

小牛电动CEO李彦:

两轮电动车行业已从“卷电机”转向“卷算力”

本报记者 李豪悦

在新版《电动自行车安全技术规范》国家标准(以下简称“新国标”)正式实施、行业从价格混战转向技术比拼的关键节点,两轮电动车行业正迎来一场由AI驱动的深度变革。

“两轮电动车的智能化渗透率目前仅有10%左右,但最终会提高至100%。”小牛电动有限公司(以下简称“小牛电动”)CEO李彦在接受《证券日报》等媒体采访时表示,行业已从“卷电机、卷续航”,转向“卷算力、卷智能”。

AI化趋势明朗

李彦所说的两轮电动车包括电动自行车以及电动(轻便)摩托车。其中,电动自行车由于不需单独考取驾照,不需占用机动车道,且具有上牌简单、使用成本低等优势,更受个人消费者欢迎。电动自行车基本掌控整个两轮电动车行业的基本盘。

2025年9月1日起,新国标正式实施。其中明确规定,最高设计车速不应超过25公里/小时,电池组标称电压不应超过48伏,电动机的输出功率,应小于或等于400瓦。

一场两轮电动车的变革正在发生。在过去,两轮电动车一度依赖低价走量,同质化竞争现象明显。如今,随着安全门槛、技术门槛双提升,头部企业凭借技术与供应链优势抢占份额,行业集中度持续提升。在李彦看来,两轮电动车的AI

化趋势愈加清晰。一方面,两轮电动车的智能化渗透率将快速提升。“目前来看,两轮电动车智能化渗透率仍然较低,五千多万台两轮电动车中仅有数百万台具有智能化的特征,渗透率不过10%。”李彦认为这种情况或将很快出现变化,“我们认为两轮电动车的智能化渗透率有望加速提升,并最终走向全面智能化。”

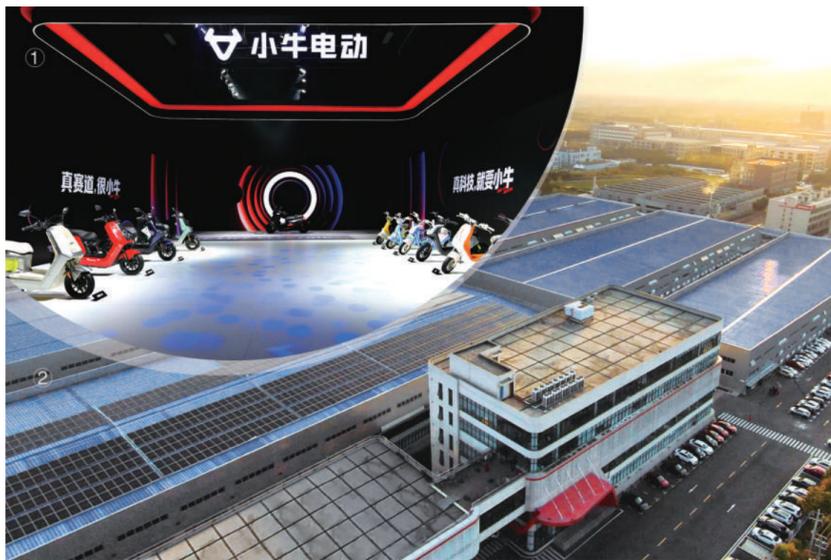
另一方面,两轮电动车的智能化趋势提升了硬件对于算力的需求。用户对于智能体验的需求,正在倒逼两轮电动车厂商以更低的成本提供更好的算力服务,倒逼企业进行智能化创新,推动企业加速迭代。“过去两轮电动车主要‘卷电机’‘卷续航’,但现在逐步开始‘卷智能’‘卷算力’‘卷智能体验’。”李彦表示。

智能化的先行者

李彦对于两轮电动车行业发展态势的判断,正在引领着小牛电动的发展方向。

早在2015年,小牛电动就推出了标配智能App、云端管理以及智能BMS的智能两轮车N1,并于早期建立了NIU IoT、云端ECU、大数据分析体系,为后续智能化打下基础。此后,小牛电动亦推出多款智能两轮车产品,持续推动两轮电动车从代步工具向智能出行终端转型。

