

看好中国市场 加快新能源转型 谋求更广阔发展空间

合资续约，车企合作新模式开启

中国汽车报记者 王金玉

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看来,合资车企当前在中国的销量下滑主要是因为新能源汽车转型滞后,没有跟上中国汽车市场的消费需求变化,但中国仍是跨国车企的主要市场,它们需要借助中国智能新能源汽车强大的供应链体系谋求转型发展。

从“以技术换市场”到整合资源联合开发

协同创新,探索双方优势互补全新模式

虽然是续约,但不同于过去“以技术换市场”,续约后的合资车企大多将开启新的运营模式。以上汽通用为例,“产品定义权全面移交中国团队”,由泛亚汽车技术中心主导合资车企底层产品研发,成为此次上汽通用续约的重要议题。

广汽本田汽车销售有限公司副总经理兼营销本部副部长藤川大介绍,未来广汽本田的运营,将从研发端进行改革,力求推出更懂中国消费需求的产品。目前,广汽本田已全面推行“产品总监制”,由合资公司团队牵头主导产品定义,整合双方股东的优势资源联合开发,从过去“适配全球车型”转变为“主导核心需求”,整车开发的起点放在中国用户真实的用车场景。股东双方深度协同研发,基于中国国内需求,很多车型从零开始打磨,软硬件、车型设计到营销全面联动。

借助中国智能新能源汽车的供应链体系等,合资公司将加快新能源汽车转型的步伐。按照规划,广汽本田未来两年将陆续推出5款新车,包括全新迭代的混动产品,以及两款新能源车型。上汽通用明确,2030年前推出至少30款新能源车型。

“在新能源汽车产业发展过程中,我们形成了强大的供应链体系、领先的商业运营经验,在产品技术方面也有了积累,这些为合资车企和跨国车企的新能源汽车转型提供了经验。”在孙晓红看来,借助中国市场加快合资车企的新能源汽车转型,不仅有助于扭转跨国车企在华销量下滑的趋势,还可以帮助跨国车企加速在全球范围内的新能源汽车转型。

“协同创新,探索双方优势深度互补的全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表示,面对市场的新变化,合资续约也在探索新的发展模式。

从“在中国,为中国”到“在中国,为全球”

深耕中国市场的产品同样适配全球

在加速新能源汽车转型的同时,让合资车企借助跨国车企的全球网络,谋求更广阔的发展空间,是合资续约的进一步诉求。以上汽通用为例,王晓秋提出:“希望上汽通用充分发挥双方技术、品牌、全球渠道等方面优势,推动技术能力实现跨越式提升,引领产品创新迭代,以全球化视野打开发展新局面。”

未来,上汽通用将更加充分地发挥用户洞察、技术创新、智能制造和产业链效率等方面的独特优势,推动更多由中国定义、中国研发、中国制造的产品和技术服务全球市场,从而实现从“全球本土化”向“中国全球化”转变。按照规划,别克至境E7将于今年10月正式出口海外市场。

2024年11月,上汽大众提前6年续签合资协议,将合资期限从2030年延长至2040年。近日,上汽大众旗下多款车型正式进入乌兹别克斯坦市场。这是大众汽车集团(中国)首

次全权管理大众汽车品牌向中国以外市场出口的业务。

长安马自达汽车有限公司销售分公司客户增长部相关负责人邓翔宇介绍,长安马自达已被正式确立为马自达全球新能源产品研发、生产及出口基地,依托中国的研发与制造能力,向全球成熟市场输出新能源产品。“我们在前期调研中发现,中国与欧洲的消费者需求相通,深耕中国市场的产品,同样适配全球。”他说。据悉,长安马自达已将南京工厂生产的马自达EZ—6成功出口到20余个国家和地区。

此前,在中国汽车品牌开拓国际市场的过程中,已经有了中外合作的成功案例,如吉利与雷诺、零跑与斯泰兰蒂斯,借助跨国车企的全球营销网络,中国汽车品牌的国际影响力逐步提升。

