人民智行

传统豪车光环褪色 自主品牌“智能标签”重构高端市场

尊界和仰望等自主品牌正以“科技豪华”切入百万级别豪车市场。 时报财经图库/供图

证券时报记者 梅双

曾经,百万级别的豪华汽车市场,主要被传统燃油车高端品牌占据。如今,在新能源汽车的强势“轰炸”下,传统燃油车市场承受着巨大的压力,传统豪车品牌光环也逐渐褪色。

当前,高端品牌还受到消费税新政落地实施的影响,豪车终端市场竞争尤为激烈。证券时报记者近日走访线下门店发现,传统豪车品牌门店稍显冷清,部分门店还推出优惠活动吸引潜在客户。

受访人士认为,豪车税起征点下调,短期内或影响豪车市场销量。不过,传统豪车吸引力下滑更主要还是受到国内自主品牌高端化的冲击。在汽车电动化与智能化的转型中,传统豪车品牌将面临市场逐步分化的挑战。

传统豪车品牌溢价减弱

近日,记者走访上海地区传统豪华燃油车市场发现,多家品牌终端仍有较大的优惠力度。上海一经销商推出“玛莎拉蒂尊享价49.99万元起”限时活动;浦东保时捷中心推出“双11”促销活动,多款车型“限时0息0首付”;BBA旗下多款车型优惠数万元到十几万元不等。

“今年一直有折扣,欢迎预约看车、试驾。”有豪车门店销售对记者表示,打折如今是豪华燃油车品牌的常态。尽管眼下是车市的“金九银十”,但到店客流还是不太理想。

上述销售认为,门店客流较为“惨淡”的直接原因是豪车消费税新政的落地。据悉,豪车消费税政策的起征点从130万元调整至90万元,消费者购买开票价在101.7万元以上的车型须再缴纳一笔税率为10%的“豪车税”,新政于今年7月20日生效。“在新政落地前的缓冲期里,来店里购车的消费者陡增,我们也推出了限时兜底政策。但限时兜底政策结束后,客流就非常少,为此,我们又不得不进行打折促销。”该销售表示。

汽车行业分析师吴坤对记者表示,为争夺市场份额,以BBA为代表的多个品牌在去年就开始加大促销力度,但这一降价策略并未如预期那样吸引大量消费者。价格松动的背后,豪华车的品牌调性也开始有所动摇,“以价换量”短期看可能有效,但长期来看,会稀释品牌价值。

从消费者的反馈来看,降价也并非屡试不爽的“绝招”。“车本身是降价了,但维修保养依然是豪华价,配件的维保、油耗、贬值率等都是现在下手时要考虑的。”上海闵行一位消费者对记者表示,自己身边的一些车主越来越理性了,买车会综合更多因素考虑,不再想单纯为豪华品牌的溢价而买单。

至于“豪车税”起征点下调对豪车市场的影响,受访专家认为,短期来看,可能导致豪车市场有所波动,部分消费者因购车成本上升而持币观望,或转向价格更低区间的车型。长期来看,这一政策是随着市场促销价格变化而对应调整的,有利于引导合理消费。

自主品牌高端化破局

与其说传统豪车品牌“卖不动”了,不如说是消费者对豪车的选择范围更大了。

随着新能源汽车产业快速发展,自主品牌凭借智能化、电动化技术优势冲击中高端市场。眼下的豪车市场,过去所依赖的品牌光环、燃油车技术和庞大的经销商网络,在当前的竞争环境中效力正在递减。多个自主品牌和新势力在中高端市场占据一定份额,对价格更高的豪华车型逐步形成替代。在中国市场,传统豪车品牌不仅要应对价格下行的压力,还要面对本土豪华品牌崛起的挑战。

宝马披露的数据显示,今年第三季度,宝马在中国市场交付了14.71万辆新车,微降0.4%,前三季度交付量下跌11.2%至46.4万辆。奔驰面临的压力更为明显,第三季度在中国市场的交付量同比下降27%。

今年前三季度,保时捷在中国市场销量为3.22万辆,同比下降26%。保时捷官方网站发布的前三季度销量信息显示,导致这一下降的主要原因仍是市场环境严峻,尤其是在豪华车细分市场,以及中国市场竞争激烈。

“在传统燃油车时代,合资及外资品牌凭借在发动机、变速箱等领域的技术优势及多年品牌积淀,占据了国内高端乘用车市场的主导地位,但随着中国新能源汽车产业的快速发展,汽车高端市场格局有望重塑。”吴坤表示,自主品牌中高端车型正以“科技豪华”切入豪车市场。

