



探寻产业发展“新引擎”

中国汽车“出海”新范式

■本报记者 刘钊 李如是

9月25日,随着清脆的铃声回荡,奇瑞汽车正式登陆港股,完成了向资本市场重要参与者的关键一跃。

奇瑞汽车的崛起,并非个例,而是中国汽车产业全球化浪潮的缩影。《证券日报》记者曾在阿姆斯特丹的晨光里,看到极氪流线型车身穿梭在运河旁的车流中;也曾抵达新加坡樟宜机场时,见到三辆比亚迪汉EV正依次补能。一个个随处可见的鲜活场景,都在展示着中国汽车全球化的新故事。

北方工业大学教授、汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示,如今的中国汽车,正以远超市场预期的速度,打破传统全球汽车产业格局。从最初单纯的产品出口,到如今主动输出技术标准、供应链体系、创新商业模式,整个中国汽车产业链组成“出海舰队”驶入海外市场,参与全球供应链,在协作共荣上走得扎实而坚定。

中国国际贸易促进委员会汽车行业分会助理会长柴崇祥预计,2025年,中国汽车出口量将突破600万辆,继续保持全球第一。

从“跟随”到“引领”

中国汽车“出海”的叙事要从最初的代工模式讲起。在燃油车时代,中国汽车企业为外国品牌代工零配件;引进国外技术,从发动机到整车设计都遵循外国标准,是全球汽车产业既定路径的“跟随者”。而故事的当下,全球汽车产业正迎来新能源与智能化的深刻变革,中国汽车已经成为“引领者”。

长安汽车欧洲事业部常务副总经理殷刘在接受《证券日报》记者采访时表示:“在新能源、智能化、设计造型等核心领域,中国车企已掌握主动权,走出一条差异化的竞争之路。”

“在阿姆斯特丹和鹿特丹的门店,比亚迪成了热销款,再也不是几年前‘小众品牌’的模样。”某荷兰汽车经销商负责人对中国汽车的变化深有感触。近两年,比亚迪、小鹏汽车等中国品牌快充速度、蔚来换电高效服务赢得了荷兰消费者青睐。

在接受《证券日报》记者采访时,上述荷兰汽车经销商负责人的话语里满是对中国汽车品牌崛起的认可,“越来越多荷兰消费者愿意选择中国汽车。很多车主反馈,开车去瑞士的路上,充电和换电都很方便,技术的先进让人难



图①为蔚来在荷兰投建的首座换电站

图②为小鹏汽车“城堡式”欧洲门店

(公司供图)

以置信。”

这种认知的转变,源于中国汽车产业实力的根本性跃升。2024年欧洲杯的绿茵场上,巨大的“BYD”标识格外醒目。比亚迪正以刀片电池、e平台3.0等硬核技术为核心竞争力,将中国汽车的技术实力,烙印在全球市场的版图上。

不只比亚迪,中国车企的“出海”策略各有特色。吉利汽车以技术合作为突破口,打开东南亚市场的大门;公司向马来西亚宝腾输出技术标准与供应链体系,助力其新能源汽车市占率涨至25%。奇瑞汽车将“车主健康守护计划”延伸至海外——在俄罗斯建立24小时道路救援网络,在巴西推出“7天无理由退换”服务,推动其海外用户复购率达42%。

在多种“出海”模式的助力下,中国汽车出口量从2021年开始突飞猛进,每年都有百万辆的增量。中国汽车工业协会数据显示,今年1月份至8月份,我国汽车出口总量达429.2万辆,同比增长13.4%。其中,新能源汽车出口量153.2万辆,同比增长87.3%。

值得关注的是,中国汽车“出海”的区域布局也在加速优化。据记者汇总多家机构数据,今年上半年,在俄罗斯市场,中国汽车品牌的份额已攀升至50%,成为当地消费者的主流选择;在欧洲,新车注册中,有5.1%为中国品牌;在南美洲市场,中国车企份额达6.7%,且仍在持续增长;亚洲、欧洲、南美洲三大区域,共同构成中国汽车海

外市场的“基本盘”。

告别“单兵作战”

整车出口屡创佳绩的同时,中国汽车产业不仅海外建厂,还以产业链协同模式“出海”,突破贸易壁垒与供应链风险,实现从“产品输出”到“生态引领”的深层跨越。

车百会理事长张永伟对《证券日报》记者分析道,当前国际贸易关系日趋复杂,技术壁垒、跨行业融合等潜在风险,让传统“品牌出海+整车投资”的单一模式难以继。在此背景下,推动中国整车企业与供应链深度融入世界汽车市场,实现产业链协同“出海”,成为突破困局的关键路径,“一车出海带动全链”的优势,正在全球市场中加速显现。

