



# 车市进入高销量低增长周期 行业从拼价格转向拼价值

证券时报记者 王小伟

尽管账期承诺与“反内卷”悬于头顶,2025年的中国汽车市场产销量依然创下新高。中汽协数据显示,去年前11个月,我国汽车产销量累计完成3123.1万辆和3112.7万辆,同比增幅均超过11%,产销量双双创下新高。这表明,在“以旧换新”、新能源汽车购置税减免等政策撬动下,汽车消费潜力持续释放,市场保持了韧性与活力。

同时,在白热化竞争与前沿科技的碰撞中,中国汽车产业也在完成一场深刻的压力测试与价值重构。在新能源乘用车渗透率超50%、L3智驾落地、全球化持续推进等因素加持下,中国汽车业正在告别粗放竞争,迈入价值驱动的高质量发展新阶段。

在行业新常态下,2026年或成为车企分水岭。多家车企掌舵者预判,国内汽车市场将进入高销量、低增长的新周期。对于消费市场来说,随着800V高压平台、激光雷达等高端配置下放,消费者将迎来“用更少钱买更好车”的时代;对于车企来说,新能源与全球化越发关键,成为主导竞争的胜负手,在强者恒强、分化加剧的竞争格局下,市场淘汰赛可能会加速演绎。

## 车企进入“体系化竞赛”

新年伊始,汽车行业2025年度销量数据陆续揭晓。比亚迪全年纯电动汽车销量首次超越特斯拉,晋升全球首位。“新旧王者”更替轮换,意味着全球纯电市场的竞争焦点从单一明星车型驱动,转向以成本、供应链与产品矩阵为核心的体系化竞赛。

新势力车企正集体冲击盈利拐点。零跑汽车2025年全年交付59.66万辆,同比增长103%,超额完成年度目标,公司创始人朱江明预计,2025年零跑有望实现首次年度盈利。小鹏汽车同样超额完成目标,董事长何小鹏表示,公司2025年四季度实现盈利的可能性为99.999%。此前一直陷入亏损争议的蔚来汽车,也给市场一种“蔚来又行了”的新感觉,提出2025年四季度财报盈亏平衡的目标。

车企之间的分化明显拉大。以理想汽车为例,2025年没有完成交付目标,在向纯电转型的过程中,烦恼和瓶颈日趋显现。业内认为,未来“新势力淘汰赛”将从单纯的交付竞赛,转向对现金流、毛利率与渠道效率的综合考核。

不少车企表现出“不只是造车”的新愿望,开启“无界融合”的新周期。例如,理想汽车发布AI眼镜,与车机系统深度融合。小鹏汽车则布局飞行汽车和人形机器人领域,目标是在2026年底实现规模量产高阶机器人。这体现出车企的科技属性和生态意愿在强化。

长期关注汽车产业链投资的机构人士杨勇认为,“无界融合”不仅是前沿技术的探索,也是车企在主业竞争白热化下的战略突围,旨在寻找第二增长曲线、构建面向未来的生态护城河。它深刻地重构了汽车产业的价值链,预示着未来的竞争将不再局限于交通工具本身,而是扩展到机器人、低空经济、可穿戴设备乃至更广泛的智能生活场景之中。

2025年被视为“全民智驾”元年,智能驾驶技术完成了从高端车型“奢侈品”到大中市场“标配”的历史性跨越。技术普惠来自于产业链的快速成熟。随着2025年前三季度L2级组合驾驶辅助渗透率的不断提升,以及12月首批两款L3级量产车型获准条件准入,2025年也成为中国高阶智驾规模化元年。

随着智能网联汽车的兴起,用户需求发生根



图为2025年7月8日,比亚迪“深圳号”汽车滚装船。 时报财经图库/供图

本性转变,汽车正逐渐成为承载个性与情感的移动伙伴。这种转变要求车企在确保汽车安全和功能价值底线的前提下,深刻理解并精准满足用户情感需求、提供情绪价值,这重构了车企参与市场竞争的基础逻辑。

清华大学21世纪发展研究院副院长张永伟认为,从科技创新看,在智能化阶段,半导体、AI等前沿技术往往率先在汽车场景规模化应用,为新质生产力提供核心应用场景,反之若缺乏大场景拉动,许多新技术与新业态难以成熟。因此,汽车产业不仅关乎自身发展,也成为科技创新的核心拉动力量。他判断,汽车产业在国民经济和科技创新体系中的地位将进一步提升。