目前,豪华车大部分的细分市场、主要的价格区间都有中国品牌覆盖。资料显示,蔚来、理想、鸿蒙智行、阿维塔、腾势等多个自主及新势力品牌在30万—50万元中高端市场占据一定市场份额。蔚来ET9、比亚迪仰望、尊界S800等车型,则面向价格更高的豪华车市场发起挑战。

在高端豪车市场板块,自主品牌通过丰富场景与功能提升,从而获得消费者的认可。部分自主品牌汽车还通过子品牌进军豪华车领域,以比亚迪为例,仰望U8的原地掉头、浮水脱困等“黑科技”受到欢迎。

另外,近期,极氪旗下全球超豪华SUV新旗舰极氪9X上市。据介绍,极氪9X的用户群体主要有三类:豪华品牌的资深用户、极氪老车主以及BBA等燃油车用户的升级。

豪车定义加速重构

当下,消费者的心态也在发生变化,对“豪华”的定位从品牌溢价转向实际使用体验。

有业内人士向记者分析,过去消费者购买豪车,一部分是因为品牌标识带来的社会认同感,也就是所谓的“面子”,但现在大家察觉到,“里子”更重要,包括车机系统是否流畅、充电是否便利、智能配置是否先进等问题都被重视起来。

国产自主品牌向上突破,推出高端豪华车型,是基于市场、技术、利润和长期发展战略的必然选择。“中低端市场竞争激烈,利润空间被压缩,豪车市场利润率则相对高很多,高端车型也是车企前沿技术的最佳展示平台。”一车企人士对记者称,要想成为世界级的汽车品牌,打造豪华车是一条必经之路。

券商研报分析指出,国产新能源豪华车型借助成熟的三电技术和国内汽车产业链成本优势,在动力性能、整车操控等基本产品力上逐步追赶传统燃油豪华车型。另外,以智能驾驶、智能座舱等为核心的智能科技构成了国产豪华品牌的核心竞争力,预计国内自主豪华品牌在智能化方面的优势将进一步扩大。

事实上,在豪车的定义正加速重构的背景下,传统豪车品牌也在加速转型。新世代宝马iX3已于今年9月全球首秀,中国专属版计划年内亮相,2026年国内投产。宝马还与中国科技企业展开合作。奔驰则明确提及将推出电动GLC、电动C-Class等更多适应中国本土化需求的电动车型。

奥迪全球首席执行官格诺特·德尔纳不久前曾表示,奥迪在电动化、智能化领域的战略布局将进一步依托中国市场的发展优势。他认为,与优秀的中国供应商合作,不仅有助于整合全球领先技术,也能精准满足中国市场的独特需求。

受访专家对证券时报记者表示,未来豪车市场的竞争,将更侧重于电动化、智能化的技术硬实力,以及深刻理解并快速响应中国消费者需求的软实力。豪车品牌在打造品牌形象的同时,更要注重技术、产品及服务的质量,才能在正被重构的豪车市场中稳住基本盘。

证券时报·人民智行研究院出品

协创数据斥资40亿采购服务器 加码云算力服务能力

证券时报记者 余胜良

协创数据(300857)10月21日晚间公告,公司拟斥资不超过40亿元采购服务器资产,增加云算力服务能力,同时新增日常关联交易预计额度,并计划申请巨额银行授信。

协创数据宣布拟向多家供应商采购总金额不超过40亿元的服务器。资金来源为公司自有资金,支付方式为现金转账。此次采购的服务器为全新产品,未经出售方使用,标的产权清晰,不存在抵押、质押、司法查封等权利限制或争议事项,定价则参考市场价格经双方协商确定,具备公允性。

据了解,本次采购的服务器将主要用于为客户提供云算力服务,公告明确,该交易金额已占公司最近一期经审计净资产和总资产的50%以上,规模较大。根据《上市公司重大资产重组管理办法》等相关规定,不构成重大资产重组,亦不涉及关联交易。交易完成后,将为公司主营业务发展提供重要支撑,对开拓市场形成显著促进作用,且不会对公司本期及未来财务状况和经营成果产生重大影响,不存在损害股东利益的情形。

由于涉及商业秘密及战略发展考量,披露交易对手方信息可能导致违约或引发不当竞争,公司已按规定履行豁免披露程序,未公开供应商具体情况。目前,相关采购协议尚未签署生效,具体交易金额以最终协议为准,标的交付时间将根据实际情况确定。