如今的中国汽车“出海”,已彻底告别早期“单兵突进”的整车出口阶段,迈入以车企为领航、零部件企业为追随、服务配套为补给的“出海舰队”新阶段。

在泰国,中国汽车产业链的“集群效应”已然成型。比亚迪、长城汽车等20余个中国汽车品牌率先扎根当地,随之而来的是上下游零部件企业的密集落地;中创新航、国轩高科、蜂巢能源科技等动力电池巨头纷纷在泰国建设工厂,总投资额超300亿泰铢,为整车生产提供核心能源支撑;汽车零部件龙头宁波拓普集团也将在泰国投资不超过3亿美元建设新工厂,进一步完善当地零部件供应体系。

这样的产业链协同场景,在

全球多地不断复制。比如,在欧洲腹地匈牙利,比亚迪率先投建欧洲总部工厂,成为产业链“领航者”;宁德时代、亿纬锂能迅速跟进入驻,其中宁德时代更计划将匈牙利工厂打造为欧洲最大电池工厂,为区域内整车生产提供就近配套;随后,锂电池隔膜生产商恩捷股份的匈牙利工厂一期顺利投产,华友钴业在当地布局的高镍型动力电池用三元正极项目稳步推进。从整车到核心零部件,中国汽车产业链在欧洲市场形成紧密的协同网络。

除了生产端的协同,服务配套的“补给”作用也日益凸显。以上汽集团旗下安吉物流为例,其自营船队不仅满足上汽自身的海外运输需求,更向奇瑞、长城等其他车企开放服务。这种跨企业的物流协同,降低单一企业的运输成本,提升了中国汽车出口的整体效率。

警惕“内卷外溢”

当中国汽车品牌在全球主流市场崭露头角时,产业繁荣的背后,一场关于“全球化理念”的深刻转型正悄然发生,即从单打独斗到协作共荣,中国车企正用创新合作模式打破传统“出海”逻辑。

中国车企已经意识到,如果仅仅是将国内汽车产业链照搬于海外,持续内卷进行“价格战”,不仅会让中国汽车品牌在海外市场被贴上“低质低价”标签,丧失消费者信任;还会严重扰乱当地市场秩序,引发“反倾销”“不正当竞争”调查,乃至出现贸易摩擦。一种“反向合资”的“出海”思

维悄然成型。比如,零跑汽车与Stellantis集团合资成立“零跑国际”,借助后者成熟的本地渠道网络,以轻资产模式顺利切入欧洲市场;大众汽车发挥其全球布局的渠道与供应链优势,助力小鹏汽车加速开拓欧洲市场;吉利汽车控股股东投资并成为雷诺巴西公司少数股东,获得本地化生产基地与服务网络支持。这些“反向合资”案例,虽起步时间不长,却展现出强劲的发展势头,且不断向技术、供应链等多层面渗透。

浙江大学新能源协同创新中心研究员林弘昌认为,“反向合资”标志着中国汽车产业正在跨越式迈向“全球协作”,让中国汽车在全球产业链中的角色从“参与者”向“协同者”升级。

同时,已成长起来的海外汽车产业集群,不仅为中国汽车品牌供货,还成了全球汽车供应链的一环。例如,宁德时代匈牙利工厂的客户覆盖范围包括奔驰、大众等头部汽车品牌,恩捷股份马来西亚工厂则服务于东南亚及日韩市场。

展望未来,黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示:“从输出产品到扎根当地、共建生态,中国汽车产业的全球化布局已迈入新阶段。如今的中国汽车,正以结构优化、形式多样、产业链协同、与当地合作共赢的全新姿态,改写全球汽车产业的竞争规则。摒弃零和博弈,拥抱协作共荣,中国汽车不仅在重塑自身的全球化形象,更将为全球汽车产业的可持续发展,提供中国方案。”



记者观察

中国通信业要实现从“连接”到“赋能”的关键一跃

■贾丽

在2025年中国国际信息通信展上,一个个技术应用场景编织出通信业的发展蓝图。在笔者看来,未来的通信业,核心在于以“网”为坚实基础,以“融”为根本路径,打通AI技术从实验室到实际生活场景的“最后一公里”,使AI技术真正成为驱动实体经济发展新引擎。

如果说AI是驱动发展的强大引擎,那么通信网络就是保障引擎高速运转的“高速公路”。从地面的5G-A以及F5G-A,到空中的临近空间飞艇、无人机,再到未来的6G分布式智治网络,通信业正构建一个“空地海”一体化的立体网络体系。这张网,不仅要“联得广”,更要“联得深”“联得智”,并为AI的泛在化应用提供无所不在的连接和触手可及的算力。

