

# 比亚迪千人股东会半数车主 王传福豪言2030年做到全球第一

证券时报记者 康殷

6月9日,深圳比亚迪总部,启厅座无虚席。这座承载着比亚迪无数重大战略发布的会议厅,迎来了公司历史上人数最多的一次股东会,现场参会股东接近千人,董秘李黔介绍,其中约一半是比亚迪车主。

股东会现场,比亚迪董事长王传福对外界最关切的智能化突破、出海战略问题一一作答,言辞间透露出对技术路线的坚定与对未来规模的雄心。他明确表示,未来五年比亚迪有望实现全球规模第一,而驱动这一切的核心,依然是那个被反复强调的词——技术。

“我们是长期主义者。30年前从20人的团队走到今天,技术为王、创新为本,这是我们始终不变的信仰。”王传福表示。

## 购置税退坡影响较大

今年一季度,新能源汽车行业承受巨大压力。王传福向股东坦率解释:年初购置税政策的退坡,是本轮新能源汽车销量波动的原因之一。

自2026年1月1日起,新能源汽车免征购置税政策正式终结,改为减半征收,税率为5%。作为纯新能源车企,比亚迪难免受到剧烈冲击。

“最坏的时刻已经过去了。”王传福说。今年3月,比亚迪发布二代刀片电池与快充技术,成为扭转局势的关键节点。两项技术直指电动化“上半场”最核心的痛点——补能焦虑,发布后迅速收获国内外市场的高度评价,订单随之激增。

他透露,目前二代刀片电池产能正在爬坡,进入5月销量已开始转正,“随着产能持续爬升,今年年底经营现金流将逐步回到非常优秀的水平”。

在技术路径的选择上,王传福展现出远超单一产品的格局视野。他表示,比亚迪不会将快充技术据为己有,充电桩上不打比亚迪的LOGO,快充生态将服务于所有车企品牌和消费者。“一个好的技术,除了为比亚迪服务,更多要为整个行业服务,要有这种格局,才能赢得市场,赢得大家的口碑。”

## 数据底座撑起智驾目标

智能化是本次股东会上投资者追问最为密集的议题。有股东提出,在高端车型和智驾赛道上,比亚迪如何把智能化的竞争力真正转化为市场胜势?王传福对此展现出充分的信心。

“AI发展速度超出了所有人想象,整车智能就是具身智能。”王传福披露了比亚迪智驾领域的核心数据:截至目前,比亚迪辅助驾驶车型保有量已超315万辆,全球落地,每日产生智驾相关行驶数据超2亿公里,智能驾驶研发工程师规模超5000人。这一数量级的数据积累,构成了比亚迪向更高级别智驾冲击的核心底气。

## 股东会直击

在阶段性大涨后,焦煤、焦炭价格迎来高位回调。6月9日,国内期货市场焦煤、焦炭主力合约领跌,焦煤盘中更是一度触及跌停。截至下午收盘,焦煤跌6.66%,焦炭跌近4%。

此前自5月下旬以来,双焦价格整体大幅上行。6月8日焦煤主力合约2609触及1486.5元/吨的近年高点,较5月25日1152.5元/吨的近期低位累计涨幅近30%。

L3级智驾何时落地是当前整个行业最受期待的节点。王传福表示,比亚迪已经从芯片、算法、数据、生态各个维度做好了充足准备,一旦法规落地,将推出全新的符合L3标准的产品,从中国走向全球。

他特别提到,比亚迪在全球多地已建立完备的智驾训练中心。比亚迪自研4纳米制程智驾芯片璇玑A3已于今年5月发布,率先完成核心算力储备。“L3法规一旦落地,比亚迪将快速腾飞。”

## 出海持续提速

出海战略是王传福在本次股东会着重墨颇多的另一条主线。

公开数据显示,2025年比亚迪纯电车型销量正式超越特斯拉,全年交付超225万辆;海外销量首次突破100万辆,同比增长150%。在出海目标上,王传福在本次股东会上进一步表示,公司年初制定的2026年海外出口目标应该超额完成。

