

“吉利系”低空棋局加速落子 沃飞长空冲刺A股eVTOL第一股

中经记者 夏治斌 石英婧
上海报道

2026年4月,四川证监局的一纸辅导备案登记,让低空经济赛道再次沸腾。浙江吉利科技集团有限公司旗下的四川沃飞长空科技发展有限公司(以下简称“沃飞长空”)正式吹响了冲刺科创板的号角,目标直指“A股eVTOL(电动垂直起降飞行器)第一股”。就在两个月前,沃飞长空刚完成近10亿元的融资,创下当年开年低空经济领域最大单笔融资纪录。

作为吉利布局立体出行的核心载体,沃飞长空以倾转旋翼技术路线切入eVTOL赛道,核心产品AE200系列已进入适航取证的关键阶段。目前,沃飞长空已手握超千架意向订单。

但资本市场的高热之外,现实考验同样清晰。作为典型的硬科技企业,沃飞长空目前仍处于巨额投入期,尚未实现大规模盈利。适航取证的漫长周期、商业化落地的高昂成本,以及与国内其他eVTOL对手的贴身肉搏,构成了沃飞长空冲刺IPO路上必须跨越的“火焰山”。

对于为何要坚持深耕倾转旋翼技术路线,沃飞长空有着自己的思考和判断,公司相关负责人告诉《中国经营报》记者:“现在全球低空领域处于百家争鸣状态,早前美国《航空周刊》发布的Mark Moore对于全球从事eVTOL研发的公司排名中,全球排名前10位的企业中有7家选择了倾转旋翼这一构型,所以可以看出大趋势上,大家都是瞄着倾转动力的方向。”

融资近10亿后火速IPO

2020年9月成立的沃飞长空,身后离不开吉利创始人李书福的强力支撑。

天眼查显示,沃飞空的最大股东为湖北吉利太力飞车有限公司(以下简称“吉利太力飞车”),而吉利太力飞车由吉利科技集团有限公司百分百控股,而吉利科技集团有限公司宁波锐马企业管理合伙企业(有限合伙)的实际控制人便是李书福。

记者注意到,在国内eVTOL赛道,沃飞长空近年发展可谓稳健。以2023年为例:4月,AE200系列型号合格审定委员会(TCB)首次会议顺利召开;7月,斩获100架AE200系列订单;11月,发布AE200系列适航构型并完成A轮融资;12月,适航技术验证机首飞成功。

沃飞长空选择在2026年4月这个时间节点启动IPO辅导,看似突然,实则早有伏笔。2月初,沃飞长空正式官宣完成近10亿元新一轮融资。本轮融资由中信建投领投,联新资本、祥峰投资、光合创投、国策投资等知名机构联合投资,碧森资本、蕴盛资本、中科创

星、松禾资本等老股东持续跟投。本次融资资金将用于AE200系列的最终适航取证冲刺、全球总部基地投产以及低空出行商业模式的深度构建,全力推动产品从技术验证走向规模化商用。

而在3月30日,沃飞长空发生工商变更,企业名称变更为“四川沃飞长空科技股份有限公司”,徐志豪接任法定代表人、董事长。徐志豪还是吉利科技集团首席执行官(CEO)。

这一系列密集的资本与治理层动作,为沃飞长空启动IPO铺平了道路。华创证券研报指出:“此次沃飞长空IPO并在科创板上市辅导已备案,意味着作为头部eVTOL企业正加速获得资本市场认可,低空经济作为‘十五五’规划中明确的六大新兴支柱产业之一,低空装备及低空基建均列为109个重大项目工程,2026年实体产业进展与金融资本领域或迎来共振机遇。”

吉利助力能否打开增长空间

吉利的赋能,正推动沃飞长空在eVTOL赛道上加速奔跑。

拆解沃飞空空的产业发展底色,其身上有着鲜明的“吉利系”烙印。具体来看,依托吉利控股集团

在汽车制造、供应链管理以及自动驾驶领域深厚的技术积淀,沃飞长空得以在eVTOL研发中实现汽车与航空的跨界协同。这一独特优势,不仅让它在供应链博弈中相较纯航空背景初创企业拥有更强话语权与竞争实力,更构筑起自身差异化的核心技术护城河。

