

车企打响下沉市场“巷战”

进入2025年，汽车4S店这种重资产投入的模式正遭遇前所未有的生存挑战，经销商渠道体系也在经历变革动荡。在2025中国汽车经销商大会上，中国汽车流通协会副秘书长文思婧表示，2024年，经销商百强集团新建网络数量为741家，关闭网络数量达到529家。

当下，重资产、高成本的4S店模式，在销量下行与新能源冲击的双重夹击下，正成为压在经销商肩头的沉重包袱。同时，轻量化下沉已成车企生死突围的关键战略。传统“大而全”的4S店，正在让位于精准卡位、快速响应的“小而精”终端，渠道的底层生态也正加速从单一模式裂变为“直营+代理”双轨并行。

● 龚梦泽 熊永红

传统经销商渠道体系面临洗牌

2025年6月6日，成都运通宝马店悄然闭店，这家隶属于全国头部经销商集团的门店，在这个象征顺遂的日子里人去楼空；6月20日，又传出青岛某宝马店疑似闭店的消息。据统计，自去年以来，宝马闭店现象已在北京、东莞、杭州、重庆、西安等多地蔓延，甚至包括国内最早的宝马经销商也未能幸免。

此外，今年以来，国内多家保时捷线下门店突然关闭，其中关店涉及的地区有鄂尔多斯、义乌、唐山、郑州等地。事实上，“部分经销商歇业”对保时捷而言是在计划之中的事情，这也是保时捷中国总裁及首席执行官潘励驰新官上任三把火的“第一把火”。

早在2024年底，潘励驰就公开对外表示：“目前保时捷中国给德国总部提交的目标是，到2026年12月31日之前，经销商规模降低至100家左右。”这一数据相当于保时捷现有渠道需要“优化”三分之一。

关停只是序章，轻量化下沉已成车企生死突围的关键战略。中国证券报记者观察到，车企正以截然不同的姿态向下沉市场掘金。

今年6月份，一汽-大众一次性签约75家新经销商，覆盖68个市县，联手蓝池、长久等头部经销商集团突击三、四线市场，目标是年底突破

千家网点。公司旨在改变传统建店逻辑，通过“厂区分离、车间共享”的模式将建店周期压缩至36天。同时，伴随着将门店形态裂变为卫星店、社区触点等“毛细血管”，真正渗透至县城、乡镇的街头巷尾。

与此同时，林肯汽车也在上演“极致瘦身术”。据林肯中国总裁贾鸣镝透露，下一步将把单店面积压缩80%至800平方米，团队精简至10人，硬生生把投资门槛从千万级拉低至150万元。配合“星火燎原”计划以及“前6个月零库存”的政策组合拳，以期实现经销商资金周转效率倍增。

从深层次看，轻量化绝非简单地降低成本，而是汽车渠道基因的重构。中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳表示，传统“大而全”的4S店，正在让位于精准卡位、快速响应的“小而精”终端。更为关键的行业变局在于，渠道的底层生态正加速从单一模式裂变为“直营+代理”双轨并行。

以造车新势力为例，小鹏汽车启动“木星计划”通过淘汰130余家低效直营店、新增160余家经销商，将渠道快速下沉至低线城市；小米汽车采用全直营模式，14个月内门店从首批33家扩张至298家，覆盖82个城市。传统车企同样未缺席，长城汽车推出直营体系“长城智选”补位空白市场；比亚迪则依托近4000家经销商的庞大基数，将服务末梢扎根进



县城腹地。

技术赋能车企下沉突围

在这场冲击下沉市场的变革中，技术正成为推手。理想汽车通过热力图和数据模型，在县级市场精准布局融合零售、交付、售后的多功能网点；小鹏汽车将商圈客流与竞品分布可视化，智能锁定高转化区域。数字工具悄然重构了渠道战略的决策链条。店铺选址不再依赖经验直觉，而是数据驱动的精密计算。

车企为何集体押注下沉市场？据中国汽车工业协会预测，到2030年我国农村汽车保有量将超7000万辆，市场规模达5000亿元；千人保有量有望提升至160辆。“汽车下乡”“以旧换新”等政策红利持续释放，叠加县域居民收入

增长，构成广阔的增量腹地。

需要指出的是，这片看似丰饶的蓝海实则暗礁密布。与一、二线城市迥异的消费特征构成第一道关卡。“增购换占主流、购车决策重实用轻品牌、价格敏感度极高”。这些特点使得10万元至15万元级的高性价比车型成为下沉市场的绝对主角。”张秀阳告诉记者，低售价车型看似量大好卖，但难度在于获取规模前高昂的前期成本——有效渗透下沉市场需构建超300个网点且具辐射能力的庞大网络，但当全行业利润率已跌破4%，巨量投入与回报周期成为悬在车企头顶的达摩克利斯之剑。

此外，规模经济的铁律在下沉市场凸显威力。新能源车企月销3万辆被普遍视为盈亏平衡的“生死线”，更有分析师断言年销200万辆才能确保长期生存，难度可想而知。此外，县域市

