

长城汽车2025年新车销量再创历史新高

■本报记者 张晓玉

1月30日晚间,长城汽车股份有限公司(以下简称“长城汽车”)发布2025年年度业绩快报。报告显示,该公司2025年实现营业总收入2227.90亿元,同比增长10.19%,再创历史新高;归属于上市公司股东的净利润为99.12亿元,同比下降21.71%。

在营收增长的背后,长城汽车2025年在销量和技术布局上取得多项突破。根据销量数据,长城汽车2025年全年销售新车132.37万辆,同比增长7.33%,再创历史新高。其中,新能源车销售40.37万辆,同比增长25.44%,刷新纪录;海外销售50.61万辆,同比增长11.68%,同样创下新高。

长城汽车表示,2025年公司实现销量和营业收入同比增长,同时加速构建直连用户的新渠道模式,以及加大新车型、新技术的上市宣传及品牌提升,投入增加导致净利润下降。

在技术层面,长城汽车2025年持续加大研发投入。2026年1月16日,该公司发布全球首个原生AI全动力汽车平台“归元”,该平台兼容PHEV、HEV、BEV、FCEV、ICE五种动力形式,实现了“一套架构,全域兼容”。同时,该公司自主研发的VLA辅助驾驶大模型已实现首搭,通过视觉-语言-行动融合技术,构建了“能感知、能理解、能决策”的完整智能闭环。此外,长城Hi4智能四驱电混技术完成28项优化,新一代Hi4-Z技术带来4秒级纯电零百加速和200km以上纯电续航。

此外,长城汽车2025年正式启用总投资5.1亿元、建筑面积5.7万平方米的领先安全试验室,此前还投资5亿元建立国内首个气动-声学风洞试验室,为技术研发提供坚实支撑。

在全球化布局方面,2025年8月16

2025年实现营业总收入2227.90亿元,同比增长10.19%

2025年全年销售新车132.37万辆,同比增长7.33%



日,长城汽车巴西工厂正式竣工投产,年产能5万辆,初期将生产哈弗H6系列、哈弗H9等主力车型。坦克品牌远销30多个国家和地区,2025年12月份,旗舰车型坦克700正式登陆中东市场。截至2025年底,长城汽车全球用户超1600万,海外销售渠道超1400家。

长城汽车董事长魏建军曾表示,国际化不是商品“出海”,而是品牌“出海”;不是产品输出,而是产业链输出。长城汽车持续推进“ONE GWM”品牌战略,强化研、产、供、销、服的“生态出

海”模式,不断提升海外体系力。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示:“从行业规律看,车企在技术迭代与渠道变革期往往会面临1年至2年的利润承压期,关键在于投入是否聚焦核心赛道。长城汽车的投入具备明确的战略聚焦性,Hi4技术解决了新能源车型的能耗痛点,归元平台覆盖全动力全品类,VLA大模型契合智能化趋势,海外工厂落地则打开了增量市场,这些都是行业未来3年到5年的核心竞争要素。”

“长城汽车在海外市场的表现值得关注。2025年该公司海外销量持续增长,海外市场的高毛利可能成为未来利润的重要补充。”胡麒牧特别强调。

添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对记者表示:“综合来看,长城汽车正处于规模扩张与战略转型的关键阶段,其在全球布局、技术研发方面的持续投入,为长期发展奠定了基础,但未来如何平衡投入与盈利将成为重要课题。”

恒隆地产去年核心物业租赁业务保持韧性

■本报记者 陈潇

1月30日,恒隆地产公布2025年度全年业绩。受物业销售收入大幅减少影响,该公司全年总收入同比下降11%至99.50亿港元;不过,核心物业租赁业务整体保持韧性。

下半年表现改善

从经营端看,恒隆地产2025年下半年的表现明显优于上半年。该公司披露的数据显示,自2025年5月份起,商场租赁重拾增长,以上海、无锡、大连及昆明等地项目的增幅最为显著。恒隆地产管理层透露,该公司去年第四季度客流以及出租率、零售额几乎均创新高。

从去年全年业绩来看,恒隆地产核心物业租赁收入仅同比下降1%;整体零售出租率仍维持在高位水平,内地与香

港分别为96%及95%。股东应占基本纯利逆势上升3%至32.02亿港元。

在消费环境持续变化的背景下,恒隆地产将“差异化”作为核心竞争策略。恒隆地产行政总裁卢伟柏在业绩会上表示,2025年该公司在不同城市共引入约200个品牌,以应对商场同质化竞争。

