上海车展开幕：智能科技领衔 产业链企业从幕后走向台前

4月23日，以“拥抱创新 共赢未来”为主题的2025上海车展正式开幕。作为年内首场大型A级车展，以及展示世界汽车工业科技发展水平和技术创新突破的风向标，本届车展吸引了近1000家国内外知名企业参展，规模再创新高。中国证券报记者注意到，在车展开幕前，不少企业已提前发布新产品，进行预热，智能科技升级成为亮点，产业链企业逐渐从幕后走向台前。

● 本报记者 李嫒嫒

视觉中国图片

含“新”量十足

中国证券报记者从上海车展主办方获悉，本届车展迎来了不少新面孔。其中，小米汽车、鸿蒙智行、蔚来第二品牌乐道、蔚来第三品牌萤火虫、比亚迪方程豹、捷途纵横、广汽日野等品牌首次亮相上海车展。

在车展前，不少汽车品牌已发布新车型或改款车型，进行预热。4月19日，蔚来全新品牌萤火虫的首款同名车型正式上市，起售价为11.98万元，新车将于4月29日开启交付；鸿蒙智行旗下的享界S9增程版、智界R7增程版也相继上市；小鹏汽车2025首款全球旗舰车型小鹏X9也在车展前上市。

此外，理想汽车L6智驾焕新版、理想汽车MEGA Home家庭特别版、零跑汽车B01、宝马新世代X概念车等车型于上海车展首发亮相。

值得关注的是，上海车展被视为上汽集团的主战场，上汽集团携旗下十大品牌亮相车展，成为本届车展唯一独立包馆的车企。日前，上汽集团与华为联合发布新品牌“尚界”，华为智选车模式再扩容。

开源证券研报显示，本次上海车展参展的新车高达97款，其中首发新车型有41款，数量接近一半。新车中传统燃油车型30款，新能源车型67款，总体上新能源参展新车的占比持续提升，从2020年北京车展的38.4%提升至2025年上海车展的69.1%。其中，新车中自主品牌的车型数量为45款，数量占比在50%以上。

上海车展被视为各大车企“秀肌肉”的重要平台，但也有不少车企缺席本次车展，包括国际豪华品牌玛莎拉蒂、兰博基尼以及深陷经营困境的新势力品牌哪吒汽车等。

中汽协副秘书长陈士华表示，上海车展开启新品密集发布周期，多地促销活动火热进行，有助于进一步释放消费潜力，延续市场增长态势。

智能化成竞争主战场

当前，新能源汽车行业进入发展新阶段。“过去一年，智能化技术持续突破，多元感知融合、端到端大模型技术加速应用，具备L2级组合辅助驾驶功能的乘用车新车占比达到57.3%。”工信部副部长辛国斌日前表示。

随着组合辅助驾驶功能从汽车的“选配”逐渐变为“标配”，推动辅助驾驶技术不断升级。记者注意到，在本届上海车展上，汽车科技及供应链参展企业规模和数量较上届上海车展有显著增长。尤其是辅助驾驶供应链企业从幕后逐渐走向台前，相比以往更加注重新产品推广。

车展前，地平线、禾赛科技、华为等纷纷发布关于辅助驾驶相关产品，推动智能辅助驾驶技术升级。

4月22日，华为乾崑在其智能技术大会上，正式发布了华为乾崑新一代组合驾驶辅助系统ADS4，助推高速场景的L3级有条件自动驾驶走向商用。

此外，华为乾崑当天还发布了高精度固态激光雷达。华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志表示，高精度固态激光雷达精度非常高，达到了超声波的5倍，可以对悬空的水管、消防箱以及异形的石头等进行精准感知。

禾赛科技在车展前也正式推出了激光雷达感知方案“千厘眼”，共推出“千厘眼”ABC三个版本，分别为L4级及以上自动驾驶、L3级有条件自动驾驶及L2级组合辅助驾驶系统提供不同的激光雷达组合。其中，“千厘眼”B方案创新性地采用1颗前向超远距激光雷达和2颗近距补盲激光雷达的多雷达协同架构，具备超远距探测能力。

靳玉志表示：“2025年，搭载城区智驾辅助功能的车辆将接近400万辆。未来3年内城区智驾辅助的搭载量将超2700万辆。”

业内人士对记者表示，从参展企业可以看出在电动化上，车型呈现出对标跟进；在智能化上，高级辅助驾驶功能正成为差异化的重要方面。随着辅助驾驶技术升级，有望拉动智能驾驶芯片、激光雷达和传感器等产业链企业受益。

