2026年11月6日 星期五
本版主编：朱宝琛 责 编：田 冬 制 作：刘 雄
证券日报

新能源汽车补能竞赛升级



充电基建从“建得多”转向“用得好”

■ 李 婷

国家发展改革委、国家能源局印发的《新型电力系统建设“十五五”规划》提出，提高快充设施占比，有序推进大功率充电基础设施建设，实现除海岛、高寒高海拔地区外的农村（县乡）地区公共充电设施全覆盖；到2030年，充电基础设施总量超过4000万个，大功率充电设施约30万个，形成支撑超过1.1亿辆电动汽车的充电服务能力；全面推广智能有序充电，有序扩大车网互动规模化应用范围。

读懂政策目标，新能源汽车补能竞赛新机遇的关键点也就清晰了：考核标尺正从建桩数量转向用得好不好。落到车主层面，是充电更快、覆盖更广，具备条件的车辆还可向电网反向送电；落到产业层面，则要闯过布局、运营、系统三道质量关。

首先，布局质量从铺得广转向配得准。市场仍在快速扩张，但高速公路大功率充电基础设施供给不足、县域覆盖薄弱、重卡补能短板突出，节假日“一桩难求”与平日场站闲置并存。补能网络的竞争力，不仅在于平均密度，更在于关键场景的峰值供给能力。城市核心区注重充电效率，高速服务区注重周转效率，县域重点保障基本需求，干线物流强化充换电配套。

其次，运营质量从建成转向好用。已投运充电基础设施能否充分发挥效能，取决于功率兑现能力、故障抢修时效与场站周转水平。相关企业要算清三本账：充换电设施单站利用率账、全生命周期成本账、用户补能总时长账，而不是只追求开工数量。

最后，系统质量从用电终端转向电网节点。简言之，单桩好不好用，属于运营范畴；整张补能网络能否与电网协同适配，才是系统质量的核心。补能终端不仅可以有序充电，还能与光伏、储能协同运行，参与电网调峰，成为新型电力系统中可调节的柔性资源，最终实现车、桩、网、电一体化协同调度。

对企业而言，把握新机遇要完成三个转变：身份上，从设备商向能源服务商拓展，把场站作为长期资产运营，而非仅作一次性工程交付；心态上，从圈地自建转向开放互通，换电领域尤为如此，率先推动标准兼容、接口互通、结算互认的主体，更有利于释放网络规模效应；账本上，把电力视作可经营资源，峰谷价差、绿电交易、车网互动，都有望成为服务费之外的收益来源。

对产业而言，标准与互认机制要跑在建设前面；评价体系也要从数量导向转向质量导向，将利用率、可用率、县域覆盖率、峰值保障能力纳入考核维度。资本投放重心应更多转向运营效率提升，推动行业从重建设转向建设与运营并重。

新能源汽车补能竞赛的新机遇，比拼的不仅是谁的充电桩密度更高，更是比谁能精准布局网络、盘活存量资产、实现电力资源的智能调度。质量，才是赢得补能竞赛新机遇的关键。

本报记者 李 婷

新能源汽车补能基础设施建设持续升级。国家能源局数据显示，截至9月底，我国电动汽车充电基础设施（枪）总数达到2477.7万个，同比增长37.2%；其中公共充电设施（枪）520.7万个，额定总功率达2.66亿千瓦。另据中国充电联盟数据，截至9月底，全国换电站保有量达7108座。

体量快速增长的背后，供需结构正在发生深刻变化。“怎么充得又快又好、网络怎么高效互通”成为产业竞争的新课题。行业的关键词从“建桩”切换为“布网”，从单点补能到网络协同，从比拼数量到较量效率与生态，新能源汽车补能竞赛正在升级。

企业联手搭建补能生态

近日，北京汽车集团有限公司（以下简称“北汽集团”）与宁德时代新能源科技股份有限公司（以下简称“宁德时代”）在北京正式签署百万换电战略合作协议，联手构建百万辆级规模的换电产业生态。北汽集团将积极推进旗下多品牌适配车型接入宁德时代巧克力换电生态系统，协同冲刺100万辆换电车目标。

东风汽车集团有限公司宣布与宁德时代签署集团级战略合作协议，携手在“十五五”期间布局超换一体与全球生态，这体现出电池龙头企业正以标准化换电体系，联动多家主流车企共建互通网络。

时代电服科技有限公司（以下简称“时代电服”）相关负责人对《证券日报》记者表示，北汽集团与宁德时代将携手推动换电资产的专业化整合，以分工协作模式提升产业效率，推动换电标准加速统一。双方将立足全链条深度协同，在整车与电池产品设计研发、换电站网络建设、电池能源服务产品打造与推广、商业模式创新等领域全面深化合作；共同推动行业换电标准统一、网络互通共享，加速换电技术普惠与应用普及；依托双方集团级战略协同优势，共建覆盖全国、高效互通的公共补能基础设施，落地10分钟换电圈，让换电成为主流补能方式。

