

回眸2025·稳中有进 提质增效

“变”“拓”“融”绘就汽车产业发展新图景

本报记者 刘 钊 李如是

在荷兰阿姆斯特丹市中心,一辆极氪汽车从《证券日报》记者眼前驶过;对面街角,一座7层楼高的欧式古典建筑门口挂着“NIO House(蔚来空间)”的牌子,该门店的车主特供蔚来金香饮品,已成为游客“打卡热门”。

中国汽车品牌融入当地生活的背后,是中国车企从产品输出到生态扎根的生动实践。以智能化汽车产品创新变革为硬实力,中国车企加速全球拓疆,再叠加资本赋能的“生态融合”,最终推动中国汽车产业全球市场份额攀升至38%。(近期中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会公布数据)。

2025年,中国汽车产业取得的成果还不止如此。新能源汽车渗透率持续攀升,在11月份已接近60%;海外市场销量再创新高,资本市场全产业链上市潮持续涌动,政策与市场形成更强合力,推动行业稳中有进。“变”“拓”“融”三大关键词贯穿始终。

变革: 智能化产品密集上新

2025年,是“全民智驾”元年。这一年,自动驾驶技术完成了从高端车型“奢侈品”到大众市场“标配”的历史性跨越。

中信证券研究报告显示,2025年,搭载领航驾驶方案的乘用车新车销量有望突破500万辆,渗透率超20%。“傻瓜式倒车”(自动泊车)、窄路会车辅助等功能已成为“基础操作”。

“这也是中国汽车产业‘变’的核心体现:以技术创新打破价格壁垒,用普惠性的智能配置提升产品竞争力。”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,过去三年,国内智驾驶产业链快速成熟,核心零部件成本下降,加上算法迭代和数据积累,使得高阶智驾功能得以向中低端车型下放。

在硬件方面,智驾硬件成本在两年内下降约50%。以比亚迪为例,其“天神之眼”系统成本已降至5000元以内,成功搭载于起售价仅7.88万元的海鸥车型上。

在软件方面,大模型技术应用为智驾发展注入新活力。通过端到端大模型优化,城市NOA(导航辅助驾驶)硬件成本有望压至3000元级,进一步加速中低端车型智驾标配进程。小鹏等车企已通过纯视觉方案,实现城市道路辅助驾驶。



助驾驶。

政策法规的完善也为自动驾驶技术商业化落地提供保障。2025年4月1日起施行的《北京市自动驾驶汽车管理条例》,拓展了自动驾驶应用场景。武汉出台的《武汉市智能网联汽车发展促进条例》,也明确了智能网联及自动驾驶车辆安全责任认定指导意见。

值得注意的是,2025年的汽车产品创新不仅体现在硬件配置上,还聚焦于智能化体验。曾让北方用户头疼的冬季门把手被低温冻住、弹出卡滞等问题,经全行业持续技术攻坚实现根本性改善;主流车企全面普及零下40摄氏度耐寒密封胶条与防腐蚀合金部件,搭配升级后的智能温控系统,通过温度传感器实时预判环境变化,提前启动电加热除冰、电池预热。

开拓: 打开全球市场增长空间

历经内部变革的淬炼,2025年,中国汽车工业迈入全球化竞争的深水区,出口量、市场结构、“出海”模式全面升级,从“产品出海”向“产业扎根”迈进。

2025年,中国汽车出口再创历史新高。中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会(以下简称“乘联会”)数据显示,前三季度,中国汽车出口495万辆,同比增长14.8%。

更重要的是,2025年,中国汽车出口模式正在发生质的变化,在全球化竞争和生态圈建设

从单纯的“卖车”转向技术、标准和供应链的协同输出。

技术方面,比亚迪凭借刀片电池、e平台3.0等核心技术,将技术实力植入全球市场。同时,智能座舱、快充换电等技术配套服务也同步“出海”,像蔚来的换电站服务、比亚迪的高效补能技术,切实让海外消费者感受到了中国汽车技术的先进性。

