

中伟新材昨日挂牌港交所

■本报记者 冯雨瑶

贵州首家“A+H”股公司诞生。A股上市公司中伟股份成功发行H股。11月17日,中伟新材料股份有限公司(以下简称“中伟新材”)在港交所主板上市交易,股票简称为“中伟新材”,股票代码为02579。本次上市意味着中伟新材已逐步实现了从业务到市场、资源,再到资本的深度全球化目标。

提升国际影响力

中伟新材本次全球发售H股基础发行股数为1.04亿股(行使超额配售权之前),其中,香港公开发售1042.26万股,国际发售9380.28万股。根据每股H股发售价34港元计算,经扣除全球发售相关承销佣金及其他估计费用后,并假设超额配售权未获行使,公司将收取的全球发售所得款项净额约为34.33亿港元。作为全球首家实现“A+H”股上市的新能源电池材料前驱体企业,中伟新材在港上市是其全球化战略的重要里程碑。招股书显示,中伟新材主要从事以正极活性材料前驱体(pCAM)为核心的新能源电池材料的研究

及开发(研发)、生产及销售,以及新能源金属材料。自2020年起,公司连续五年出货量排名第一,就2024年的镍系pCAM及钴系pCAM而言分别占市场份额的20.3%及28.0%。就全部pCAM产品的销售价值而言,公司于2024年全球排名第一,占市场份额的21.8%。中伟新材的募资用途指向三大核心方向,募资额的50%计划用于扩大生产及供应链能力,重点推进印尼镍冶炼基地、韩国前驱体一体化项目及摩洛哥磷系材料基地建设;40%将用于新能源电池材料研发及数字化推进,聚焦高镍、钠电、固态电池材料等前沿领域;剩余的10%则用作营运资金及一般企业用途。福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对记者说,中伟新材在港股上市将显著提升其国际影响力,拓宽融资渠道,为全球化产能布局和技术研发提供资金支持。同时,在港股上市将推动公司治理优化,吸引国际资本,提升估值空间。

加速全球化布局

今年以来,锂电企业赴港上市的现象屡见不鲜。5月份,锂电龙头——宁德时代新能源科技股份有限公司率先在港交所挂牌上市,



成为“A+H”股上市公司。

7月1日晚间,欣旺达电子股份有限公司(以下简称“欣旺达”)发布公告称,公司拟发行H股股票并申请在香港联合交易所有限公司主板挂牌上市。锂电企业缘何掀起赴港上市热潮?“赴港上市是锂电企业应对‘内卷’、加速‘出海’的缩影。”深度科技

研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示,这一现象背后是全球化供应链建设的生存焦虑。这预示行业竞争从价格战升级至资源获取、碳足迹管理等综合能力比拼。詹军豪表示,锂电企业纷纷赴港上市,企业意在通过港股平台加速全球化布局,拓展国际市场。“这也标志着行业竞争从产能扩张转

向技术、资源与供应链的全方位竞争,头部企业正通过垂直一体化、技术迭代和生态构建,争夺全球新能源产业的话语权。”面对白热化的市场竞争,推进资本国际化被头部锂电企业视为确立其竞争优势的战略高地。当前涌现的上市浪潮,或将重塑锂电行业的竞争格局。

和顺石油拟取得奎芯科技控制权

■本报记者 何文英

11月17日,湖南和顺石油股份有限公司(以下简称“和顺石油”)发布《关于签署股权收购意向协议暨关联交易的公告》,拟以现金收购及增资方式取得上海奎芯集成电路设计有限公司(以下简称“奎芯科技”)控制权。和顺石油董秘马文婧对《证券日报》记者表示:“奎芯科技是国内少数能提供完整Chiplet解决方案的企业之一,标杆客户包括国际存储行业巨头以及AI领域独角兽企业,标的公司所在的半导体高速互联IP相关行业具有较好的发展前景和较大发展空间,能为公司带来新的业绩增长点。”福州公孙策公关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,此次交易标志着这家深耕成品油零售二十余