这种龙头企业间的深度合作模式并非个案，而是沿着产业链快速传导，合作形态也从单纯的业务签约延伸至资本层面的深度整合。今年9月份，浙江吉利控股集团有限公司（以下简称“吉利控股”）宣布与蔚来控股有限公司达成充换电领域全面战略合作，吉利控股以其持有的易易互联科技（重庆）有限公司（以下简称“易易互联”）100%股权及现金6.4亿元入股蔚来能源投资（湖北）有限公司（以下简称“蔚来能源”），交易完成后吉利控股将持有蔚来能源30%股权，易易互联营运车辆换电业务将全面并入蔚来能源。

业内人士分析，过去不少车企、平台自建站点，资源割裂、重复投入，而这类股权合作标志着行业合作重心正由共享站点走向共同经营一张网络。

快速补能技术双向并进

对于业界关于“超充好还是换电快”的路线之争，超充与换电互相补足、协同发展已逐步成为行业共识。但共识之下，投入并未走向同质化，而是结合不同出行场景形成了分工逻辑。

超充一侧，大功率、液冷超充加速落地，服务乘用车在城市与高速公路场景中的快速补能需求；换电一侧，则在营运车辆、重卡等高频高强度场景率先突破。以重卡为例，长途干线运输对停驶时长高度敏感，换电可显著缩短补能时间，在车电分离模式下降低车辆前期购置投入，正成为干线物流电动化的重要抓手。

超充解决充得快的即时需求，换电更擅长电池资产统一运营、全生命周期管理，二者互为补充，共同织密多层次补能网络。

企业的布局也在印证这种“合流”思路。比如，最新数据显示，截至9月29日，宁德时代巧克力换电已在全国200座城市建成2520座换电站。后续该公司计划打通城市与高速公路站点网络，打造统一换电标准，实现“全国通换，全程无忧”。同时，宁德时代已发布超换一体全场景补能网络计划，并提出未来新能源补能格局将是家充、公充、换电“三分天下”。

黄河科技学院客座教授张翔对《证券日报》记者表示，规模扩张并不等于体验升级。当前高速公路大功率充电供给不足、县域覆盖薄弱、重卡专用补能站点欠缺等短板依然存在，节假日高峰期的供给紧张尤为突出。高质量、可调度的补能网络才是核心建设目标。未来的充电设施不仅要数量够，还要做到城市好用、公路连通、乡村覆盖、重卡可跑、电网友好。规模之外，网络调度效率是关键，需要树立全局思维。

AI赋能补能网络智能化

补能网络的升级，除了车企、电池厂商的协同布局，跨界协同同样在提速。充电基础设施作为新型电力系统的重要组成部分，正从单纯的补能终端向可调度、可互动的综合能源枢纽演进，智能化能力成为网络协同的关键抓手。

引望智能技术有限公司（以下简称“引望”）的布局尤为典型。10月19日，引望与宁德时代、时代电服签署《智能化补能生态战略合作协议》，推动华为乾崑智驾与宁德时代巧克力换电网络深度协同，从系统层面打通车端、站端与云端，基于电池实时状态与出行特征实现智能预判与主动调度，车辆可自主寻站、自动对位，实现99秒全自动换电的“无感补能”。目前，引望智能充电已覆盖200万个充电桩。与此同时，充电运营头部企业也在加快数字化落地，万帮星星充电科技有限公司应用智慧排程等AI（人工智能）运营工具，优化场站车流分配；特来电新能源股份有限公司打造的“来电岛1号”，构建“充电机器人+泊车机器人+AI智能体”的协同体系，破解无人车充电难题。

一系列合作与技术落地，意味着补能不再是孤立的场站服务，而是一套打通出行、电池、电网的协同体系。以吉利控股入股蔚来能源这一典型案例来看，资产整合完成后，有望推动适配的营运车辆接入蔚来换电网络，盘活闲置站点资源，推动吉利旗下适配车型共享已建成的换电基础设施，减少重复建站投入，为行业从分散建点走向一体化组网提供样本。

张翔表示，从龙头企业联手布局，到超充与换电技术路线并进，再到政策、资本与AI协同发力，新能源汽车补能正从基础设施支撑转化为产业竞争力的重要组成部分。随着补能网络迈向标准化、智能化，谁能率先兑现“油电平权”的补能体验，谁就将握有下一轮产业竞争的主动权。





合资车企借存量优化打开发展新空间

本报记者 李如是

近期，合资车企在华动作频频：一汽丰田汽车有限公司（以下简称“一汽丰田”）与广汽丰田汽车有限公司（以下简称“广汽丰田”）这对“南北兄弟”推进协同运营；奥迪重新厘清了中国第一汽车集团有限公司（以下简称“中国一汽”）和上海汽车集团股份有限公司（以下简称“上汽集团”）两家合作伙伴各自负责的品牌；本田、通用等老牌合资企业接连续约，并把更多研发环节搬到中国。一场涉及合资车企股权、品牌、渠道与研发体系的深层变革正在展开。