那么,在人工智能浪潮席卷全球的今天,中国通信业如何实现从“连接”到“赋能”的关键一跃?笔者认为,这需在以下三个方面持续发力。

其一,强化“标准引领”,打破技术与应用的障碍。当前,AI与通信技术的融合创新日新月异,但不同厂商、不同行业间的接口标准、数据格式、协议体系仍存在壁垒,导致“连而不通”“通而不畅”。建议产业链头部企业、机构联合上下游,加快推动面向AI+通信的融合标准体系建设,特别是在工业互联网、车联网、低空经济等重点领域,让不同“车型”的AI应用都能安全、高效地通行,降低各方跨平台、跨系统集成难度。

其二,构建“共享中台”,降低中小企业转型门槛。从笔者调研来看,算力能耗、中小企业转型成本、商业模式创新等,均是横亘在行业前的现实挑战。中小企业是实体经济的毛细血管,但其普遍面临技术人才缺乏、资金实力不足,难以独立承担高昂的AI转型成本。各地可以鼓励和支持龙头企业、运营商、云服务商共同打造开放共享的“AI+通信”赋能中台,让中小企业可以像“插电用电”一样,按需调用AI能力,实现“拎包入住”式的数字化转型。这不仅极大激发市场活力,也能避免重复建设,提升资源配置效率。

其三,以场景创新攻坚“应用深水区”,建立技术验证场。从工业互联网的AI质检、智慧矿山的无人驾驶,到家庭场景的全屋智能,中国通信业正以前所未有的深度和广度,与千行百业的生产流程、商业模式、用户体验深度融合。这种融合,正推动通信业自身从“流量经营”向“体验经营”转型,也推动着实体经济从“传统制造”向“智能制造”升级。

各地可以针对AI在工业环境可靠性、5G在复杂场景适应性等痛点,推动“数实融合场景攻关”等专项建立,支持在制造业、能源、交通等领域建设一批数字技术示范应用场景,鼓励企业在真实产业环境中锤炼技术,加速技术从“可用”到“好用”的蜕变。

潮涌江间,奋楫者先。站在新的历史起点,中国通信业正勇立AI时代潮头,也必将为中国经济高质量发展注入源源不断的动能。

9月份以来多家上市公司相继披露大额订单

■本报记者 陈红

9月份以来,A股多家上市公司密集披露大额订单,涉及汽车零部件、新能源、电力设备、工程建设等领域。在分析人士看来,这既体现出产业需求的结构性恢复,更凸显核心赛道的生机勃勃。

具体来看,9月25日,苏州瑞玛精密工业集团股份有限公司发布公告称,公司子公司普莱德汽车科技(苏州)有限公司收到国内某车企新能源车型平台项目空气弹簧总成产品的定点通知,该项目全生命周期预计实现销售额约5.56亿元。

众和昆仑(北京)资产管理有限公司董事长柏文喜对《证券日报》记者表示:“作为汽车底盘智能化的核心部件,空气弹簧此前长期被外企垄断,此次国内公司收到产品定点通知,标志着国内精密制造在该细分领域实现了突破。”

同日,江苏林洋能源股份有限公司发布公告称,在“国家电网有限公司2025年第五十三批采购(营销项目第二次计量设备招标采购)”项目中,公司成功中标A级单相智能电能表、B级三相智能电能表、C级三相智能电能表、智能融合终端、专变采集终端五大类产品,中标总金额为1.42亿元,占公司2024年度经审计营业收入的2.1%。中标合同额的履行预计对公司2025年及2026年经营业绩产生积极影响。

9月19日,浙江交通科技股份有限公司发布公告称,公司下属多家子公司分别中标G2531杭州至上饶高速公路(杭州淳高速公路)杭州中环至浙赣界工程(杭州段)第TJ03、TJ05、TJ06、TJ07标段,合计中标金额约72亿元。公告显示,中标项目符合公司主营业务战略布局,能够巩固公司在长三角地区的市场竞争力和市场份额,若项目顺利实施将对公司业绩产生积极影响,但目前施工协议尚未签署,存在合同履行不确定性风险。

9月10日,湖北京山轻工机械股份有限公司发布公告称,公司全资子公司惠州市三协精密有限公司与锂电某龙头企业客户的全资子公司签署日常采购订单协议,合同标的为锂电设备生产线等,总金额约10.05亿元(含税),占公司2024年度经审计营业收入的11.52%,预计对公司2025年度或未来年度的经营业绩产生积极影响。