供应链方面,中国汽车出口已形成“整车领航、零部件追溯、服务配套补给”的产业链协同“出海”模式。在泰国,比亚迪、长城等整车企业扎根后,中创新航、国轩高科等动力电池企业纷纷投建工厂,宁波拓普集团也布局新厂,完善当地零部件供应体系。上汽旗下安吉物流还为“出海”车企提供船队,形成协同效应,提高物流运输效率。

多种“出海”模式组成的“产业生态圈”,已成为中国汽车的核心竞争力。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:“目前汽车行业正在加速构建‘产业生态圈’,此举既能保持产业链协同的效率优势,又能针对不同的政策、文化、消费需求进行精准适配。随着这一转型的深化,中国汽车产业的全球话语权将得到实质性提升。”

融合: 开启产业链重整时代

在全球化竞争和生态圈建设

的双重推动下,汽车产业链企业加速资本化运作,重组整合频现,更多车企打破造车边界,积极融合新领域。

2025年,汽车行业掀起赴港IPO热潮:9月25日,奇瑞汽车在香港联合交易所主板正式挂牌交易,公司市值一度触及250亿美元大关;11月5日,赛力斯登陆港股市场,成为年内最大规模车企IPO,募资净额高达140.16亿港元;11月6日,小马智行、文远知行、均胜电子等3家汽车供应链企业在港股正式挂牌上市;11月27日,阿维塔科技向港交所提交上市申请书;岚图汽车也在积极推进港股上市进程。目前,已有11家汽车产业链企业在港股成功IPO。

汽车行业内部整合也在今年迈出关键一步。6月5日,长安汽车等多家“兵装系”上市公司发布公告称,中国兵器装备集团有限公司收到国务院国资委通知,经国务院批准,将兵器装备集团的汽车业务分立为一家独立中央企业,由国务院国资委履行出资人职责。

乘联会秘书长崔东树对《证券日报》记者表示:“唯有打破‘小而散’的旧格局,才能构建‘大而强’的新体系。这不是简单地做‘减法’,而是通过资源重组实现‘价值加法’,在降本增效中筑牢生存根基,在聚焦突破中培育新增长极。”

此外,还有数家车企主动开启

“无界汽车”时代。12月3日,理想汽车发布AI眼镜LIVIS。该款AI眼镜与车机系统深度融合,用户可在驾驶过程中通过眼镜获取导航、车速、音乐等信息,实现更加安全、便捷的驾驶体验。

小鹏汽车在跨界融合方面走得更远。11月5日,在小鹏科技日(2025 AI DAY)上,小鹏“汇天A868飞行汽车”惊艳亮相,全球订单目前已达7000单。不仅如此,小鹏汽车还布局了人形机器人领域。小鹏汽车董事长、CEO何小鹏表示,公司的目标是在2026年底实现规模量产高阶人形机器人。

“这种融合不仅重构了汽车产业价值链,还将汽车从单一交通工具,转变为连接能源、城市、生活的移动智能终端,‘无界融合’已成为汽车产业重要发展方向。”黄河科技学院教授张翔对《证券日报》记者说。

站在“十四五”规划收官节点回望,中国汽车产业完成了一场从“跟跑”到“领跑”的历史性跨越。产业以“变”为核,让智能技术惠及千家万户,扎根海外市场输出“中国模式”,甚至打破产业边界绘制智能生态蓝图。展望“十五五”,面对更激烈的全球竞争、更复杂的市场环境,中国汽车工业将以更开放的姿态、更创新的精神、更务实的行动,向着建设汽车强国的目标稳步迈进,在全球汽车产业的舞台上书写更精彩的篇章。

头部企业加速抢占航空物流市场

本报记者 李雯珊
见习记者 张美娜

今年以来,我国航空货运整体形势持续向好,业务规模不断壮大。民航局数据显示,1月份至11月份,行业共完成货邮运输量924.3万吨,同比增长13.6%。其中,国际航线货邮运输量同比增长21.8%,成为推动航空货运市场较快增长的主要驱动力。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示,近年来,居民消费结构持续优化,带动了跨境电商、生鲜冷链快速发展。市场对航空运力的需求增加,

