

新势力车企迎新一轮洗牌 “尽快盈利”成业界共识

■本报记者 刘 钊

随着上市新势力车企2025年一季度财报的陆续发布,行业分化格局进一步凸显。小鹏汽车有限公司(以下简称“小鹏汽车”)与浙江零跑科技股份有限公司(以下简称“零跑汽车”)以超150%的销量增速领跑市场,北京车和家信息技术有限公司(以下简称“理想汽车”)稳守盈利阵地,极氪智能科技有限公司(以下简称“极氪”)双品牌整合的规模化优势初显成效,蔚来集团(以下简称“蔚来汽车”)则在高端化与规模化平衡中尝试新的突破。在价格战持续、技术竞赛白热化的背景下,盈利拐点成为检验车企生存能力的终极标尺。

新势力座次生变

今年一季度,造车新势力阵营迎来新一轮洗牌。小鹏汽车以9.40万辆的交付量强势登顶,同比大增331%。得益于MONA M03和P7+两款爆款车型的持续热销,小鹏汽车成为最大黑马。同时,通过技术降本与规模效应,小鹏汽车的毛利率提升至10.5%。

理想汽车以9.29万辆的交付量位居第二位,同比增长15.5%。L系列累计交付突破百万辆,成为全球首个达成此里程碑的增程产品线。理想汽车正通过车型焕新升级与海外市场布局寻求增量,预计第二季度交付量将回升至12.3

万辆至12.8万辆。

零跑汽车以8.76万辆的交付量稳居第三位,同比大增162%。“高配低价”策略成效显著,C系列车型占比达77.5%,新车型B10上市48小时订单超3万辆。海外市场成为新引擎,一季度出口量超7500辆,居新势力之首。

蔚来汽车实现交付4.21万辆,同比增长40.1%。主品牌蔚来贡献2.73万辆,子品牌乐道交付1.48万辆,尚未形成强力支撑。其销量基数与盈利压力仍待突破,一季度乐道品牌负责人更迭也显露内部调整信号。

极氪在并入领克品牌后,整体销量达11.40万辆,技术整合初见成效,新产品矩阵将于年内密集上市,全年交付目标32万辆。

“新势力格局正从‘蔚小理’向‘小理零’演变,月销3万辆成为竞争新基准线。小鹏汽车以智能化普惠战略打开增量空间,理想汽车依托家庭定位稳固高端市场,零跑汽车凭借性价比与全球化双轮驱动,蔚来汽车与极氪则需在多元化产品与盈利模式上加速突围。随着以旧换新政策加码及L3级智驾商业化落地,新势力头部效应将进一步凸显,行业淘汰赛进入深水區。”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。

财务表现分化

今年第一季度,造车新势力车



企的财务表现分化明显。理想汽车以6.47亿元净利润实现连续十个季度盈利,小鹏汽车、零跑汽车、极氪的净亏损同比大幅收窄。在业绩沟通会上,“尽快实现盈利”成为部分新势力车企不约而同的战略目标,一场围绕毛利率提升、技术降本与全球化布局的盈利攻坚战全面打响。

手握1107亿元现金储备的理想汽车,展现出新势力车企中稳健的盈利模型。一季度,理想汽车实现营收259亿元,实现净利润6.47

亿元,同比增长9.4%。虽然理想汽车的车辆毛利率环比有所下滑,但仍以19.3%领跑行业。同时,理想汽车还投入25亿元研发资金聚焦VLA司机大模型等AI技术。

一季度,小鹏汽车营收达到158.1亿元,同比增长141.5%。15.6%的综合毛利率创历史新高,汽车毛利率连续七个季度增长。“今年小鹏汽车不仅将实现销量翻倍的高增长目标,还将在四季度走向盈利,实现全年规模自由现金流。”小鹏汽车董事长何小鹏在财

