

经营筑基 资本赋能

岚图汽车登陆港交所 品牌发展启新程

3月19日，岚图汽车科技股份有限公司正式在香港联交所主板挂牌，成为港股第一家“央企高端新能源汽车”上市企业，同步首发战略车型岚图泰山X8，开启品牌发展全新里程碑。“从长江之畔走向香江之滨，岚图从此走向更广阔的新天地。但这绝不是终点，而是全新起点。”岚图汽车科技股份有限公司董事长、党委书记卢放对中国证券报记者表示，“行业竞争只会更激烈，我们仍要保持艰苦奋斗。此次上市以介绍方式推进，不发行新股、不即时募资，既是央企新能源汽车业务市场化改革的标志性突破，也是湖北汽车产业迈向全球化的关键一步，兼具资本意义与产业价值。”

● 本报记者 龚梦泽



视觉中国图片

本次岚图汽车港股上市采用“股权分派+吸收合并”模式，东风集团所持79.67%股权按比例分派给股东，同步完成私有化退市，岚图汽车以介绍形式挂牌，流程高效合规。2025年8月启动上市计划，2025年10月递交申请，2026年1月通过港交所聆讯，3月正式挂牌，4个月完成前置审批。上市后东风系合计持股约69.47%，保持绝对控股，员工持股平台、国资背景战投协同持股，治理结构多元规范。

经营层面，岚图汽车呈现强劲增

长与盈利兑现能力。2023年至2025年，公司年销量从5.03万辆增长至15.02万辆，复合年增长率达72.8%；营收从127.5亿元攀升至348.6亿元，复合年增速达65.4%；毛利率从14.2%稳步提升至20.9%。2025年实现净利润10.2亿元，在行业价格战中保持稳健盈利底色。

卢放在接受中国证券报记者专访时强调：“维持稳健毛利率，核心来自技术创新、管理效率提升与供应链协同优化。企业必须坚持自我造血、自我循

环，拒绝消耗式经营，才能为用户提供长期稳定的产品与服务。”产品与技术布局上，依托东风57年造车积淀，岚图快速完成轿车、SUV、MPV全品类布局，梦想家系列稳居高端新能源MPV市场前列，成为品牌销量与利润的核心支撑。

作为目前武汉唯一登陆港股的整车品牌，岚图汽车的链主带动作用显著。公司扎根武汉经开区，带动区域内汽车零部件企业协同升级，推动三电系统、智能座舱、自动驾驶等关键环节集

聚发展。

“作为央企，岚图要承担链主责任，推动从0到1的技术突破，这是我们必须扛起的使命。”卢放表示，目前，岚图已进入40余个国家和地区，全球化布局初具基础。面对当前车市存量竞争、电动化渗透率趋稳、智能化内卷加剧的行业压力，岚图在上市前已形成清晰应对思路：坚守高端定位，不盲目卷入低价竞争；聚焦优势细分市场，优化产品结构；以效率提升对冲成本压力，以技术创新构筑长期壁垒。

盲目追求规模扩张，而是依托产品矩阵深耕优势细分市场，精准匹配家庭用户核心需求。内部将持续践行“用户、效率、目标、结果”的经营准则，加快工厂智能化技改，强化供应链自主可控与成本管控能力。同时，公司将深化直营模式，直连用户、快速响应，以稳定的服务体系夯实用户基础，持续增强消费者与资本市场的长期信心。

当被问及未来的资本投向，卢放表示，将重点围绕核心技术研发、产能智能化升级、全球化渠道布局、产业链协同创新四大方向，不追逐概念融资，全部用于夯实长期发展基础。

具体来看，在研发端，持续投入高阶智能驾驶、中央计算平台、新一代三电系统等关键技术；在制造端，提升智能制造水平，保障核心零部件自主可控；在市场端，同步深耕国内市场与拓展海外布局，稳步落地“6655”海外战略，借助香港国际金融枢纽优势，构建覆盖全球的服务体系与品牌影响力。

对此，岚图汽车CBO、销售公司总经理邵明峰补充道：“岚图有成为世界一流企业的野心，我们不追求短期内卷，而是希望和行业伙伴共同做大市场，推动中国汽车品牌整体向上。”

“新能源汽车产业发展是一场马

拉松，上市只是规范化、国际化发展的新起点。”卢放强调，岚图将继续团结奋斗、百折不挠，以长期主义应对短期波动，以改革活力对冲竞争压力，为投资者创造稳定回报，为用户提供可靠产品，为中国从汽车大国迈向汽车强国持续助力。