李彦表示,通过将创新科技与两轮车智能化设计相融合,小牛电动的最新产品能够持续引领市



图①2026小牛电动科技新品发布会现场 图②常州小牛电动智慧出行全球研发与制造基地 公司供图

场潮流,助力小牛电动在充满变化的市场环境中保持业务韧性。

据小牛电动披露的2025年全年财务报告,小牛电动去年全年实现营业收入43.08亿元,同比增长31.0%。

日前,在2026小牛电动科技新品发布会上,小牛电动正式发布AI智能两轮电动车车机系统——小牛灵犀AIOS(NIU AIOS),以及两款AI智能两轮电动车。

同时,小牛电动的AI化图景逐渐明朗。上述发布会上,相关

负责人宣布,高通技术公司的骁龙数字底盘解决方案及其旗下多款面向两轮车的系统级芯片(SoC)将为小牛电动两轮车装上“智慧大脑”;在环境感知上,地瓜机器人的旭日系列智能计算芯片,将为智能骑行辅助系统提供实时推理与高效决策支持;neueHCT旗下的HCT Orbis智能骑行辅助系统将以前沿算法为两轮电动车重塑安全边界……

李彦告诉记者,小牛电动在两



上市后首份财报出炉 奇瑞汽车去年营收超3000亿元

本报记者 刘钊

3月18日,奇瑞汽车股份有限公司(以下简称“奇瑞汽车”)发布2025年业绩公告。作为公司去年9月25日登陆港交所后的首份年度成绩单,奇瑞汽车2025年实现收入3002.87亿元,同比增长11.3%;年内利润195.07亿元,同比增长36.1%;归属于母公司拥有净利润190.19亿元,同比增长34.6%;净利率由上年的5.3%提升至6.5%。从整体表现来看,公司在收入迈入3000亿元台阶的同时,利润增速明显快于营收增速,显示经营质量有所提升。

从业务结构看,奇瑞汽车去年业绩增长,主要受新能源业务放量、海外市场扩张以及产品结构调整带动。公告显示,2025年公司来自中国以外市场的收入达1574.19亿元,已超过国内市场收入;乘用车业务仍是收入核心,实现收入2723.52亿元。与此同时,公司研发投入支出达到114.44亿元,较上年增

长明显。

财务结构有所改善

从财务指标来看,奇瑞汽车去年毛利为414.43亿元,同比增长14.1%;毛利率为13.8%,较上年提升0.3个百分点。同时,公司年内利润增幅达到36.1%,明显高于营收11.3%的增幅。

不过,如果进一步拆解业务毛利结构,也能看到奇瑞汽车仍面临行业共性的盈利压力。按产品划分,2025年公司乘用车毛利率为12.8%,低于上年的13.2%。公告解释称,这主要是由于利润率相对较低的新能源汽车收入占比提升,以及市场竞争加剧所致。换言之,奇瑞汽车虽然依靠新能源放量带动规模扩张,但新能源占比提升也在一定程度上稀释了整体乘用车业务的盈利水平。

但同时,新能源汽车毛利率已由上年的0.4%提升至8.8%,改善幅

度较大。结合公司披露的新能源汽车收入同比增长66.3%、占总营收比重由21.9%升至32.6%来看,新能源汽车板块已开始对利润形成实质支撑。

此外,奇瑞汽车的财务结构也有所改善。截至2025年末,公司流动资产净额由上年的-34.01亿元转为96.68亿元,资产净值为259.24亿元,同比增长507.98亿元;计息银行贷款及其他借款由231.66亿元下降至159.24亿元,资金状况和偿债压力有所优化。

新能源与全球化双轮驱动

如果说利润改善体现的是经营结果,那么新能源与全球化则是奇瑞汽车过去一年最重要的增长变量。

根据公告,2025年奇瑞汽车自主乘用车销量263.14万辆,同比增长14.6%。其中,新能源自主乘用车销量82.65万辆,同比增长72.5%,

增速显著高于整体销量增速。

从公告披露的数据来看,奇瑞汽车目前仍保持燃油车与新能源汽车并行的发展格局。2025年乘用车收入中,燃油车仍贡献了较高毛利,毛利率达到15.0%;新能源汽车毛利率虽快速改善,但仍低于燃油车。这也意味着,奇瑞汽车当下的盈利基础,仍在一定程度上依赖传统燃油车业务,而新能源汽车则承担着放量和重塑增长曲线的任务。