卢伟柏同时提到,该公司也在调整品牌策略,将部分内地餐饮品牌引入香港市场,为消费者提供更多元、便利的选择。

与零售物业相比,写字楼仍是当前业绩中承压较为明显的板块。恒隆地产管理层在业绩会上坦言,写字楼市场整体存在压力,对整体租赁收入形成一定拖累。

针对市场关注的写字楼前景,恒隆地产董事长陈文博在业绩会上回应称,当前写字楼市场正处于大周期中的“相

对吃力的阶段”,但中长期仍具发展空间,仍然看好甲级写字楼资产。

“普通写字楼空置压力较大,但核心城市核心区的高品质项目,抗周期能力明显更强,修复节奏也会领先于市场平均水平。”上海易居房地产研究院副院长严跃进对《证券日报》记者表示,当前办公楼市场的核心矛盾在于供需不平衡。

回应退休规划

卢伟柏在业绩会上表示,退休决定并非临时起意,而是在一年前就已作出规划。“这是我在一年前就已经作出的决定。未来我会以顾问身份继续支持公司,也希望以前在恒隆地产种下的种子,未来会继续生根发芽。”

对于恒隆地产是否会扩大投资拿地,恒隆地产管理层表示,目前不会激进扩张,仍保持审慎乐观的态度。

恒隆地产管理层表示,2025年推出的“恒隆V.3”策略集中于核心城市扩展业务、提升顾客体验,通过高资本效益和审慎甄选的投资项目,巩固业务规模和项目可见度。

该公司披露,杭州、无锡、昆明及上海南京西路等重点项目正有序推进。其中,上海恒隆广场的扩建项目于2025年6月份顺利封顶,预计于2026年下半年开幕。杭州恒隆广场商场预计于2026年4月份开幕,目前预租率约90%。

陈文博表示:“2025年是恒隆地产扭转形势、稳步向前的一年。展望2026年,杭州恒隆广场将于数月内开幕,我们对其发展前景充满信心;项目的前期推动效应已为当地零售市场注入动力。‘恒隆V.3’策略以高资本效益方式,助力我们扩大在重点城市的影响力及业务版图,并获得顾客、租户及股东的广泛关注。”

*ST聆达预计2025年扭亏为盈

■本报记者 李勇

得益于顺利完成破产重整带来的重组收益,聆达集团股份有限公司(以下简称“*ST聆达”)预计2025年度扭亏。据*ST聆达1月30日晚间披露的业绩预告,2025年度该公司归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)预计为2000万元至3000万元;实现扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为1.1亿元至1.29亿元。

“从业绩预告财务数据来看,通过重整,*ST聆达化解了债务风险。”有不愿具名的市场人士向《证券日报》记者表示。

破产重整顺利完成

*ST聆达主营业务为光伏产业。该公司在上游布局光伏电池片制造业务,在终端运营光伏电站。2023年,该公司还进入光伏电站EPC(工程总承包)领域,构建了上下游业务一体化的发展格局。

*ST聆达的电池片业务主要由全资子公司金寨嘉悦新能源科技有限公司(以下简称“金寨嘉悦”)开展。高峰期,*ST聆达超九成营收都源于该业务板块。然而,受制于光伏产业链价格整体波动下行,金寨嘉悦经营逐渐陷入困境,已经投产的一期电池片项目自2024年3

月份停产以来,至今未能复工。建设中的二期电池片项目也已终止。

在金寨嘉悦电池片业务停工停产的拖累下,*ST聆达债务危机进一步加剧。2024年7月份,有债权人以*ST聆达不能清偿到期债务,明显缺乏清偿能力但具备重整价值为由,申请对*ST聆达进行重整,并申请启动预重整。2024年7月30日,法院决定对*ST聆达启动预重整。

一个月后(2024年8月末),又有债权人申请对金寨嘉悦进行预重整。法院决定对金寨嘉悦启动预重整,与*ST聆达预重整案件协调审理。后经债权人申报、招募投资人等多项工作,2025年3月份,*ST聆达与相关产业投资人、财务投资人签署了《重整投资协议》。2025年10月29日,财务投资人出现部分调整,并敲定了最终财务投资协议。

2025年11月18日,*ST聆达破产重整取得突破性进展,法院正式受理对*ST聆达及金寨嘉悦的重整申请。2025年12月3日,相关重整计划草案和权益调整方案正式公布,经后期召开的债权人会议和出资人组会议分别表决通过后,2025年12月19日,法院裁定批准*ST聆达和金寨嘉悦的两份重整计划,*ST聆达及金寨嘉悦进入重整计划执行阶段。

2025年12月31日,法院裁定*ST聆达及金寨嘉悦均已达到重整计划规定的执行完毕的相关要求,裁定终结两家公司的重整程序。至此,两家公司的重整顺

利完成。

“重整的初衷是挽救有产业发展前景、暂时陷入流动性危机的企业。通过重整,*ST聆达化解了债务危机,避免被破产清算,最大限度保障了广大债权人、股东及职工等各方的利益。”天津天元律师事务所律师张新宽律师向《证券日报》记者表示。