如何在海外市场实现持续增长?王传福将其归结为本地化与社会责任。他逐一梳理了比亚迪的全球布局:在南美,以巴西为主要生产基地,带动本地供应链,在巴西及整个南美市场稳定市占率;在欧洲,匈牙利工厂即将投产,将带动当地产业链、创造就业与税收;在东南亚,泰国工厂已投产,有效推动当地工业发展;中东市场则呈现出“一车难求”的强劲态势,澳洲市场持续稳定增长。“我们在国际

# 比亚迪高管面对面:以高端化与海外扩张对冲原材料上涨

证券时报记者 康殷

6月9日,比亚迪在深圳召开2025年度股东会。当日下午,比亚迪董秘李黔与公司高级副总裁、汽车新技术研究院院长杨冬生共同亮相高管面对面环节,就公司智能化战略进展、辅助驾驶使用率提升路径、L3自动驾驶技术储备、芯片供应链安全及盈利节奏等核心议题,逐一回应股东关切。

当前,随着第二代刀片电池及快充技术的落地与“敢为”智能化战略发布,比亚迪正在以密集的技术动作和罕见的“安全兜底”承诺,持续重塑市场对其智能化能力的认知。

高管面对面现场,杨冬生透露,城市领航安全兜底政策发布仅三天,搭载天神之眼A、B系统车型的城市领航日活跃用户量即飙升50%。他坦承,优质技术若缺乏用户的实际使用,其价值将大打折扣。

此前智驾软件即便经历了五个大版本迭代,仍面临“用户试一下便放弃”的困境,核心原因在于用户预期与真实体验之间的落差,以及对安全性的顾虑。市场预期阶段性回调。

此前智驾软件即便经历了五个大版本迭代,仍面临“用户试一下便放弃”的困境,核心原因在于用户预期与真实体验之间的落差,以及对安全性的顾虑。市场预期阶段性回调。

卓创资讯分析师刘璐璐也表示,近日双焦期货盘面价格在连续多日冲高后回落,主要原因是市场情绪在前期集中释放后,恐高避险情绪增加,投机需求趋谨慎,市场预期阶段性回调。

刘璐璐表示,进入6月份以来,钢材需求季节性转弱,销售压力下,钢材价格跟涨乏力,在煤、焦成本快速增加情况下,钢厂利润持续收缩,终端矛盾逐渐积累。此外,由于目前处于迎峰度夏用电需求旺季,煤矿有稳产保供任务。受上述陕西省发改委迎峰度夏能源保供消息影响,市场对煤矿产量供应持续收紧的预期减弱,煤价继续冲高空间受限,盘面避险情绪增加,价格回落。

此番双焦价格回落,是否意味着黑色系短期行情终结? “目前河北、天津部分主流钢厂已经接受焦炭第六轮提涨,预计6月10日零时起上调焦炭采购价格50元/吨—55元/吨。届时,焦炭完成连续六轮涨价,累计涨幅300元/吨—330元/吨。”刘璐璐称,当



比亚迪2025年度股东会现场。康殷/供图

耕耘多年,口碑、技术、服务网络都已具备,用本地化生产带动本地供应链,让这种好势头持续下去。”

## 工程师文化是最大底气

谈及工程师文化的传承,王传福表示:“比亚迪有12万名工程师,这才是公司真正的财富。工程师文化后继有人,不用担心。”他透露,自己每周有一半的时间用于参加技术会议,与工程师交流碰撞,“在技术的海洋里游泳,这是我最感兴趣的事

情”。在芯片层面,他以璇玑A3为例说明比亚迪在核心技术上的自主能力,这款自研4纳米智驾芯片的发布,意味着比亚迪已在“卡脖子”环节构筑起自己的护城河。

对于股东关心的五年、十年后的比亚迪,王传福给出了清晰定位:随着二代刀片电池与快充技术已打响开局,明后年还将有新技术持续推出,“国内国外双轮驱动,我相信2030年比亚迪在规模上能够做到真正的全球第一”。他的逻辑一以贯之,技术做好了,规模、利润、品牌,所有问题都会迎刃而解。

智能泊车为例,泊车兜底推出后,用户使用率从最初的21%一路跃升至93%,智能泊车事故率几乎归零。

杨冬生表示,比亚迪智能化团队已配置5000名算法人才,年薪百万打底,其中清华、北大毕业生2025年入职超过700人,仅智能化板块就有近七八十人。“我们的人才密度,是真正的顶配。”他说。