## 从“卷价格”到“卷价值”

“内卷”和“价格战”是悬在中国车企头顶的达摩克利斯之剑,行业利润率持续下降也是不少车企面临的重要挑战。伴随着监管和行业“反内卷”的推进,中国车市正在告别恶性竞争。

“国家以旧换新政策效果突出,市场销量增长,‘卷价格’的现象明显减弱,行业运行压力改善,汽车行业利润率出现回升,这是行业规模上升和价格促销趋稳的良好表现。”乘联分会秘书长崔东树认为,中国乘用车行业促销与降价均正回归理性。

价值回归的底座是安全。2025年,两起由小米汽车引发的安全事故受到社会高度关注,成为行业发展的转折点,智能驾驶“过度信赖”与“责任归属”问题走上台前。监管层连续出手,推进智驾及车安全相关国标修订、明确隐形门把手紧急逃生性能要求、划定车身易接触部件安全标准等细化措施接连出台。

安全底座之上,越来越多车企意识到,真正的竞争优势最终依靠价值创造,需要车企从技术创新、产品品质、用户体验、品牌文化等维度发力。这将带动中国汽车产业从“卷价格”跨向“卷价值”的新阶段。

业内共识是,2026年国内汽车市场将进入“高销量、低增长”的新阶段。业内预计,2026年到2030年,国内汽车销量每年维持在3000万辆左右,形成稳定的基本盘。

增量的重要突破口越来越指向国际市场。机构预计,2026年中国汽车出口有望突破800万辆,2030年有望实现1000万辆供给海外市场。

其中新能源汽车是主要增量来源,“全球南方”市场则是增量方向。

在国际化的征程中,中国车企正在谋求从“产品出海”到“生态扎根”的跨越——从单纯的“卖车”转向技术、标准和供应链的协同输出。例如,伴随着智能座舱、快充换电等配套服务同步“出海”,以及中国车企带动电池、零部件企业共同建厂,中国汽车出口正形成“整车领航、零部件追随、服务配套补给”的产业链协同出海新模式。

## 考验将更严酷

2025年,汽车行业掀起赴港IPO热潮。奇瑞汽车、赛力斯、均胜电子等整车和产业链公司都成功落地A+H股,汽车产业链资本运作大潮汹涌。

车企央企整合与资本运作也进入空前活跃的阶段。长安汽车升格为“一级央企”,东风集团股份“轻装”离场与岚图汽车港股接棒并行,一汽战略入股零跑汽车正式落地……传统汽车制造“国家队”都在发力价值重估,探路市场增量。

各种资本运作有望给车企筹备更充足的弹药,以投入研发和应对竞争。这背后,是未来中国汽车市场更为严峻的竞争环境。

蔚来创始人李斌对2026年车市持保守态度。他在接受证券时报记者采访时曾举例,2026年一季度,所有车企压力都会很大,购置税退坡等政策可能导致需求提前释放。其预计,2026年一季度全国新能源汽车销量可能是2025年四季度的一半左右。

市场共识是,2026年中国车市将迎来更为残酷的淘汰赛。政策退坡、成本上涨、技术迭代三重压力叠加,行业出清速度有望继续加快,部分车企甚至面临关停、被并购等风险。

杨勇认为,多重考验将加速行业洗牌,2026年将使资源更加快速地向优质企业集中。“2025年的成绩单,只是2026年淘汰赛的人场券。车企唯有加速新能源转型、筑牢技术壁垒、拓展全球市场,才可能在残酷的竞争中存活。政策哺乳期结束后,中国汽车产业将在这场淘汰赛中告别野蛮生长,加速迈向高质量发展的新周期。”

证券时报·人民智行研究院出品

# 航天科工火箭公司控制权挂牌转让 整体估值112亿元

证券时报记者 曾剑

航天科工集团旗下运载火箭总体单位航天科工火箭技术有限公司(下称“航天科工火箭”)的控制权正式挂牌转让。

据北京产权交易所信息,航天科工火箭29.5904%股权正在挂牌转让,转让底价约33亿元。以此估算,航天科工火箭的整体估值约为112亿元。

航天科工火箭主要从事固体运载火箭、可重复使用液体运载火箭、轨道航天器等产品的研发和生产。有资料称,该公司研制了我国首型车载机动固体运载火箭,实现了我国航天发射运载工具从液体到固体的拓展。