年的湖南民营油企,正式向高壁垒的半导体IP与Chiplet赛道进军,从传统能源服务商向“能源+算力”双轮驱动的产业平台转型。收购标的具备稀缺性公告显示,和顺石油计划收购奎芯科技不低于34%的股权,并通过表决权委托方式,合计控制其51%的表决权,从而实现对该公司的并表控制。本次交易完成后,和顺石油将向奎芯科技委派两名董事,占董事会席位三分之二,并派驻财务总监,全面介入其经营、人事与财务决策,奎芯科技将成为其控股子公司。此次交易的标的估值备受市场关注。根据公告,奎芯科技100%股权的增资后估值不高于15.88亿元,预计最终交易金额不超过5.4亿元。市场人士认为,这一估值水

平远低于其潜在技术价值与市场预期。奎芯科技成立于2021年,专注于高速接口IP与Chiplet解决方案,是国内少数具备完整高速接口IP产品矩阵的企业,其Chiplet互联Ucle IP已应用于国产大算力芯片,支持万卡级算力集群扩展,技术覆盖5nm至55nm工艺制程,合作网络延伸至台积电、三星等知名晶圆厂。多重机制保障整合效果当前奎芯科技尚处于投入期,为充分保障整合效果,和顺石油从业绩承诺、人事派遣、股权绑定等多个角度设置了保障机制。业绩承诺方面,交易双方约定,2025年至2028年奎芯科技需实现营业收入分别不低于3亿元、4.5亿元、6亿元、7.5亿元。其中IP与高速

互联产品收入占比不低于35%,且各年度归母净利润必须为正。若未达标,原股东将以现金补偿,补偿上限为交易对价。若标的公司完成2025年至2026年累计业绩承诺或2025年至2027年累计业绩承诺,上市公司将收购其33%股权。人事派遣方面,上市公司将委派2名董事(占董事会三分之二)并派驻财务总监,实现对标的公司经营、人事、财务的全面掌控;股权绑定方面,奎芯科技实控人陈宛宜受让和顺石油6%股份,并设置股份分期解锁条件(与业绩承诺挂钩),深度绑定核心团队利益。此外,和顺石油稳健的财务基本面为公司开拓新增长极提供了坚实基础。2025年前三季度,公司实现经营性现金流净额4.29亿元,同比激增260.4%。截至2025年9月底,公司货币资金、交易性金融资产以及债权投资合计达6.33亿

元,资产负债率仅15.27%,远低于行业平均水平,充裕的现金资产为此次交易以及交易标的后续发展提供了坚实保障。与此同时,传统主业承压成为和顺石油转型的现实动因。2025年前三季度,公司营收21.26亿元,同比微降0.13%,归属于上市公司股东的净利润约为2181万元,同比下降49.44%。在此背景下,布局半导体IP这一高增长赛道,成为和顺石油开辟第二曲线的关键举措。詹军豪认为,技术与资本的结合有望产生协同效应。“和顺石油的资金实力为奎芯科技研发与市场拓展提供支撑,而奎芯科技的技术储备则为上市公司打开千亿元级半导体IP市场空间。当前,国内半导体IP市场规模年增速超20%,Chiplet技术在AI算力需求驱动下加速渗透,标的公司作为国内稀缺的技术提供商,有望分享行业红利。”

阿里巴巴推出千问App公测版

■本报记者 梁傲男

11月17日,阿里巴巴集团控股有限公司(以下简称“阿里巴巴”)正式推出千问App公测版,打出“会聊天、能办事”的口号,打响与ChatGPT的竞争之战,引发业界广泛关注。接近阿里巴巴的相关人士对《证券日报》记者表示,这是阿里巴巴在AItoC领域的重要落子,作为基于千问(Qwen)最强模型打造的同名个人AI助理,该项目被阿里巴巴核心管理层视为“AI时代的未来之战”,技术投入不设上限。数据显示,Qwen在全球开源社区下载量已突破6亿,衍生模型超过17万个,成为全球最受欢迎的开源模型之一。(2025年人工智能指数报告)显示,中美顶级AI大模型的性能差距已大幅缩小至0.3%,接近平坦,其中阿里Qwen系列模型贡献度位列全球第三。