值得注意的是,海外市场对于奇瑞汽车业绩的拉动作用突出。公告显示,2025年公司来自其他国家和地区的收入为1574.19亿元,而中国国内市场收入为1428.68亿元,海外收入已占据更大比重。公告同时披露,公司2025年出口汽车129.44万辆,同比增长33.2%,占全年总销量的49.2%。从收入来源变化看,奇瑞汽车已不再单纯依赖国内市场,海外业务已经成为其业绩增长的重要支柱。

这一结构变化,也在研发投入

上有所体现。2025年,奇瑞汽车研发投入支出为114.44亿元,高于2024年的92.43亿元;若按公告口径计算,全年研发投入达147.15亿元,同比增长39.6%。在电动化、智能化竞争日趋激烈、海外市场本地化要求不断提高的背景下,持续高研发投入既是其维持产品迭代的必要条件,也是支撑其全球化布局的重要前提。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示,奇瑞汽车下一阶段发展的关键,或不再只是“卖得更多”,而是如何在新能源占比持续提升、海外市场持续扩张的过程中,进一步稳住毛利率和盈利水平。

对于下一步如何推动公司高质量发展,奇瑞汽车董事长尹同跃对《证券日报》记者表示,要坚持建体系、建流程、立标准,同时积极运用AI等新工具推动内容与业务创新;要主动向非汽车行业学习,坚决摒弃低水平内卷,聚焦品牌建设,实现高质量发展。

AI为核心业务“加速度” 腾讯2025年游戏与广告增长领跑行业

本报记者 李豪悦

3月18日,腾讯控股有限公司(以下简称“腾讯”)发布2025年全年财报。财报显示,腾讯2025年全年实现营收7517.7亿元,同比增长14%;非国际财务报告准则经营利润2806.6亿元,同比增长18%。其中,第四季度营收达1943.7亿元,同比增长13%;非国际财务报告准则经营利润695.2亿元,同比增长17%。

据了解,2025年,随着混元大模型加速迭代与AI应用密集落地,腾讯在游戏、广告等核心业务上跑出了超越行业平均的增长速度,云业务也实现规模化盈利。

一位业内分析师向《证券日报》记者表示,此前市场对腾讯的认知偏向“流量红利见顶”,而在AI加持下,腾讯游戏与广告业务增长均超行业水平,证明了其在存量时代提升变现效率的能力,这将直接提振短期业绩预期与盈利质量。更重要的是,云业务成功实现规模化盈利,为腾讯打开

了新的估值天花板。

AI成为“业绩贡献者”

在过去一年,AI成为腾讯的“业绩贡献者”。在游戏领域,腾讯沿着“AI in Game”与“AI for Game”两条路径并行推进,AI能力已渗透到游戏研发、运营与用户体验的全链条。

头部产品的AI应用效果已经显现。《和平精英》针对玩家竞技焦虑与社交需求构建的AI NPC玩法体系,累计体验用户数达1.1亿,最高日活跃用户数达1770万,显著拉升用户黏性。在研发侧,魔方工作室在《异人之下》中开发的“实时AI武术动作生成技术”,将人力效率提升超过75%,训练数据所用时长从“小时级”压缩至“分钟级”,大幅提升制作效率。

在技术赋能之下,腾讯的长青游戏阵容进一步扩容。2025年第四季度腾讯游戏总收入同比增长21%,其中本土市场收入同比增长15%,至382.1亿元。新爆款《三角洲行动》的突破性表现,与《无畏契约》《鸣潮》的持续增长,共同构成增长的主力军。

“2025年全球游戏市场进入稳健增长阶段,整体增速回落至5%左右。腾讯21%的增速极为突出。”上海夏至至时咨询管理有限公司高级研究员杨怀玉对《证券日报》记者表示。

游戏“出海”成绩同样亮眼。2025年第四季度腾讯国际市场游戏收入同比增长32%,至211亿元;全年收入首次突破百亿美元大关,同比增长33%。增长主要得益于Supercell旗下游戏及《PUBG Mobile》的稳健表现,以及《鸣潮》的增量收入贡献。