而吉利的赋能,正推动沃飞长空在eVTOL赛道上加速奔跑,上述沃飞长空相关负责人告诉记者:“我们沃飞长空作为吉利旗下的新通航企业,吉利控股集团以其在新能源、新材料、出行服务、商业航天、智能制造等多个战略方向的深厚积累,为我们注入了强大动能与

体系支撑,在吉利的深度赋能下,沃飞长空正在走出一条独具特色的中国eVTOL产业发展之路。”

依托吉利体系赋能外,沃飞长空也在夯实自身技术实力与专利壁垒,上述负责人表示:“在技术护城河方面,我们始终坚持以核心技术自主创新为根基,把技术优势通过知识产权转化为安全、具备商业竞争力的eVTOL产品。目前,AE200项目布局500多件专利,同时以专利为核心锚点,积极联动产业链上下游企业协同攻关,参与编写国家及行业标准2项,主编团体标准1项,参编团体标准10项,牵引航空产业国产化发展,支持中国产品走向世界。”

在夯实自身技术底盘的同时,沃飞长空也清晰地认识到,eVTOL

产业的发展,上述沃飞长空相关负责人告诉记者:“目前我们正处于TC取证的第四阶段,其实取证进程中的每一个节点都很关键,因为它是一个长线的进程。”

该负责人称:“我们的AE200系列也是采用矢量推力构型,即大家熟悉的倾转旋翼构型,相对于多旋翼或升力+巡航构型的eVTOL,有较小的空气动力阻力,从而有更高的效率和更远的航程,以及更好的乘坐舒适性;采用分布式电推进与先进电池管理系统,搭载SVO1级辅助驾驶技术,并运用多动力冗余和失效安全设计理念,全方位确保飞行安全。”

面对行业竞争的加剧与市场的期待,沃飞长空始终保持着清醒而坚定的认知。沃飞长空相关负责人告诉记者:“航空产业是一个长线事业,尤其eVTOL作为全新的产业,安全是重中之重,对企业的技术实力、创新能力、知识储备以及资金能



2020年9月成立的沃飞长空,身后离不开吉利创始人李书福的强力支撑。 本报资料室/图

力都有很高要求。其实竞争和淘汰是一直存在的,美国垂直飞行协会(VFS)有一个eVTOL飞机目录,里面列举了全球目前1000多款不同构型的eVTOL产品,如果隔一段时间观察就会发现,里面有些公司会消失,有些产品显示已停产。但我们仍相信,接下来将会是低空产业高速发展的阶段,相信在大家的共同努力下,行业一定会发展得越来越好,优秀的产品经得起时间和市场的考验。”

对于产品应用场景的落地,上

述沃飞长空相关负责人称:“我们也在积极探索应用场景的落地,比如和川航合作探索‘民航+低空出行’的联程服务;与华龙航空携手,让eVTOL与公务机形成高效衔接;与各景区联动打造‘巴蜀低空文旅走廊’,探索全国首个跨省域、成体系的低空文旅应用实践。我们正与运营商共建‘主机厂+场景运营商’的生态矩阵,做到eVTOL产品交付即具备场景应用,以产品特色规划运营场景,以成熟运营场景等产品落地。”

电芯提出了近乎苛刻的要求:高能量密度、高功率输出、高循环周期、高安全可靠,同时必须满足航空级安全标准并通过适航认证。”

面对上述技术瓶颈,沃飞长空也积极跨界合作。上述沃飞长空相关负责人补充道:“早前,我们也与全球领先的锂生态企业赣锋锂电旗下浙江锋锂达成合作,双方将从技术维度,实现航空级电芯的技术突破,同时从需求端整合上下游全产业链能力、技术以及经济成本优势,为行业提供可复制范本,推动航空级电芯批量化生产和成本下降,惠及低空经济全产业链。”

但资本最终投向商业化落地能力,适航取证周期长短、核心技术研发投入、航空级配套成本管控以及产业链整合效率,将直接决定

eVTOL企业未来的盈利空间与长期发展潜力。

值得注意的是,在具体的商业化落地与成本管控方面,上述沃飞长空相关负责人以AE200系列产品举例表示,上述系列产品主要是瞄准低空出行、低空文旅和应急救援等场景。在整体的成本控制上,以15分钟左右的航程为例,乘坐直升机的价格大概为2000元一个座位,而当eVTOL大规模运营之后,乘坐eVTOL的价格有望压缩到直升机价格的1/5—1/3的水平,是地面专车价格的2—3倍,但耗时仅仅是地面出行的1/5。“我们相信随着供应链和电池技术的发展,未来将会是符合大众出行预期的一个价格,也是运营商们愿意为之投资的方向。”