外卖平台激战正酣 记者多地对比实测

● 本报记者联合报道

当前外卖市场竞争格局正迎来新变局：新锐入局者京东以差异化策略挑战行业龙头美团，双方在用户体验和运力管理方面究竟有怎样差异？两家平台是否通过差异化激励政策影响骑手接单偏好？

4月22日，中国证券报记者在北京、四川、浙江、江苏、辽宁等地对两大外卖平台展开实地测评。调研结果显示：在商家端，京东外卖入驻的知名餐饮品牌数量较少，多个城市可供消费者选择的优质商家有限；在用户端，受益于京东“百亿补贴”政策，记者实测的多个订单实际支付价格均低于美团；在配送端，骑手普遍采用多平台接单模式，未发现“二选一”限制，同时京东通过提高接单奖励等方式，正吸引更多骑手优先承接其平台订单。

不过，补贴驱动的市场策略难以持续，外卖平台的长远发展仍需构建多方共赢的生态体系。在平衡骑手权益、消费体验、商家利润与平台效益的基础上，这场外卖行业格局重塑的最终走向，仍有待市场检验。

未发现兼职骑手“二选一”情况

中国证券报记者在本次跨平台实测中，累计完成12份外卖订单，除其中一单京东平台的外卖是由京东达达专职骑手配送以外，其余均是由在多个平台兼职配送的外卖骑手配送。

中国证券报记者在成都进行同步实测时发现，在同时下单同款酸菜鱼套餐的情况下，京东外卖的送达时间较美团快14分钟。值得注意的是，完成该京东订单的骑手同时承接美团配送业务，其向记者证实：“目前允许跨平台兼职接单。”

中国证券报记者在杭州实测时发现，同款古茗奶茶订单中，京东因中途更换配送骑手，最终送达时间晚于美团。目前，京东外卖实际承运方为达达，且京东已经宣布全面收购达达。负责该订单的达达骑手向记者透露，虽然作为专职骑手仅服务京东平台，但其用工性质仍属非全职签约员工，平台未为其缴纳五险一金。

该骑手进一步表示：“缴纳五险一金的骑手比例相当有限。由于骑手基数庞大（达数十万人），需经过严格报名筛选流程。据我了解，某次招募仅录用数千人，并非所有申请者都能成功加入。”

中国证券报记者在西安实测发现，京东外卖在骑手激励方面具有明显优势。一位成功准时配送星巴克订单的骑手透露：“京东当前配送费显著高于同业，相同距离下每单可达8元，而美团、饿了么仅约4元。”该骑手表示，这种激励政策使得京东平台配送的性价比相对更高。

不过他也指出，当地骑手群体仍持观望态度：“西安市场京东全职骑手占比很低，我认识的骑手基本都选择多平台接单模式来保障收入。平台后续单量能否持续，还需要时间验证。”

中国证券报记者在南京调研发现，不同平台骑手对京东外卖的接单意愿呈现明显差异。一位刚离开饿了么的骑手表示，目前以兼职身份接京东订单：“京东的激励政策更具吸引力，单日完成10单即可获得额外奖励，部分订单收入可达15元，较此前在饿了么7-8元的单均收入显著提升。”该骑手透露，其近期3小时即获得150元收入。

然而，一位美团兼职骑手则对京东订单持观望态度：“京东配送时限较为严格，通常要求半小时内完成，在多单并行时恐难保证时效。”该骑手表示暂未尝试承接京东订单。

中国证券报记者在沈阳调研发现，跨平台配送员对不同外卖平台的收益评估存在明显差异。一位同时承接美团、饿了么和京东订单的配送员对比表示：

一是美团采用众包模式，单均配送费约3元，价格竞争力较弱；二是饿了么单均收入较高但订单密度不足；三是京东在单价和距离补贴方面优势突出，短距离（1-2公里）订单可达10元以上。该配送员明确表示：“基于当前收益对比，计划转为京东全职配送。”

在北京，记者在京东和美团平台分别下单同款三明治，两单的配送人员均是在多平台接单的众包骑手。美团订单的骑手表示自己在多个平台都会接单；京东订单的骑手说：“现在京东给的奖励高，送这一单自己到手12元。”不过，这两份三明治下单时，京东下单时间比美团早2分钟，但京东订单送达时间比美团晚14分钟。

以“百亿补贴”争夺消费者

记者对比发现，京东外卖在多地的餐饮供给选择空间还比较小。以西安南郊电视塔商圈为例，目前京东外卖平台上入驻的商家较少，平台主页显著位置开设“外卖招商”频道，入驻品牌还在扩容中，目前平台入驻多以周边个体商家为主，周边商超知名品牌餐饮商家入驻较少。

在南京，美团外卖在本地餐饮品牌覆盖度上具有显著优势。以记者下单的地址为例，小厨娘、狮王府、南京大排档等南京本地知名连锁品牌在美团均提供外卖服务，但京东还未有覆盖。