面向更长远的技术图谱,杨冬生将汽车定义为“最典型的具身智能体”,认为汽车的转向、制动、驱动系统与机器人四股高度同构,其底层都是感知世界、预测动作后果、控制执行风险的闭环逻辑。

他透露,比亚迪在各工厂事业部已同步推进生产端自动化能力的培育,未来随着车端物理模型的成熟,工厂机器人与汽车智驾将实现数据与技术路线的双向融合,届时比亚迪积累的海量实车数据优势将得到更充分的释放。

供应链安全方面,杨冬生指出,智驾所需的推理芯片与训练芯片性质不同,国内外可选供应商较多,安全性相对可控;比亚迪的核心策略是实现芯片与控制制机之间的“解耦”。一脑兼容多芯片。杨冬生表示,正是得益于芯片自由选择

与软件快速验证能力,比亚迪在同行减量之际保住了终端出货。

针对原材料价格上涨问题,李黔坦陈,今年碳酸锂、电解液、隔膜等电池核心材料价格均出现上涨,存储芯片价格压力尤为突出。他表示,与去年相比,各类材料成本的确在上行,但比亚迪作为行业龙头,在供应保障和价格谈判上具备结构性优势,因此在供应优先级和采购价格上相较友商更具议价能力。

应对策略上,李黔表示,其一,依托技术创新持续创造成本优势,这是董事长王传福反复强调的根本路径;其二,加快产品结构高端化,单车盈利更高,可有效稀释材料成本的压力;其三,推进海外市场扩张,海外单车盈利显著优于国内,且本地化生产落地后关税与物流费用节省预计可覆盖效率损耗;其四,依托规模优势持续向上走量,摊薄固定成本。

存储芯片方面,杨冬生表示,AI大规模爆发带动算力需求激增,车企与算力产业之间形成存储资源争夺。比亚迪的应对方案是一方面在产业链层面积极协调;另一方面在产品端将部分智驾项目设为选装,通过合理定价实现收支平衡。

着市场情绪回落,焦煤现货竞拍价格跟随盘面适当回调,回落空间有限,整体仍维持高位震荡运行为主。

焦炭方面,目前焦炭涨势放缓,但焦化厂入炉煤成本仍在上升,短期内下游需求稳定,焦炭价格仍有上涨支撑,预计本周焦炭第六轮提涨落地后,焦化厂将继续开启焦炭价格第七轮提涨,端午节前落地问题不大。考虑终端钢材销售压力及钢厂利润持续收缩,另外焦炭价格趋稳,预计焦炭第七轮涨价后继续上涨难度较大,7月份根据煤价回落情况及钢材、铁水表现,预计焦炭价格有适当回落可能。

李晓宇表示,当前双焦整体呈平衡格局。焦煤端受6月安全月、多地安监加码影响,国内产能收缩,库存处于低位,现货基本面偏强。焦炭方面,焦炭开工稳定,下游钢厂高炉开工与铁水产量维持高位,刚需支撑有力,社会及上下游库存整体偏低。受煤价持续走高挤压,焦炭利润持续收窄,区域分化显著,山西、陕西等地焦炭已陷入亏损,仅华北、华东部分产区保持盈利。短期供需基本面并未发生根本改变。

目前,国内光纤龙头企业海外业务收入持续上升。2025年长飞光纤海外业务收入约60.92亿元,同比增长约47.8%,占营业收入的比例进一步增长至42.7%,创下历史新高。长飞光纤执行董事兼总裁庄丹表示,目前公司在印尼、南非、巴西等7个国家建立了9个生产基地,业务覆盖全球100多个国家和地区。

庄丹预计,2026年这一占比将超过50%。“我们将G.654.E等高性能光纤在国内成功商用后,再向海外电信运营商推广,用差异化解决方案突破国际市场。”

“我们对行业前景保持谨慎乐观,算力基建与光连接场景持续丰富将支撑长期需求,供给端经过周期调整更为理性。”烽火通信在5月份参加投资者交流活动时透露,光纤光缆是公司核心主业,公司已具备棒—纤—缆全产业链竞争力,在新型光纤与特种光缆领域优势明显。未来公司将聚焦技术升级与市场拓展,重点布局数据中心用高性能光纤、空芯光纤、大芯数光缆,并稳步拓展海外高价值市场。

