

华洋赛车戴继刚：

一场跨越二十年的“非道路越野”远征



华洋赛车智能化总装生产线

公司供图

● 本报记者 罗京

“运动摩托车是行业的皇冠”

戴继刚的故事,要从天津说起。

上世纪90年代,戴继刚从河北工业大学汽车专业毕业,进入天津迅达摩托车厂做技术人员。彼时,天津市政府主导收购德国迅达普(Zündapp),承接这家在二战时期与宝马齐名的德国摩托车巨头的全套技术。

1993年,戴继刚入职天津本田摩托有限公司任工程师,随后被派往日

本本田专家研究所研修。在那里,他第一次接触到非道路运动和越野车辆的概念。“日本本田给欧美研发的摩托车,已经完全不是代步概念了,而是一种玩乐载体,是一种生活方式。”戴继刚表示,这段经历,彻底改变了他的产品观。

回国后,他先后在天津富士达摩托车制造有限公司担任技术副总,2002年担任天津华洋动力机械有限公

司总经理。2004年3月,戴继刚与三位天津伙伴南下浙江缙云,在一间小厂房里成立了华洋赛车。

“当时,国内几乎全部的摩托车企业都聚焦在代步领域,华洋却选择了一条截然不同的路——非道路越野摩托车。”戴继刚向记者表示,“运动摩托车是整个摩托车行业的皇冠,是性能的最高境界。很多技术都是在运动车辆上发展成熟后,再转化到民用代步车上。”

2006年前后,国家体育总局意外发现华洋为国外摩托车俱乐部生产的入门级越野车,顺藤摸瓜找到了这家中国企业。此后,华洋赛车每年无偿提供数十台专业赛事车辆,支持中国汽车摩托车运动联合会开展国内青少年车手培养工作。据介绍,目前多位国内赛场活跃的知名车手均曾效力于华洋赛车工厂车队。

产品扩类 布局未来

2023年8月10日,华洋赛车在北京证券交易所挂牌上市。登陆资本市场,意味着公司站上了新的台阶。公司迅速启动了一系列战略布局。

一方面,公司投资成立了华锐动能科技(丽水)有限公司,布局电动化赛道。戴继刚表示,目前华洋赛车旗下车型的电动版都由华锐动能来设计,华锐动能的团队很多来自国际电子企业,具备深厚的三电系统底层设计和开发能力,还得到德国大众汽车集团前全球CEO赫伯特·迪斯的认可。2025年7月,

由赫伯特·迪斯创立的Sun Venture与华锐动能在华合作,开展轻型电动车辆的设计、采购及出口业务,合作开发Fast Track山地滑板车,主打欧洲市场。

另一方面,2024年10月,华洋以现金增资方式取得重庆峻驰摩托车有限公司51%股权,进军大排量运动摩托车市场。戴继刚介绍,“重庆峻驰的总经理胡廷刚,正是从华洋走出去的技术骨干,曾在2017年至2021年担任华洋赛车技术总监,双方拥有相似的企业文化背景。同时,重庆作为中国摩托车制造

中心,成规模的摩托车配套企业超过400家,本地配套率超过90%,通过峻驰,华洋相当于在重庆建立了一个战略桥头堡。”目前,华洋赛车正计划通过发行股份方式收购剩下的49%股权。

不过,着眼长远的战略布局也给公司带来了短期阵痛。2025年,华洋赛车实现营业收入7.8亿元,同比增长48.07%,但归母净利润5166.85万元,同比下滑7.97%。戴继刚表示,增收不增利的原因是多方面的:老品降价去库存拉低了毛利率;新厂房投产带来巨额固定

资产折旧;华锐动能和重庆峻驰均处于投入期,公司研发费用从2024年的2271万元大幅增至3925万元。正如戴继刚所说:“我们现在处于战略性布局阶段,大量投入后项目还没完全见效,可以说是‘青黄不接’。”但从长远来看,这些战略布局的成果正在逐步显现——重庆峻驰2025年营收已达1.82亿元,同比增长超10倍,实现净利润787.61万元,同比扭亏为盈。戴继刚预计,到今年底华锐动能也能实现扭亏为盈。

从非道路到世界舞台

张雪机车的夺冠,让整个行业看到了中国制造的力量。在戴继刚看来,张雪的成功背后有一个不可忽视的大背景——中国摩托车工业经过数十年积累,已形成全球最完备的供应链体系和最活跃的技术创新生态。

以重庆为例,戴继刚表示,从发动机、减震、制动到电喷系统,任何一个零部件都能在这座“摩托车之都”找到供应商。正是这种深厚的产业积淀,为今

天的中国摩托车走向世界舞台提供了坚实基础。

戴继刚表示,经过二十多年在非道路越野赛道的耕耘,公司产品畅销全球五十余个国家和地区,在全球范围内拥有近百个经销客户、覆盖千余个终端销售网点,自主品牌KAYO已在包括美国、俄罗斯、捷克、波兰、瑞典等地成为适用于青少年使用的越野摩托车优势品牌。2025年,华洋赛车队累计参赛26

