

沃兰特股改或为上市前奏 盈利拐点尚待时日

中经实习记者 徐倩 记者 石英婧
上海报道

近日,作为上海“eVTOL 五小龙”之一,上海沃兰特航空科技股份有限公司(以下简称“沃兰特”)举动频频,在C+轮融资后又于近日完成了新一轮股改。

据企查查更新信息,7月,沃兰特完成股份制改造,公司名称从“上海沃兰特航空技术有限责任公司”

适航取证时间为关键

从全球来看,适航取证的时间和速度往往决定着一家eVTOL企业能否活下来。

中国民航局数据显示,2025年,中国低空经济市场规模已达1.5万亿元,无人机运营企业近2万家,eVTOL年度订单总额超300亿元。到2035年,中国低空经济市场规模有望达到3.5万亿元。

放眼全国,“天空之城”的角逐早已白热化。在这场竞争中,上海走在前列,其中沃兰特、峰飞航空、时的科技、御风未来、天翎科,被业界誉为上海“eVTOL 五小龙”,五家企业分别代表了不同的技术路线。

2026年5月,沃兰特在四川自贡完成了中国高等级商用客运eVTOL的首次“有人驾驶转换飞行”。所谓“有人转换飞行”,是指航空器在试飞员驾驶状态下,从旋翼垂直起降模式平滑切换到固定翼水平巡航模式的全过程。

放眼全球,此前仅有美国Joby和英国Vertical两家企业完成eVTOL载人转换飞行。沃兰特成为全球第三家、中国第一家掌握该技术的企业。

对于沃兰特的竞争优势,江翰指出:“第一,沃兰特的核心竞争力,其实是踩准了上海低空产业的区位红利,又在有人驾驶转换飞行这个细分技术点上抢了国内第一的身位。第二,大量的融资在行业普遍缺钱的阶段,给了它比同行更足的试错空间。第三,背靠上海的产业

变更为“上海沃兰特航空科技股份有限公司”,注册资本从约391万元增至2730万元。这一动作被市场普遍解读为搭建了符合A股上市要求的股份公司架构。

对于股改的背后原因,是否计划上市、确认订单情况、适航取证进度、盈利等问题,《中国经营报》记者联系沃兰特方面,其相关负责人回复表示:“目前不方便接受采访。”

“股改只是上市的标准前置动作,离真正的上市倒计时还差得远,不能直接画等号。”由于沃兰特目前尚未盈利,盘古智库高级研究员江翰进一步解读称,“A股科创板允许未盈利硬科技企业上市,对研发投入、技术壁垒有明确要求,新修订的规则还优化了未盈利企业的治理衔接。港交所对未盈利生物科技、硬科技企业有明确的市值、研发时长门槛,流动性更偏向国际投资者。”



沃兰特参加2026国际低空经济博览会。

夏治斌/摄影

配套和政策支持,能快速对接长三角的货运、通勤场景资源,这是很多外地同行比不了的。”

不过,此次飞行仍属于工程开发试飞阶段,尚未进入适航审定程序。VE25-100的型号合格证(TC)申请于2023年9月获得受理,当前该型号关键系统设备软硬件的适航审查处于SOI#2(SOI#2距离最终取证仍有多个审查阶段包括SOI#3、SOI#4等)阶段。从技术突破到正式取证,仍有不短的路要走。

作为低空经济领域的专家,中大咨询集团副总裁、交运物流与旅游及先进工业品制造行业负责人于占福从行业角度向记者解释了“有人转换”的难度:“无人转换到有人转换;跨越的不是‘多载一个人’。其技术难度的跨越可以归纳为三个层次,而它们的性质完全不同。第一层,从‘可接受失败’变为‘不可接受失败’。第二层,人进入了控制回

路,这意味着机上飞行员进入视线受限、直接暴露于震动、噪声与温度环境,且必须依赖有限的显示与告警界面完成状态判断。第三层,监管门槛本身就是一道硬关。一个量化的参照:Vertical Aerospace(一家英国电动垂直起降飞行器制造商)为获得英国民航局批准开展有人驾驶转换测试的Permit to Fly,需验证全部200项‘最低安全飞机’要求,并提交逾2万页材料,这是‘把人放上飞机’这件事本身的监管代价。”

