

# 经济导报



ECONOMIC HERALD

## “联姻” 万达控股集团 宁德时代剑指山东273亿绿电直连项目

◆ 导报记者 初磊 济南报道

当动力电池龙头宁德时代遇上鲁企巨头万达控股集团，会碰撞出怎样的产业火花？近日，双方签署的战略合作协议，引发行业高度关注。山东绿电直连示范工程，也有望由此破局。万达控股集团微信公众号消息显示，公司与宁德时代旗下时代绿色能源有限公司（下称“时代绿能”）近日在东营签署战略合作协议。双方的此次合作不是一笔简单的绿电采购合同，而是电力系统的全链条服务协议，为化工企业与绿色能源企业的合作提供路径。

>> 详见2版



制图/小犇

业绩波动明显 去年由盈转亏

## 雷达汽车山东被吉利正式“收编”

◆ 导报记者 孙罗南 济南报道

5月15日，吉利汽车控股有限公司（00175.HK，下称“吉利汽车”）披露关联交易公告，宣布将收购雷达汽车（山东）有限公司（下称“雷达汽车（山东）”）、雷达汽车销售有限公司等资产，交易总金额约2.18亿元。

其中，雷达汽车（山东）100%股权交易对价为1.59亿元。交易完成后，雷达汽车（山东）等公司将成为吉利汽车

全资附属公司。这也意味着，吉利旗下唯一的皮卡品牌“雷达”，进一步完成内部资源整合。

位于山东淄博淄川的雷达汽车（山东），近年来不仅承载着吉利在新能源皮卡领域的布局，也被当地视为新能源汽车产业的重要抓手。

经济导报记者注意到，公告披露，雷达汽车（山东）2025年已由盈转亏，税后亏损864.6万元，而其前一年还实现税后盈利6774.3万元。

此次交易属于关联交易。雷达汽车（山东）原本由浙江雷达汽车持有，而后者由吉利控股控制

### 公司去年由盈转亏

公告显示，雷达汽车（山东）“拥有雷达皮卡产品的核心资产与价值，并负责雷达产品线管理”，覆盖“上游部件采购、中游整车制造及下游汽车销售”等环节。

从财务数据来看，这家新能源皮卡公司近年业绩波动较为明显。吉利汽车披露的数据显示，

雷达汽车（山东）2024年实现税前溢利9041.1万元、税后溢利6774.3万元；但到2025年，其税前亏损1152.8万元，税后亏损864.6万元，由盈转亏。

截至2025年末，公司资产净值约1.59亿元，与此次收购估值接近。

对于收购原因，吉利汽车表示，收购事项“使本集团得以将一

个新能源皮卡品牌纳入其业务，从而扩大及丰富其产品组合”。

公告还称，中国皮卡市场展现出显著的增长潜力，而电动化及智能汽车技术的发展以及油价的上涨共同提升了市场对新能源皮卡的关注与需求，同时“各地对皮卡限制政策逐步放宽”。

吉利汽车认为，整合雷达业务后，有助于“减少重复投资、

提升营运效率及加强成本控制”，并借助集团国际分销渠道推动海外出口。

不过，新能源皮卡仍属于相对“小众”赛道，其发展有待观察。

公告显示，此次交易属于关联交易。雷达汽车（山东）原本由浙江雷达汽车持有，而后者由吉利控股控制。

### 吉利的淄博淄川布局

从公开信息看，雷达汽车（山东）注册地址位于山东省淄博市淄川区经济开发区。其前身为“吉利皮卡汽车部件（山东）有限公司”，2022年更名为雷达汽车（山东）有限公司。

资本运作层面之外，吉利在淄博淄川的产业布局，同样值得关注。

早在2020年，吉利便已与淄博市淄川区展开合作。公开信息显示，当年，淄川区政府与吉利新能源商用车集团有限公司收购唐骏欧铃股权案”，这笔交易随后正式落地。

淄博下线生产。

与此同时，淄川区国资也启动了对本地车企山东唐骏欧铃汽车制造有限公司（下称“唐骏欧铃”）的股权转让。彼时，淄博市淄川区财金控股有限公司挂牌转让唐骏欧铃100%股权，并对受让方设置了“世界500强汽车企业”等条件，市场普遍将目标指向吉利。

2021年初，国家市场监督管理总局反垄断局无条件批准“浙江吉利新能源商用车集团有限公司收购唐骏欧铃股权案”，这笔交易随后正式落地。

资料显示，唐骏欧铃原为淄

川区国资控股企业，其前身可追溯至1956年成立的淄博汽车制造厂，拥有整车生产资质及较完整的轻卡制造体系。

此后，吉利逐步以淄博基地为基础，推进新能源皮卡布局，最终孵化出“雷达”品牌。

对于吉利汽车的落地，淄川区曾给予高度重视。

2021年，淄川区曾专门成立“吉利汽车服务专班”，并明确将吉利汽车项目作为全区“一号工程”，提出“顶格服务、顶格协调”。根据官方信息，淄川区还曾为项目争取209亩用地指标。

