

东风公司筹划重组 “中国神车”要来了？

本报记者 张家振 杨让晨 武汉报道

继“中国神船”“中国神湖”之后，央企重组整合大戏有望迎来新案例。

2月9日下午，东风系上市公司东风汽车股份有限公司(以下简称“东风股份”，600006.SH)和东风电子科技股份有限公司(以下简称

“东风科技”，600081.SH)相继发布公告称，接到间接控股股东东风汽车集团有限公司(以下简称“东风公司”)通知，东风公司正在与其他国资央企集团筹划重组事项。

上述两家公司在公告中同时指出，本次重组可能导致公司间接控股股东发生变更，但不会导致实际控制人发生变更。相关安排尚

需履行程序，并需获得有关主管部门批准。本次重组不会对公司的正常生产经营活动构成重大影响。

官网资料显示，东风公司是以汽车制造、销售、服务和技术研发为主业的商业一类央企，前身是始建于1969年的第二汽车制造厂。截至2023年，公司资产总额5210亿元，从业人员12.1万人。

东风转型迫在眉睫

在销量下滑背后，东风公司转型迫在眉睫。

据东风汽车集团股份有限公司发布的2025年1月产销快报，1月东风集团整体销量为14.33万辆，同比大幅下滑47.7%。

具体来看，自主品牌方面分化严重，东风乘用车销量同比下降60.6%，达到8669辆，东风柳汽销量同比下降6468辆。新能源乘用车方面，尽管岚图汽车在今年1月出现13.7%的增长，但东风公司1月新能源乘用车的累计销量仍然同比下降25.3%。

此外，东风公司也未能完成2024年的年销量目标。在2024年，东风公司方面根据2023年的销量表现将2024年的销量目标定为320万辆。但截至2024年12月31日，东风公司并未完成当年的年销量目标，完成率为77.5%。

“对于C端市场，随着传统燃油合资品牌份额的不断下滑，新能源转型的速度限制了东风公司2024年整体的表现。”里斯品类创新战略咨询汽车行业负责人、高级顾问赵春璋表示。

在销量下滑背后，东风公司转型迫在眉睫。

据东风集团股份2024年中期报告，公司的市净率自2020年以来逐年下降，已经降至0.11。另据Wind数据，截至2025年2月12日，东风集团股份的市净率为0.19，均小于1，处于“破净”状态。

而针对上市公司的市值管理情况，在2024年，证监会和国资委

都发布了相关文件。记者注意到，在2024年11月，证监会制定了《上市公司监管指引第10号——市值管理》，其中明确了上市公司董事会、董事和高级管理人员等相关方的责任，并对主要指数成份股公司制定市值管理制度、长期破净公司披露估值提升计划等作出专门要求。

12月17日，国务院国资委印发了《关于改进和加强中央企业控股上市公司市值管理工作的若干意见》，其中要求中央企业将市值管理作为一项长期战略管理行为，健全市值管理工作机制，提升市值管理工作成效。国务院国资委将市值管理纳入中央企业负责人经营业绩考核，强化正向激励。

这对于汽车央企之一的东风公司而言，压力不小，在2025年东风公司如何改革收获成效，更为外界关注。在2024年末的会议上，东风公司提出在2025年，公司将力争实现“锚定300万辆，挑战320万辆”的总体年销目标。其中，新能源汽车跨越100万辆门槛，海外出口突破50万辆。

实际上，在业内人士看来，2024年东风系合资品牌的转型已面临着两难取舍。赵春璋告诉记者，在中国市场，汽车的新能源化已是大势所趋，而且会不断加速，在此背景下东风系合资品牌将会首先受到影响。

“2025年，燃油市场将进一步被压缩，对于东风系合资品牌，在

维系好既有燃油客户的同时，更重要的是思考如何进行新能源转型。合资品牌目前开始新能源转型已经落后了，对于他们而言更应该思考如何在逐步收缩燃油业务和寻求与新势力品牌的合作机会之间进行取舍。”赵春璋表示。

“公司始终坚持‘深化高水平开放合作，保持合资事业健康可持续发展’的战略目标，在加快自主发展的同时，全力支持合资公司稳健经营、转型发展。”东风公司相关负责人告诉记者，在合资领域，东风公司将与合作伙伴深入探讨未来新型合作模式，将共同拓展海外事业作为战略转型举措之一。

“东风本田是东风公司提速发展新能源事业、构建‘4+2’事业布局的重要一环，东风本田转型升级将有力助推东风公司打造有竞争力的新能源事业格局。”东风系合资品牌东风本田在接受记者采访时也表示，依托集团优势资源和协同合作，东风本田2025年将全面发力，以公司全新新能源工厂为着力点，加速转型升级变革，强化“大厂科技、大厂智造、大厂品质”的品牌价值标签，开创电动化发展新篇章，构筑合资品牌在电动化时代的全新竞争优势。

“公司将保持稳健步伐，继续推进‘创未来2030’新战略落地，2025年第一季度，公司将推出全新纯电SUV东风本田S7，进一步完善新能源产品矩阵，推进新能源销量占比提高。”东风本田方面表示。