在多项评测中,Qwen模型已展现出显著竞争力。在由美国NoFl.ai人工智能研究机构发起的“全球AI投资大赛”中,Qwen力压GPT-5、Claude等美国头部大模型,以超20%的收益率夺冠,同样盈利的DeepSeek位列第二,而美国四大顶尖模型全部亏损,GPT-5亏损超62%垫底。数据表明,中国AI企业在基础模型领域已具备与国际巨头同台竞技的实力。与早期AI助手侧重于信息查询和娱乐互动不同,千问将“能办事”作为核心发展方向,试图重新定义AI生活入口的价值。在实际测试中,记者仅发送一张鞋子图片,千问不仅能准确识别品牌,还能直接关联淘宝、1688、闲鱼等阿里旗下平台的商品链接,实现AI与生活场景的无缝衔接。这种“能办事”的定位,反映了行业对AI价值认知的深化。从生成

研究报告并自动制作PPT,到规划旅行路线、分析投资组合,千问展现出的能力切中用户提升生产效率的核心需求。当前,AI正在从“技术炫技”走向“实用主义”,这将成为行业发展的新趋势。事实上,千问能够实现“识别-推荐-跳转”的完整闭环,很大程度上得益于阿里庞大的商业生态。阿里巴巴正计划将地图、外卖、订票、办公、学习、购物、健康等多元生活服务接入千问,使其成为阿里全栈AI生态的“中枢神经”。通过一个统一的AI入口,用户即可指挥千问调用高德地图规划行程,或在钉钉中自动生成会议纪要,推动AI从生活到生产的全面提升。这种跨场景的服务能力,可能成为未来AI竞争的关键壁垒。今年2月底,阿里巴巴宣布未来三年投入3800亿元建设云和AI硬件基础设施,并于4月底上线即时零售

业务;7月份,宣布投入500亿元用于消费领域,以把握AI和消费两大战略领域的历史性增长机遇,已收获阶段成效。据阿里巴巴2026财年第一财季(2025年4月份至6月份)财报,在AI需求高速增长的同时,AI应用带动传统计算存储类产品的增长,带动阿里云收入同比增长26%,创三年来的最高增速,AI相关产品收入连续八个财季同比三位数增长。一位不愿具名的科技行业分析师对《证券日报》记者表示,从行业视角看,千问的推出反映了中国科技企业以“技术追赶”到“生态卡位”的转变。过去几年,大模型研发聚焦于B端能力输出,但随着技术成熟度提升,C端入口成为必争之地。通过AI整合分散的生活服务,阿里巴巴不仅能够提升用户黏性,更可积累行为数据反哺模型进化。对于阿里巴巴而言,千问既是应对ChatGPT

等国际产品的竞争举措,也是激活其庞大生态价值的战略支点。中国电子商务专家服务中心副主任郭涛在接受《证券日报》记者采访时表示,阿里巴巴应继续发挥其在云计算、大数据、AI算法等方面的技术优势,深化开源开放战略,构建更加完善的AI生态系统。在技术、生态、开源的三重驱动下,千问App有望成为阿里巴巴AItoC市场的重要变量。而在AI生活入口的争夺战中,真正的考验在于如何将技术优势转化为用户黏性,如何在激烈的内部产品矩阵中找准定位。这条“会聊天、能办事”的路径,能否帮助阿里在AItoC的竞争中走出差异化之路,不仅关乎其自身战略布局布局,更将影响行业的演进方向。当AI技术日益成熟,生态整合能力与场景落地效果,或将成为决定市场竞争格局的关键因素,值得持续关注。

