2026年5月16日 星期六
本版主编：沈 明 责 编：李 正 制 作：刘 雄
证券日报

鸿蒙智行“五界”矩阵成形 产业链上市公司加速卡位

本报记者 贾 丽

5月15日，华为技术有限公司（以下简称“华为”）宣布鸿蒙智行首款MPV智界V9正式上市。华为终端BG董事长余承东在发布会现场评价其为“比小车还灵活”的旗舰MPV。他同时宣布，截至目前，智界R7、S7累计交付突破16万台，智界V9预售订单突破4万台。

汽车有文化创始人周海滨向《证券日报》记者表示，在鸿蒙智行从技术底座到销服体系全面跃升的背景下，智界V9的落地不仅是奇瑞与华为深度绑定的阶段性成果，更折射出鸿蒙智行以“技术辐射”重塑汽车产业模式的野心。随着鸿蒙智行战略的推进，相关产业链上市公司正加速在这场智能汽车价值重估中抢占核心生态位。

补上关键拼图

此次新品上市，意味着鸿蒙智行品牌矩阵完成关键拼图，智界成为鸿蒙智行旗下首个覆盖轿车、SUV、MPV全品类的品牌，“五界”联动的生态雏形已然显现。

智界汽车由奇瑞汽车股份有限公司（以下简称“奇瑞”）与华为联合打造，是鸿蒙智行核心生态品牌。依托奇瑞30年整车制造积淀与华为全栈智能技术，智界已建成行业领先的AI原生超级工厂。今年4月份，智界汽车品牌宣布，智界汽车品牌2.0战略进入全面实施阶段。智界2.0战略合作即打破生态壁垒，以AI等新技术加速推进新布局、新科技、新智造、新服务、新体验实现多维进化。

作为智界品牌战略深化后的首款旗舰MPV，智界V9的上市补齐了智界在MPV领域的空白。这意味着智界成为鸿蒙智行体系中唯一实现轿车、SUV、MPV全品类覆盖的品牌，产品矩阵完整度超越问界、享界、尊界、尚界。

产品力层面，智界V9此次还首发了多项“黑科技”，包括全系标配896线双光路图像级激光雷达、途灵平台、MPV首发车载制氧系统、全球首发全维包裹安全气囊等，还可以实现手势智能控车、全场景智慧互联。

余承东表示，智界品牌发展势能的背后，是智界2.0战略下超200亿元研发投入、3万余项专利及57项鸿蒙智行首发黑科技的沉淀。在生产端，智界超级工厂更是拿下国家首个智能制造能力成熟度四级认证的新能源乘用车工厂，为品控托底。

同时，通过构建产品设计、核心技术、质量流程等全链路体系，鸿蒙智行正向行业输出一种“技术辐射”模式。目前，华为六大核心技术矩阵乾崑智驾、鸿蒙座舱、途灵平台、华为智擎、巨鲸电池平台及智能网联正在持续迭代，成为赋能合作车企的核心底座。

余承东还宣布，鸿蒙智行重资产的销服网络也已跑通，目前已拥有1951家销售门店和957家服务门店，全国城市覆盖率达90%，充电网络接入超180万根充电枪。

周海滨认为，华为在汽车领域的角色已远超传统的一级供应商。从底层技术到终端渠道的深度闭环，让鸿蒙智行具备了极强的模式复制与生态辐射能力。

随着智界完成全品类拼图，鸿蒙智行的品牌矩阵也已彻底成形。其中，问界主打高端SUV与越野，智界覆盖全品类乘用车，享界切入行政级豪华轿车，尊界剑指超豪华市场。而尚界作为鸿蒙智行第五个“界”品牌，采用智选车模式合作。五界齐发，对应了赛力斯、奇瑞、北汽、江淮和上汽五大传统车企品牌的深度入局。

图片素材来源：视觉中国

链上企业持续受益

产业资本对这一模式的重估正在加速。在智界背后，奇瑞作为核心制造方，其与华为的协同效应已直接转化为销量基本盘；而更广泛的上市公司群体，正围绕鸿蒙智行六大核心技术矩阵进行深度卡位。