开启“卖卖卖”模式 零部件巨头加速“瘦身谋变”

中经记者 方超 石英婧 上海报道

曾在全世界汽车市场风光无限的零部件巨头,当下正在集体“瘦身谋变”。

日前,全球汽车零部件巨头佛瑞亚(Forvia)对外宣布,已与阿波罗基金(以下简称“阿波罗基金”)签署最终协议,出售该集团汽车内饰业务板块。据悉,该项交易作价18.2亿欧元。

《中国经营报》记者注意

到,近期,除了佛瑞亚外,欧摩威(AUMOVIO)、麦格纳(Magna)等零部件巨头纷纷对外出售相关业务,以前者为例,其宣布计划将位于比利时梅赫伦的电子制动系统工厂,出售给该国的杜马雷集团(Dumarey Group)。

集体“瘦身”的背后,是全球零部件巨头业绩承压、加速去杠杆的真实缩影,如佛瑞亚宣布向阿波罗出售旗下内饰业

务。该公司方面表示,上述交易落地后,预计净负债将至少减少10亿欧元。

“零部件巨头‘瘦身’,是应对盈利困境、技术转型、财务压力及市场竞争的综合举措。”中国汽车流通协会专家委员会委员章弘向记者表示,在“瘦身”的另一边,也有不少全球零部件巨头加码中国市场,通过“重组优化资源配置,提升本土化响应能力”。

相关信息显示,在全球汽车内饰业务这一细分赛道,佛瑞亚占有重要地位,佛瑞亚方面也表示,其内饰业务营收占该集团合并营业收入约18%,2025年营收规模达48亿欧元。

“本次交易尚需履行员工代表机构信息告知及劳资协商程序,并通过常规监管审批。”佛瑞亚方面强调,“在满足全部前置条件的情况下,交易预计于2026年年底前完成交割。”

值得注意的是,全球另一汽车零部件巨头欧摩威也在日前宣布,拟将梅赫伦生产基地出售给杜马雷集团。据悉,梅赫伦生产基地始建于1971年,主要生产汽车行业电磁阀、液压力控制单元、电子控制单元等核心零部件。

欧摩威方面日前表示,根据交易双方达成的协议,客户合同及业务关系仍归属该集团,由杜马雷集团整体接管厂区资产与全体员工并负责厂区运营,欧摩威现有零部件产品将在梅赫伦厂区维持过渡期有限生产。

“过渡期内,杜马雷集团计划引入跨行业新产品线及新增业务板块。”欧摩威同时还表示,该公司将逐步把现有产能转移至集团旗下其他生产基地。记者注意到,欧摩威方面同时表示:“本次交易尚需完成该协商程序及监管审批流程。双方约定不予披露本次交易的财务细节。”

进一步梳理可发现,在佛瑞亚、欧摩威之外,其他零部件巨头近来也纷纷开启“瘦身”,以麦格纳为例,其此前对外宣布,其已签署最终协议,通过两笔独立交易剥离旗下照明业务,并通过第三笔交易剥离车顶系统业务,而这两大业务2025年的全球销售额约11亿美元。

据悉,麦格纳出售的照明业务与车顶系统业务,均隶属于该公司旗下的动力与视觉事业部。相关数据显示,2025年,上述两项业务全球销售额分别约为10亿美元、1.1亿美元,而上述交易预计将于2026年下半年完成交割。

业绩承压主动降负债

零部件巨头近期纷纷出售旗下业务,其原因究竟何在?

