

從產品輸出到生態體系共建 全產業鏈布局

中國汽車出海加速 力拓換電基建

經濟透視

從整車、零部件出海到全價值產業鏈出海，這是中國汽車產業升級、完善全球服務體系的必答題。地緣政治與貿易壁壘成為階段汽車出海的最核心挑戰，逼迫汽車企業出海從貿易驅動型轉向生態型。

業界人士認為，中國汽車已走過產品出口的「上半場」，全面邁入體系共建、生態協同的「下半場」，重視整車和製造業出海的同时，更需重視充換電基礎設施在海外如何發展的問題。當下，整車、零部件、充換電一體化服務商如何協同破局，成為決定中國汽車全球競爭力的重大命題。

大公報記者 毛麗娟

今年上半年，中國新能源汽車出口235.5萬輛，同比大增122%。車百會研究院理事長張永偉分析，中國汽車產業的出海格局當下體現在三個主要領域：一是製造業，整車及零部件在加快出海，行業預測2026年汽車出海突破1000萬輛，可能達到1100萬輛，創造歷史新高；二是服務業，比如圍繞汽車後市場的出海；三是新能源汽车基礎設施的出海，該領域目前正處在出海的黃金時期。

以比亞迪為例，該公司已向豐田授權e平台3.0技術、向現代授權刀片電池技術，7個東盟國家正式採用中國的電動汽車充電標準，完成從產品輸出到技術標準輸出的跨越。

中國重汽推微電網方案

中國重汽提供的數據則顯示，公司不再局限於單純出口電動重卡產品，而是針對不同國家的能源基礎設施短板，輸出「整車+能源配套」的全場景解決方案。針對非洲、東南亞等電力基礎設施薄弱的市場，中國重汽依託山東重工集團的協同資源，打包輸出「光伏+儲能+換電站+電動重卡」的微電網整體方案，解決當地電網供電不足、充電不便的痛點。

「越是汽車電動化加速的國家，對於充換電新型基礎設施的需求就越剛性，以歐洲為例，片區的充放電新型基礎設施處在由分散向整合轉變的階段，高壓快充超充、換電、V2G這些先進充換電的技術和投資具備非常大的應用空間。尤其是歐洲的公用充電樁，已經突破100萬個，後續需求處在井噴狀態。」張永偉透露調研後得出的數據。

不僅歐洲，東盟充換電基礎設施建設也有廣闊的應用場景。據悉，泰國正在擴大對新能源電網充換電基礎設施的投資，打造充電走廊、大面積部署高速快充站。而印尼這種全國有將近2萬個島嶼的島國，更是尤其適合推廣來自中國的車、樁、儲、網一體化的解決方案，這對印尼擺脫當前的能源危機可謂「一舉兩得」。而中東的特點是資本非常

充裕，正在加快布局新能源基礎設施。對非洲來說，則具有天然的、光照的優勢，電又緊缺，所以也一定會需要「光儲一充一體化」的組合方案。而南美、拉美這些地區汽車電動化率非常快，巴西2024年電動汽車的銷量已經突破10萬輛，這些國家對於基礎設施的需求也變得非常迫切。

「對於中國企業來說，出海是企業尋求更好利潤、更大增量市場的理性選擇。」領充新能源創始人袁慶民受訪透露，公司2021年開始布局海外，公司迄今已有幾萬台交直流充電設備在歐洲運營。在他看來，光做產品出海是沒有前途的，必須是做體系化的出海，比如一體化解決方案的出海，或者從主體結構出發的「研發、生產、服務、銷售一體化」的出海。