根据京东3月底的数据，京东外卖自2月11日正式上线以来，目前已覆盖全国126城，入驻品质堂食餐厅门店数突破40万家。消费者可登录京东App首页，通过“品质外卖”入口下单。美团3月底披露的年报显示，2024年交易用户数超7.7亿人、年活跃商户数增至1450万户，创历史新高。

在消费者侧，4月11日8时起，京东推出“百亿补贴”，计划一年内投入超百亿元，覆盖平台所有餐饮外卖。在“百亿补贴”之下，记者发现在多地点单同一款餐品，京东优惠力度大。4月15日，京东宣布，品质外卖订单量超过500万单。

在沈阳，记者在午餐高峰期间在京东和美团上分别下单了一份“单人餐石锅拌饭小菜海带汤”。这份原价22.9元的拌饭，京东外卖平台在“满8减7”活动后价格为15.9元，配送费3.7元，加上1.5元打包费后，本单价格合计21.1元。美团平台上，该拌饭价格并无优惠。配送费上，按活动减掉2.5元后，3.9元的配送费便宜到1.4元。算上打包费，该单价格合计25.3元。

在北京，记者在京东和美团上分别下单了一份三明治，京东上可以领取无门槛“百亿补贴”优惠券，实付11.9元，美团无额外优惠券可直接领取（除非专门购买），实付24.4元。

外卖运营须兼顾多方利益

即时零售业内从业人士向记者表示，京东入局外卖赛道或是必然趋势，一方面是京东丰富自身平台生态、找到业务增量、打破增长瓶颈、提高整体活跃度的重要入口，另一方面，当龙头话语权过大时，会对生态产生挑战，从商家、政府和行业的角度来看，渠道分散化是必然趋势。

不过，外卖领域要想能持续经营、扩大规模并实现盈亏平衡并不容易。美团核心本地商业CEO王莆中曾公开在社交媒体上发文称：“京东不是第一家想做外卖的公司，也可能不是最后一家。阿里、滴滴、字节跳动也都做过，滴滴目前在海外仍有市场份额。如果把外卖当作即时零售（30分钟送万物）的一部分，达达和京东到家早在2014年就开始了，只不过收效甚微。”

需要关注的是，京东对骑手以及消费者的高额补贴，能持续多久？补贴之外，京东和美团又将如何较量？此前，工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林向记者表示，平台在负担五险一金后能否给骑手支付满意的薪资水平，并同时在运营端保持竞争力，向商家和顾客保持低费率、低佣金，这些能否兼得，还要打个问号。

筹划控制权变更 部分A股公司欲易主谋新生

● 本报记者 康曦

据中国证券报记者不完全统计，今年以来已有近20家A股公司披露筹划控制权变更的相关公告，其中超半数企业2024年业绩出现亏损或预亏。业内人士告诉中国证券报记者，A股公司控制权变更的原因多样，既有经营承压下的被动调整，也有主动寻求产业升级的战略转型。引入新实控人不仅能带来产业链资源整合、业务协同和市场拓展的机会，还能优化公司治理结构，从而提升盈利能力和长期竞争力，助力企业焕发新生。

细分龙头转让控制权

今年以来，多家A股公司筹划控制权变更事项，其中，不乏细分行业龙头。

金字火腿是火腿行业生产规模最大的企业，公司4月18日收到实控人任贵龙的通知，其正在筹划股份转让事项，该事项可能涉及公司控制权变更，交易对手方主要从事投资管理行业。

作为中国海派艺术家居的前驱者，亚振家居是集高档实木家具的设计研发、制造、营销以及家居文化研究于一体的企业。亚振家居4月17日收到公司控股股东上海亚振投资有限公司的通知，控股股东正在筹划公司股份协议转让事宜，该事项可能导致公司控制权发生变更。

农机流通龙头吉峰科技4月10日也收到控股股东特驱教育通知，其正在筹划公司控制权变更相关事宜。根据吉峰科技公告，通过股份转让、表决权委托，安徽澜石将成为上市公司的控股股东，田刚印将成为上市公司实际控制人。同时，安徽澜石拟认购上市公司发行的1.08亿股股票，进一步巩固控制权。

中旗新材经过多年在人造石英石领域的深耕，已成长为行业的龙头企业之一。因控股股东羽明华、实际控制人周军正筹划将公司部分股份协议转让的事项，公司股票3月28日开市起停牌。3月31日，星空科技与羽明华、周军、青岛明琴签署了《股份转让协议》，星空科技拟协议收购转让方持有的合计3049.89万股股份，占中旗新材股份总数的24.97%。同日，星空科技的一致行动人陈耀民与羽明华签署了《股份转让协议》，陈耀民拟协议受让羽明华持有的611.93万股股份，占上市公司股份总数的5.01%。本次股份转让实施完成后，公司控股股东将变更为星空科技，实际控制人变更为贺荣明。