迎来发展机遇

重整前,*ST聆达的经营可谓困难重重。截至2024年年底,*ST聆达净利润和扣非净利润均已连续五年为负。2024年,受电池片业务停工影响,*ST聆达当年营业收入已经缩减到6000余万元,期末资产负债率高达153.77%。

2025年,*ST聆达一方面全力提升光伏电站发电转化效率,增加发电量,积极开展光伏电站EPC业务,从而实现营业收入的增长。另一方面,*ST聆达积极推进破产重整,通过实施重整计划,资产负债结构得到根本性改善。2025年度该公司预计确认重组收益约1.8亿元至2.0亿元,期末净资产预计将转正。

“此次重整的亮点不仅在于化解了*ST聆达的债务危机,还通过产业投资人的安排,为该公司创造了发展契机。”辽宁同方律师事务所律师海口分所高级合伙人胡明明律师向《证券日报》记者表示。在此次重整中,作为产业投资人,金

寨微电子材料有限公司(以下简称“金微半导体”)和浙江众凌科技有限公司(以下简称“众凌科技”)通过认购新增股份的方式合计持有*ST聆达20%股份,金微半导体成为*ST聆达控股股东,彭莺成为*ST聆达实际控制人。

公开信息显示,金微半导体系合肥威迪半导体材料有限公司(以下简称“威迪半导体”)控股子公司。威迪半导体、众凌科技、金微半导体的实际控制人均为彭莺。其中,威迪半导体主要从事全固态电致变色EC膜半导体材料的研发及规模化生产,是目前国内唯一实现量产的全固态电致变色EC膜半导体材料的企业;众凌科技则专注FMM(精细金属掩膜版)及INVAR36合金薄带材料领域的研发及生产。

在本次重整后,*ST聆达将逐步提升现有业务的经营能力和调整现有业务结构,借助产业投资人的产业资源优势,择机逐步引入产业投资人的电致变色EC膜材料或高精度金属掩膜版业务,实现上市公司主业转型升级,并借助产业投资人的资金实力、经营管理经验和上市公司治理能力提升持续经营能力和盈利能力。

前述不愿具名的市场人士向记者表示,重整后,*ST聆达一方面将盘活现有资产,提升现有业务经营水平;另一方面,也有希望通过导入产业投资人的优质业务,实现战略转型。

阿里巴巴全栈AI布局浮出水面 通义实验室、阿里云、平头哥组成黄金三角

■本报记者 梁傲男

1月29日,平头哥半导体有限公司(以下简称“平头哥”)官网上线一款名为“真武810E”的高端AI芯片,代表着阿里自研芯片PPU(并行处理器)正式亮相。随着“真武”PPU的亮相,由通义实验室、阿里云、平头哥组成的阿里巴巴AI黄金三角——“通云哥”首次浮出水面。

值得关注的是,1月26日,通义实验室发布千问旗舰推理模型Qwen3-Max-Thinking。该模型总参数量超万亿(1T),预训练数据量高达36T Tokens,是目前阿里规模最大、能力最强的千问推理模型。全球最大AI开源社区Hugging Face的最新数据显示,千问开源模型的衍生模型数量已突破20万个,下载量已突破10亿次。

有科技行业分析师对《证券日报》记者表示,阿里巴巴正在将“通云哥”打造成一台AI超级计算机,它同时拥有全栈自研芯片平头哥、亚太算力规模领先的阿里云,以及千问开源模型,三者可以在芯片架构、云平台架构和模型架构上协同创新,进而实现在阿里云上训练和调用大模型效率最大化。

据记者了解,“真武”PPU在阿里云实现多个万卡集群部署,已服务国家电网、中国科学院、小鹏汽车、新浪微博等400多家客户。

平头哥官网显示,“真武”PPU采用自研并行计算架构和片间互联技术,配合全栈自研软件栈,实现软硬件全自研,可应用于AI训练、AI推理和自动驾驶。阿里巴巴已将“真武”PPU大规模用于千

问大模型的训练和推理,并结合阿里云完整的AI软件栈进行深度优化,为客户提供一体化产品和服务。

记者从多位行业从业者处获悉,从关键参数对比来看,“真武”PPU在性能稳定性与性价比方面表现突出,整体性能与英伟达H20处于同等水平。

此前的2025年2月份,阿里巴巴宣布投入3800亿元用于AI基础设施建设,并设定了到2032年将云数据中心能耗规模扩大十倍的长期目标。

在同年11月份的财报会上,阿里巴巴首席财务官徐宏表示,此前3800亿元的资本开支是一项三年期规划,但就目前情况来看,服务器上架速度跟不上客户订单的增长节奏,若仍无法充分满足市场需求,不排除进一步增加投资的可能。