该公司表示,本次采购服务器系公司经营发展需要,交易完成后,将促进公司主营业务的大力发展,为公司持续发展提供了必要的要素支撑,对公司开拓市场有着重大的促进作用。

同日公告中,协创数据还宣布审议通过了《关于新增2025年度日常关联交易预计的议案》。基于边缘计算业务开展的合理商业需求与发展规划,公司预计2025年度与关联方深圳市泓汇智诚科技有限公司发生销售边缘计算服务器的日常关联交易,额度为3017.62万元。

为保障公司经营发展所需的资金流动性,协创数据董事会还审议通过了《关于公司及子公司2025年度新增向银行等金融或非金融机构申请综合授信暨有关担保的议案》。公司及子公司计划2025年度新增申请不超过40亿元或等值外币的授信额度,同时,公司及子公司将为子公司新增不超过同等金额的担保。董事会认为,此举符合公司发展和生产经营需要,有利于公司及子公司的快速发展,符合公司整体利益。

英搏尔牵手金帝股份 推动电驱动系统总成产品应用

证券时报记者 赵黎昀

10月21日晚间英搏尔(300681)、金帝股份(603270)同时公告,双方签署《战略合作框架协议》,拟充分发挥双方的产品优势和技术优势,共同推动电驱动系统总成产品的应用,扩大市场份额,建立长期、稳定、高效的合作机制,提升双方整体运营效率与竞争力。

金帝股份深耕轴承保持架行业多年,专注轴承保持架的研发、生产与销售。该公司轴承保持架产品主要在汽车工业、家用电器、工程机械、机床工业、轨道交通、航空航天、高端装备等行业中广泛应用;精密零部件产品主要在燃油汽车及混动汽车的汽车变速箱、发动机系统以及在新能源汽车电驱动系统应用,另外在乘用车的门锁、座椅等系统进行平台化应用。

英搏尔专注于新能源领域电驱动及电源系统研发、生产,产品在新能源乘用车、商用车、非道路车辆、工程机械等领域获得广泛应用。

协议明确,金帝股份提供并维护合作客户资源,供应符合标准的电驱动产品零部件;英搏尔负责电驱动系统集成设计、组装、测试、质量控制及交付支持等工作,双方以“甲供零部件+乙形成总成”模式面向客户推广和承接项目。

双方建立具有市场竞争力的定价体系,具体价格在单项业务合同或订单中明确,互给最优惠价格,并通过技术优化、流程改进等共同降本以提升产品竞争力。

此外,双方成立联合技术工作组定期交流合作,金帝股份确保零部件符合英搏尔要求,英搏尔及时反馈相关信息,且共同制定质量检验标准与控制流程,保障最终产品可靠一致。

21日晚间,英搏尔披露2025年三季报显示,今年前三季度该公司实现营业收入23.58亿元,同比增长46.7%;实现归属净利润1.49亿元,同比增长191.18%。

英搏尔表示,通过战略合作,整合金帝股份在电驱动系统零部件的研发制造优势与英搏尔在总成系统集成方面的技术优势,有利于公司加速拓展海外市场,扩大全球市场份额,提升公司的整体运营效率与国际市场竞争力。

金帝股份则公告,本次签订的战略合作协议有利于公司将自身在电驱动系统零部件领域的研发制造优势,与英搏尔在总成系统集成方面的技术专长深度融合,不仅能将公司的技术优势转化为更具市场竞争力的终端产品,还可以加速开拓市场、扩大份额。

成大生物战略携手 中国科学院微生物研究所

证券时报记者 孙宪超

成大生物(688739)10月21日晚公告,公司与中国科学院微生物研究所(简称“微生物所”)于近日签署《战略合作协议》(简称“本协议”),双方聚焦新发突发传染病领域,重点围绕虫媒传染病预防,联合申报国家级、省部级科研项目,协同发力应对传染病防控。

据介绍,成大生物与微生物所共同推进“合成免疫学与疫苗智造北京重点实验室”联合申请,充分利用科研院所的人才、科研优势和公司开发、生产的优势资源,加强双方深度合作,建立长期合作伙伴关系,实现双方的资源共享和放大效应。