从长江之滨到香江之畔，岚图汽车的港股上市，既是央企新能源转型的成功实践，也是资本市场服务实体经济、推动区域产业升级的典型样本。站在新的发展起点，岚图将以更稳健的经营、更坚定的创新、更开放的态度应对行业挑战，稳步释放长期价值。

广汽华为联手打造AI出行新产品 启境GT7抢占新赛道

● 本报记者 龚梦泽

3月17日，广汽集团与华为乾崮联合打造的全新高端智能品牌启境（AISTALAND）在广州正式发布，首款车型启境GT7全球首秀并同步开启盲订，正式切入竞争白热化的30万元以上高端新能源车市场。

华为智能汽车解决方案BU CEO靳玉志在接受中国证券报记者采访时表示，启境要以AI重新定义汽车，从交通工具、移动生活空间，升级为AI时代的出行智能体，让汽车成为具备情感交互、主动服务与智能决策的出行伙伴。这场发布会不仅是一款智能猎装的亮相，更是广汽造车底蕴与华为全栈智能技术深度融合的范式落地，为中国汽车产业迈向AI汽车时代提供新样本。

AI定义第三代汽车

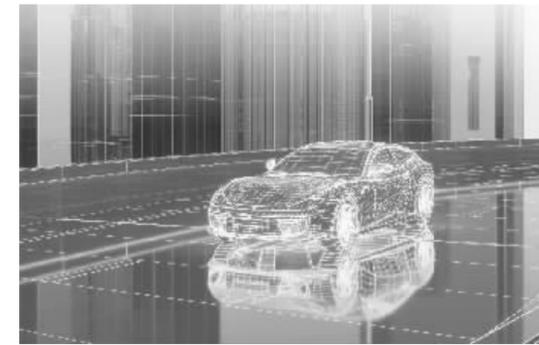
当前，30万元以上高端新能源汽车市场已成为各大品牌必争之地。面对愈发激烈的竞争，启境汽车CEO刘嘉铭态度明确：“市场再卷，时代的风口与机遇仍在；AI时代到来，第三代汽车的形态刚刚被打开。”

与行业普遍将AI作为附加功能不同，启境将“AI原生”作为底层逻辑。靳玉志在专访中给出清晰界定：AI汽车不是软件叠加，而是出行智能体——具备机器人司机级的自动驾驶、可主动服务的智能座舱、人车情感交互能力，以及全域智能安全控制。这一定位，直接将启境与当前市场上以配置堆砌、功能叠加以卖点的车型区分开来。

“选择以智能猎装GT7作为开篇，并非单纯的品类选择，而是精准卡位年轻高端用户的价值需求。”启境GT7产品总经理轩伟表示，猎装兼具优雅、空间与性能，过去是小众梦想之车，如今借助智能化普及，可转化为大众化高端选择。更重要的是，华为XMC数智大脑与广汽底盘调校结合，让高性能不再属于专业玩家，普通用户也能轻松驾驭，把“门槛车”变成“全民高性能车”。

从行业格局看，华为乾崮今年合作车型将超80款，赋能车企造车生态持续扩容。启境的独特价值在于它不是现有车型的智能化改款，而是从品牌基因层面就以AI为核心，承载华为最前沿的智能化成果——包括896线激光雷达、乾崮赤兔平台、全域情感交互等，多项技术为行业首发。这意味着，在乾崮生态中，启境承担着AI技术标杆与品牌向上的双重使命，与其他合作车型形成清晰分层。

相较于竞品聚焦续航、空间、价格的横向比拼，启境选择以代际差异破局：不参与功能内卷，专注AI原生、主动智能、情感交互，把竞争从参数比拼拔高到体验升维。这种差异化定位，更易形成长期壁垒，也更符合高端品牌的估值逻辑。



视觉中国图片

制造与智能深度耦合

启境的亮相，不只是一款新车、一个新品牌，更是传统整车制造与前沿科技公司合作模式的一次重要进化。过去，车企与科技公司多停留在采购赋能、部件供应的浅层合作，而启境从立项之初便实现品牌共创、联合研发、全域协同，将机械制造与智能科技的融合推向更深层次。

华为智能汽车解决方案BU CMO程秋涛表示，双方合作根基高度一致：以用户为中心、以技术为根本、坚持长期主义。华为成熟的IPD研发流程全面导入项目，双方团队在研发、测试、品控全链条深度捆绑，让广汽的整车功底与华为的智能能力产生真正化学反应，实现“1+1大于2”的同源共振。