在业内人士看来,“真武”PPU的正式亮相,显示了平头哥积累多年的实力。阿里巴巴2009年创建阿里云,2018年成立平头哥,2019年启动大模型研究,经过长期的战略投入和垂直整合,终于实现“通云哥”全栈AI的完整布局。

中国电子商务专家服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示,“通云哥”的全栈自研模式,在效率与成本层面具备显著优势。效率维度,芯片、云、模型的三层协同打破了跨主体协作壁垒,通义模型明确算力需求,平头哥芯片针对性优化架构与互联技术,阿里云实现大规模集群高效部署,这种闭环模式让AI训练与推理的端到端效率得到提升。

石药集团联手阿斯利康 加码创新长效多肽药物研发

■本报记者 张晓玉

1月30日,新诺威及其间接控股股东石药集团相继公告,宣布与全球生物制药巨头阿斯利康(AstraZeneca)签署战略合作合作与授权协议,将在创新多肽分子发现和长效递送产品的开发领域开展全面战略合作。

合作总金额最高可达185亿美元

根据石药集团公告,在中国以外,阿斯利康将获得该集团“每月一次注射用体重管理产品组合”的全球独家权利——包括一个临床准备就绪的项目SYH2082(长效GLP1R/GIPR激动剂,正推进至I期临床),以及三个处于临床前阶段、具备不同作用机制的研发项目。

根据石药集团公告,阿斯利康将向石药集团支付12亿美元预付款。此外,石药集团有权获得最高35亿美元的潜在研发里程碑付款和最高138亿美元的潜在销售里程碑付款,以及基于相关授权产品年净销售额的最高达两位数比例的销售提成。若所有里程碑均达成,该合作总金额最高可达185亿美元。

针对此次合作,添翼数字经济智库高级研究员吴婉莹对记者表示,此次石药集团与阿斯利康创新纪录的战略合作,标志着其“创新+国际化”战略取得里程碑式突破,不仅以巨额合作金额强力验证了其AI药物发现与缓释给药等前沿技术平台的全球竞争力,为正处于传统业务转型阵痛期的企业提供了关键支撑,也代表了中国药企的创新研发能力从“产品出海”升级至“平台与技术出海”,是中国生物医药产业创新价值获得国际顶尖巨头持续性认可并实现范式跃升的例证。

此次合作的核心产品SYH2082为长效GLP1R/GIPR激动剂,属于当前最热门的代谢疾病治疗领域。根据公开数据,全球GLP-1类药物市场规模已超500亿美元,其中礼来的替尔泊肽2024年销售额达164.66亿美元,诺和诺德的司美格鲁肽减重版Wegovy销售额达84.48亿美元。随着肥胖和糖尿病患病率的持续上升,该市场仍有巨大增长空间。

上海市卫生和健康发展研究

中心主任金春林对《证券日报》记者表示,对阿斯利康而言,此次合作有助于快速补强其在核心治疗领域(如GLP-1等代谢疾病领域)的研发管线,直面强劲对手的竞争。通过“以资本换时间”,阿斯利康直接获得了具有潜力且差异化的后期产品,在千亿美元规模的代谢领域竞争中增强了战略优势。此外,这也深化了其在中国创新网络的布局——不仅是购买产品,更是与已被证明具备持续创新能力的中国龙头企业进行深度绑定,相当于在全球研发体系中接入了一个高质量的“中国创新端口”。

中国医药行业实现从“跟跑”到“并跑”

行业分析显示,当前GLP-1类药物主要采用每周一次给药方式,而石药集团的长效技术可将给药间隔延长至每月一次。

中国企业联合会特约研究员胡麒牧对《证券日报》记者表示:“多肽药物是当前代谢疾病治疗的热点领域,石药集团的长效技术平台能够将给药频率从每周一次延长至每月一次,这不仅是技术突破,更是商业价值的巨大提升。患者依从性的改善将直接转化为市场渗透率的提高,这也是阿斯利康愿意支付高额对价的核心原因。”

金春林表示,此次石药集团与阿斯利康的战略合作,标志着中国医药行业实现了从“跟跑”到“并跑”的历史性跨越。此次合作实现了从“授权引进”到“授权输出”的关键转折。当然,亦需冷静审视后续挑战:185亿美元中的绝大部分属于有条件付款,取决于后续研发与销售里程碑的实现。真正的考验在于,石药集团的候选药物能否在阿斯利康推动下顺利通过全球三期临床,并在激烈的国际市场中成功实现商业价值。这也对中国企业提出了更高要求——必须具备国际视野、顶尖科学平台、强大的临床前研发及商务谈判能力。

“从长远看,中国创新药需从偶然的‘爆款交易’转向系统性、可持续的高质量创新产出。这依赖于基础研究、人才积累、审评审批、资本市场等全产业链的长期协同发展,从而实现从‘单品成功’到‘体系化成功’的跨越。”金春林补充道。