此外,广告业务成为AI提效的另一个范本。随着基础模型能力提升,腾讯广告的推荐相关性、转化率持续提升。智能投放产品矩阵“腾讯广告AIM+”不断完善,新上线的“应用艾米”和“商品艾米”覆盖了游戏、阅读、AI应用等多类投放场景。广告主可通过“创意全库智选”一键开启AI自动筛选与投放,创意供给效率提升5倍。四季度腾讯营销服务收入411.2亿元,同比增长17%,在保持低广告加载率

的同时,增速持续领跑行业。

混元3.0蓄势待发

在赋能主业的同时,腾讯自身的AI底座也在快速夯实。3月18日,腾讯宣布混元3.0大模型已进入内测阶段,计划于4月份陆续对外开放。这是继2025年12月份混元2.0上线后的又一次重大升级。

技术提升后,上层应用也出现新突破。公开数据显示,腾讯元宝在过去一年累计更新超百次,月活跃用户数突破1亿,跻身国内AI原生应用前三名;AI工作台ima月活跃用户数超过1300万,知识库文件数超4.2亿;QQ浏览器AI能力累计服务用户超1.3亿;搜狗输入法AI用户数破1亿。

密集的产品落地背后,是腾讯对AI的持续加码投入。2025年全年腾讯资本开支792亿元,研发投入857.5亿元,双双创下历史新高。受益于AI浪潮推动,腾讯云业务正在成为新的增长引擎。财报显示,一方面,AI需求带动算力与智能

体开发快速增长;另一方面,腾讯云持续推进产品创新,音视频解决方案连续第十次位居国内市场份额第一,CodeBuddy覆盖内部1.2万名工程师并在外部落地,智能体开发平台实现多行业应用。在需求增长与供应链优化的共同推动下,腾讯云2025年实现规模化盈利,企业服务收入四季度同比增长22%。

腾讯云海外布局也在加速,过去一年海外收入增速位居国内厂商前列,2026年3月份又宣布将在德国法兰克福新增可用区。在亚太,腾讯云音视频在OTT市场覆盖率超70%;混元3D创作引擎被德国软件公司Maxon引入专业软件,获得国际顶尖开发者认可。

腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾表示:“核心业务富有韧性并产生充足的现金流,为我们加大AI投入提供支撑。我们的混元3.0大语言模型智能水平持续提升,元宝、WorkBuddy及QClaw等AI产品,产生实际效用,这些令人鼓舞的初期迹象表明AI投入将为我们开拓新的机遇。”

生物股份参股企业 发布首款多智能体桌面管家

本报记者 马宇薇

近日,国内动物保健(以下简称“动保”)行业的龙头企业金宇生物技术股份有限公司(以下简称“生物股份”),在人工智能(AI)领域的战略布局再结硕果。3月18日,其参投的厦门星宇智算智能科技有限公司(以下简称“星宇智算”)正式发布首款多智能体桌面管家——XyClaw。

生物股份相关负责人对《证券日报》记者表示:“这款主打‘零配置、真自动化’的AI产品,集成了51+原生技能,是我公司在产业资本赋能前沿科技领域迈出的关键一步,为我公司实现向‘AI原生’企业模式的升级转型注入新的科技动能。”

作为国内兽用生物制品领域的领军企业,生物股份长期深耕动保主业,同时以“全球动物疫苗技术创新与智能制造领军者”为核心定位,力争率先迈入生物技术(BT)与AI深度融合创新的合成生物学时代,构建跨界融合创新的生态机制。

据了解,生物股份投资星宇智算,为星宇智算的技术研发与产品落地提供了坚实的资本支持。

星宇智算相关负责人对《证券日报》记者表示,此次发布的XyClaw具备三大核心优势:一是零门槛开箱即用,用户无需配置复杂环境,系统会自动对接云端大模型底座,且可享受每日免费算力额度,大幅降低使用成本;二是独创多智能体矩阵,用户能够创建多个具备独立人设、记忆和技能的专属智能体,构建高效协同的“数字化团队”;三是搭载强大的自动化执行引擎,内置51+原生扩展技能,覆盖浏览器控制、本地文件操作等多元场景,兼顾效率与安全。