从激光雷达、域控制器到一体化压铸、线控底盘，一批A股公司正凭借“鸿蒙智行供应商”的身份，获得市场关注。

例如，惠州市华阳集团股份有限公司2025年12月份在投资者互动平台披露，其精密压铸业务已向鸿蒙智行系列部分车型提供屏幕支架、域控部件、激光雷达部件等零部件；江苏博俊工业科技股份有限公司于2025年9月份在投资者关系平台上答复投资者问询时表示，该公司是赛力斯问界M5、M7、M8、M9车型的车身件供应商，为赛力斯供应车身件等相关产品，目前该公司对所供货的问界车型车身件产品均为独供。

在智造与零部件环节，伴随智界超级工厂的产能爬升及1951家销服门店的扩张，压铸件、内外饰及渠道建设相关企业亦在持续受益。

在首都企业改革与发展研究会理事肖旭看来，鸿蒙智行模式打破了传统车企闭门造车与供应商点状供货的局限，转而走向华为主导定义+车企制造落地+生态链企业协同的网状辐射。在这一进程中，智界V9只是一个切面，其背后由技术重构的智能汽车产业链，才是与行业长期博弈的核心战场。

汽车零部件上市公司频获项目定点

本报记者 吴奕萱
见习记者 钟雨润

受供需两端共同带动，汽车产业链配套合作格局持续深化。近一个月以来，A股市场已有多家汽车零部件板块上市公司披露项目定点公告，行业发展活力持续凸显。

“当前，项目定点已成为车企与零部件企业间的重要合作方式之一。”鹿客岛（上海）科技有限公司创始人兼CEO卢克林向《证券日报》记者表示，相较于零散采购、短期招标等传统模式，项目定点合作稳定性更强、合作周期更长，既能稳固企业经营基本盘，也能反哺技术迭代研发，助力企业提升市场价值。

具体来看，5月15日，浙江天成自控股份有限公司发布公告称，旗下全资子公司武汉天成自控汽车座椅有限公司于近日收到某知名合资汽车企业乘用车座椅骨架项目的定点通知。该项目预计2027年7月开始量产，项目生命周期为5年，预计项目周期内配套乘用车总量为31.50万辆。

5月14日，浙江金固股份有限公司（以下简称“金固股份”）也披露了两则项目定点动态。该公司于近日分别收到某国内头部汽车主机厂和某重卡龙头企业的定点通知书，将为上述两家客户供应阿凡达低碳车轮产品。

除上述两家公司外，包括长春富维集团汽车零部件股份有限公司、深圳市豪恩汽车电子装备股份有限公司、襄阳长源东谷实业股份有限公司等在内的多家企业，也在近一个月内披露了项目定点相关公告，其中既涉及座椅、车轮等传统汽车零部件产品，也包括与新能源汽车、智能驾驶相关的新型配套需求。

广东更佳昊国际认证有限公司总经理李锦堤在接受《证券日报》记者采访时表示，汽车零部件上市公司密集获得项目定点，是汽车产业链上下游协作持续深化、绑定关系愈发紧密的集中体现。这不仅展现了汽车零部件行业稳健的运行韧性，也充分彰显出汽车产业链协同发展的强劲活力。

在李锦堤看来，整车市场需求稳步释放是近期汽车零部件企业项目定点密集涌现的重要动因。“近年来，随着新能源汽车和智能汽车加速崛起，汽车行业整体呈现稳健增长态势。为了适配市场的多元化需求，车企不断推出新车型，由此带动了配套需求持续扩容。”

除下游需求外，汽车零部件企业自身的产品优势及供应能力同样是其底气所在。以金固股份为例，该公司2025年年报和半年报显示，公司历时十余年研发的“阿凡达铌微合金新材料”具备强度高、韧性好、成本低等突出优势，相关产品也广受市场好评，已批量供货给多家乘用车主机厂、新能源汽车主机厂和商用车主机厂。

同时，为了保障交付，金固股份还稳步推进产能建设。该公司相关负责人近日在接受机构调研时表示，公司在杭州、合肥、南宁等生产基地稳步扩充产能，并将部分传统产线升级改造为阿凡达车轮专用产线，快速提升有效供给。国际化方面，公司在泰国设立生产基地，为拓展海外市场、获取全球订单奠定了坚实基础。