目前行业形成的共识是,AI时代对数据传输的时延、带宽、密度提出了更高的要求,特种光纤正加速成熟与量产落地。今年3月,长飞光纤将其自主研发空芯光纤的最低衰减优化至0.040dB/km,再次刷新了由其自身保持的世界纪录。此外,公司的多芯光纤则使单纤容量倍增,G.654.E光纤支撑超长跨距传输。

中天科技此前在业绩说明会上介绍,多芯光纤稳定量产,单纤容量提升7倍,显著提增算力传输效率;G.654.E光纤为全域骨干网络智能化升级筑牢算力底座。

全球市场的爆发正在改写光纤光缆的供需格局。据CRU统计,2025年全球数据中心光纤光缆需求同比增速高达75.9%。同时,CRU预测,2026年全球光纤光缆供需缺口率约为16.4%。

供需失衡仍将持续

目前,光纤光缆市场正经历一轮显著的涨价潮。比如今年以来,A2类光纤预制棒报价由22元至30元/等效芯公里涨至160元/等效芯公里,涨幅近550%。

亨通光电此前接受机构调研时表示,一边是需求全面增长,一边是供给端受制于光棒产能无法快速响应,供需失衡的缺口被瞬间放大,推动光纤价格加速上涨。

记者从多家光纤企业了解到,供给端的刚性约束来自多个维度。光纤预制棒的扩产周期长达18至24个月,技术壁垒高;此外,上游关键原材料四氯化硅受到出口管制影响。

从产能看,中国占据全球超半数的光纤产能。据CRU统计,2025年中国光纤出货量占全球比重约为56.3%。“行业经过长期低价竞争后,此前企业普遍谨慎扩产。即便是拥有全球超过50%产能的中国厂商,短期内也难以快速释放新产能。”上述武汉光纤企业负责人表示,受供需影响,光纤持续紧缺的状态预计将持续到2027年的上半年,价格也将处于高位。

6月9日,光纤概念持续走强,亨通光电午后秒涨停,斩获6天3板,股价再创历史新高,市值突破2500亿元。长飞光纤再度涨停,收于484.33元/股,股价相较一年前已经实现超10倍涨幅。此外,中天科技、烽火通信等涨超8%。

消息面上,当地时间6月8日,亚马逊宣布与康宁公司签署数十亿美元协议,采购光纤、光缆及连接解决方案,以支持其全美数据中心扩张。协议将为康宁北卡罗来纳州工厂新增1000个高科技岗位及数百个建筑岗位。此举系亚马逊去年宣布在该州追加100亿美元云基建投资的延续。

有行业资深分析师向证券时报记者表示,光纤正在被赋予类似光模块和PCB的AI属性,正从传统通信传输介质,升级为支撑AI算力网络的关键部件,这种底层需求驱动力的重构支撑了本轮行业景气程度。

## 光纤巨头再签大单

此次,康宁与亚马逊达成的数十亿美元多年期协议,是康宁今年与科技巨头签订的第三份大额协议。

今年1月,Meta与康宁签署了一项价值达60亿美元的多年期光纤供应协议,康宁将扩大北卡罗来纳州希利里工厂的产能,Meta将作为该设施的主要客户。5月初,康宁与英伟达达成合作,计划将其美国本土光连接产品制造能力提升至原来的10倍,光纤产能提高逾50%。

“AI算力集群对光纤的拉动,已超越传统意义上的数量增长。”武汉一家光纤企业负责人告诉记者,以一个搭载数万张GPU的AI算力集群为例,其内部互联所需的光纤用量是传统数据中心的5至10倍。

上述分析师亦表示,过去,国内光纤光缆市场以运营商集中采购为主导,通过规模化、标准化、限价模式控制建设成本。受制于电信运营商资本开支的周期性波动,光纤光缆被视为典型的周期股。去年二季度起,光纤散纤价格开始持续上涨。与传统运营商集采不同,AI算力中心与特种应用对光纤性能要求更高,需求刚性更强,直接带动龙头企业产品结构持续优化。

