

走民企 说创新

安乃达:以“电心脏”激发两轮车新动力

本报记者 张文湘

“这是中置电机,也是这辆电助力自行车的动力源泉。”近日,在安乃达驱动技术(上海)股份有限公司(以下简称“安乃达”)的展厅内,工作人员指着橱窗内的黑色部件,向《证券日报》记者等来采访者介绍。

记者注意到,展厅一侧错落摆放着几辆黑白相间的电助力自行车,其外观与普通自行车一般无异,锃亮的车身在灯光下格外惹眼。“电助力自行车区别于普通自行车的关键在这里。”工作人员微微弯下腰,轻拍了一下自行车的下管和五通部位说,“下管这里放置了电池,原来自行车车架踩踏部位的五通位置连接中轴、牙盘曲柄和脚踏的核心枢纽放置了中置电机。”

作为电动两轮车的“动力心脏”,电机是电驱动系统的核心部件,直接决定整车的性能表现。而安乃达是业内专注于电机、控制器、传感器、仪表等电驱动系统产品的高新技术企业。近年来,公司不仅实现了业务规模快速增长,还在加速拓展海外市场,搭载着安乃达“电心脏”的电动两轮车,正以澎湃动力驶向全球市场。

夯实主营业务

近年来,具备节能、经济、环保、便捷特点的电动自行车和电动摩托车,逐渐取代燃油摩托车,成为国内短途交通的重要代步工具。中国自行车协会数据显示,2024年我国电动两轮车保有量已突破4亿台。

庞大的市场体量背后,离不开产业链的有力支撑。成立于2011年的安乃达,在国内市场主要销售直驱轮毂电机,主要为电动自行车、电动摩托车、电动滑板车等车型配套。2024年7月份,安乃达在A股上市,开启了发展新征程。公司2024年全年营收、扣非净利润分别达到15.28亿元和1.1亿元。

2025年9月1日,工业和信息化部等五部门组织修订的强

制性国家标准《电动自行车安全技术规范》(以下简称“新国标”)实施,对电动自行车安全性及智能化提出更高要求,将不符合新国标的老旧电动自行车逐步淘汰。

业内人士认为,新国标的实施将加速国内电动自行车行业低效能产能的出清,催生存量替换需求,有利于产业链上下游头部企业的发展。

“新国标的落地将进一步规范行业发展,电动两轮车行业的集中度有望进一步提升,我们与雅迪、台铃等国内头部品牌商建立了稳定、健康的战略合作关系,市场份额也有望随之提升。”安乃达董秘李进对《证券日报》记者表示。

展望未来,电动两轮车有望维持快速发展态势,对安乃达业绩增长形成有力支撑。“电动两轮车行业前景可期。随着全球对绿色出行的关注度不断提高,行业将迎来更广阔的发展空间。技术创新、环保理念普及、智能化水平提升等因素将共同推动行业蓬勃发展。”中国电子商务协会服务中心副主任郭涛对《证券日报》记者表示。

构建“第二增长曲线”

一台黑色的方盒子,在草地上摇摇晃晃地“行走”,所到之处能轻松完成割草工作。这款方盒子就是近期火爆国外市场的割草机器人,它如同一辆自带高精度地图的小车,借助自身的融合定位系统,用户只需在手机App上操作,就能按照规定好的路线操纵这台机器人割草,效率比人工割草提升约6倍。

安乃达是众多进军割草机器人赛道的国内企业之一。近年来,依托公司在业内领先的两轮车电驱系统,安乃达将具身智能机器人赛道视为实现业绩突破的“第二增长曲线”。通过参投、设立控股子公司等方式,加速布局具身机器人产业。

据安乃达相关人士介绍,目前公司构建机器人“第二增长曲线”已初见成效,应用于割草机器



图①公司大楼 图②搭载安乃达电机的电动自行车 图③安乃达电机 图④公司展厅 企业供图

人的电机产品已实现量产,机器人电机产品也开始向电动轮椅等个人移动辅具、高尔夫球机器人等特种服务设备领域延伸,未来有望拓展至人形机器人或具身智能领域的应用,开拓更广阔的发展空间。