也带动了国际货运市场的增长。

海关总署本月发布的数据显示,今年前11个月,我国出口和进口分别达到24.46万亿元、16.75万亿元,同比增长6.2%和0.2%。此外,时值北半球冰雪运动旺季,下半年以来,我国对中东欧出口的溜冰鞋、对北美市场出口的滑雪服等冰雪运动产品增速都超过两位数。

业内人士认为,航空物流需求的不断增长,也与海运市场的变化密切相关。一批对运输灵活性、时效性要求较高的制造商,纷纷变更出口货物运输方式,改用航空运输或中欧班列等模式,以应对海运涨价难题。

根据顺丰控股股份有限公司公众号消息,顺丰中东近日与阿曼政府旗下核心物流平台Asyad集团

货运航线网络的不断织密。民航局数据显示,今年前11个月,我国货运航班持续增长,目前已累计通航70个国家、170个城市,相较去年分别增长6.2%和0.2%。此外,时值北半球冰雪运动旺季,下半年以来,我国对中东欧出口的溜冰鞋、对北美市场出口的滑雪服等冰雪运动产品增速都超过两位数。

业内人士认为,航空物流需求的不断增长,也与海运市场的变化密切相关。一批对运输灵活性、时效性要求较高的制造商,纷纷变更出口货物运输方式,改用航空运输或中欧班列等模式,以应对海运涨价难题。

根据顺丰控股股份有限公司公众号消息,顺丰中东近日与阿曼政府旗下核心物流平台Asyad集团

在阿曼Asyad总部正式签署合作协议,双方将围绕跨境运输、供应链协作、区域寄递网络以及物流创新等领域展开更紧密合作,此次签约标志着双方在跨境电商物流与综合运输领域的合作全面升级,这意味着中阿两大物流企业的深度协同迈入新阶段。

中国国际货运航空股份有限公司(以下简称“国货航”)近日在接受机构调研时表示,2025年,该公司主动进行运力结构优化,上半年陆续新开成都—迪拜、成都—法兰克福、成都—阿姆斯特丹,上海—河内等多条货机航线,下半年又陆续开通了成都—格拉斯哥、成都—浦东等

航线,进一步增强供应链韧性。长周期来看,国货航将服务于中国制造业的创新成长,服务于产业和消费升级,持续拓展航线网络布局,加强与上下游合作伙伴加强沟通和协作,助力中国物流进出口规模和质量进一步提升。

中国矿业大学(北京)管理学院硕士生企业导师支培元向《证券日报》记者表示,我国航空物流行业正处于快速发展阶段,企业应深化航线网络布局,尤其要加快国际航线开发进程;加大物流技术创新投入,通过物联网、大数据技术的应用提升运营效率与服务质量,以强化竞争力,抢抓行业发展机遇。

上峰水泥:参股企业粤芯半导体创业板IPO获受理

本报记者 刘 欢

12月21日晚间,甘肃上峰水泥股份有限公司(以下简称“上峰水泥”)发布公告称,公司投资的粤芯半导体技术股份有限公司(以下简称“粤芯半导体”)首次公开发行股票并在创业板上市申请于12月19日获深圳证券交易所受理。

据了解,上峰水泥的毛利率与ROE(净资产收益率)已连续多年稳居行业前三,作为传统建材龙头,公司早已启动“自我革命”。自2020年起,公司以“产业投资+资源整合”双轮驱动模式,累计投入约20亿元布

局半导体全产业链——从长鑫科技集团股份有限公司、合肥晶合集成电路股份有限公司(以下简称“晶合集成”)等制造龙头,到盛合晶微半导体有限公司(以下简称“盛合晶微”)、江苏鑫华半导体科技股份有限公司等材料企业,再到本次冲击创业板的粤芯半导体,形成了覆盖设备、设计、制造、材料的完整投资矩阵。