康惠制药主要业务覆盖医药制造及医药流通领域，其中，中成药的研发、生产、销售是公司目前最主要的业务板块。公司中成药产品品类丰富，共有100多个国药准字号批文，多个产品被列入国家医保目录。3月18日，康惠制药收到公司控股股东康惠控股的通知，康惠控股正在筹划公司股份协议转让事宜，该事项可能导致公司控制权发生变更。

随后，3月20日，康惠控股与悦合智创签署了《股份转让协议》，康惠控股拟向悦合智创协议转让其持有上市公司2197.36万股股份（占上市公司股份总数的22%），转让价格为24.7元/股，转让总价款为5.43亿元。若本次交易顺利完成，公司控股股东将由康惠控股变更为悦合智创，实际控制人将由王延岭变更为李红明、王雪芳夫妇。

眺远咨询董事长兼CEO高承远认为，在当前市场环境下，部分公司实控人因资金压力、战略调整等原因，主动寻求控制权变更，以实现自身利益最大化，同时为公司发展引入新活力。

业绩承压倒逼自救

科方得智库研究负责人张新原告诉记者，今年以来，A股市场控制权变更案例明显增多。据统计，近20家披露相关公告的上市公司中，超半数面临业绩亏损压力。这一现象主要源于三方面因素：一是行业竞争日趋激烈，企业盈利空间受到挤压；二是产业升级转型迫在眉睫，部分企业亟需引入新资源；三是公司治理机制有待完善，需要通过控制权调整来优化管理结构。

当前，亚振家居正面临业绩大考验。根据业绩预告，亚振家居预计2024年实现利润总额亏损1亿元-1.25亿元，预计归母净利润为亏损9600万元-1.18亿元，预计扣非净利润为亏损9800万元-1.22亿元。预计2024年实现营业收入（扣除与主营业务无关及不具备商业实质的收入后）为1.9亿元-2.2亿元。根据《上海证券交易所股票上市规则（2024年4月修订）》相关规定，如公司2024年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于3亿元，公司在2024年年度报告披露后可能被上海证券交易所实施退市风险警示。

2024年，农机行业面临双重压力：上游制造端竞争白热化引发价格战，下游消费端购机及换新需求持续走弱。受此行业环境影响，吉峰科技2024年归母净利润亏损3081.28万元，同比由盈转亏。

值得关注的是，即将成为吉峰科技新控股股东的安徽澜石的间接股东联合飞机是工信部认定的国家级专精特新“小巨人”和国家级高新技术企业，联合飞机不仅牵头制定了我国首个无人直升机行业标准，更在农业领域构建了完整的无人机产品体系，涵盖植保、飞防等全场景应用。市场预期，通过此次控制权变更，联合飞机将依托吉峰科技的渠道优势，协同拓展农业无人机销售及服务市场，为上市公司注入新的增长动能。

万德斯主营业务聚焦有机垃圾业务板块、工业废水业务板块等。业绩快报显示，2024年公司归母净利润为亏损6821.23万元。对于业绩亏损原因，公司称，受到行业市场环境等因素的影响，且公司更加注重客户偿付能力，提高客户筛选标准，造成公司营业收入同比下滑，经过“提质增效”措施后，刚性支出同比下降但基数仍然较大，导致业绩亏损。

万德斯控股股东万德斯投资持有公司2458.41万股股份，占公司总股本的28.88%。公司实际控制人刘军、股东宫建瑞分别持有万德斯投资70%、30%股权。3月21日，刘军、宫建瑞与瑞源国际签署了《股权转让协议》，拟向受让方转让其持有的万德斯投资合计100%股权。若本次交易顺利完成，公司控股股东不变，实际控制人将由刘军变更为无实际控制人。

作为奇瑞控股集团旗下全资一级子公司，瑞源国际近年来布局工业固废、报废汽车拆解、动力电池回收及梯次利用、废油及危废再生等循环经济业务领域。万德斯表示，未来将持续巩固发展主营业务，并与瑞源国际积极围绕绿色减碳的战略发展方向，在产业布局拓展、应用场景创新、技术研发升级、管理经验共享等多个维度实现全方位协同合作，持续提升上市公司的经营效益与管理效能。

张新原表示，新的实控人可能会为上市公司带来新的资源和战略决策，推动公司转型发展。同时，实控人的变更可能会带来更多资金投入，以支持公司的运营和发展，为公司长远健康发展奠定坚实基础。