“高重复、高危险、高人工费等‘三高’场景,正批量孵化专用机器人产品。”广东更佳昊国际认证有限公司总经理李锦堤对《证券日报》记者表示。

持续拓展海外市场

近年来,安乃达持续发力海外市场,为公司业绩的持续增长打下了坚实基础。

2013年,安乃达在荷兰成立子公司,2021年又在匈牙利开展业务布局。公司的上述举措,旨在对欧洲电助力自行车市场进行前瞻性布局。根据欧洲自行车产

业协会数据,2024年欧洲电助力自行车市场规模达500万辆,2011年—2023年销量年复合增长率达13.4%。

在欧洲市场,安乃达目前产品销售以中置电机、减速轮毂电机及控制器等为主,主要配套城市车、山地车、公路车、砾石车等各类电助力自行车整车车型,国外客户主要有MFC、Accell、Cycleurope等欧洲知名电助力自行车品牌商,产品销往荷兰、德国、法国、意大利等多个国家。

“中置电机的毛利率很高,2024年公司中置电机的销量在中资背景电驱动系统供应商中位居首位。”李进表示。

除欧洲市场外,安乃达在美国、东南亚等市场也进行了重点布局。其中,安乃达的美国子公司已于2024年正式投入运营。东南亚方面,早在2023年11月份,安乃达就设立了越南子公

司,且对应规划了厂房及附属配套。2025年上半年,越南工厂已正式投产。

为推动海外业务发展,2026年1月10日,安乃达在上海市闵行区举行了“安乃达智能制造项目”奠基仪式。据介绍,安乃达智能制造项目总投资约5.23亿元,计划新建约8.37万平方米的厂房及配套建筑。该项目定位为面向海外市场的高端研发与精密制造综合基地,旨在进一步增强企业研发实力。除了延伸核心技术的应用场景,该项目还将为安乃达机器人关键部件的研发与规模化生产提供坚实支撑。

“为推广电助力自行车,我们不断提升海外公司在销售、市场、产品设计以及客户服务等方面的能力,优化公司售后服务,使其成为我们的核心竞争力之一。如果时机成熟,匈牙利工厂的生产也会相应启动。”李进表示。

钠电池加速“上车”

长安汽车携手宁德时代开启“锂钠协同”新阶段

本报记者 冯雨瑶 李婷

2月5日,重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”)携手宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)在牙克石举办了“长安汽车天枢智能新安全成果发布暨钠电战略全球发布会”。长安汽车正式发布全球钠电战略,全球首款钠电量产乘用车也正式亮相。同时,长安汽车旗下阿维塔、深蓝、启源、引力等多个品牌,未来都将搭载宁德时代钠电池。

目前,全球首款钠电量产乘用车已在牙克石通过冬季标定,其续航、低温性、安全性、放电性能等均已满足使用需求。

钠电池作为新型电池,是锂电池的重要补充。深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“首款钠电池量产‘上车’,标志着电动车突破高寒使用瓶颈,新能源产业正携手推动技术多元化,对提升新能源汽车全气候适应性意义重大。”

记者从发布会上获悉,此次搭载宁德时代钠电池的长安汽车在-30℃条件下,整车放电功率比同电量常规铁锂电池提升近3倍,-40℃极寒下容量保持率超90%,甚至在-50℃的极端环境下仍能稳定放电。

实测数据显示,宁德时代钠电池搭配其第三代CTP系统成组技术,纯电续航可达400km以上,电芯的最高能量密度达175Wh/kg,处于行业领先水平。宁德时代认为,未来随着钠电产业链高速发展,纯电续航可以升级到500km甚至600km,增混续航突破300km甚至400km,这可以覆盖新能源市场上50%以上的续航需求。

值得一提的是,宁德时代早在2016年便启动钠离子电池技术研发,截至2025年已累计投入近百亿元。其钠离子电池还具备优异的安全性能,在满电状态下,可顺利通过多面挤压、电钻穿透、整体锯断等极端工况的安全测试。

作为一家全面拥抱钠电池的头部车企,长安汽车有着40余年的深厚造车底蕴。2025年长安汽车新能源销量超110万辆。从高端品牌到国民品牌,从乘用车到商用车,长安汽车的多品牌矩阵,未来有望为钠电池的规模化应用提供百万级的市场基础。

长安汽车相关负责人对《证券日报》记者表示:“随着双方战略合作的深化,公司将在多个品牌新车型上率先搭载宁德时代的钠电池,旨在成为首个全面应用钠电的头部车企,通过科技平权让用户共享新能源时代红利。”

新能源产业本轮电动化由锂电池主导,但随着钠电池技术突破,业内人士认为,钠电池凭借独特的资源优势和快速的技术突破,与锂电池形成“锂钠互补”的新生态,共同构建多元化能源供给新格局,为新能源产业可持续发展开辟了全新路径。