吉利汽车 第三季度销量利润均创新高

■本报记者 刘 钊

11月17日,吉利汽车控股有限公司(以下简称“吉利汽车”)发布2025年第三季度业绩,展现出强劲的增长势头。数据显示,吉利汽车第三季度营业收入实现891.92亿元,同比增长27%;归属母公司股东的净利润为38.20亿元,同比激增59%。吉利汽车执行董事及行政总裁桂生悦对《证券日报》记者表示:“两年前我曾预测,吉利汽车已完成向新能源转化的基本投入和布局,将迎来快速发展期。今年第三季度的业绩已经实现了销量和利润双创新高的目标。这一成绩的取得,充分体现了吉利汽车在产品力、品牌力和市场竞争力方面的显著提升,为中国汽车制造业的高质量发展注入了强劲动力。”

全面增长态势明显

2025年第三季度,吉利汽车延续了上半年的良好发展势头,实现了销量和收入的双重突破。数据显示,公司单季度销量达到76.10万辆,较去年同期的53.40万辆增长43%,增速在行业内处于领先水平。从年初至今,吉利汽车累计销量已达217.02万辆,同比增长46%,距离全年销量目标又迈进了坚实的一步。吉利汽车集团CFO戴永在当日晚间举行的业绩说明会上详细介绍了公司的财务表现。在收入方面,第三季度公司实现营业收入891.92亿元,同比增长27%,前九个月累计收入达到2394.77亿元,同比增长26%。收入增长幅度虽然略低于销量增长,但这主要得益于产品结构的优化调整,高附加值产品占比持续提升,为后续盈利能力的改善奠定了坚实基础。盈利能力方面,吉利汽车第三季度表现尤为亮眼。归属母公司股东的净利润达到38.20亿元,较去年同期的23.98亿元增长59%,增速远超收入增长,充分体现了公司在成本控制和运营效率提升方面的显著成效。

吉利汽车通过规模效应、成本控制和品牌整合协同,实现了盈利能力的大幅提升。毛利率水平保持稳定,同时期间费用率得到有效控制,显示出公司在精细化管理方面取得了积极进展。截至2025年9月30日,吉利汽车总资产达到2744.36亿元,较年初增长1%;母公司股东应占权益为935.16亿元,较年初增长8%,股东权益的增长反映了公司内在价值的持续提升。现金流方面,吉利汽车的银行结余及现金达到562.24亿元,较年初的430.57亿元有明显增加,为公司未来的发展提供了充足的资金保障。虽然公司有流动负债净值78.74亿元,但管理层表示已制定并正在执行改善流动性的具体计划,包括优化资产负债表结构,加快应收款项回收及审慎管理资本开支,确保公司持续经营能力不受影响。

覆盖不同细分市场

在新能源汽车领域,吉利汽车旗下高端品牌极氪表现尤为突出。2025年第三季度,极氪总交付量约为14万辆,较去年同期上涨13%,保持了稳健的增长态势。收入方面,极氪第三季度实现收入约316亿元,较去年同期上涨9.4%。值得关注的是,极氪的盈利能力实现了质的飞跃。第三季度毛利达到60亿元,较去年同期上涨50%;毛利率达到19.0%,较2024年同期的13.9%提升了5.1个百分点。这一数据充分证明了极氪品牌在高端新能源汽车市场的竞争力不断增强,也为吉利汽车整体盈利能力的提升做出了重要贡献。吉利汽车在产品布局方面持续优化,形成了覆盖不同细分市场的完整产品矩阵。从经济型到豪华型,从燃油车到新能源汽车,公司产品能够满足不同消费者的多样化需求。吉利汽车始终坚持技术创新驱动发展战略,在新能源汽车核心技术方面取得了重要突破。公司在电池技术、电机技术、电控系统等关键领域的研发投入不断增加,技术实力持续提升。同时,吉利汽车还积极推进智能化、网联化技术的研发和应用,在自动驾驶、智能座舱、车联网等领域取得了重要进展。这些技术创新不仅提升了产品的竞争力,也为公司未来的发展奠定了坚实的技术基础。