兵器装备集团和东风公司两家央企重组或将进入实质性阶段。

本报资料室/图

1+1能否大于2？

在业内人士看来，兵器装备集团和东风公司两家央企重组或将进入实质性阶段。

值得注意的是，同样是在2月9日，重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”，000625.SZ)和哈尔滨东安汽车动力股份有限公司(以下简称“东安动力”，600178.SH)同时发布公告，接到间接控股股东中国兵器装备集团有限公司(以下简称“兵器装备集团”)通知，兵器装备集团正在与其他国资央企集团筹划重组事项。

官网资料显示，兵器装备集团是中央直接管理的国有重要骨干企业，培育出了“长安”“建设”“嘉陵”等一批具有广泛社会影响的知名品牌。具体到长安汽车，自主品牌汽车销量突破2500万辆，并布局了长安启源、深蓝汽车、阿维塔三大智能电动品牌。

在业内人士看来，兵器装备集团和东风公司两家央企重组或将进入实质性阶段。不过，该消息尚未得到官方证实。

“央企重组都是为了做大

做强，关键要看重组后能否1+1>2，资源整合后能否提升竞争力。”上述业内人士表示。

销量数据显示，2024年，长安汽车全年销量达268.4万辆，创七年新高，实现连续五年同比增长。其中，新能源汽车销量约73万辆，增幅达到50%；海外销量约53万辆，同比增长47%。

这也意味着，2024年，东风公司和长安汽车总销量将超过516万辆。如果两家央企顺利重组，总销量将超过比亚迪的427.2万辆、上汽集团的401.3万辆、吉利控股集团的333.7万辆和中国一汽的320万辆，成为名副其实的“中国神车”。从全球汽车集团销量数据来看，新公司也将超过比亚迪排名全球第五位，仅次于丰田、大众、现代起亚和Stellantis集团。

事实上，早在2024年，国务院国有资产监督管理委员会副主任苟坪就表示，鼓励支持中央企

业开展高质量投资并购、专业化整合，加快掌握产业核心资源和关键技术。

2024年6月18日，国家发展改革委新闻发言人李超也在国家发展改革委新闻发布会上表示，下一步，国家发展改革委将同有关方面，推动汽车产业转型升级和企业优化重组，提升技术创新和产业链配套能力，加强国际合作，持续推动新能源汽车产业高质量发展。

招商证券研报分析认为，在一系列鼓励并购重组政策的支持下，并购重组市场活跃，央企是市场主要的参与主体。央企将通过加强战略性重组和专业化整合，以进一步实现上市公司价值提升。

“国资并购具有政策、资金、资源、高并购成功率等多重优势，新一轮国企改革下国资有望成为驱动并购重组市场的重要力量。”开源证券研报也分析认为。

多家车企接力“花式促销” 蛇年车市“价格战”硝烟再起

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

2025年蛇年伊始，多家车企开启花式促销大战。

2月5日，特斯拉官方旗下产品Model 3全系车型享有保险补贴8000元。“叠加特斯拉的限时5年金融免息政策，能够省下2万元。”上海市长宁区的特斯拉销售顾问章辉(化名)告诉《中国经营报》记者，目前购买特斯拉Model 3已经到了最佳时间。

与此同时，记者从蔚来方面获悉，早在2月1日，蔚来就发布了5年免息金融政策，在2025年增长至17.3万元。

打起“花式促销牌”

“在保险补贴的基础上还能够享受上海市的置换补贴1.5万元，加上星空灰颜色免费，特享充电网权也能够立省3500元。”章辉告诉记者，所有的补贴优惠加起来最高能够达到7万元。

不过，章辉也对记者表示，此次价格优惠仅限Model 3现车。“现车售卖完就没有了，并且Model Y新车型才出不久不参加优惠。”

和特斯拉的促销不同，蔚来的新春促销力度扩大到了除ET9以外的全系车型。记者注意到，此次蔚来的新春促销优惠，首付比例仅需20%，并且没有手续费，除免息政策之外，蔚来还提供1万元的选装基金和48张免费换电券，让用户前两万公里都无须成本换电。

记者注意到，按照蔚来5年0息金融方案，用户选购不同车型的月供为3768元至6435元，折合日供为126元至215元。以蔚来为用户提供的一年化费率为2.59%的金融方案计算，用户5年可节省利息2.36万元至4.43万元不等。以行业平均的年化费率为3%的金融方

案计算，用户5年可节省利息2.74万元至5.14万元不等。

“现在购车还赠送5年NOP+(Navigate on Pilot, 领航辅助驾驶)，通过换电券和NOP+的赠送，从购车到用车，将为用户带来全用车周期的更好体验。”蔚来相关销售人员向记者表示。

在业内人士看来，蔚来的5年0息政策并非简单价格战，在高端纯电市场同质化加剧的背景下，通过金融工具降低门槛、补能网络构建壁垒、智能化权益提升黏性，为行业提供了“用户体验优先”的竞争范式。