中国城市专家委员会常务副秘书长林先平对《证券日报》记者表示,近期上市公司频频获得大额订单是相关产业政策落地与产业转型升级共同作用的结果。比如,“双碳”行动带动电力基础设施建设,为相关企业带来订单;新能源汽车进入智能化阶段,催生新的零部件需求;锂电行业面临技术迭代,带动相关设备采购等。

不过,林先平提醒,订单转化需警惕多重挑战。比如,汽车零部件订单受下游车企产销情况影响较大;设备类订单交付周期较长,易受原材料价格波动与技术标准调整冲击;工程建设项目面临长周期管理与成本控制压力。此外,行业竞争加剧也可能压缩盈利空间。

动力电池回收产业迎来政策利好

■本报记者 冯雨珊

9月25日,重庆市发展和改革委员会发布《支持动力电池回收利用产业高质量发展若干政策措施(征求意见稿)》,面向社会公开征求意见。

文件提出,动力电池生产企业、新能源汽车生产企业须按政策标准自建、共建或委托建设回收服务网点;现有再生资源网点将拓展动力电池及电动自行车废旧锂电池回收业务;鼓励企业建设集回收储运与综合利用于一体的大型区域中心站,实现短链条、少环节一站式回收。到2027年,全市动力电池回收网络区覆盖率达90%。

动力电池正迎来退役高峰。中国电子节能技术协会电池回收利用委员会产业研究部预计,2025年我国动力电池退役量将达82万吨,首轮退役潮即将全面到来;而2028年起,退役量将突破400万吨关口,行业产值也将冲至2800亿元以上。

如何应对动力电池退役高峰时刻,考验着整个动力电池产业

链。

动力电池退役高峰来临

动力电池被视作新能源汽车的“心脏”。通常情况下,当电池容量衰减至80%以下,不能有效满足新能源汽车使用需求时,就需要对其进行回收。

“我国新能源汽车从2015年左右开始规模化量产,动力电池寿命普遍为5年至8年。这意味着,2023年前后首批动力电池开始退役,退役量呈现递进式增长。”上海钢联新能源事业部锂电分析师吴慧慧对《证券日报》记者说道。

动力电池退役并不等同于报废。陕西巨丰投资资讯有限责任公司高级投资顾问丁臻宇对《证券日报》记者表示:“退役电池含高价值金属,对其回收再利用能缓解锂钴镍对外依存度。”

中国有色金属工业协会在大会上发布的数据显示,截至2024年底,我国已建成400万吨级锂离子电池梯次利用与回收拆解产能。依托镍钴行业成熟的萃取技术,我国企业锂回收率等指标全球

领先,实现了资源、产品、再生资源的闭环循环。

不过,面对已经来临的动力电池“退役潮”,行业仍存在法规体系不完善、技术标准不足、流转不规范、回收利用体系不健全等痛点,推动动力电池回收产业规范化发展是当务之急。

丁臻宇认为,目前产业的核心问题是技术标准不足、回收网络不健全、规范化回收率低。“企业可联合布局回收网点,加大研发投入,2023年前后首批动力电池开始退役,提升拆解与资源化技术,完善全链条能力。”

深圳市前海排排网基金销售有限公司研究总监刘有华向记者表示:“技术上,动力电池回收产业存在回收效率偏低、有害物质处理难度大、材料分离与质量管控技术不成熟、设备智能化水平不高等问题。回收网络方面,则表现为回收渠道分散、服务网点覆盖不足、与新能源汽车销售及报废网络衔接不畅等短板。”

刘有华进一步表示,尽管当前行业仍存在“小作坊”式企业无序竞争、部分关键技术有待突破等问题,但长期向好的发展趋势未变,动力

电池回收产业有望成长为支撑资源循环利用的重要战略性新兴产业。

积极推进产业规范化

为推动产业向规范化、闭环化发展,近年来,有关促进动力电池产业发展的政策频频发布。

今年2月份,国务院常务会议(以下简称“国常会”)审议通过《健全新能源汽车动力电池回收利用体系行动方案》。国常会提出,当前我国新能源汽车动力电池已进入规模化退役阶段,全面提升动力电池回收利用能力水平尤为重要。

丁臻宇表示,国内政策逐步构建了“法律约束+溯源管控”全链条框架,会加速淘汰不达标企业。同时,政策引导技术向高效环保升级,锂镍钴等金属回收率将进一步提升。

从企业端看,面对动力电池退役高峰,有关企业已经未雨绸缪,深度布局动力电池回收业务,并将业务延伸至海外。

作为全球最大的电池供应商,今年6月份,宁德时代新能源科技股份有限公司发布“全球能源循环