在卢克林看来，随着车企平台化造车普及、车型迭代节奏加快，头部零部件企业项目定点落地节奏仍将维持高位，并呈现合作长单化、体量规模化等趋势，行业整体发展活力有望延续。

李锦堤表示：“项目定点长单化、规模化也对企业的综合实力提出了更高要求。为此，相关企业应深耕新能源、智能化等核心赛道，不断提升自身的技术研发、产能配套及交付响应能力，以技术实力和保供能力持续抢占定点红利。”

多家创新药上市公司进入成果兑现阶段

本报记者 金婉霞

5月14日，科创板创新药行业集体业绩说明会举行，上海美迪西生物医药股份有限公司（以下简称“美迪西”）、诺诚健华医药有限公司（以下简称“诺诚健华”）、荣昌生物制药（烟台）股份有限公司（以下简称“荣昌生物”）、迪哲（江苏）医药股份有限公司（以下简称“迪哲医药”）四家企业集中亮相。《证券日报》记者从业绩说明会上获悉，多家企业正通过持续研发投入、多模式“出海”等方式，深度参与全球竞争，以期实现可持续的盈利能力。

19家企业2025年实现盈利

创新药行业素有“双十定律”之说，即一款创新药通常需要投入约10亿美元研发资金，并经历约10年的研发周期，才有机会完成上市。高研发投入、长研发周期，也意味着企业必须面临长期投入。不过，随着多家企业的研发成果在2025年进入商业化阶段，其经营也迎来“拐点”。

以荣昌生物为例，该公司2025年营业收入32.51亿元，同比增长89.36%；实现归母净利润7.10亿元，同比扭亏为盈。截至2025年底，该公司现金及现金等价物合计金额为14.93亿元，现金流状况明显改善。在业绩说明会上，该公司联合创始人、董事长王威东表示，公司自2008年成立以来，已走过18年发展历程。“创新药研发本身就是一个需要长期投入的行业，企业过去长期亏损，也是因为持续进行研发投入。从2025年开始，荣昌生物进入了一个更加健康的发展阶段。经营拐点的出现，也让公司对未来五年至十年的发展更具信心。”

成立于2015年的诺诚健华，在经历10年的漫长研发后，同样在2025年迎来关键节点。财报显示，该公司2025年实现营业收入23.75亿元，同比增长135.27%；归母净利润6.44亿元，扣非净利润5.53亿元，实现扭亏为盈。

Wind数据显示，于科创板上市的37家创新药企业2025年合计实现营业收入809.19亿元，其中19家企业净利润为正，占比超过五成。国泰海通证券研究所副所长、医药行业首席分析师余文心在业绩说明会上表示：“创新药行业本身就是一个需要长期投入的行业。从2025年年报情况来看，很多企业经过10年以上的积累后，已经开始进入成果兑现阶段。”

营业收入有望持续增长

《证券日报》记者在业绩说明会上获悉，多家企业正逐渐形成“持续研发投入—创新产品上市—销售放量反哺研发”的良性循环。

迪哲医药就是其中的典型案例。目前，该公司已有两款核心产品在国内获批上市，且均属于全球首创产品。这两款产品在2025年首次被纳入国家医保目录后，商业化进程明显提速。财报显示，该公司2025年实现营业收入8.01亿元，同比增长122.60%；虽然归母净利润仍亏损7.64亿元，但亏损同比收窄9.68%，经营情况持续改善。

迪哲医药创始人、董事长兼CEO张小林表示，公司聚焦全球首创、具备突破性治疗潜力的产品。未来一段时间，公司仍会保持一定研发投入强度，这是支撑公司中长期持续发展的基础。

值得一提的是，这些“重金”打造的全球首创产品正通过销售反哺研发。进入2026年，迪哲医药的营收增长趋势仍在延续。该公司2026年一季报显示，公司报告期内实现营业收入2.53亿元，同比增长58.18%；销售费用率则由2025年的77%下降至49%。

“目前公司还有7项在研产品正在推进开发。”张小林表示，未来迪哲医药将持续优化研发资源配置，聚焦高临床价值项目，同时依托已经建立的全球临床开发和注册能力，加快管线国际化进程。在商业化方面，公司也将进一步提升医保产品覆盖率和运营效率，推动销售收入持续增长。