合资车企的发展重心已转向盘活资产、优化分工、提升效率的存量优化。中外股东重新审视各自的资源优势，合作的着力点也从引入车型、实现国产，延伸至共同研发、整合供应链与开拓全球市场。

股权联结与品牌分工并进

近期，丰田和奥迪两大品牌的调整，呈现出加强协同、明确分工两条具有代表性的存量优化路径。

10月8日，中国第一汽车股份有限公司（以下简称“一汽股份”）、丰田汽车公司、广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽集团”）签署全新战略合作框架协议。根据协议，广汽集团拟通过发行股份方式购买一汽股份持有的一汽丰田50%股权。交易完成后，一汽丰田仍将作为独立运营主体存续，一汽股份将成为广汽集团重要战略股东。下一阶段，一汽丰田与广汽丰田将共同肩负合资企业研发、采购、生产、销售等职能。

广汽集团表示，本次交易将推动南北丰田协同运营，稳固合资业务盈利基本盘。通过统筹整合双方本地化研发、供应链体系、生产基地、市场拓展等资源，放大规模协同效应，减少重复投入、分摊技术创新成本、集中力量攻坚关键核心技术，进一步提升公司综合竞争力，助力企业在汽车产业链重构中抢占先机，加快打造具有国际竞争力的头部汽车集团。

奥迪则选择进一步厘清业务边界。10月26日，奥迪（中国）分别与中国一汽、上汽集团签署战略协议：前者全权运营奥迪四环品牌，覆盖燃油车与豪华新能源车型双线市场；后者聚焦AUDI字母标品牌，专注纯电市场。

“协同创新、探索双方优势深度互补的新模式，成为合资车企的共同特点。”中国汽车技术研究中心有限公司首席专家杨靖对《证券日报》记者表示，放在本轮调整中观察，合资关系的价值，正更多体现为不同能力的有效组合。

资产优化向决策机制延伸

合资车企收缩部分传统业务与延长合资合作正在同步发生，背后是竞争条件的变化。车百智库研究报告显示，长期以来，品牌价值作为跨国车企核心竞争力之一，积累了稳定的用户群体，并持续带来显著高溢价。但随着中国智能电动汽车市场的快速渗透，用户对当前汽车品牌价值的定义正在发生转变，智能化体验、电动化性能已经成为用户对汽车品牌价值的关键评价维度。

中国机电产品进出口商会汽车国际化专业委员会高级专家孙晓红对《证券日报》记者表示，合资车企面临的压力与新能源转型未能及时跟上消费需求变化有关。中国仍是跨国车企的重要市场，企业需要依托中国智能新能源汽车供应链谋求转型。

8月5日，上汽集团与通用汽车公司签署续约协议，将上汽通用汽车有限公司的合资期限延长至2047年。双方明确，把产品定义权移交中国团队，由泛亚汽车技术中心有限公司主导底层产品研发，合作重点从过去的“技术引入、规模制造”转向本土决策、联合开发。

广汽本田也在调整研发组织。广汽本田汽车销售有限公司副总经理兼营销本部副本部长藤川大此前介绍，公司推行产品总监制，由合资公司团队牵头主导产品定义，将整车开发的起点放在中国用户真实的用车场景，推动软硬件、车型设计与营销联动。

黄河科技学院客座教授张翔表示，过去，合资车企通常是海外总部把车型开发好，再按中国市场做适应性修改；如今，中国团队从车型定义阶段就参与进来，变化不只是研发放在哪里，更重要的是中国团队在需求判断上有没有真正的话语权。本土团队能否决定功能配置、选择合作伙伴、协调开发节奏，直接关系到企业能不能跟上当前市场变化。

中国创新接入全球网络

优化存量，并不意味着增长空间局限于国内市场。10月28日，大众汽车集团（中国）在合肥举办首届技术日，正式发布在中国本土自主研发、面向未来持续迭代的一体化技术矩阵VEGA，整合整车平台、电子电气架构和高级驾驶辅助系统三大核心技术。按照规划，大众将推动在华研发的平台与架构应用于海外市场，并提出到2030年实现在华年出口至少30万辆的目标。

多位车企负责人坦言，从产业分工看，中国在新能源汽车研发、供应链配套和制造效率方面的优势，与跨国车企的品牌积累、海外渠道及服务体系形成互补。这使合资合作有条件从单向技术导入，走向产品、技术与市场资源的双向流动。

当然，面向全球并非简单增加出口数量。不同市场的产品认证、用户偏好与服务要求，需要在研发阶段统筹考虑；国内渠道调整，也需要同步安排存量车主的维修、配件和软件服务。能否保障合作伙伴与用户的长期利益，同样关系到合资车企重组后的品牌价值。

从更长周期看，本轮合资车企重组，是中国汽车产业资源配置方式变化的缩影。竞争推动低效资源调整，开放合作促进优势能力重新组合。当股权协同落实为研发提速、品牌分工转化为产品差异、中国创新连接全球需求，合资车企便有望在存量优化中积累新的增长能力，为中国汽车产业高质量发展拓展更广阔空间。

本版图片由公司供图