从企查查信息来看,航天科工火箭是航天三江集团的控股子公司,航天三江集团为央企航天科工集团全资子公司。

截至目前,航天三江集团持有航天科工火箭56.43%的股权,此次转让后持股将降至26.84%。

据挂牌信息,此次股权转让后,航天科工火箭不得再继续使用国家出资企业及其子企业的字号、经营资质和特许经营权等无形资产,不得继续以国家出资企业子企业名义开展经营活动;其控制权将发生转移。

航天科工火箭成立于2016年2月,于2017年1月发射快舟一号,以“一箭三星”的方式完成首次商业航天发射服务。2017年12月,公司与8家社会投资机构签订A轮融资协议,募集资金为12亿元。

# 富临精工子公司拟60亿元 投建磷酸铁锂项目

证券时报记者 叶玲珍

1月5日晚间,富临精工(300432)发布公告称,子公司江西升华新材料有限公司(以下简称“江西升华”)拟在内蒙古鄂尔多斯市伊金霍洛旗蒙苏经济开发区投建年产50万吨高端储能用磷酸铁锂项目,预计总投资额60亿元。

按照计划,前述项目分两期建设,两期同步实施,每期规划产能均为25万吨新型磷酸铁锂,建设周期预计为12个月。

为保障年产50万吨高端储能用磷酸铁锂项目核心配套原料供应,江西升华拟在内蒙古鄂尔多斯市乌审旗新建“年产40万吨新型磷酸铁锂前驱体草酸项目”及“年产60万吨新型磷酸铁锂前驱体草酸亚铁项目”,投资额分别为12亿元、15亿元,建设周期分别为24个月、14个月。其中,“年产40万吨新型磷酸铁锂前驱体草酸项目”由江西升华与内蒙古卓正煤化工有限公司按照40%、60%股权比例成立合资公司负责实施。

富临精工表示,本次投资是基于储能市场对高性能磷酸铁锂电池的增量需求,有利于进一步优化公司磷酸铁锂正极材料产能布局,扩大产品市场规模和产能规模,夯实行业地位。

# 恒实科技控制权拟变更 新基集团入局

证券时报记者 臧晓松

恒实科技(300513)1月5日晚间公告,公司控股股东、实际控制人钱苏晋、张小红当天与新基信息技术集团股份有限公司(以下简称“新基集团”)签署了《合作框架协议》、《一致行动协议书》、《股票质押合同》。

基于战略合作,钱苏晋、张小红与新基集团约定保持一致行动关系。双方均同意在具备法定转让条件后,由钱苏晋、张小红通过协议转让方式,向新基集团转让当前所持恒实科技股票,且转让股票比例不低于恒实科技当前总股本的5%。

截至公告披露日,恒实科技控股股东、实际控制人钱苏晋、张小红合计持有公司2579.94万股股份,占公司总股本的8.22%;新基集团持有公司415.25万股股份,占公司总股本的1.32%。上述协议签署后,钱苏晋、张小红及新基集团合计持有公司2995.19万股股份,占公司总股本的9.55%。公司的实际控制人由钱苏晋、张小红变更为钱苏晋、张小红及新基集团。

根据《合作框架协议》,双方均承诺

2022年5月,航天科工火箭入选湖北省2022—2023年度上市后备“金种子”企业名单。根据湖北省相关政策,“金种子”企业有望在政策扶持、上市服务等方面获得重点支持。

2022年6月,航天科工火箭宣布完成B轮融资,募集资金总额为15.855亿元。募资主要用于固体运载火箭研发及性能提升、液体动力关键技术攻关及发动机研制、研发保障条件建设,助力快舟火箭型谱系列化、商业发射常态化。

财务方面,航天科工火箭2024年度营业收入6380.78万元,亏损1.8亿元;2025年前11月,公司营业收入6735.65万元,亏损1.36亿元。截至2025年11月末,公司总资产30.33亿元,所有者权益25.61亿元。

根据《中国商业航天产业研究报告》统计,2025年全年,我国共完成航天发射87次,其中由民营商业火箭企业执行的发射任务达23次,成功将324颗航天器送入预定轨道。

2025年也被业界视为中国商业航天的“资本元年”。2025年行业融资总额达到186亿元,同比增长32%,融资共67笔。

在资本市场上,商业航天概念受到了资本热捧,企业端的IPO竞速也已同步升温。2025年,已有多家商业航天企业IPO进入辅导备案。其中,蓝箭航天在2025年年末递交了上市申请,并刊登了招股书,向科创板发起冲击。目前,蓝箭航天科创板IPO审核状态为“已受理”。