全球市场的爆发正在改写光纤光缆的供需格局。据CRU统计,2025年全球数据中心光纤光缆需求同比增速高达75.9%。同时,CRU预测,2026年全球光纤光缆供需缺口率约为16.4%。

## 供需失衡仍将持续

目前,光纤光缆市场正经历一轮显著的涨价潮。比如今年以来,A2类光纤预制棒报价由22元至30元/等效芯公里涨至160元/等效芯公里,涨幅近550%。

亨通光电此前接受机构调研时表示,一边是需求全面增长,一边是供给端受制于光棒产能无法快速响应,供需失衡的缺口被瞬间放大,推动光纤价格加速上涨。

记者从多家光纤企业了解到,供给端的刚性约束来自多个维度。光纤预制棒的扩产周期长达18至24个月,技术壁垒高;此外,上游关键原材料四氯化硅受到出口管制影响。

从产能看,中国占据全球超半数的光纤产能。据CRU统计,2025年中国光纤出货量占全球比重约为56.3%。“行业经过长期低价竞争后,此前企业普遍谨慎扩产。即便是拥有全球超过50%产能的中国厂商,短期内也难以快速释放新产能。”上述武汉光纤企业负责人表示,受供需影响,光纤持续紧缺的状态预计将持续到2027年的上半年,价格也将处于高位。

## 中国企业加速出海

国盛证券在研报中指出,美国本土光纤产能高度集中于康宁等少数厂商,本轮行情的核心变量之一是海外需求正在成为核心驱动力,中国光纤光缆厂商开始系统性出海。与过去依赖“单一市场+单一客户类型”的纯粹内需驱动周期不同,本轮周期光纤行业来自全球多主体需求共振,价格的持续性和弹性均将优于以往。

从财报数据来看,国内光纤龙头企业的海外业务收入持续上升。2025年长飞光纤海外业务收入约60.92亿元,同比增长约47.8%,占营业收入的比例进一步增长至42.7%,创下历史新高。长飞光纤执行董事兼总裁庄丹表示,目前公司在印尼、南非、巴西等7个国家建立了9个生产基地,业务覆盖全球100多个国家和地区。

庄丹预计,2026年这一占比将超过50%。“我们将G.654.E等高性能光纤在国内成功商用后,再向海外电信运营商推广,用差异化解决方案突破国际市场。”

“我们对行业前景保持谨慎乐观,算力基建与光连接场景持续丰富将支撑长期需求,供给端经过周期调整更为理性。”烽火通信在5月份参加投资者交流活动时透露,光纤光缆是公司核心主业,公司已具备棒—纤—缆全产业链竞争力,在新型光纤与特种光缆领域优势明显。未来公司将聚焦技术升级与市场拓展,重点布局数据中心用高性能光纤、空芯光纤、大芯数光缆,并稳步拓展海外高价值市场。

目前行业形成的共识是,AI时代对数据传输的时延、带宽、密度提出了更高的要求,特种光纤正加速成熟与量产落地。今年3月,长飞光纤将其自主研发空芯光纤的最低衰减优化至0.040dB/km,再次刷新了由其自身保持的世界纪录。此外,公司的多芯光纤则使单纤容量倍增,G.654.E光纤支撑超长跨距传输。

中天科技此前在业绩说明会上介绍,多芯光纤稳定量产,单纤容量提升7倍,显著提增算力传输效率;G.654.E光纤为全域骨干网络智能化升级筑牢算力底座。

# 焦煤焦炭期价高位回调 供需呈紧平衡格局

证券时报记者 赵黎昀

在阶段性大涨后,焦煤、焦炭价格迎来高位回调。6月9日,国内期货市场焦煤、焦炭主力合约领跌,焦煤盘中更是一度触及跌停。截至下午收盘,焦煤跌6.66%,焦炭跌近4%。

此前自5月下旬以来,双焦价格整体大幅上行。6月8日焦煤主力合约2609触及1486.5元/吨的近年高点,较5月25日1152.5元/吨的近期低位累计涨幅近30%。

现货市场上,焦炭价格持续宣涨。据生意社消息,主流焦企对焦炭价格发函提涨,涨幅为50元/吨—55元/吨,山西部分焦企对顶装干熄焦上调75元/吨,计划于6月8日零时起执行,焦炭第六轮提涨开启。