报业绩会上说。

一季度,极氪总营收达220亿元,其中,整车销售收入为191亿元,同比增长16.1%;整车毛利率为16.5%,综合毛利率为19.1%。一季度,蔚来汽车营收超120亿元,同比增长超21%;研发投入超30亿元,整车毛利率为10%。一季度,零跑汽车营收首次突破百亿元,达100.2亿元,同比增长187.1%,14.9%的毛利率创历史新高,零跑汽车力争在第二季度实现盈亏平衡。

华为、苹果“隔空较量” 重磅发布会再“撞期”

■本报记者 贾 丽

6月3日,华为技术有限公司(以下简称“华为”)终端的官方微博发消息称,华为Pura 80系列及全场景新品发布会定于6月11日14点30分召开。随即,华为常务董事、终端BG董事长余承东在其微博表示,华为Pura 80系列即将与大家见面!作为旗舰系列之一,华为Pura系列新品发布受到业界关注。据悉,此次新品将在影像等多个领域实现突破。

而近日苹果也在官网宣布,苹果WWDC开发者大会将于北京时间6月10日至6月14日召开,届时有望发布下一代操作系统的重要升级以及部分新品。在外界看来,华为、苹果两大科技巨头的发布会时间再度“撞期”,颇有“隔空较量”的意味。

华为Pura系列手机由P系列升级而来。去年4月15日,华为宣布

将P系列升级为Pura,这一动作标志着华为在高端手机市场的一次重要战略调整。

华为此番官宣预热海报文案为“以远见,超所见”,虽然信息有限,但其可能透露的几点信息已被业界“捕捉”——例如,此次海报中出现非常具象化的手机双镜头模组画面,可见影像能力将是新品和发布会的重要看点。Pura 80作为华为旗舰新品,在镜头、模组、传感器等方面将采用供应链前沿技术,并有望再度实现技术突破,而华为Pura 80系列有望成为首款搭载HarmonyOS 5操作系统的高端直板旗舰机型。

有供应链人士称,华为Pura 80 Ultra有望全球首发搭载目前行业内尺寸最大的潜望长焦镜头,并在AI功能上持续升级。

此外,华为本次发布会上还将带来丰富的全场景新品,包括折叠平板的发布。

北京前沿金融监管科技研究院研究员马超对《证券日报》记者表示,华为Pura80系列的发布展现两大战略意图。其一,以XMAGE影像技术+可变光圈模组强化移动影像标杆地位,直指苹果计算摄影护城河;其二,选择与苹果WWDC强档期碰撞,显示华为在高端市场志在必得的信心。

据知情人士透露,苹果将在本次WWDC上宣布采用年份来对操作系统命名,更改其编号方式,摒弃以往版本号顺延的方式。预计苹果将发布iOS 26,iPadOS 26、macOS 26等系统更新。在AI方面,苹果智能或会提供更多AI功能,并支持使用第三方语音助手。

“整体来看,今年华为发布Pura 80系列手机新品,苹果则发布iOS、macOS等多款新一代操作系统,二者发布内容有所不同,又都将操作系统、AI作为升级重点。”周爱咨询合伙

人杨思亮对《证券日报》记者表示。

当下,各大主流手机厂商围绕AI、影像、卫星通信等新技术的应用展开技术比拼,新品层出不穷,国内中高端手机市场竞争激烈。其中,华为更是以多款全球首发的创新产品抢占市场份额,对原本固守中高端市场的品牌造成压力。

据市场调研机构IDC发布的第一季度智能手机中国市场报告显示,第一季度,华为出货量达1290万台,同比增长10%,以18%的市场份额位居第二位;苹果出货量达980万台,同比下滑9%,以13.7%的市场份额排名第五。

此外,受多重因素影响,IDC将今年全球智能手机出货量增长预期从2.3%下调至0.6%。不过,IDC认为,受政策推动,今年中国手机市场的出货量预计将同比增长3%。由于苹果面临华为等主流手机厂商的竞争,预计今年在中国手