助力東盟新能源車產業

作為印尼華僑，香港理工大學傑出講座教授陳清泉希望，中國新能源汽車發展經驗的「出海」能夠助力東盟新能源汽車產業的發展，實現讓真正符合當地實際需求的產品落地。

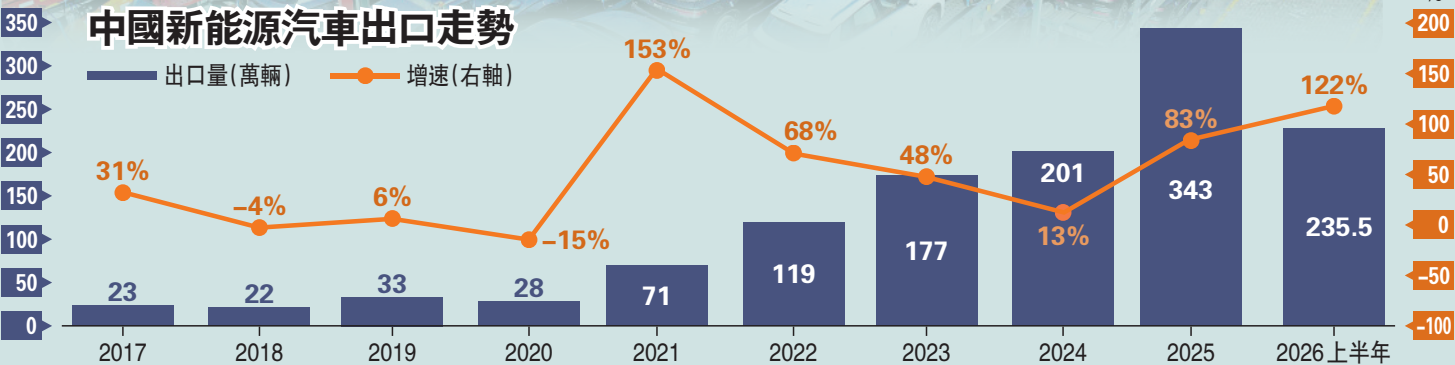
以印尼市場為例，新能源汽車需滿足長續航（200-1000公里）、大空間（兼顧載人載貨功能）、高時速（超過100公里）及低成本的本地化需求。「因為印尼家庭結構龐大且跨城出行頻繁，車輛需兼具實用性與經濟性。」陳清泉建議，「中國新能源汽車產業鏈出海需秉承兩個基本精神：中國技術、當地味道，以及中國基因、當地載體。」



▲比亞迪推出兆瓦閃充設備，其「閃充星球」計劃到底將在海外累計建成6000座兆瓦閃充站。 大公報記者毛麗娟攝



▲中國汽車產業出海格局體現在三個主要領域，包括製造業、服務業與新能源汽車基礎設施的出海。 法新社



專家之言

車百會研究院
理事長
張永偉



新能源汽车產業鏈領域的服務與運營端壁壘更低，對當地就業更友好，更能放大中國的數字化優勢，是一條輕資產、可規模複製、本地化融合更便利的「軟出海」之路。



香港理工大學
傑出講座教授
陳清泉

中國新能源汽车產業鏈出海需秉承兩個基本精神：中國技術、當地味道；中國基因、當地載體。

領充新能源
創始人
袁慶民



充換電基礎設施服務商應聯動整車、能源、本地化運營等多方資源，抱團出海，打造中國新能源汽车全產業鏈生態競爭力。



融入海外應用場景 了解客戶需求

滿足需要

「國內用得很好的產品不一定適合國外，必須滿足當地人的使用習慣、客戶需求、文化需要。」領充新能源創始人袁慶民以充電樁在國內普遍被建成1米高左右為例，稱這在海外就行不通，「海外成年人個子較高，且法律規定很多設施在新建時還必須考慮到殘障人士的需求，統一建成1米高就不可取，殘疾人夠不到。」

如同當年很多外資企業進中國的時候「核心研發放歐美，但要本土化必須在中國建立研發中心一樣」，中國新能源汽车產業鏈服務商也要融入到海外客戶的應用場景去了解他們的需求，從研發、製造、服務、銷售上滿足他們的需求。「現在歐洲不少家庭買了中國的新能源汽車，如果還是用過去的儲能系統，汽車充電出現經常斷電是常態，必須升級為光儲充放一體化設備，安裝集成光伏發電、儲能系統、電動汽車充放電（V2G）功能的綜合能源設施。」袁慶民解釋，這套能源體系和技術的全面擁有者恰恰是中國。

領充在港設總部 構建出海平台

今年，領充新能源專門在香港成立海外總部，向東南亞、拉美、中東這些新能源汽车產業鏈發展速度比較快的國家輸送新能源基礎設施解決方案，出口範圍從原來單一的充電產品走向了輸出「光儲充放檢一體化服務」能力，事實

證明，這在當地十分受客戶的歡迎，也符合各國推進能源轉型的利益。袁慶民希望，借助香港的國際化橋樑作用，搭建起中國新能源汽车充換電基礎設施出海生態。

在袁慶民看來，當下是中國新能源汽车全產業鏈出海的難得機會，「歐洲當年圍繞環保的激進爭論令到其在汽車電動化領域倒退多年，美國不用說，相反，中國在低碳能源建設、新能源汽车、充換電基礎設施領域投入早，技術成熟，場景應用成熟，實際上對中國的能源體系安全起到了非常大的作用。」他建議，充換電基礎設施服務商應聯動整車、能源、本地化運營等多方資源，抱團出海，打造中國新能源汽车全產業鏈生態競爭力，以用戶價值為核心，輸出完整的服務標準與能源生態，在全球市場建立起難以替代的長期競爭力，真正實現從產品出海到生態出海的高階跨越。