此外，诺诚健华董事长兼CEO崔霁松也表示，公司目前还有十多个项目正在中国及海外同步推进，公司对未来几年的长期发展前景充满信心。

对此，摩根大通大中华区医疗健康行业研究主管黄旸向《证券日报》记者表示，创新药企业在国内市场的商业化进程正在持续取得进展。这既离不开医保政策的大力支持，也说明很多创新药企业在推进产品商业化方面日益得心应手。

“出海”路径逐渐丰富

除来自国内市场的销售收入外，“出海”BD（海外授权）交易也是2025年创新药企业收入增长的重要来源。医药魔方NextPharma数据库显示，截至2025年12月31日，中国创新药全年BD出海授权交易总金额达到1356.55亿美元，首付款达到70亿美元，交易数量157起，各项指标均创历史新高。

作为创新药研发的重要外部合作方，美迪西创始人、董事长兼CEO陈春麟表示，公司对行业“出海”趋势感受明显。“截至2025年底，公司已经服务超过2000家创新药企业，累计支持651件新药进入临床阶段，助力多款创新药实现海外授权。仅2025年，由公司参与支持的创新药‘出海’BD金额已达到百亿美元级别。”

荣昌生物也是2025年创新药“出海”代表企业之一。2025年以来，该公司先后完成三笔重大对外BD交易，累计首付款超过7.6亿美元，潜在交易总金额超过100亿美元。王威东表示：“目前公司已有多个产品正在海外开展临床试验，我们也希望未来能够在国际市场实现获批上市，因此对未来几年的海外市场布局充满信心。”

“虽然对一些规模较小的企业来说，BD收入是否可持续还有待观察，但对于头部企业而言，BD收入正在对它们的营收带来可持续的帮助。”黄旸说。

此外，多家公司负责人在业绩说明会上表示，公司已开始思考更加多元的国际化路径。王威东表示，不同企业在资金、人才、研发体系等方面存在差异，因此“出海”模式也不能简单复制。“现阶段，荣昌生物仍以传统BD合作模式为主，但自主国际化始终是长期目标。目前，公司也正与海外合作伙伴探索新的合作模式。”

崔霁松表示：“BD合作是诺诚健华全球化战略的重要组成部分。未来，公司希望进一步参与产品的全球临床开发，不断提升公司的全球化能力与国际市场影响力。”

张小林表示，迪哲医药从项目立项阶段起，就以全球竞争力作为核心标准，目前已有两个产品成功开展了国际多中心注册临床试验。“未来，公司在国际化路径上将保持高度的灵活性与战略定力，根据不同产品的特点，在商业化价值最大化基础上，选择最契合的国际化路径。”

住房“以旧换新”模式不断升级

本报记者 陈 潇

中指研究院最新数据显示，今年以来，全国已有超40条住房“以旧换新”相关政策落地，上海、广东、湖南、浙江等多地持续优化相关机制。

中指研究院相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示，经过两年多的探索与完善，各地住房“以旧换新”模式不断升级，通过更多方式调动企业及居民参与积极性，部分城市取得良好效果，预计未来将有更多城市参考借鉴，更好地推动住房“以旧换新”，打通一二手置换链条。

具体来看，与此前政策相比，近期多地开始强化资金支持与配套激励，通过国企下场收房，提供购房补贴、公积金支持等方式降低居民换房成本，加快“以旧换新”进度。

其中，广州南沙开发建设集团有限公司（以下简称“开建集团”）推出的住房“以旧换新”实施方案，成为市场关注度较高的案例之一。根据方案，开建集团“以旧换新”首批试点收旧总额度达30亿元，覆盖广州市范围内符合条件的存量住宅，区属一级国企背书直接收购旧房，一站式置换优质新房。与此同时，方案还提出，在满足一定条件下，可协助开展“带押过户”。

广东中山、深圳等地则提出对住房“以旧换新”给予消费券、公积金及税收优惠支持。4月30日，广东中山提出，即日起至2026年12月31日，凡在本市范围内出售自有住房并购买一套新建商品住房的购房人，给予每套1万元购房消费券，卖旧房买新房时间不分先后。符合个人换购住房有关个人所得税退税政策的，对其出售现住房已缴纳的个人所得税予以退税优惠。加快出台“以旧换新”购房住房公积金贷款支持政策。