“半导体产业的投资逻辑与传统建材完全不同,需要更前瞻的视野和更耐心的资本。”上峰水泥董董事长俞峰的战略判断,在粤芯半导体项目上得到充分体现。公司通

过全资子公司宁波上融物流有限公司累计投入超2.3亿元,多轮融资后锁定1.4957%股权。

对粤芯半导体来说,创业板上市将破解企业产能扩张的资金瓶颈,加速技术产业化进程;对上峰水泥而言,投资价值早已得到验证——此前晶合集成项目已为公司带来1.66亿元净收益,若粤芯半导体成功上市,该公司的净资产与盈利能力将迎来新的增长点。

更深远的意义在于战略协同的落地。通过深度绑定半导体产业链核心资源,上峰水泥为未来向半导体材料等新质生产力领域的延伸埋下

伏笔。建材主业、投资业务与半导体新质材料业务的协同,正逐步构建起公司“三驾马车”的业务新模式。

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:“上峰水泥在半导体产业链的股权投资展现了其前瞻性的战略布局。这一战略不仅有助于分散经营风险,还能借助新兴产业的发展潜力为公司创造新的盈利增长点。”

值得关注的是,上峰水泥的部分投资项目已上市或相继步入上市进程:昂瑞微电子技术股份有限公司已登陆科创板,上海超硅半

导体股份有限公司、盛合晶微科创板IPO在途,江苏中润光能科技股份有限公司冲刺港股IPO,芯耀辉科技股份有限公司、全芯智造技术股份有限公司进入上市辅导。这一系列布局,不仅体现了公司对产业趋势的深刻洞察,更通过“投资+整合”模式,逐步构建起具备全球竞争力的半导体产业生态圈。

“我们将持续加大半导体、新能源等领域的投资力度,以‘产业投资+技术孵化+资源整合’三位一体模式,构建新材料产业集群,打造第二增长曲线。”上峰水泥相关负责人向《证券日报》记者表示。

此外,袁帅还认为,这种合作模式将促使行业竞争从单纯的价格竞争转向综合实力的竞争,包括制造能力、创新能力、渠道拓展能力等。行业内企业将更加注重提升自身核心竞争力,推动整个行业向高质量、高效益方向发展,加速行业的整合与升级。

观想科技拟收购辽晶电子 不低于60%股权

本报记者 舒娅疆

12月21日晚间,四川观想科技股份有限公司(以下简称“观想科技”)披露公告称,该公司正在筹划发行股份购买资产并募集配套资金事项,公司股票将于12月22日开市起停牌。

具体来看,观想科技本次交易标的为锦州辽晶电子科技股份有限公司(以下简称“辽晶电子”),其注册资本为5700万元,经营范围包括集成电路、电力、电子元器件的设计、生产、销售;微电子产品的塑料封装、机械零部件设计、制造、销售;计算机技术咨询服务、技术转让及外销设备销售;微电子产品的研发和技术服务、信息技术服务。

根据公告,观想科技拟以发行股份的方式购买辽晶电子不低于60%的股权,同时募集配套资金。观想科技与主要交易对方已签署《股权转让框架协议》,初步达成购买资产的意向,但最终的股份转让让数量、比例、交易价格、支付方式、业绩补偿安排等内容将由交易各方另行签署正式股份购买协议确定。

公开信息显示,观想科技是国防科技信息化领域的代表企业,该公司已构建起以自主可控信息化技术、AI赋能体系、数字孪生技术和柔性化智能装备构建能力为核心的四大技术支柱,并着重打造一系列拳头产品。2025年前三季度,观想科技实现营业收入6536.43万元,归属于上市公司股东的净利润76.3万元。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅向《证券日报》记者表示:“此次交易若完成,观想科技将迅速切入集成电路等相关领域,拓宽数字化业务边界。这不仅有助于丰富公司的产品线,还能借助辽晶电子在电子元器件等方面的技术积累和生产能力,进一步完善自身在智能装备等业务板块的配套能力,增强在国防科技及民用相关领域的综合竞争力。此外,收购完成后,若能实现良好的业务整合和协同发展,也将为上市公司带来新的增长点。”