机市场的出货量将有1.9%的下滑。

“华为和苹果的发布会‘撞期’已经不是第一次了,两者在高端手机市场的竞争持续升级,国产头部手机厂商及供应链的话语权也在逐步提升。华为与苹果加速比拼各自创新力和产品力,有望为消费者带来新的用户体验,进而影响资本市场以及产业链布局。”杨思亮认为。

马超表示,从华为与苹果的最新动作来看,华为将影像创新与鸿蒙生态深度耦合,构建“软硬服”一体化的体验闭环,而苹果仍聚焦iOS系统迭代与M系列芯片性能提升。两者路径差异折射出不同战略逻辑——华为以技术攻坚重塑产业链话语权,苹果则持续巩固软件生态壁垒。这场“隔空较量”将加速移动计算平台的形态革新,消费者或成最大受益者。产业链厂商也应迅速调整策略,围绕竞争焦点进行技术迭代和供应体系升级。

百奥泰董事长李胜峰：

聚焦研发创新与全球化 推动企业稳健发展

■本报记者 丁 蓉
见习记者 张美娜

在全球医疗科技竞争格局深度重构的背景下,中国生物制药产业正以创新突围之势提升国际竞争力。作为生物制药领域的创新型企业,百奥泰生物制药股份有限公司(以下简称“百奥泰”)近年来持续深耕抗体药物研发,多个重磅管线项目加速推进临床及商业化进程。

近日,百奥泰董事长、总经理李胜峰就公司经营情况、全球化布局及研发创新成果等问题接受了《证券日报》记者专访。

筑牢业绩“基本盘”

公开资料显示,百奥泰成立于2003年,是一家以创新药和生物类似药研发为核心的创新型生物制药企业,致力于开发新一代抗体药物,用于治疗癌症、自身免疫性疾病、心血管等疾病。

根据百奥泰年报,自2022年至2024年,公司整体营收呈现出稳步增长的态势,从4.55亿元增长至7.43亿元,年复合增长率为27.8%。

李胜峰表示,2024年,公司药品销售的收入为6.66亿元,营收占比达到89.56%,对业绩增长起到了关键推动作用。目前,公司有多款已上市药品,包括格乐立(阿达木单抗注射液)、普贝希(贝伐珠单抗注射

液)、施瑞立(托珠单抗注射液)和贝塔宁(枸橼酸倍维巴肽注射液)等。

在全球化布局上,百奥泰已实现“从0到1”的突破。李胜峰表示,公司虽刚刚开启海外商业战略合作,但这一举措已为公司整体业绩的持续增长奠定了基础。

百奥泰已在全球范围内建立了广泛的联系,通过授权产品商业化权益的方式深入全球市场。截至目前,公司已有6款产品在全球多个国家和地区签订了商业化合作协议,其中贝伐珠单抗已覆盖超过92个国家和地区。公司的托珠单抗和贝伐珠单抗已分别获得美国FDA(美国食品药品监督管理局)和欧盟EMA(欧洲药品管理局)的上市许可,托珠单抗于2024年5月份开始在美国上市销售,成为少数同时跻身欧美主流市场的中国生物药。谈及公司未来产品规划,李胜峰表示:“公司预计在2027年将有多款产品在全球上市销售。”

不同市场的法规、支付体系和患者需求差异极大,本土化是公司“出海”必修课。谈及在“出海”过程中如何应对不同国家和地区在法规政策、文化差异、市场需求等方面的挑战,李胜峰表示,公司已有一套应对文化差异与法规壁垒的“组合拳”,即以“全球合作授权+本地化生产供应+灵活市场策略”的方式来应对各种挑战。具体而言,公司的产品均为自主开发,拥有全球化权益,

在产品开发时即根据中国国家药品监督管理局、美国FDA、欧洲EMA相关指导原则开发;公司已建设完善的GMP管理体系(药品生产质量管理规范),生产质量管理规范要求对标于国际先进水平,已通过多个国家和地区的核心监管机构的GMP认证及常态化核查,实现中国、美国、欧盟和拉美地区等主流医药市场的准入资质全覆盖。

“耐住寂寞,守住初心”