从全球实践来看,适航取证的时间和速度往往决定着一家eVTOL企业能否活下来。

不容忽视的是,适航认证的窗口期正在收窄。据中商产业研究院数据,2026年中国eVTOL市场规模预计达95亿元,但全行业仅十余家企业进入适航审定阶段。TC(测试周期版本)获取周期普遍需3至5年,涵盖数百项测试,需要大量的时间和数据成本。

1900架订单的“含金量”待验证

订单的“含金量”一直是行业关注的焦点。根据此前公开披露的信息,沃兰特整体意向订单数量已超过1900架,但是累计确认订单仅14架。

在此次股改前,据企查查信息,今年5月,沃兰特宣布完成C+轮融资,这已是该公司在一个月内完成的第二笔大额融资,融资金额近10亿元,参与投资的机构包括国寿投资、上海闵金投、蔚来资本、基石资本、中网投。公开数据显示,沃兰特航空成立5年以来,通过13轮市场化融资,累计募集资金超50亿元,创下国内载人eVTOL领域单笔融资最高纪录。

不仅仅是融资获得突破,在商业化层面,沃兰特公布的数据也颇为亮眼,其宣布海内外订单数量已超1900架,金额达475亿元,其中海外订单超500架。2026年7月,沃兰特与印尼WhiteSky公司、民生金租完成260架采购订单签约。

然而,订单的“含金量”一直是行业关注的焦点。截至目前,沃兰特并未披露确认订单的真实数量。根据此前公开披露的信息,沃兰特累计确认订单14架,

整体意向订单数量已超过1900架。这并非最新的确认订单数据,记者也联系了沃兰特方面询问确认订单的情况,但未有回复。

从eVTOL行业来讲,意向订单和确认订单的转化如何,江翰指出:“eVTOL行业还在商业化早期,从意向订单到确认订单再到最终交付,全链路转化率普遍偏低,大多不到5%,很多意向单只是框架协议,没有强法律约束力。”

至于如何看eVTOL行业“确认订单”,于占福认为:“确认订单是意向订单之外的一个非常重要的细节口径,它一般绑定了定金或预付款,在意向订单中的占比很小。目前全球只有极少数的公开拆分披露,一个例证是Eve Air Mobility:约2700架意向订单中,确认订单100架,占比3.7%。这不是eVTOL特有的现象,而是航空制造业的长期规律。所以,从行业角度,我们看eVTOL订单时,不应单看订单总额,更要尝试

穿透式地跟进三个指标——带预付款的订单架数、单机预付款金额以及客户是否已持有相应的运营资质。这三项决定订单的真实含金量。”

据沃兰特公司创始人兼CEO董明在今年6月的媒体线上交流会上透露,沃兰特今明两年目标是实现5—10架交付,从今年下半年或明年上半年开始,选择2家国内客户、1家海外客户验证飞机的真实经济收益能力。

从1900架订单到5—10架交付,这个差距本身就说明了eVTOL行业从“意向”到“落地”的距离。对此,江翰指出:“沃兰特今明两年5—10架的交付目标,放在当前国内行业里属于中等偏上水平,毕竟多数同行还卡在适航试飞阶段,连小批量交付的时间表都没明确。这个目标也从侧面说明沃兰特自己也清楚,大规模交付的条件还远未成熟,先小步试跑验证运营逻辑才是务实选择。”

是否能跨越盈利门槛?

从业内来看,盈利也是eVTOL企业难跨过的一关。

盈利是资本故事最终要回答的问题。董明表示,商用客运eVTOL“现在正处于早期酝酿阶段,还未有成熟量产的产品,未来5至10年才是行业早期闭环成型期”。

在运营成本方面,沃兰特测算标准机型飞行5分钟、行程20公里,单座成本为60元,对此,公司也计划启动经济性验证工作。

但“实测”与“盈利”之间仍有距离。从5—10架交付到百亿元营收,从单座成本60元到整体盈利,沃兰特需要跨越的不仅仅是技术门槛,更是商业模式的验证。这意味着,沃兰特还需要更长时间的“安全窗口”来完成适航取证和商业化起步。

从业内来看,盈利也是eVTOL企业难跨过的一关。多家布局低空业务的上市公司2026年上半年业绩均出现亏损扩大、营收不及预期的情况,行业商业化落地进程不及预期。

比如,四创电子预计2026年上半年归母净利润亏损1.21亿元至1.55亿元;苏州科达预计2026年上半年净亏损2.7亿元至3.3亿元。低空安全这类新兴业务受技术验证周期长、行业整体应用落