“汽车零部件巨头需要面对盈利压力与成本困境。”章弘分析称,“传统内燃机相关业务利润空间快速收缩,而新能源、智能网联等新兴业务尚未形成稳定盈利支撑。”在章弘看来,这导致了零部件巨头普遍面临“增收不增利”的现象。

以麦格纳为例,相关财务数据显示,2025年,麦格纳销售额为420亿美元,而其2024年这一数据为428亿美元,此外,其净利润下滑约18%至8.29亿美元。对于销售额下降,麦格纳方面表示,这与轻车产量下降、整车代工业务收缩等有关。

“北美和欧洲部分在研项目的轻型汽车产量下降,以及包括雪佛兰迈锐宝、福特Edge和福特Escape在内的部分项目停产。”在麦格纳方面看来,

中国市场“做加法”

宣布“瘦身”的另一边,不少零部件巨头纷纷在中国市场“做加法”。

以欧摩威为例,其近期宣布与零跑汽车达成战略合作。欧摩威方面表示,其将依托其完善的全球工程服务网络、多区域法规认证能力、稳定的全球供应链体系以及高效的全球生产基地布局,为零跑汽车的海外布局提供系统化支持。

无独有偶,采埃孚方面在2025年第四季度曾表示,其旗下的制动系统武汉新工厂正式投产。据悉,新工厂进一步扩展了电子驻车卡钳(EPB)的产能。采埃孚方面表示:“未来,新工厂还将引入下一代线控制动卡钳(EMB)生产线,这一产品是线控制动的重要

上述轻型车产量下滑,是造成该公司销售额下滑的主要原因之一。

不仅仅是麦格纳,欧摩威方面发布的数据显示,该集团2025财年调整后销售额为185亿欧元,如期同比下降5%。剔除合并范围变动及汇率影响后,自然销售额同比下降2.5%。

但是欧摩威方面也表示,该集团盈利能力大幅提升。“调整后息税前利润增至7.17亿欧元(同比增长45.4%),调整后息税前利润率达到了3.9%(2024财年为2.5%),达到业绩预期的上限。”

除了业绩压力外,在业内看来,近年来不少汽车零部件巨头剥离的业务,多为汽车内饰、照明等传统业务。而在全球汽车行业智能化、电动化转型加速的大背景下,通过剥离上述业务,某种程度上,汽车零部件巨头能够实现“回笼资金、轻装上阵”的目的。

组成部分。”

在业内看来,持续加码中国市场的零部件巨头,与其寻求提高本土化响应速度、融入中国汽车行业创新浪潮等诉求密不可分。

“去年,我们在中国的订单量实现稳健增长,这充分印证了我们在中国市场的深厚积累与强劲势能。我们将持续深化研发、管理及价值链的本土化布局,以中国创新赋能全球市场,携手中国车企共拓全球版图。”欧摩威相关负责人表示。

而采埃孚董事彼得·霍得曼此前直言:“亚太区,尤其是中国,不仅是采埃孚集团的重要战略市场,更是全球汽车技术创新的核心引擎。中国市场对智能化和创新出行方式接

而纵观汽车零部件巨头对于出售业务的表述,“减少负债”“聚焦主业”也成为高频词汇。以出售旗下照明业务与车顶系统业务的麦格纳为例,麦格纳相关负责人此前表示:“本次公告印证了我们秉持核心战略原则、主动优化业务资产组合的决心。”

“麦格纳将持续聚焦能够支撑公司长期增长、利润率及投资回报目标的核心业务。”对于出售上述业务,麦格纳相关负责人同时表示,“我们将全力保障员工、客户及所有相关利益方实现平稳业务过渡。”

而此前宣布将高级驾驶辅助系统(ADAS)业务出售给哈曼的采埃孚(ZF),其首席财务官Michael Frick曾直言:“出售所带来的收益将有助于显著减少采埃孚集团的金融负债。销售所得与提升有机金创造能力的绩效措施相结合,有助于加快债务削减。”

受度高、发展迅速,为采埃孚提供了理想的创新沃土。”

但在行业“新四化”加速演进、中国零部件企业崛起的形势下,海外零部件企业无疑也面临诸多挑战。章弘就认为,海外零部件巨头还需在软件研发、创新商业模式、优化供应链等方面作出根本性变革。如在优化供应链方面,章弘认为,这些海外零部件巨头需要建立本地化供应链,提高响应速度。

对于出售梅赫伦电子制动系统工厂的原因,未来是否有类似资产优化计划等问题,记者此前致电欧摩威投资(中国)有限公司注册电话,未能接通,而将采访提纲发送至欧摩威相关邮箱,截至发稿,亦未获得回复。