▲領充新能源出口到歐洲的充放電一體機。 大公報記者毛麗娟攝

服務運營業務潛力大 實現輕資產「軟出海」

監管風險

相比高投入、長周期的整車和零部件出海，新能源汽车產業鏈領域的服務與運營出海是一條「輕資產、可複製」的「軟出海」之路。

車百會研究院理事長張永偉分析，相比貿易敏感、投入巨大的產業端，服務運營端壁壘更低，對當地就業更友好，更能放大中國的數字化優勢，是一條輕資產、可規模複製、本地化融合更便利的「軟出海」之路。

中國數字化能力領先

經過從互聯網、移動互聯網到人工智能的持續變革，中國在面向消費者的數字化服務上，不僅追平，甚至已經在不少領域領先於發達國家，這在支付、電商、出行、本地生活等方面都已得到驗證，由此形成了一種「中高外低」的數字化落差。而發達國家製造業及品牌雖仍很強，但服務業態卻相對傳統，支付、管理、運營等數字化程度均落在了中

國後面。

用數字化手段彌補當地服務能力的短板，改善當地服務效率低、成本高的狀況，且不觸動東道國的就業和產業利益，政治阻力小。這些特點尤其適合人力貴、服務慢又缺人的市場，如歐洲、北美、中東等地。「歐洲服務市場成熟、價值高但監管和數據合規嚴格，宜在合規先行、與本地能源/保險/經銷集團合資的前提下，主攻充電、維保、電池回收、保險金融和數據軟件；北美人力貴、地廣人稀，後市場和車隊規模大，自動化接受度高，



▲韓國電動汽車展上月舉行，人們參觀比亞迪展台。 新華社

適合機器人與無人配送、車隊運營和軟件服務；中東高端化需求強，政府主導、資本充裕，適合Robotaxi和充電與能源一體化，以旗艦示範帶動複製。」張永偉介紹，可根據不同區域市場的特點因地制宜。

留意三類合規風險

他亦特別提醒，服務運營出海最大的風險不在技術與市場，而在合規。他建議出海企業注意三類合規風險：一是數據合規，歐盟相關法規對數據採集、存儲、跨境流動和消費者隱私要求嚴格，數據能否「進得來、出得去」，直接決定數據類和軟件類業務的可行性；二是法律與行業監管合規，金融、保險、出行、自動駕駛均屬強監管領域，牌照和准入門檻高；三是當地的營商規則，比如勞工法規、營業時間限制、環保與碳足跡要求等，稍有不慎就可能違規。應對之道是「強合規、不冒進」，企業要把合規作為前置工程，把合規作為競爭力進行規劃。

善用數字化運營 降低海外試錯成本

車能融合

作為吉利汽車生態孕育的智慧能源平台，浩瀚能源自誕生之日起就帶著「車能融合」的原生基因，其全球化布局的核心邏輯，從一開始就跳出了「單純建設充電網絡」的傳統框架，轉向重構出行與能源共生的新範式。

「出海不是賣設備 是輸出標準」

浩瀚能源將國內打磨成熟的全鏈路用戶服務體系、車網互動調度經驗同步輸出到海外市場，讓當地新能源車主從補能體驗到能源調度效率，都能直接對接國內成熟的車能融合標準。「出海不是賣設備，而是輸出標準、體驗與信任。」浩瀚能源公司CEO趙昱輝對記者表示，公司將「真正的補能生態必須扎根於用戶價值」的核心理念完整貫穿到了全球化布局的全過程。

從用戶實際補能需求出發，將國內驗證過的超充技術、智慧能源調度方案與本地化場景深度結合，既為吉利旗下出海車型提供配套補能保障，也為當地新能源補能網絡的升級提供了中國方案。

「截至目前，浩瀚的數字化充電地圖已覆蓋澳洲、馬來西亞、泰國、墨西哥、新西蘭等12個重點海外市場。」趙昱輝透露，在行業普遍面臨認證周期長、一次性投入高、投資回收期長等出海痛點的背景下，浩瀚依託國內沉澱的整車與能源體系協同經驗，實現數字化運營體系快速跨區域復用，大幅降低海外試錯成本。