成大生物与微生物所将聚焦新发突发传染病防治领域,充分发挥各自资源与技术优势。在科研项目联合攻关方面,成大生物与微生物所加强优势互补,聚焦新发突发传染病防治领域的研究,重点围绕虫媒传染病的预防方向协同发力。自愿联合申报国家级、省部级科研项目,争取政府扶持政策与资源以形成创新合力,助力科研落地与产业高质量发展,具体申报的合作项目及细则另行签订书面协议。

在防控战略咨询支持方面,为应对新发突发传染病防控,微生物所将根据公司需求组织专家提供战略咨询服务。其间涉及的具体合作项目及细则另行签订书面合作协议。

在产学研深度融合方面,依托微生物所的多学科交叉和人才优势,搭建高层次专家平台,提升公司科技创新能力,促进产学研有机结合,延伸拓展公司创新动能。

成大生物与微生物所各自的背景知识产权归双方各自所有,不因本协议的履行而改变权属。为履行本协议,双方各自独立完成的科研成果归完成方各自所有,共同合作开发的项目所形成的成果归合作方共同所有,以签订的具体合作项目协议为准。合作期间合作方共同保守合作项目及合作方的技术秘密和商业秘密。

成大生物表示,本次战略合作整合了微生物所病原学研究顶尖资源,与公司现有疫苗研发平台形成协同效应,将加速新发突发传染病疫苗及生物药研发进程,进一步丰富公司创新管线布局。通过产学研深度融合,公司将强化传染病防控领域核心竞争力,契合“聚焦疫苗主业、拓展生物制药领域”的中长期战略,为构建生物制药产业集群奠定坚实基础。本协议属于意向性合作范畴,对公司2025年度及未来业绩不构成直接影响,对公司业绩的具体影响需视下一步具体项目推进和实施情况来确定。

珠免集团加速“退房” 拟转让格力房产

证券时报记者 张一帆

珠免集团(600185)加速“退房”,10月21日公司宣布拟转让珠海格力房产有限公司(以下简称“格力房产”)100%股权。本次交易预计构成重大资产重组。

公告显示,本次交易的交易对手为珠海投捷控股有限公司(以下简称“投捷控股”),交易拟采用现金方式,不涉及发行股份。股权结构显示,投捷控股的实际控制人为珠海市国资委,投捷控股的上级单位为珠海投发控股有限公司,该公司在今年9月刚刚成立。

珠免集团围绕退出房地产业务的重组在去年已经启动。2024年12月31日,珠免集团成功置入珠海市免税企业集团有限公司51%股权,并置出非珠海区域共5家房地产子公司100%股权。从此刻开始,珠免集团的战略定位和主营业务转型为以免税业务为核心,围绕大消费产业发展。

目前,珠免集团存量房地产项目主要在珠海区域,包括格力海岸、平沙九号、格力广场等,截至2025年6月30日,公司与房地产相关的存货账面价值约78亿元。对此,珠免集团承诺将在重大资产置换完成之日起的五年内,逐步完成对存量房地产业务的去化或处置工作,该等存量房地产业务去化或处置完毕后,公司将整体退出并不再经营房地产业务。

本次重大资产重组的实施,正是为了加速完成上述承诺。据了解,目前珠海市人民政府国有资产监督管理委员会已出具原则性意见,原则同意启动本次交易。

“本次交易前,公司主营业务为以免税业务为核心的大消费业务及房地产业务等。通过本次交易,公司将加快完成全面去地产化,更加聚焦于免税业务等大消费主业业务。”珠免集团方面表示。在珠免集团看来,本次交易如能顺利完成,预计将降低公司资产负债率,优化资产结构,提升经营效益。

近年来,出于主动转型和被动保壳的需要,鲁商发展、冠城新材等多家上市企业均宣布剥离房地产开发业务,转型轻资产。中指研究院企业研究总监刘水介绍,2025年上半年上市房企超六成亏损,上市房企业绩亏损主要原因包括项目结算规模显著下降,毛利率处低位;新增计提了资产减值;部分大宗资产交易和股权交易价格低于账面值等。

作为对比,在推动业务重组后的首个半年度,珠免集团实现营业收入17.4亿元,同比下降45.62%;实现归母净利润为-2.74亿元,较上年同期减亏2.80亿元。其中,珠免集团免税业务板块实现营业收入11.31亿元,净利润3.91亿元,经营活动产生的现金流净额4.56亿元,珠免集团认为,本次重组将有效改善公司整体财务状况和经营成果。

展望未来,珠免集团方面表示,公司将锚定大消费战略主航道,全力打造立足粤港澳、辐射全国、面向国际的大消费产业集团,迈入高质量发展新阶段。