据悉,2026年,宁德时代将在换电、乘用车、商用车、储能等领域大规模应用钠电池,形成“锂钠协同”的新发展趋势。

ICC鑫椤数据显示,2025年我国钠离子电池产量为3.45GWh,同比增长96%。2025年,我国钠电正极总产量1.1万吨,同比增长101%,2026年钠电正极落地产能预计将突破12万吨,这一趋势将对下游钠电爆发式增长提供支撑,产能利用率将显著提升。

张孝荣表示,锂钠协同发展是更契合新能源产业发展的现实路径。“锂电池主攻高端续航,钠电池聚焦中短途与极端环境,二者互补可增强产业链韧性、降低资源风险,并加速换电与下沉市场电动化的落地。”

“钠在全球的储量远远高于锂,这意味着钠电池的成本会低于锂电池。”国际智能运载科技协会秘书长张翔表示,“钠电池除了具备成本低的优势之外,还拥有优异的低温性能,适用的温度范围较为宽广。不过,钠电池未来能否实现大规模应用,仍有待时间的检验。”

年内超700家上市公司接受机构调研

本报记者 王镜茹

今年以来,机构调研热度持续攀升。Wind资讯数据显示,1月1日至2月5日,已有超700家上市公司接受机构调研。

从行业分布来看,计算机、机械设备、医药生物和电子板块成为机构关注的重点。大金重工股份有限公司(以下简称“大金重工”)、北京海天瑞声科技股份有限公司(以下简称“海天瑞声”)、河南翔宇医疗设备股份有限公司(以下简称“翔宇医疗”)等多家公司,均接待了超200家机构调研。

随着新兴科技快速发展,机构投资者的关注点集中在AI算力基础设施、脑机接口技术的商业化以及全球能源转型等方面。

海天瑞声是一家以训练数据为主营业务的上市公司。该公司相关负责人表示,十分看好具身智能数据领域这一高增长新兴赛道,已组建具身智能数据专项团队开展相关业务,并开始在全国多个城市启动专项公司的选址工作。

脑机接口技术作为生命科学与信息科学深度融合的交叉前沿技术,已成为科技竞争的新焦点。翔宇医疗相关负责人在调研中透露,公司的脑机接口产品主要通过医企协同、科研合作模式进入医院,多数设备用于临床数据收集、病例积累及专利申报。随着医生和患者对主动康复效果的认可、产品应用意愿持续提升,后续将逐步从科研转化为临床应用。

头部企业的“出海”表现也成为机构调研的焦点之一。大金重工是国内风电塔筒行业首家上市公司,公司相关负责人透露,公司在德国海风基础领域市占率很高,项目交付业绩出色,并且在德国库克斯哈芬港口已锁定码头,未来用于开展本地化服务;公司在波兰市场已完成布局,拥有员工储备,且具备本地化安装和检验的项目经验。

“机构对计算机、医药生物及电子板块的密集调研,本质上是对新兴科技从概念窗口期迈向业绩兑现期的深度摸底。以脑机接口和具身智能为代表的交叉学科技,正加速商业化闭环进程。”深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示。

排排网财富公募产品运营曾方芳对《证券日报》记者表示:“2026年机构调研更加聚焦企业技术研发进展、订单签订及落地情况,重点围绕AI产业链、先进制造等高景气赛道展开,具备硬科技属性和可持续盈利模式的企业正成为资金布局的重点。”

科技巨头加速抢占超节点高地

本报记者 贾丽

随着人工智能大模型加速由单模态向全模态演进,算力需求呈指数级攀升,超节点(用于构建大规模算力集群的技术架构)成为突破算力瓶颈的关键底座。

“华为将通过‘集群+超节点’的创新,为全球AI产业提供真正具有规模且有效的算力。”华为技术有限公司(以下简称“华为”)计算产品线营销运作部部长张爱军在近期公开活动中表示,超节点部署成为2026年华为在人工智能基础设施领域布局的重要方向之一。