根据百奥泰年报,公司自2022年至2024年的研发费用分别为6.16亿元、7.69亿元、7.78亿元。

李胜峰称,公司需要紧贴新的技术及方法以维持竞争地位,并持续投入大量资金以开发或获得技术,从而提升临床前研究及临床试验的范围及质量。因此,在研发战略上,百奥泰持续聚焦核心治疗领域,以创新为主导,同时兼顾生物类似药的开发,“创新药+生物类似药”的“双轨竞速”,持续推动公司的长远发展。

在创新药方面,百奥泰在肿瘤领域全力推进新一代抗体偶联药物(ADC)平台的研发,并不断优化该平台,旨在开发出疗效更优、安全性更高的产品;公司在自身免疫领域积极布局双特异抗体的研发。

在生物类似药方面,百奥泰将积极布局后续具有潜力的生物类似药

品种,涵盖肿瘤和自身免疫等核心治疗领域广泛应用的热门生物药。同时,公司高度重视临床联合用药的研究,将基于扎实的临床前研究和早期单药临床数据,精心设计联合用药方案并积极开展临床试验,推动临床治疗模式的创新,为患者提供更全面、更个性化的治疗策略。

谈及具体研发进展时,李胜峰表示,公司的BAT2206(乌司奴单抗)已于2025年5月份获得美国食品药品监督管理局的上市批准,并在2024年获得中国国家药品监督管理局、欧洲药品管理局的上市申请受理,预计今年下半年和明年初,实现在中国与欧洲获批上市;BAT2506(戈利木单抗注射液)已获得中国国家药品监督管理局和欧洲药品管理局的上市申请受理,美国食品药品监督管理局的上市申请正在推进中;BAT2306(司库奇尤单抗注射液)已获得中国国家药品监督管理局的上市申请受理;BAT5906(眼科产品)首个适应症wAMD预计在2025年第二季度完成三期临床试验;BAT4406F(自身免疫产品)预计在2025年年底完成三期临床试验。

近年来,由人工智能引发的技术变革引发市场关注。李胜峰对AI在医药行业的应用前景充满期待:“我们已经在药物研发环节、临床研究数据分析和

报告翻译、营销部门数据处理和风险管理等多个环节引入了AI技术。其中,在药物研发环节,AI技术主要应用于药物设计、多肽设计、抗体亲和成熟、成药性分析等。”

尽管面临数据积累不足、算法可靠性等挑战,公司已成立专项团队推进AI与生物医药的深度融合。“我们的目标不是追赶热点,而是让AI真正成为研发生产的‘基础设施’,这需要长期投入,但回报将是颠覆性的。”李胜峰说。

面对全球贸易摩擦等外部变量,李胜峰表示,从原料方面来看,公司所用原料以国内采购为主,从美国进口的原料占比很小。国际形势的变化不会对公司供应链产生重大影响。从技术来看,公司产品都是自主研发,没有跟美国团队进行科研合作,业务受到的影响有限。此外,他进一步表示,美国近期对生物类似药的政策倾斜,反而为公司产品进入美国市场创造了窗口期。

“生物药的研发是一场‘马拉松’,需要耐得住寂寞,守得住初心。”李胜峰总结,“百奥泰的使命是让更多患者用得上、用得起优质生物药。我们愿以创新为舟,以全球化为帆,在时代浪潮中驶向更广阔的海域。”



德尔股份拟投建 新型锂电池及智能电机项目

■本报记者 李 勇

6月3日晚间,阜新德尔汽车部件股份有限公司(以下简称“德尔股份”)发布公告称,公司于5月30日召开的董事会会议审议通过相关议案,同意公司与浙江省湖州市吴兴区织里镇人民政府签订《投资合作协议》,在织里镇投资建设新型锂电池中试及产业化项目、智能电机产业化项目(以下简称“湖州织里项目”),项目计划投资总额约3亿元,其中固定资产投资约2.5亿元。