场,拿下20场冠军、2个全国锦标赛国产组冠军。

戴继刚表示,未来,华洋赛车将依托非道路赛事打造品牌,向大众化公路产品延伸,靠赛事将品牌做到极致,再向运动型公路产品拓展。同时,双品牌战略持续推进——华洋KAYO深耕中小排量非道路市场,峻驰JHL承担大排量和道路化车型的拓展使命。“越野摩托车比赛很考验车手,车

和人表现是五五开,甚至车手占比更高。签约外籍车手,未必能完全代表自己的车。关键是用中国本土车手去比赛。”戴继刚告诉记者,目前由华洋赛车培养的车手李昊煜正在美国参加AMA越野摩托车锦标赛。

从天津本田的技术员,到中国非道路越野摩托车的开创者,戴继刚用二十多年走了一条少有人走的路。如今,这条路正越走越宽。

莫森泰克北交所IPO即将上会 六成收入来自奇瑞引监管关注

● 本报记者 李媛媛

7月15日,北京证券交易所上市委员会将审议芜湖莫森泰克汽车科技股份有限公司公开发行股票并上市的申请。这家国家级专精特新“小巨人”企业成立于2004年,主要从事汽车天窗、玻璃升降器等汽车开闭器件以及相关电子控制单元的研发、制造及销售。

公司IPO申请于2025年12月30日获受理,六成收入来自关联方奇瑞控股,相关销售收入增长的合理性成为监管问询的核心议题。

核心业务毛利率有所下滑

莫森泰克为国家级专精特新“小巨人”企业,以汽车天窗、玻璃升降器等关键开闭件为核心产品,构建起涵盖汽车电子控制单元(ECU)全流程开发的技术体系,拥有从核心算法设计到软硬件集成开发的全栈技术能力,具有天窗智能控制系统与模块化升降结构的自主化研发制造能力。

除汽车开闭系统外,公司还从事粉末冶金零部件的研发、制造及销售。目前的主要客户包括奇瑞控股、上汽通用五菱、长安汽车、吉利汽车等国内知名整车厂。

财务数据方面,2023年、2024年和2025年,公司营收分别为15.72亿元、19.56亿元、19.24亿元;归母净利润分别为1.93亿元、2.64亿元、2.25亿元。整体来看,2025年业绩有所下滑。

2026年上半年,公司预计营收8.25亿元–8.65亿元,同比变动幅度为–4.48%至0.15%;归母净利润为0.97亿元–1.04亿元,同比变动幅度为–6.41%至0.34%。莫森泰克并未说明今年上半年业绩预计变动的原因,但这与汽车市场整体走势密切相关。

中国汽车工业协会数据显示,今年上半年,我国汽车产销分别完成1499.3万辆和1501.7万辆,同比分别下降4%和4.1%。

汽车天窗业务是莫森泰克主要的收入来源,占总营收约六成。不过,2023年、2024年和2025年汽车天窗毛利率分别为21.38%、21.15%和19.55%,总体呈现下行趋势,主要为下游整车厂降价所致。

同时,公司提及面临应收账款回收风险。2023年、2024年和2025年,公司应收账款账面价值占流动资产的比重分别为51.30%、45.52%和31.10%,占比较高。若主要客户未来经营状况或与公司的合作关系发生恶化,可能导致公司不能及时回收应收款项,从而对公司资产质量以及财务状况产生不利影响。

关联客户依赖度高

莫森泰克控股股东为芜湖投控,持有42.87%的股权;实际控制人为芜湖市国资委。

莫森泰克的创立、成长,与我国汽车自主品牌奇瑞深度交织。追溯公司发展历程,2004年,为补齐自主品牌产业链短板,奇瑞关联公司芜湖鑫源携手技术专家张天镔共同创立莫森泰克,专为奇瑞提供零部件配套。时至今日,奇瑞旗下奇瑞科技仍持股10.84%,位列莫森泰克第四大股东,同时奇瑞也是公司第一大客户,贡献营收超六成。

莫森泰克表示,从最初承载着打破垄断、树立自主品牌品牌的初衷发展至今,公司已成为可以为全球优质整车品牌配套的汽车装备类供应商;而奇瑞与公司的关系已经由最初的大股东、核心客户,逐步变更为相对简单的参股东及主要客户之一的关系。

招股书显示,2023年、2024年和2025年,莫森泰克向前五大客户的销售金额占同期营业收入的比例分别为84.14%、87.26%和87.04%,客户集中度较高。其中,公司来自第一大客户奇瑞控股的销售收入占各期营业收入的比例分别为62.67%、66.85%和60.26%。未来一段时间内,公司对奇瑞控股的销售可能仍将维持在较高水平。