福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪在接受《证券日报》记者采访时表示,观想科技此次交易计划有一定的积极意义。从战略层面看,收购辽晶电子不低于60%股权,能丰富其在集成电路等电子领域布局。同时,辽晶电子的研发技术服务等业务可与观想科技的四大技术支柱形成互补,增强其技术实力。总体来看,此次收购有望助力观想科技提升综合竞争力,为未来发展增添动力。

得利斯拟转让宾得利11%股权

本报记者 王 健

日前,山东得利斯食品股份有限公司(以下简称“得利斯”)一则转让全资子公司部分股权的公告引发投资者关注。

公告显示,得利斯拟将其持有的全资子公司山东宾得利食品有限公司(以下简称“宾得利”)11%股权转让给飞熊领鲜(廊坊临空自贸区)建设发展有限公司(以下简称“飞熊领鲜”),股权转让含税价格为2530万元。交易完成后,宾得利将由得利斯全资子公司变更为控股子公司,仍纳入得利斯合并报表范围。

得利斯副总经理、董秘刘鹏对《证券日报》记者表示,本次股权转让旨在实现双方资源整合与优势互补,推动公司牛肉业务“B/C双轮驱动,品牌价值突围”核心战略的顺利实施。

公告显示,宾得利专注于进口牛肉的精深加工与食品开发,现已稳步发展成为国内中高端牛肉深加工及预制菜领域的重要供应商之一。宾得利在生产端和产业链上下游均具备一定优势。生产端,宾得利拥有规模化与柔性化生产能力,能满足客户对产品规格、工艺的定制化需求;供应链端,其与上游优质牛肉供应商建立了长期稳定的合作关系,能够保障原料的品质与供应稳定性,并为成本优化提供空间;客户端,宾得利拥有海底捞、山姆会员店、京东生鲜等众多优质客户。

此次合作方飞熊领鲜则是一家领先的进口冻品企业互联网数字化交易平台,在供应链整合优化方面具备良好基础。

刘鹏表示,对得利斯来说,此次战略合作是产业链全流程的协同升级。通过合作,借助飞熊领鲜的全球直采网络与数字化库存体系,有助于宾得利强化对高端牛源的把控,不断优化成本结构,并为C端核心单品提供稳定、优质的原料保障。同时,飞熊领鲜健全的国内分销网络、云仓云配体系及线上平台,能在很大程度上缓解宾得利渠道建设的资源投入压力,实现制造能力与渠道渗透力的协同。

“此次合作将在战略层面助力宾得利将制造端的‘品质优势’高效转化为消费端的‘品牌优势’与‘市场优势’,有助于进一步提高宾得利的经营水平和整体竞争力,推动牛肉产业的高质量发展。”刘鹏说。

公告发布当日,得利斯还与飞熊领鲜签署了战略合作协议,双方将在供应链整合、产品研发创新、云工厂协作及股权合作等多个维度展开深度战略合作,携手推动进口冻品与深加工食品产业链的数字化、集约化升级。

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,此次战略合作可视为食品制造企业和互联网平台的精准对接。在肉类加工行业竞争加剧、数字化转型深入的背景下,“得利斯+飞熊领鲜”这种“深度制造能力+产业互联网平台”的协同模式具有重要意义。两者的协同,有助于实现传统制造与现代互联网技术的深度融合,优化供应链效率并创新业务模式。

此外,袁帅还认为,这种合作模式将促使行业竞争从单纯的价格竞争转向综合实力的竞争,包括制造能力、创新能力、渠道拓展能力等。行业内企业将更加注重提升自身核心竞争力,推动整个行业向高质量、高效益方向发展,加速行业的整合与升级。