事实上,在XyClaw发布之前,生物股份的多元布局就已形成清晰体系。该公司积极通过投资并购与战略合作完善产业布局,不仅布局兽用化药及原料药领域,弥补产品体系短板,更已构建起多维度、深层次的AI布局体系,形成“技术研发+场景应用+资本赋能”的三维发展模式。

目前,生物股份已建立起从数据库构建、AI算力支撑、疫苗设计、动物实验验证,到疫苗注册、产业化的完整体系,既利用AI深度学习模型提升产品开发效率,也借助动保行业大规模数据生成能力,持续优化AI大模型,实现疫苗研发各阶段指征的全面数字化。

上述生物股份相关负责人表示,公司将持续聚焦海外市场、养殖场景模式创新、新业态拓展三个方面,推动AI技术能力深度嵌入研发、产品、服务的全流程。一方面深耕动保主业,加大研发投入,完善产品矩阵,巩固行业领先地位;另一方面,将继续聚焦前沿科技领域,优化投资布局,推动科技与产业深度融合,实现从单一产品依赖向多业务驱动的转型升级。

深化“AI优先”战略 金蝶国际2025年扭亏为盈

本报记者 李雯珊

3月18日,金蝶国际软件集团有限公司(以下简称“金蝶国际”)举行2025年业绩发布会。根据金蝶国际2025年年度业绩报告,该公司去年实现总收入约70.06亿元,同比增长约12%;归母净利润0.93亿元,经调整后净利润约2.32亿元,均扭亏为盈。

“未来五年金蝶国际将以AI为核心实现彻底蝶变,目标就是用AI再造一个金蝶,把握智能体时代企业软件的价值增长机遇。”金蝶国际董事会主席兼CEO徐少春向《证券日报》记者表示。

据悉,金蝶国际2025年云服务收入约57.82亿元,占营收比例持续提升至82.5%,订阅收入为35.56亿元,同比增长20.9%,订阅转型的规模化红利持续释放,成为业绩增长核心支柱;此外,该公司订阅服务经常性收入(ARR)为40.9亿元,同比增长19.2%;订阅相关合同负债37.7亿元,同比增长20.7%。

“公司订阅服务经常性收入占公司收入比重已经超过50%,所以我们已经是一个以订阅收入为主的公司,订阅ARR持续稳健的高速增长也奠定了金蝶国际2026年度的业绩基础。”金蝶国际首席财务官林波认为。

2025年,面向大型企业的两大产品金蝶云·苍穹和金蝶云·星瀚合计实现云服务收入约19.4亿元,同比增长28%,其中订阅收入为5.28亿元,同比增长35.4%,净金额续费率110%。

同时,2025年面向中小企业的金蝶云·星空实现订阅收入15.2亿元,同比增长19.3%,净金额续费率97%,客户数达4.9万家;金蝶国际在微产品金蝶云·星辰及金蝶云·精斗云的合计订阅收入为11.4亿元,同比增长22.7%,客户数分别为9.8万家及40.6万家,净金额续费率分别为94%与88%。

“金蝶国际持续深化‘AI优先’战略,‘金蝶云’全面升级为‘金蝶AI’,加速AI转型。金蝶国际对行业场景的深度理解和多年沉淀的企业级数据资产,既是AI生长的土壤,也是构建高质量上下文工程的基础,能够让AI真正理解每一家企业的业务语言。”金蝶国际总裁章勇在接受《证券日报》记者采访时表示。

据悉,立足这一核心优势,金蝶国际AI构建了从意图识别到智能体执行的完整技术栈,推出中国首个企业级AI原生超级入口“小K”,并发布近20款独立的AI原生智能体,涵盖财务分析、招聘、合同审查、ESG等场景,其中金蝶财报已有近40万注册用户和35家企业客户。

展望2026年,林波表示,基于AI与全球化驱动增长,预计2026年金蝶国际收入将实现双位数增长,AI套件收入超10亿元,订阅收入保持同比增长约20%的速度,经调整净利润率从3.3%提升至7%,经营活动产生的净现金流增长20%以上,人均创收持续提升。