据了解,华为自研的AI计算集群Atlas 900超节点自上市以来,已累计部署超过300套,服务20多个客户,涵盖互联网、电信、制造等多

个行业,这意味着华为AI超节点进入了规模化应用的新阶段。

随着大模型参数量从千亿级向万亿级演进,对算力规模和通信效率的需求呈指数级增长。超节点是有效支撑复杂计算需求的根基,也是国产算力实现追赶的关键路径。

当下,在单芯片算力受限的客观条件下,国内厂商通过超节点的系统级架构创新,以“更高集成密度+更优系统效率”的组合策略,力求在整体集群性能上实现突破。

同时,超节点是算力从“可用”到“好用”的生态基石,作为构建开放、易用的国产AI软件生态的物理底座,它正推动产业从“单点性能比拼”迈入“系统级效率竞争”的新阶段。

张爱军表示,华为超节点通

过三大技术创新突破了行业瓶颈:超大带宽、超低时延和统一内存编址。这些特性使超节点能够实现“计算不等待通信”,消除了传统集群中因数据交换产生的

“气泡问题”。国海证券分析,超节点架构正成为未来智算中心的主流形态,超节点正加速规模化落地,目前国内头部企业已在这条赛道上构建起明显的先发优势。

华为等头部企业推动超节点生态快速发展,正带动A股上市公司加速布局相关产业链。从芯片到光模块,从服务器到操作系统,一个完整的国产超节点产业链正在形成。

烽火通信科技股份有限公司子公司武汉长江计算科技有限公司作为算力基础设施“国家队”,与昇腾合作发布了昇腾智造等“智”系列解决方案。星环信息科技(上海)股份有限公司则公布,公司和华为主要在智能计算产品领域展

开合作,与华为鲲鹏、昇腾AI计算、数据存储保持深度适配。

“当前,超节点技术作为人工智能发展的重要方向,已成为全球共识。针对不同应用场景,产业发展呈现两种路径。一是由单一厂商提供整体解决方案,追求极致的计算效能;二是通过生态共建,聚合多方能力形成协同优势。”智参智库特聘专家袁博向《证券日报》记者表示。

袁博认为,国内领军企业重点布局的超节点技术,正逐步改变国际算力竞争格局。在全球AI算力竞争的下半场,单颗芯片的峰值算力已非决定性因素,关键在于生态如何实现协同优化,以工程能力提升计算效率,并通过开放生态与深化合作,实现可持续创新。

蔚来预计去年第四季度首次实现单季度盈利

本报记者 刘钊

2月5日晚间,蔚来公司(以下简称“蔚来”)发布公告称,基于对公司未经审计合并管理账目及董事会目前可得资料的初步评估,预计公司2025年第四季度将实现经调整经营利润(非公认会计准则,剔除股权激励费用后的经营利润)约7亿元至12亿元,这是蔚来成立11年来首次实现单季度经调整经营盈利。按公认会计准则计量,预计同期将实现经营利润约2亿元至7亿元。

在造车新势力仍处深度竞争与价格博弈阶段的当下,“单季盈利”被视为车企迈向可持续经营的

重要节点。蔚来在公告中表示,本次预计实现的经调整经营利润主要归因于三方面综合影响。一是2025年第四季度销量持续增长;二是有利的产品组合推动汽车毛利率优化;三是公司持续推行全面降本增效措施。

销量端的“规模效应”是支撑盈利预期的关键底座。根据公司此前披露的数据,2025年第四季度累计交付新车12.48万辆,同比增长71.7%,创季度历史新高;2025年全年累计交付新车32.60万辆,同比增长46.9%,刷新年度纪录。

产品结构改善亦被市场视作“毛利修复”的重要变量。蔚来品牌、乐道品牌、firefly萤火虫品牌在

从更长周期看,作为成立于

2014年的智能电动汽车企业,蔚来近年来在多品牌布局、充换电体系与服务体系等方面持续投入。截至目前,蔚来能源在全国已布局充换电站8626座,建设数量行业第一。与此同时,蔚来董事长李斌多次强调第四季度实现单季度盈利的重要性,外界亦普遍将其视为蔚来经营效率与体系能力的阶段性“硬指标”。

放眼行业,造车新势力的竞争正在从“比交付”加速转向“比盈利、比现金流”。此前,理想汽车、零跑汽车均已实现单季度盈利目标,小鹏汽车也或将在2025年第四季度实现盈利目标。当更多企业跨过单季盈利门槛,行业洗牌逻辑将进一步从“销量排位”升级为“盈利排位”,资本市场也会更关注企业盈利的可持续性与现金流质量。

黄河科技学院客座教授张翔对记者表示,蔚来若能在2025年第四季度财报中最终确认经营利润转正,其意义不仅在于“兑现目标”,更在于向市场释放“经营拐点”的信号。通过交付规模托底、产品结构优化抬升毛利、降本增效压降费用刚性,形成相对完整的经营闭环。接下来,市场仍将重点观察其盈利能力延续至后续季度,以及在价格竞争与产品迭代持续加速的环境下,蔚来能否把“单季转正”进一步沉淀为稳定的盈利能力。