个月,图达通交付了约18.1万台车规级激光雷达,同比增长7.7%。其中,图达通车规级主激光雷达“猎鹰”(Falcon)累计交付量超过60万台。据招股书披露,截至今年5月份,图达通已拿下另外13家主机厂及ADAS/ADS公司的定点订单,这些公司分别专注于商用车、乘用车以及网约车和出行服务等领域。据悉,图达通最新斩获的定点订单预计将于2025年底前转化为实际销售。

此外,图达通产品应用已从乘用车领域,拓展至商用车、机器人等更广阔的赛道。公司已获得深向DeepWay、陕汽重卡、赢彻科技、九识智能等行业头部企业的量产订单。

在产品布局方面,图达通已同时实现1550nm高性能路线与905nm高性价比路线规模化量产,构建了覆盖从高端到主流市场的完整产品矩阵。在纯固态激光雷达方面,图达通新一代纯固态激光雷达蜂鸟D1已获得头部主机厂前装量产订单。

广州艾媒数据聚信息咨询股份有限公司CEO张毅向《证券日报》记者表示,图达通即将登陆港股,标志其1550nm高性能路线获资本与车规双重背书,募资将加速其产能爬坡与全球化交付,巩固高端智驾壁垒。未来公司需以规模化降本、拓展中阶车型与Robotaxi市场,同步布局感知软件订阅,实现硬件即入口、数据即增值的商业模式跃迁。