在2025年重点任务中，当地仍提出“支持吉利商乘两用纯电皮卡下线量产，力争全年新能源汽车产量达到5万台以上”。

就在今年4月，淄博市委主要负责人率队赴长三角考察期间，还专门前往吉利控股集团，与李书福等高层座谈。

淄博方面提出，希望吉利“巩固扩大现有产能，布局落地更多车型”，并在场景搭建、产品推广、产业链招引等方面深化合作。

吉利方面则表示，将“加大产业布局倾斜力度，加快推进合作项目落地达效”。

## 股市又现天价离婚案 顺络电子总裁98%股份被分割



5月14日晚，顺络电子（002138.SZ）发布股东权益变动公告，披露公司董事、总裁施红阳与妻子杨柳已解除婚姻关系。根据《离婚分割股权协议》，施红阳拟将其名下525.28万股公司股份过户给杨柳，占其自身持股总数的98%，按5月15日收盘价35.63元/股计算，这部分股权市值约1.87亿元。

## 上市仅18天！ A股“新股王”诞生



5月18日，联讯仪器（688808.SH）盘中扩大涨幅至13%，股价反超贵州茅台（600519.SH），成为A股“新股王”。截至当日上午11点11分报1342元/股，较发行价（81.88元/股）上涨超15倍。4月24日，联讯仪器挂牌上市，仅仅18个交易日便登上A股“股王”宝座。

### 经导财评

## “词元”套餐面市 运营商抢人“算力”赛道

◆ 导报记者 刘勇

5月17日，中国电信正式推出系列商用词元（Token）套餐，产品面向个人及家庭用户。中国电信也由此成为业内首家从集团层面推出词元套餐的运营商。

与此同时，中国移动、中国联通旗下地方分公司也纷纷在各地上线同类产品。一时间，“像售卖流量一样售卖词元”成为三大运营商共同的发展方向。

运营商推出词元套餐是大势所趋。

一方面是算力需求爆发催生的商业模式革新。随着AI应用从“辅助工具”向“执行主体”演进，我国日均词元调用量两年增长超千倍，2026年3月已突破140万亿。传统流量套餐模式，已无法适配AI服务背后弹性化、差异化的算力消耗需求。而词元作为大模型处理信息的最小基础单元，兼具可计量、可定价、可交易三大核心属性，完美破解了算力精细化计费的行业难题。

套餐采用阶梯定价模式，可覆盖各类用户多元使用需求，沿用早年流量套餐的普及思路，以普惠定价逐步培养用户算力使用习惯。这一业态转变，既满足了市场对AI算力精细化计费的刚需，也标志着运营商正加速从传统通信管道企业向综合科技服务企业转型升级。

此外，传统移动通信业务市场日趋饱和，云计算、智能算力等新兴业务，已然成为企业第二曲线增长的核心驱动力。数据显示，2026年一季度，三大运营商净利润集体承

压，传统语音和移动业务ARPU值（每用户平均收入）持续走低，流量红利逐渐消退。在通信行业“管道化”发展困局愈发凸显的背景下，如何盘活企业多年来在智算中心、AI基础设施领域的巨额投入，成为决定企业未来十年发展的核心考题。而词元作为AI领域的信息计量单位与价值结算核心锚点，为运营商搭建起一条绝佳路径，可将抽象算力转化为可计量、可定价、可流通交易的标准化商品。

需要注意的是，目前各家运营商推出的词元套餐，尚未建立统一行业定价标准。如每月1000万词元的服务，中国电信定价9.9元，中国移动北京分公司则定价24.9元；中国移动上海分公司推出了通用服务，1元可购买40万词元；中国移动山东分公司则推出了Lite体验套餐，9元可购买250万词元；中国联通上海分公司也推出了面向OPC（一人公司）的专属词元优惠套餐。除定价体系混乱外，更为核心的是词元经济生态尚未实现互联互通。中国电信词元主要适配自家星辰大模型及旗下生态模型，不同模型调用设有专属折扣系数，用户切换使用模型后，实际可用词元额度会随之变动。词元跨平台流通体系与行业统一标准化定价机制仍未建成，行业生态壁垒问题突出。

对于运营商来说，接下来要面对的是，如何把海量算力储备转化为长效可持续的商业收益，如何在培育用户使用习惯与实现商业盈利之间找准平衡点。

责任编辑:杨学萍 视觉总监:小犇