对此,莫森泰克来自关联方奇瑞控股销售收入增长的合理性受到北交所的质询。北交所要求公司对来自奇瑞控股销售收入增长的合理性,以及定价公允性、合作稳定性作出说明。

莫森泰克表示,公司自2005年起与奇瑞控股合作,销售收入受到奇瑞车型销量波动影响,公司对奇瑞控股销售收入变动具有合理性。

同时,公司表示,与奇瑞控股的合作稳定可持续,不存在重大被替代风险。2023年、2024年和2025年,公司对奇瑞控股汽车天窗产品的供货占公司总体份额分别为62.84%、59.71%和55.59%,虽有波动,但核心地位稳固。同时,定点项目储备充足,收入可持续性有明确保障,截至7月1日,公司对奇瑞控股已定点未量产项目25个,大多数预计2026年内量产。

募资5.8亿元扩产

招股书显示,莫森泰克拟募集资金5.8亿元,用于汽车开闭件、电子控制系统产品研发及产业化项目、汽车智能电动滑门研发及产业化项目、研发中心建设项目、补充流动资金。

其中,汽车开闭件、电子控制系统产品研发及产业化项目拟使用3.47亿元募集资金。公司表示,近年来公司持续扩大业务规模,现有场地已无法满足发展需要,基于战略发展需要,公司拟在芜湖经济技术开发区,购置土地,建设生产场地,引进设备,扩大生产规模。

本项目实施后将提升公司规模、提高产品产量、提升行业市场占有率,对于提高公司行业影响力,增加营业收入具有重要意义。

同时,公司强调,随着我国汽车产销量稳步增长,新能源汽车渗透率持续提升,消费者对车辆智能化、舒适性的要求日益提高,叠加车企在产品差异化竞争中配置升级的重视,汽车智能电动侧滑门的市场需求将进一步释放,市场规模也将随之逐步扩大,未来在细分车型中的装配率有望持续攀升。

公司汽车智能电动侧滑门研发及产业化项目预计2029年投产,达产后公司每年将具有15.6万套电动侧滑门生产制造能力。

不过公司也强调,本次募投项目“汽车智能电动滑门研发及产业化项目”涉及新产品汽车智能电动滑门,如果该项目未能如期履行完毕,导致相关产品无法及时投产销售,将失去抢占市场的机会;或因产品未能满足市场对新产品的需求,将导致公司经营业绩下滑,影响公司的总体盈利水平。

北交所首批6只非公开发行公司债券挂牌

股债联动服务科技创新进入新阶段

● 本报记者 杨洁

近日,北交所首批非公开发行公司债券(简称私募债)挂牌仪式在北京举办,首批6只私募债正式挂牌,债券发行规模合计27.6亿元,品种包含科创债、乡村振兴债以及“京津冀协同发展”“服务首都高质量发展”等贴标债券。

北交所债券市场沿着“政府债—公募债—私募债”的路线演进。首批私募债挂牌,标志着北交所债券市场建设迈上新台阶,股债联动服务科技创新进入新阶段,对于交易所债券市场扩大服务覆盖面具有积极意义。

服务范围扩大 市场代表性显著提升

今年4月30日,北交所正式发布《北京证券交易所非公开发行公司债券挂牌规则》以及配套的12件指引和7件指南,正式推出非公开发行公司债券即

私募债业务,并于5月6日正式启动私募债受理审核工作。根据北交所官网信息,截至目前共有8个私募债项目受理,总募资规模87.6亿元,其中7个项目已通过,1个项目已在近期收到交易所反馈意见。

从服务对象来看,北交所私募债服务范围不再局限于北交所上市企业,大量非上市的实体企业、科创企业均可通过该渠道开展直接融资。例如此次首批挂牌的私募债的发行人分别为首创集团、石家庄交投集团、国泰租赁、无锡锡山金投、鸿仕达、骏创科技,涵盖京津冀区域重点企业、山东省级国企、科创投资平台、国家级专精特新“小巨人”企业、民营上市公司等,市场代表性突出。此次首批挂牌的私募债发行规模合计27.6亿元,商业银行、银行理财、证券公司、信托机构等多种类型金融机构积极参与申购,4只债券票面利率创发行人公司债券利率新低,2只债券为发行人首次亮相债券市场。债券品种包含科创债、乡村振兴

债以及“京津冀协同发展”“服务首都高质量发展”等贴标债券,具有良好的示范效应。

值得一提的是,北交所对私募债秉持高效审核节奏,自5月开放受理以来,已通过项目从受理到通过用时均不超过一个月。例如鸿仕达、骏创科技两家公司的科技创新短期公司债券,从6月9日受理到6月22日、6月23日分别通过,仅用两周左右。

推进债券回购、做市等功能建设

北交所债券业务建设遵循循序渐进路径:2022年从政府债起步,2023年10月推出公募公司债,2026年4月30日发布私募债全套业务规则,5月6日开放私募债申报受理,6月26日,北交所正式实施《北京证券交易所债券交易规则》配套结算条款,明确交易结算方式,私募债的“发行—挂牌—转让”全链条规则逐步清晰。