同时，智己汽车、上汽荣威等品牌也打出促销牌。记者注意到，在2月5日，智己汽车官宣旗下产品L6限时限量18.99万元起；上汽荣威则豪掷14.9亿元加码购车福利，其中荣威D7 DMH可享2.4万元现金礼及60期超长低息，荣威iMAX8 DMH新陆尊则享受3年八折保值礼，3年拥车成本仅8000元，同时限时赠送华为MATE XT三折叠手机(不与置换补贴同享)等。

从“价格战”到“金融战”

在惠誉评级亚太区企业评级董事杨菁看来，相比车价这一单一比较指标，金融免息促销优惠政策可实现多样化、个性化组合，使得不同品牌不同车型间的政策可比性降低，同时由于政策组合的限时性，可减少潜在买家的决策时间。”

“一方面是因为合资品牌调整销量目标和供给，燃油车降价压力下降；另一方面是因为车企和监管

对于“反内卷”保利润率达成了一定共识，避免恶性价格竞争。”不过杨菁表示，尽管显性价格战压力有所下降，由于车市整体供需尚未达到均衡，各品牌间的竞争仍会比较激烈，重心移向智驾配置的军备竞赛，以及金融政策、用户权益等隐性促销政策。

“传统车企在金融优惠方面的经验更多，并且部分已自持汽车金融子公司来支持该项业务。新势力车企若借用第三方金融机构来提供车贷，提供免息金融的成本或较高。”杨菁进一步告诉记者。

在金融免息政策开始逐渐成为近期价格优惠主流的同时，各家的优惠政策时间也基本上缩短至1个月。华创证券研报分析认为，汽车行业零售增长和主动补库会大幅降低全行业的价格战风险，并且

当前行业第一梯队对于价格工具会更加慎用。

值得注意的是，相较于往年现金减免的优惠情况，今年的优惠则更多是金融免息政策。杨菁在接受记者采访时表示，这是因为金融优惠政策比降价更具灵活性，而且因为可逆可调整，保护了品牌的长期利润空间。

“中高端新能源汽车，尤其是配备智驾的大中型SUV销量占比大幅提升、微型电动车销量占比下降，而中低端燃油车电动化也助推了产品价格的小幅提升。”在杨菁看来，出现汽车均价越来越贵一方面是由于市场产品结构变化所致，而另一方面则是市场需求端发生变化。2020年以前首购群体占比还较高，近几年换购需求逐渐占主流，对产品升级换代的需求提升；而部分购买力较弱的首购群体放弃购车或转向了二手车市场。

新能源车市占率或至55%—60%

据中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)数据，在2024年，汽车产销累计分别完成3128.2万辆和3143.6万辆，同比分别增长3.7%和4.5%，产销量再创新高，继续保持在3000万辆以上规模。其中，乘用车产销持续增长，为稳住汽车消费基本盘发挥积极作用；新能源汽车继续快速增长，年产销首次突破1000万辆，销量占比超过40%，迎来高质量发展新阶段。

但随着报废更新、以旧换新等利好政策发布，汽车市场在2025年或仍将呈增长态势。据中汽协发布的《2025中国汽车市场发展预测报告》，预计2025年汽车产业将呈现稳中有升的基本态势，汽车产销

将继续保持增长，新能源汽车产业有望继续加快发展，汽车出口增速预计会进一步放缓。

“初步预计2025年全年汽车销量在3290万辆左右，同比增长4.7%。其中乘用车2890万辆，同比增长4.9%；商用车400万辆，同比增长3.3%；新能源汽车1600万辆，同比增长24.4%；汽车出口620万辆，同比增长5.8%。”中汽协方面表示。

在此背景下，多家车企在2025年均制定了较为乐观的销量目标。记者注意到，鸿蒙智行将2025年的销量目标定为100万辆，目标增长率达到125%；蔚来的2025年销量目标达到44.4万辆，

目标增长率达到100%；零跑汽车的2025年目标增长率则为70%，年销量目标为50万辆。

“车企激进的销售目标预示着2025年竞争将延续白热化态势。不过，价格战或将趋于缓和。”惠誉博华方面分析认为，由于合资整车厂的销售目标趋于理性且监管机构呼吁克制开展价格战，“预期价格战将有所缓和”。

惠誉博华方面进一步表示，得益于当前一系列的报废更新和以旧换新政策的促进，入门级车型销售占比提升，近几年全国乘用车市场价格段销量结构走势上行趋势不变，各价段市场全面走强。

崔东树进一步表示，中国私车普及仍处于千人乘用车保有量200辆的世界中低位水平，乘用车销售均价降低推动市场普及和升级全方位发展，未来促消费发展空间巨大。

交银国证证券相关研报认为，随着部分地区以旧换新政策的逐步发布，车市有望进入节后回暖周期。“近期有车企将高阶智驾车型下放至10万元人民币以下车型，将推动智驾发展，新能源乘用车市场也有望进一步提升。”



受访/图