刘嘉铭在专访中坦言，启境的核心底气，来自广汽造车底蕴和华为乾崮智能技术的不可复制叠加。广汽输出数十年积累的整车设计、底盘调校、制造品控与成熟供应链体系；华为则毫无保留开放乾崮智驾、智能座舱、XMC数智大脑、高规格激光雷达等全栈智能化能力。为把品质做到极致，双方高管团队前往吐鲁番45℃高温环境、呼伦贝尔-40℃极寒环境开展多轮极限测试，在严苛环境中提前暴露问题、打磨细节，把隐患消除在交付之前。这种“整车能力打底、智能能力引领”的深度耦合模式，远比单一技术输出更稳定、更具长期竞争力。

在合作推进中，不同行业视角的碰撞成为常态。刘嘉铭表示，来自传统造车领域与智能科技领域的团队，在理念与方法上难免有讨论甚至分歧，但正是这种坦诚交锋，让产品定义、技术落地、用户体验的判断更趋严谨务实。与此同时，华为带来的系统化研发与高效执行方法，也让整车开发节奏更清晰、市场响应更精准，成为双方合作的重要增值。

从产业实践来看，这一模式为行业提供了可参考的路径。传统车企的制造底蕴不再是转型包袱，科技企业的智能能力也不再是悬浮配置，二者原生融合支撑起高端品牌长期立足，而率先完成AI与整车底层融合的品牌，将在下一阶段竞争中占据主动。

中国新能源汽车产业创新联盟理事高云鹏认为，启境的落地，让华为乾崮生态进一步实现品牌矩阵化、定位分层化，与现有合作车型形成差异化互补；同时标志着广汽集团在高端智能电动化赛道迈出关键一步。当前30万元以上高端新能源汽车市场正从功能竞争转向智能竞争、从增量扩张转向存量深耕，启境以AI定义出行智能体，在激烈竞争中走出差异化路线。

随着启境GT7逐步进入上市与交付阶段，其市场接受度、技术落地效率与运营质量，将成为观察“整车制造+科技赋能”深度融合模式成效的重要指标，也将为资本市场判断高端智能汽车品牌价值提供新的参考依据。

深向完成超11亿元融资 冲刺港股“智能重卡第一股”

● 本报记者 张妍 龚梦泽

随着全球公路货运行业向零碳化加速转型，新能源重卡及智能货运解决方案提供商深向科技股份有限公司（以下简称“深向”）在近年来持续进行资本运作，在2025年11月向港交所提交招股书后，又在今年1月份宣布完成Pre-IPO轮融资，总募集资金超11亿元。经营数据方面，深向在资本支持下，营收规模迅速扩张。

备受资本青睐

去年11月，深向正式递交港交所，向“智能重卡第一股”发起冲击，中金公司和招银国际为联席保荐人。

在递交后，今年1月，深向于微信公众号正式宣布，完成Pre-IPO轮融资，总募集资金达11.77亿元。深向的本轮融资由普华资本领投，ABC Impact、欣旺达、前海溟天、瀚棠置业、临沂国科、长兴创投、山东国控资本、联想创投、大湾区基金、光跃投资、红山基金共同投资。融资金额主要用于集团主营业务的运营和发展，进一步夯实其在智能新能源重卡领域的领先地位。

资料显示，深向成立于2020年7月，在成立之初，寻求无人驾驶解决方案落

地的百度在其中扮演了重要角色，招股书显示，深向是目前商用车领域中唯一获授权使用百度智能驾驶辅助技术“阿波罗”及相关技术的合作伙伴。通过该合作，深向进行了自主研发，开发了深向的车辆智能系统及智能驾驶功能。

股权方面，招股书中显示，百度系资本作为战略投资者持有深向17.28%的股权。而作为股东之一，百度授权了深向以白盒模式获取其核心知识产权与底层技术。

营收规模快速增长

近年来，燃油成本占据货运企业总支出的部分比例，为电动化替代创造了经济性考量空间。市场规模的扩大为深向的发展提供了更多的机会，深向的营业收入规模迅速扩大。

招股书显示，2023年、2024年及2025年上半年，深向的营业收入分别为4.26亿元、19.69亿元和15.06亿元，深向的绝大部分收入来自新能源重卡的销售，2023年、2024年及2025年上半年，深向来自销售新能源重卡的营业收入分别为4.25亿元、19.61亿元和14.97亿元。

深向的新能源重卡的建议零售价在47万元至70万元（包括增值税），收入的



视觉中国图片

提升依赖于销量的提升。招股书显示，2023年、2024年及2025年上半年，深向的新能源重卡分别交付509辆、3002辆和2873辆。

2024年，来自前五大客户的营业收入为9.99亿元，占其总营业收入的

50.7%。其中，最大客户的贡献达到5.05亿元，占比25.7%。截至2025年上半年，这一格局并未改变，前五大客户营业收入占比达51.4%。截至2025年6月30日，深向账面上的现金及现金等价物为5.93亿元。