此前，在2026年深圳南山好房焕新活动上，南山区率先推出深圳首个房产“以旧换新”消费券，最高补贴5万元/套。

不少地区也在积极探索住房“以旧换新”与城市更新结合的新模式。例如，浙江诸暨将“以旧换新”旧房范围界定为老城区核心区域、2005年前建成且面积不超过144平方米的房屋，“以换代拆”滚动式置换“老破小”房屋，既促成了大量新房成交，也为今后有序实施城市更新奠定基础。数据显示，诸暨“以旧换新”已带动新建商品住宅销售483套，销售金额达11.2亿元。

“山东、湖南也提出‘拆旧换新’模式，将城市更新与‘以旧换新’相结合，并给予多项政策支持，如满足条件的新增建筑量不计入容积率等。”上述中指研究院相关负责人表示，这些举措均有助于提升企业、居民参与“以旧换新”意愿。

整体来看，在政策持续加码背景下，各地住房“以旧换新”推进速度正在加快。上海易居房地产研究院副院长严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示，未来将有更多城市参考已有案例，结合本地市场情况完善相关机制，通过资金支持、税费优惠及制度创新等方式，进一步畅通一二手房循环链条，为房地产市场平稳运行提供支撑。

收购存量商品房工作加快落地

本报记者 张梦逸

在“控增量、去库存、优供给”的政策背景下，收购存量商品房正成为各地稳定房地产市场、优化住房供给的重要抓手。近期，多地进一步完善配套政策，推动存量商品房收购工作加快落地。

5月13日，湖南省住房和城乡建设厅等九部门联合印发的《湖南省进一步促进房地产市场平稳健康发展若干措施》（以下简称“新湘十条”）提出，支持各地利用地方政府专项债收购存量商品房用作保障性住房、人才房、青年公寓等。

近年来，各地持续推进收购存量商品房工作，资金来源与房源用途不断拓宽。例如，在资金方面，各地多以地方政府专项债券（以下简称“专项债券”）、保障性住房再贷款、商业银行贷款等作为收购存量商品房的资金来源。

据中指研究院统计，截至2026年3月末，全国累计发行用于收购存量商品房的专项债券超60亿元，收购存量商品房约1.3万套，建筑面积超100万平方米。

值得注意的是，当前多地支持经营主体通过发行不动产投资信托基金（REITs）等方式，多渠道筹集收购存量商品房资金。

例如，“新湘十条”提出，支持符合条件的保障性租赁住房、长租房等租赁资产发行不动产投资信托基金等金融产品，推动租赁资产证券化；天津市住房和城乡建设委员会等11个部门4月30日印发的《关于优化本市房地产市场供给促进住房消费的通知》提出，鼓励住房租赁企业等经营主体多渠道筹集资金，依法收购存量商品房用作租赁住房。

上海易居房地产研究院副院长严跃进表示，当前收购存量商品房工作已有专项债券、银行贷款、专项借款、REITs、财政补贴等多种资金来源。这不仅为收购提供了资金支持，也有助于搭建“投融管退”的运作机制，对于做大做强市场、探索新的机制都具有重要意义。

在拓宽资金来源的同时，各地也进一步丰富已收购房源用途。

例如，5月2日，苏州发布《进一步促进我市房地产市场平稳健康发展若干举措》，鼓励国有企业、社会资本收购存量商品房用作保障性住房及人才住房、青年公寓、养老公寓等；支持实施搬迁的工业企业，可按照价值相当的原则，调换存量商品房进行安置。

“存量商品房收购后的用途，一是拓宽至宿舍、人才房、青年公寓、养老公寓等新居住业态；二是发展医疗、教育、养老、酒店、康养、文旅、学生宿舍等民生用途。”广东省住房政策研究中心首席研究员李宇嘉向《证券日报》记者表示，楼市进入存量时代后，对于新业态、新消费带来的物业需求，首先考虑的就是如何盘活存量，将存量供给与新增需求匹配起来，而不是新增建设。

严跃进建议，后续各地应更加注重先摸排保障性住房、人才房、安置房的需求缺口，再匹配收购房源的地段与户型。同时，还需要结合新的场景去挖掘需求，结合当前内需提振的大背景，围绕住房空间需求进行深度挖掘。