2026年上半年亏损超1.6亿元 “具身智能概念股”上纬新材业绩“变脸”

中经记者 方超 石英婧 上海报道

具身智能热度持续攀升的大背景下,行业热门股上纬新材(688585.SH)上半年却陷入亏损境地。

日前,上纬新材对外发布2026年上半年业绩“由盈转亏”

上半年业绩报告。报告期内,其营业收入8.03亿元,同比增长2.42%,但归母净利润则为-1.67亿元,同比大幅下滑656.97%。

《中国经营报》记者注意到,在上半年业绩亏损的情形下,此前已确立

“新材料+具身智能”双轮驱动战略的上纬新材,当下正在大力加码机器人赛道。其在近期推出一份股权激励计划,其中提及:“以2026年新业务收入为基数,2028年新业务收入净增长率不低于700%。”

“贵公司半年前发布的‘启元Q1’研发进度如何?如果再晚,可能要失去市场先机了。”日前,有投资者在上证e互动询问上纬新材,后者回复称:“公司消费级具身智能机器人正在研发中,相关研发工作有序推进。”

新材董事长。

在此情形下,上纬新材的业务方向也发生了变化,上纬新材在2025年度报告中表示,在确保新材料主业稳健发展的前提下,该公司布局消费级具身智能机器人业务的探索与发展,积极推进团队组建、样机研发、用户需求调研等核心工作。

因智元系入主而受到市场高度关注的上纬新材,其今年上半年却对外交出了一份“增收不增利”的成绩单。

财务数据显示,2026年上半年,

上纬新材实现营业收入同比小幅上升2.42%,但归母净利润则为-1.67亿元,同比下降656.97%;扣非归母净利润为-1.69亿元,同比下滑749.01%。

对于利润下滑,上纬新材在2026年半年度报告中表示:“因报告期内研发投入增加,使公司利润总额、归属于上市公司股东的净利润下降。”相关数据显示,今年上半年,上纬新材研发费用投入1.80亿元,其中消费级具身智能机器人业务研发投入1.64亿元。研发费用占营业收入比例达到22.46%,

同比增加19.72个百分点。

值得注意的是,在此前的2025年,上纬新材归母净利润也出现了大幅下滑。Wind数据显示,2025年,上纬新材营收为17.97亿元,同比增长20.29%;归母净利润为0.41亿元,同比下滑53.67%。

“主要原因是公司为进一步提高核心竞争力,加大新材料业务研发投入及探索业务新方向增加研发投入、计提投资损失和信用减值损失等。”对于利润下滑,上纬新材方面彼时如此解释。

机器人业务3年近7倍增长目标承压

记者注意到,自智元系入主以来,加码机器人新业务的上纬新材,在研发团队完善、机器人产品推出及销售渠道搭建等方面取得了系列进展,如在机器人产品方面,上纬新材已研发推出2款消费级具身智能机器人“启元Q1”与“启元T1”。

上纬新材2026年半年报显示,截至目前,该公司消费级具身智能机器人业务已预收货款人民币2.1亿元,不过上纬新材方面也对此强调:“尚未形成营业收入。”

不仅如此,日前,上纬新材还对外抛出一份股权激励计划,进一步发力消费级具身智能赛道。

上纬新材对外发布的《2026年限制性股票激励计划(草案)》(以下简称《激励草案》)显示,该激励计划拟授予激励对象的限制性股票数量为806.7235万股,涉及激励对象共计

347人。

翻阅上述《激励草案》可发现,上纬新材对机器人新业务的发展似乎寄予厚望。据悉,上纬新材推出的激励计划的业绩考核年度为2026—2028年3个会计年度,并分年度对业绩指标进行考核,其中,“2026年,自公司控制权变更后开展的新业务(剔除新材料业务,以下简称‘新业务’)收入占总收入比例不低于25%”。

《激励草案》同时显示,以2026年新业务收入为基数,2027年新业务收入净增长率不低于160%,而2028年新业务收入净增长率则不低于700%。在外界看来,按照上纬新材自2025年起确立的“新材料+具身智能”双轮驱动战略,其《激励草案》中提及的“新业务”即为机器人业务。