国际化战略成效显著

在国内市场保持强劲增长的同时,吉利汽车的国际化战略也取得了积极进展。通过海外建厂、并购重组、战略合作等多种方式,吉利汽车逐步建立起全球化的生产布局和销售网络。海外市场的拓展不仅为公司带来了新的增长点,也提升了品牌的国际影响力。吉利汽车集团CEO、吉利汽车执行董事淦家阅对《证券日报》记者表示:“海外市场的利润率普遍比国内高出5至10个百分点,是公司重点发展的战略方向。”展望未来,桂生悦充满信心。他表示:“过去两年,我们始终保持着战略定力,按照既定目标一步一个脚印地前进。在新能源产品开发过程中,我们没有盲目跟风,而是坚持自己的发展道路。”在产品方面,吉利汽车将继续丰富新能源汽车产品矩阵,加快推出更多具有市场竞争力的新产品。在技术方面,将持续加大研发投入,提升核心技术实力,推动技术创新和产品升级。在市场方面,将进一步巩固国内市场优势,同时加快国际化步伐,拓展海外市场空间。面对日益激烈的市场竞争和行业变革,吉利汽车在管理层的带领下,正通过技术创新、产品升级、国际化布局等多重举措,构建更加完善的产业生态。明年,吉利汽车将有近10款全新产品的陆续推出,吉利汽车有望在存量竞争时代实现更高质量的发展,为中国汽车产业的转型升级贡献更大力量。桂生悦表示:“汽车行业大浪淘沙的时代已经开始,只有具备强大盈利能力的企业才能生存下去。吉利汽车已经做好了充分准备,将在新的竞争环境中迎来更加辉煌的发展。”

方大特钢与宁德时代再增两项新能源材料研发项目

11月13日获悉,方大特钢与宁德时代的战略合作持续深化,自2025年2月份双方签署战略合作协议以来,联合开发高性能钢板弹簧、稳定杆等新能源汽车底盘关键部件。目前,已完成5个钢板弹簧产品的开发、2个稳定杆产品的开发,并新增2项新能源钢板弹簧产品合作项目,推动产品快速迭代。据了解,在新能源汽车关键部

件领域,方大特钢与宁德时代紧密合作,围绕多型号高性能钢板弹簧产品进行开发,目前开发成功的5款钢板弹簧产品已小批量供货,测试数据显示,新产品性能表现优异;于今年10月份新增的2项钢板弹簧产品研发项目也在推进中,预计将于今年底交付样件,未来将广泛应用于新能源商用车底盘系统。此外,针对新能源车型需求,由双方共同开发的多款稳定杆产

品在交付多批次测试样件后,也已完成路试,为后续规模化应用奠定基础。方大特钢相关人员表示,与宁德时代的合作是企业向新质生产力转型的关键一步。通过跨界协同,既可加速自身产品的技术升级,还可为行业绿色转型提供可复制的解决方案。根据规划,双方将围绕各自产业发展,产业布局情况和应用优

势,充分发挥宁德时代在新能源科技领域的创新技术和应用解决方案能力,结合方大特钢在汽车用钢领域的研发、生产及其在行业中的优势,共同开展新能源应用及新能源汽车材料领域的研发和应用合作,提升双方在各自领域的核心竞争力。不仅如此,双方在光伏发电等领域也在积极开展合作,谋求新发展方向。据了解,近年来方大特钢坚

持绿色低碳可持续发展,推进数字化、绿色化协同转型,并抓住中国新能源汽车产业快速发展机遇,提前布局实施新产品研发,大力开展高应力少片簧用高性能弹簧扁钢,以及空气悬架导向臂用厚截面弹簧扁钢的研发工作,致力于打造世界先进的弹簧扁钢和汽车板簧精品生产基地。(徐加平)(CIS)