场的天然劣势在于服务半径：分散的客户分布与高企的物流成本，对售后网络的密度与响应速度构成严苛考验。

张秀阳认为，各家汽车品牌打法各异，关键优化与轻装扩张看似矛盾的两端，实则指向同一个核心。传统4S模式在成本与灵活性上的结构性缺陷，迫使行业必须重塑渠道基因。

“当前，汽车行业正在面临产品结构之变、用户需求之变和渠道发展之变，汽车品牌厂家以及流通行业的淘汰赛都已进入关键期。”基于此，中国汽车流通协会会长肖刚向经销商提出三点建议，一是抢抓机遇，让增量政策“组合拳”为汽车市场注入更多动能；二是顺势而变，围绕新能源、二手车和数字化转型，全面融入汽车产业价值重构的进程之中；三是筑牢基础，构建适应汽车市场新发展格局的和谐厂商关系。

有望应用于高端乘用车领域 全固态电池产业化进程提速

● 本报记者 李媛媛

固态电池被视为全球动力电池下一代技术竞争的焦点。7月以来，多家企业披露了其在固态电池领域的最新进展，产业化进程明显提速。

“从去年氧化物与硫化物的技术路线之争，到今年聚焦中试线建设进展，预计明年随着相关政策落地和产业规划相继实施，行业目光将转向谁能实现全固态电池装车应用。”受访专家对中国证券报记者表示，固态电池商业化进程将不断加速。

产业化提速

固态电池凭借高安全性和高能量密度和长循环寿命等性能优势，正成为全球新能源产业链重点布局的战略方向。

业界根据液态电解质在电池材料中的质量百分比含量，将锂电池分为液态电池（25%）、半固态电池（5%-10%）、准固态电池（0%-5%）和全固态电池（0%），发展趋势正从半固态电池逐步走向全固态电池。

中国证券报记者调研获悉，目前，固态电池

已完成初步的技术收敛，行业主要以硫化物为主。同时，不少企业已经进入全固态电池的中试阶段，产业化进程提速。

国轩高科战略运营副总裁熊永华日前在接受记者采访时表示：“国轩高科全固态电池已建成0.2GWh中试线，在行业内较为领先。”

孚能科技副总裁、研究院院长姜蔚然对记者表示：“目前，公司全固态电池整体进度已经由实验室走向中试生产阶段，公司预计今年年底完成全固态电池中试线建设，争取在60Ah级产品上做验证。”

与此同时，近期，多家企业披露在固态电池领域的进展情况。

其中，全球正极材料龙头容百科技表示，公司已经开发出适配于硫化物全固态电池的8系高镍正极和9系高镍正极，成本与现有材料体系相当，性能表现优异。

普利特表示，目前公司首批方形314Ah半固态电池下线并实现批量交付，公司一直积极研发多种固态电解质体系的产品和技术，正在规划全固态电池的中试生产线，用于未来的产能交付。

嘉元科技表示，目前，公司用于固态电池的

铜箔产品已向多家企业送样测试并取得阶段性成果。除批量供货与测试送样客户外，公司还与多家客户达成战略协议，共同开发下一代固态电池铜箔产品。

明确时间线

多家企业明确了固态电池生产的时间线。

7月24日，蜂巢能源相关负责人对记者表示，今年四季度蜂巢能源将在2.3GWh的半固态量产线上，试生产其第一代半固态电池，容量为140Ah。预计2027年大规模供应车企客户。

容百科技在固态正极材料开发方面也有着明确的规划，2025年，将配合电芯端完成电芯成品样验证，材料端同步定型；到2026年，公司固态正极材料将进入电芯定型阶段；到2027年，将开展整车匹配验证，全固态电池实现小规模上车；2030年，将实现全固态体系的上车规模化应用。

孚能科技表示，公司计划在2026年将全固态电池产能进一步扩大至GWh级别。

车企方面，长安汽车表示，公司正全力投入固态电池相关研发，预计2026年实现固态电池

装车验证，2027年推进全固态电池逐步量产，能量密度达400Wh/kg。另外，广汽集团此前表示，广汽全固态电池预计于2026年装车搭载于昊铂车型。

在姜蔚然看来，全固态电池的装车示范应用将在2026年底至2027年间实现，届时电芯能量密度目标将突破400Wh/kg。“虽然能量密度是最受关注的显性指标，但实现电池的实用性更为关键，其倍率性能、快充能力和循环寿命至少要达到现有液态电池的水平，同时还要确保成本可控。”姜蔚然说。

“全固态电池产业化依然面临瓶颈。主要有电极与固态电解质之间的界面问题、成本瓶颈和制造工艺三大挑战。”容百科技中央研究院副院长冯道言表示。

应用场景多元

虽然固态电池被业内视为电池的终极形态。但在姜蔚然看来，未来一段时间内，液态、半固态、全固态电池可能将处于共存的状态，适配于不同市场需求与细分场景。其中，全固态电池有望在高端乘用车领域得到应用。

“固态电池是未来电池技术的重要发展方向，随着飞行汽车、无人机、机器人等新的应用场景兴起，这些领域对电池的能量密度、安全性提出了更严苛要求，市场对高能量密度、高安全性等高端电池需求也会增加，从而推动固态电池产业化发展。”贝特瑞相关负责人表示。