进一步梳理可发现,上纬新材上述《激励草案》除了对机器人新业务确立3

年内实现约7倍增长的目标外,也对每年度的新业务发明专利新增申请量、新业务研发投入占比设立了考核指标。但引发市场广泛关注的是,上述《激励草案》并未设立利润考核指标。

对于上纬新材本次股权激励不考核利润,盘古智库高级研究员江翰向记者分析表示:“消费级具身智能机器人尚处于从技术验证向商业化过渡的早期阶段,公司半年报也明确指出该业务处于研发及应用场景验证阶段,暂未产生营业收入和利润。”

“此外,从激励机制设计来看,本次激励覆盖347名员工,且排除了董事、高管和核心技术人员,全部向中层骨干和一线执行团队倾斜。将收入、专利、研发投入三项指标绑定到一线团队,实际上是把新业务的落地压力直接拆解到执行层面,用高门槛的业绩指标倒逼团队从场景验证快速走向规模化营收

突破。”江翰向记者表示。

而在外界看来,当下消费级具身智能赛道仍然面临核心零部件成本高企、商业模式尚未跑通等多重挑战,上纬新材上述股权激励计划能否实现,或许仍要等待时间去验证。

“公司新产品实现规模量产尚需一定时间推进落地,产品上市时间以及产品上市后市场推广情况均具有一定不确定性。截至目前,公司股票市盈率较高。”上纬新材近期也在《股票交易风险提示公告》中表示,消费级具身智能面临“市场和经营风险”“供应链及成本风险”等。

对于机器人新业务规模化盈利时间点、股权激励计划未设定利润考核指标原因等问题,记者此前致电上纬新材董秘办,按照要求将采访提纲发送至该公司邮箱,但截至记者发稿,未获得进一步回复。

上接B10

哪些行业最先受益?

在众多应用场景中,汽车总装的实践走在行业前列,已有不少机器人成为生产线上的“工人”。

记者了解到,在本届WRC上,乐聚夸父人形机器人复刻车企产线,面向北汽、一汽、江汽交付样机,开展拆垛、物料上料POC测试;小米人形机器人展出汽车工厂实测数据,在自攻螺母上件工作站实现最高98%作业成功率,满足整车厂生产节奏要求。优必选、砾石分别带来钣金件搬运、内饰精密插接的作业方案;璇玑动力四足机器人落地上汽厂区,完成工厂7×24小时巡检值守。

NAVIAI人形机器人是浙江人形在本届WRC重点展示的产品。据上述浙江人形相关负责人介绍,在汽车车间,NAVIAI以最高0.03mm精度执行精密装配,让浙江人形与全球最大的汽车主机制造商建立了从研发到生产的深度合作。

除了汽车总装外,物流仓储、电力能源、应急消防等赛道也率先获得机器人“红利”。这些岗位普遍重复度高、劳动强度大、作业环境高危,客户愿意为稳定作业能力付费,因此成为人形机器人企业率先布局、落地的应用场景。

记者从魔法原子方面了解到,在公共安全方面,2026年5月,魔法原子与无锡市公安局达成战略合作

作,首批完成Y1、轮式四足MagicDog-W及人形MagicBot Gen1等十余台设备的集中采购与部署,目前相关装备已实现规模化应用。其中,人形交管机器人在无锡马拉松上岗,成为全球首个获批在大型公开赛事执勤的机器人交警。

WRC现场,云深处科技首次集中展出了能源电力、应急消防、安防巡逻、工业运维、民生服务、教育科研六大场景中的标准化解决方案。其中,在应急消防解决方案中构建侦察、灭火、通信、运输一体化作业矩阵,让机器人率先踏入最危险的未知地带,为救援决策提供第一手情报。

“这些标准化解决方案,是基于1200余个真实场景的积淀与打磨,云深处科技将丰富的落地经验转化为可复制、可交付的标准化能力,输出标准化行业产品,推动具身智能走向规模化应用。”云深处科技相关负责人强调。

上述云深处科技相关负责人进一步表示,本届WRC以“人机共生,产需共融”为主题,而真正的“共融”从不发生在聚光灯下,而是发生在当一台台机器人接过人类不愿、不能、不敢承接的任务时;真正的“共生”不是舞台上的并肩展示,而是深夜里、危情中、恶劣工况下,人与机器彼此托底的默契。