受益于新能源汽车及储能市场需求增长,磷酸铁锂电池凭借其高安全性已成为绝对装机主流。而伴随着下游对产品性能要求的提升,以高压实密度磷酸铁锂为代表的高端产品成为“香饽饽”,市场需求旺盛。

江西升华在高压实密度磷酸铁锂产品领域市场份额领先,目前拥有该产品产能30万吨,已深度绑定宁德时代等头部电池厂商,2025年以来收获大单不断。

2025年6月,江西升华与宁德时代对此前的业务合作协议进行修订,将供货期间由2025年至2027年延长为2025年至2029年,宁德时代年度采购量由至少14万吨变更为不低于江西升华承诺产能的80%。2025年9月,宁德时代向江西升华支付15亿元预付款,用于锁定磷酸铁锂供应,并支持江西升华布局原材料建设。

除业务合作之外,江西升华还在股权方面与宁德时代有更进一步合作。2025年9月底,宁德时代与富临精工等达成协议,拟共同对江西升华增资扩股。其中宁德时代增资金额为25.63亿元,交易完成后将持有江西升华51%股权,成为后者新任控股股东。目前,相关尽调、审计及评估工作正在有序推进中。

在具备法定转让条件后的2个月内,将就前款股票协议转让事宜签署正式的协议。为确保本次交易的实施,新基集团同意向钱苏晋、张小红支付定金2300万元,定金未来可直接作为股票受让对价款。

新基集团主营业务包括多场景信息化综合解决方案、软硬件系统集成及运维服务、数据安全产品研发、算力中心建设与运营、新基品牌计算机服务器生产与制造、信创计算机服务器生产等,新基集团已构建起“技术研发—产业落地—产业赋能”的生态闭环,持续为城市智慧化变革与产业高质量发展注入动能。

恒实科技称,新基集团将依托上市公司在通信设备行业的优势,加强双方产业合作,优化上市公司资源配置,提升上市公司持续经营能力和盈利能力。



上市公司资讯第一平台

# 旭升集团获北美新能源汽车厂商定点 预计总销售额78亿元

证券时报记者 叶玲珍

刚被广州国资“相中”,旭升集团(603305)又获重要客户定点。

1月5日晚间,旭升集团发布公告,公司收到某北美新能源汽车厂商的定点通知,将为该客户供应动力总成、车身件、副车架、电池盒等零部件产品。根据规划,本次定点项目生命周期约为8年,生命周期总销售金额约78亿元,预计2026年底开始量产。

据悉,前述项目生产地为旭升集团中国及墨西哥生产基地。公司表示,本次获得客户定点是双方长期合作的深化,有助于进一步巩固领先优势,提升市场份额。

不过,定点通知并不能反映客户最终的实际采购数量,公告中披露的项目总金额仅为预计金

额,具体以订单结算金额为准。

旭升集团长期从事精密铝合金零部件的研发、生产与销售,并专注于为客户提供轻量化解决方案,在新能源轻量化领域行业地位领先。

公开资料显示,旭升集团很早便进入了特斯拉供应链,目前已成为特斯拉的核心供应商之一。近年来,旭升集团持续深化全球化布局,加速产能出海步伐,以满足海外客户的本地化配套需求。目前,公司已在墨西哥、泰国布局海外生产基地。

2025年6月,墨西哥基地正式投产运营,该基地覆盖从原材料采购到成品制造的全链条生产,实现了轻量化产品的本地化闭环供应。旭升集团表示,从客户角度看,北美主要客户扩产需求充足,订单执行顺利,为产能释放提供了稳定基础;从运营端看,良率和效率正在稳步提升,本地化采

购比例也在逐步提高,有助于后续进一步降低成本、改善交付周期。紧随其后,公司泰国基地于2025年7月正式破土动工,预计2026年下半年开始陆续投入使用,重点服务东南亚新能源汽车及高端智造产业。

基于在新能源汽车行业的优势,旭升集团积极拓展业务范围,目前已逐步延伸至储能、机器人等新兴领域。

在储能领域,旭升集团自主研发的储能电池外壳、散热模块外壳及结构支架等核心部件,凭借轻量化、高强度和优异的散热性能,赢得市场青睐。2025年上半年,公司储能业务实现营收约3亿元,同比呈现爆发式增长。

在机器人领域,公司聚焦关节壳体、躯干结构件等核心零部件,与国内外多家头部机器人企业建立深度合作,已获得多个客户项目定点。