湖州织里项目拟建设新型锂电池产线和智能电机或其他汽车零部件产线,将分期推进。新型锂电池产线一期将开展新型锂电池的中试研发,并择机启动二期年产1GWh的新型锂电池产线建设。项目的投资资金来源为公司自有资金及自筹资金。

近年来,在不断深化全球化布局、持续构筑领先优势的同时,德尔股份围绕新能源汽车相关产品也在积极推进产品的研发和市场推广。德尔股份2024年年度报告显示,报告期内,公司配套新能源汽车的产品收入合计约为3.90亿元,同比增长近五成。

“新能源汽车已成为汽车制造业的重要发展方向,也带动汽车零部件不断向智能化、电动化、集成化、轻量化方向发展。”深圳市优品投资顾问有限公司投资顾问李鹏岩表示,德尔股份的此次对外投资,也是公司紧跟行业发展趋势,在新能源汽车产品领域的又一次重要布局。

公告显示,德尔股份此次对外投资的项目符合国家的产业政策和发展要求,有助于拓展公司在新型锂电池及智能电机领域的业务,提升公司核心竞争力和行业影响力;有助于加强公司产业布局的联动性,优化公司产品结构,丰富公司产品线品种。有不愿具名的市场人士表示,湖州交通便利,地理位置优越,新能源汽车及关键零部件产业基础扎实,周边配套全面。此次双方的签约,有助于充分发挥各方资源优势实现共赢。

绿色发展带动业绩逆势增长 卫星化学积极回馈股东

■本报记者 吴文婧
见习记者 王 楠

6月3日,卫星化学股份有限公司(以下简称“卫星化学”)发布2024年度分红派息实施公告。公司以剔除已回购股份后的现有总股本为基数,向全体股东每10股派5.00元人民币现金(含税),本次实际现金分红的总金额为16.78亿元。

2024年,卫星化学实现营业收入456.48亿元,同比增长10.03%;归属于上市公司股东的净利润为60.72亿元,同比增长26.77%。今年一季度,公司实现营业收入123.29亿元、归属于上市公司股东的净利润为15.68亿元,同比分别增长40.03%、53.38%。

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,高分红传递出卫星化学管理层对公司发展的积极预期,有助于提升公司市场形象与品牌价值,为长远发展筑牢根基。

从外部环境来看,卫星化学的业绩增长并非“顺水行舟”。根据石化联合会报告,2024年石化行业营收同比增长2.1%,利润总额却同比下降8.8%;其中,化工板块的累计营收和利润总额同比分别增长4.6%和下降6.4%。“增收不增利”成为多数石化企业的常态,整个产业正处于深度调整的阵痛期。

凭借高质量的绿色创新发展战略,卫星化学在行业整体承压的背景下实现了逆势增长。一方面,卫星化学专注核心技术,集中发力研发创新。根据企业财报,2024年,卫星化学开发环氧乙烷高效催化水合制乙二醇绿色低能耗工艺,通过自制树脂催化剂和两段式催化反应,实现乙二醇单吨成本降低,全年增效超亿元。

另一方面,卫星化学则依托全产业链体系,持续推进战略转型。卫星化学于2024年投资建成年产10万吨的乙醇胺装置、完善环氧乙烷下游化学品发展矩阵;顺利投产新材料新能源一体化项目,实现C3产业链耦合闭环,新材料产业链进一步提质增效。从整体来看,卫星化学不断延链、强链、补链,推进绿色低碳高质量发展,将产业链向高端化、绿色化迈进。

相关机构人士向《证券日报》记者表示,卫星化学的绿色全产业链战略,契合全球化工业业向低碳、可持续转型的大趋势,极具前瞻性。在“双碳”目标与环保政策趋严的背景下,传统化工企业面临临结构调整、污染物减排等多重压力,而卫星化学将绿色理念贯穿产业链上下游,从原料选择、工艺革新到产品应用,构建起全链条的绿色化体系,这不仅是对外部挑战的关键之举,更是抢占未来市场竞争制高点的重要布局。

更多精彩内容报道, 请见——

证券日报新媒体

证券日报之声