“焦煤、焦炭夜盘止跌回落,近月合约甚至跌停,核心是保供政策突袭。”上海钢联焦炭分析师李骁宇表示,双焦涨势变缓,直接导火索为陕西保供政策突发消息。据陕西省发改委发布的《迎峰度夏能源保供通知》,直接扭转前期供给收缩预期。供应

缺口预期快速修正,多头恐慌离场。

卓创资讯分析师刘璐璐也表示,近日双焦期货盘面价格在连续多日冲高后回落,主要原因是市场情绪在前期集中释放后,恐高避险情绪增加,投机需求趋谨慎,市场预期阶段性回调。

刘璐璐表示,进入6月份以来,钢材需求季节性转弱,销售压力下,钢材价格跟涨乏力,在煤、焦成本快速增加情况下,钢厂利润持续收缩,终端矛盾逐渐积累。此外,由于目前处于迎峰度夏用电需求旺季,煤矿有稳产保供任务。受上述陕西省发改委迎峰度夏能源保供消息影响,市场对煤矿产量供应持续收紧的预期减弱,煤价继续冲高空间受限,盘面避险情绪增加,价格回落。

此番双焦价格回落,是否意味着黑色系短期行情终结? “目前河北、天津部分主流钢厂已经接受焦炭第六轮提涨,预计6月10日零时起上调焦炭采购价格50元/吨—55元/吨。届时,焦炭完成连续六轮涨价,累计涨幅300元/吨—330元/吨。”刘璐璐称,当

前焦炭供需呈紧平衡状态,供应端,山西焦煤供应收缩明显,焦化厂原料煤采购压力大,多数焦化厂无库存;需求方面,钢厂目前略有盈利,钢材社会库存维持下降,短期内钢厂生产积极性高,高炉铁水产量高位运行,涨价区间钢厂焦炭采购积极,焦炭需求有增量释放,整体看钢厂焦炭库存稳中有增,焦炭中间环节社会库存呈下滑趋势,供需基本面临收紧。

成本方面,目前山西焦煤产量较前期收缩明显,坑口焦煤价格累计涨幅超过300元/吨,焦化厂即期成本增加明显,少量焦化厂前期焦煤库存较低,目前已进入亏损状态,但山西以外其他地区煤矿产量相对稳定,焦化厂焦煤库存周期也较长,成本有缓冲,叠加焦化产品价格高位,目前河北、山东地区焦化厂仍有50元/吨以上利润。

她认为,目前煤矿事故本身的影响发酵和情绪释放已经消化,焦煤价格驱动回归基本面,而焦煤供应收缩已成事实。6月份山西焦煤供应短期内难以恢复,焦化厂、钢厂开工高位,刚需仍有支撑,焦煤供应端收紧,对焦煤价格仍有支撑。预计随

着市场情绪回落,焦煤现货竞拍价格跟随盘面适当回调,回落空间有限,整体仍维持高位震荡运行为主。

焦炭方面,目前焦炭涨势放缓,但焦化厂入炉煤成本仍在上升,短期内下游需求稳定,焦炭价格仍有上涨支撑,预计本周焦炭第六轮提涨落地后,焦化厂将继续开启焦炭价格第七轮提涨,端午节前落地问题不大。考虑终端钢材销售压力及钢厂利润持续收缩,另外焦炭价格趋稳,预计焦炭第七轮涨价后继续上涨难度较大,7月份根据煤价回落情况及钢材、铁水表现,预计焦炭价格有适当回落可能。

目前行业形成的共识是,AI时代对数据传输的时延、带宽、密度提出了更高的要求,特种光纤正加速成熟与量产落地。今年3月,长飞光纤将其自主研发空芯光纤的最低衰减优化至0.040dB/km,再次刷新了由其自身保持的世界纪录。此外,公司的多芯光纤则使单纤容量倍增,G.654.E光纤支撑超长跨距传输。

中天科技此前在业绩说明会上介绍,多芯光纤稳定量产,单纤容量提升7倍,显著提增算力传输效率;G.654.E光纤为全域骨干网络智能化升级筑牢算力底座。



上市公司资讯第一平台

光纤巨头再签亿级大单 国内厂商出海打开增量空间

证券时报记者 刘茜