姜蔚然介绍称，近期，孚能科技推出了几款固态电池产品，其中，第二代eVTOL半固态电池兼顾快充、起降与长循环寿命等优势，电芯能量密度达320Wh/kg，现已正式交付。另外，孚能科技人形机器人电池解决方案能量密度更高，采用高硅负极和全固态技术。

“尽管当前固态电池在倍率、循环寿命等性能上不如液态电池易实现，但它作为本征安全的解决方案，去除了电解液，能有效解决电池安全问题。”姜蔚然说。

受访专家表示，未来，固态电池应用场景多元，新能源高端车电量需求大且对快充和循环能力要求高，电池安全问题必须解决；eVTOL对电池安全性能要求极高；人形机器人市场预期很大，且使用场景特殊，更需要电池本征安全，所以固态电池是趋势。

江苏吴中医药发展股份有限公司股票交易异常波动的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性

陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要风险提示：

● 江苏吴中医药发展股份有限公司（以下简称“公司”）股票连续三个交易日内收盘价格跌幅偏离值累计超过12%，属于股票交易异常波动的情形。

（二）退市风险

2025年7月13日，公司收到中国证监会下发的《行政处罚事先告知书》

（处罚字〔2025〕58号），认定公司虚增营业收入、营业成本和利润，2020年至2025年年度报告存在虚假记载，上述事项将触及《上海证券交易所股票上市规则》第9.5.2条第一款第（六）项规定的重大违法强制退市情形，可能被实施重大违法强制退市。

公司股票已于2025年7月14日起被叠加实施退市风险警示，如根据中国证监会正式的处罚决定书结论，公司触及重大违法强制退市情形，公司股票将被终止上市。敬请广大投资者关注后续公告并注意投资风险。

● 公司2024年度财务报告被年审机构出具无法表示意见，触及《上海

证券交易所股票上市规则》第9.3.2条第（三）项规定财务类退市的情形，公司股票已被上海证券交易所实施退市风险警示。具体内容详见公司于2025年4月30日披露的《关于实施退市风险警示及叠加其他风险警示暨停牌的公告》（公告编号：临2025-032）。

● 公司2024年度财务报告内部控制被年审机构出具无法表示意见；浙江复基控股集团有限公司的其他关联方存在非经营性占用公司资金的情形。上述事项触及《上海证券交易所股票上市规则》第9.8.1条第（一）（三）项的规定，公司被叠加实施其他风险警示。具体内容详见公司于2025年5月6日披露的《关于控股股东关联方资金占用暨叠加其他风险警示的公告》（公告编号：临2025-033）。

● 一股票交易异常波动的具体情况

公司股票连续三个交易日（2025年7月22日、7月23日、7月24日）收盘价

格跌幅偏离值累计超过12%，根据《上海证券交易所交易规则》的有关规定，属于股票交易异常波动的情形。

二、公司关注并核实的相关情况

（一）生产经营情况

经自查，除公司已披露的事项外，截至本公告披露日，公司日常生产经营

及外部环境未发生其他重大变化。

（二）重大事项情况

经公司自查，并向公司控股股东、实际控制人书面征询核实：不存在关于

公司的应披露而未披露的重大事项，包括但不限于重大资产重组、股份发行、

收购、债务重组、业务重组、资产剥离、资产注入、股份回购、股权激励、重大业

务合作、引进战略投资者等重大事项。

（三）媒体报道、市场传闻、热点概念情况

未发现需要澄清或回应的媒体报道或市场传闻；未发现其他可能对公

司股价产生较大影响的重大事件。

（四）其他事项

目前公司经营活动正常开展。除公司已披露的事项外，公司未发现其他

可能导致公司股票交易异常波动的其他股价敏感信息或者可能导致股票交

易严重异常波动的其他事项。

三、相关风险提示

（一）二级市场交易风险

公司股票于2025年7月22日、7月23日、7月24日连续三个交易日内收盘价

格跌幅偏离值累计超过12%，股价剔除大盘和板块整体因素后的实际波动幅度较大。敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投

（二）退市风险

2025年7月13日，公司收到中国证监会发

的《行政处罚事先告知书》（处罚字〔2025〕58号），认定公司虚增营业收入、营

业成本和利润，2020年至2025年年度报

告存在虚假记载，上述事项将触及《上

海证券交易所股票上市规则》第9.5.2条第一

款第（六）项规定的重大违法强制退市情

形，可能被实施重大违法强制退市。

公司股票已于2025年7月14日起被叠加

实施退市风险警示，如根据中国证监会正

式的处罚决定书结论，公司触及重大违法强

制退市情形，公司股票将被终止上市。敬请

广大投资者关注后续公告并注意投资风

险。

特此公告。

江苏吴中医药发展股份有限公司董事会

2025年7月25日

证券代码：600635

债券代码：138999

债券简称：大众公用

公告编号：2025-027

上海大众公用事业(集团)股份有限公司2024年度权益分派实施公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性

陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示：