“跨国车企普遍具有成熟的全球化营销网络,借助这些网络,加之中国制造国际竞争力的增强,合资车企生产的产品可以更好地打开国际市场。”在孙晓红看来,合资车企的新能源汽车转型成果,可以借助跨国车企的国际化营销网络,销往全球更广阔的市场,完成合资车企“在中国,为全球”的转型。

杨靖强调,新合资车企正在逐步转型成为集研发、制造、出口于一体的综合枢纽,以中国制造为底蕴,谋求更广阔的全球化发展。中国汽车工业协会副秘书长柳燕认为,从“全球车,中国造”到“中国造,全球车”,从“在中国,为中国”到“在中国,为全球”,这将成为合资车企发展的破局路径。

编辑手记

新合作打开新空间

吴 凯

定义权移交中国团队、广汽本田让整车开发从中国用户的真实场景出发、长安马自达被确立为马自达全球新能源产品研发和出口基地……中国与世界汽车产业的连接更加紧密,合资车进入反向出海时代。

一下一上之间,合资正从单向输入的通道变成双向赋能的平台。期待更多合资车企能够写好合作共赢的新篇章,驱动汽车产业新发展。

高质量发展在一线 小城宝藏

眼下,正值甘肃陇南油橄榄管护关键期。漫步山野,翠碧扑面而来,走近细看,枝头青果还未熟透,却已蓄满养分,酝酿一场深秋的丰收。

这些不起眼的小果子,压榨后产出的便是橄榄油——青草揉碎的鲜冽,裹着青苹果、嫩番茄叶的清甜果香。依托得天独厚的水土禀赋与数年深耕培育,陇南全市油橄榄种植面积达120万亩,年产鲜果6.5万吨、产值50亿元。

陇南地处北纬约33度,有多个干热河谷地区,气候土壤条件与地中海沿岸相似。20世纪90年代,陇南将油橄榄作为重要退耕树种,在荒坡上推广种植。远渡重洋的物种,想要在西北山地落地、稳产、提质,面临重重难题。

“油橄榄是多年生乔木,做这门树的事业,至少要做好10年沉淀的准备。”陇南市经济林研究院油橄榄研究所所长李新林说。上百个品种先后试种,其中,“莱星”效果最佳,成了高端初榨油的首选;“鄂植”抗旱耐寒、出油率高,被推为主力品种。

“通过品种驯化,陇南市油橄榄适生海拔从900米提升至1600米。”陇南市林业和草原局产业发展和科技信息科科长唐让云说。油橄榄树种,还跟着航天工程奔赴太空。在陇南市经济林研究院的智能温室里,有6个品种3800多株油橄榄航天种苗,都源自2022年搭乘神舟十四号飞船遨游太空的种子。

选好良种,更要精耕细作。地中海冬春降雨,有利于油橄榄营养积累;而陇南夏秋多雨,影响油脂积累与品质。“果园建园之初,我们建议规划排水系统、疏通垄沟,最大程度规避多雨天气对果实品质的损耗,同时指导农户在冬春季节有针对性补水灌溉,补齐果树生长期水分。”陇南市经济林研究院油橄榄研究所副所长刘婷介绍。

树种活了,山也跟着变了模样。白龙江河谷两岸,曾经跑水、跑土、跑肥的“三跑田”,如今路网直通山间基地。陇南市武都区累计建成169条山地单轨运输线路,覆盖80个行政村、20家专业合作社。一条条银色轨道缠绕山腰,向下运送满载鲜果,向上输送致富希望。

让满山好果转化为农户实打实的收益,必须打通从枝头到市场的关键链路。陇南橄榄种植散布山间,各乡镇海拔差异大、品种不一,成熟期错落无序。统一采收不仅造成工厂积压、损耗油品品质,还会因供过于求压低收购价,农户、产业两头受损。武都区结合各乡镇海拔梯度、品种特性与成熟周期,一乡一策制定错峰采收排产表,分时段、分片区有序组织采摘,统一交售。“种植在山地的油橄榄,每亩产量至少500公斤。”陇南市武都区油橄榄产业开发办公室主任张涛介绍,油橄榄产业惠及全区28个乡镇320个行政村20多万人。

从被摘落的那一刻起,橄榄果的风味便开始了与时间的竞速。在武都区,果子从树上到车间,最快只需要4个小时。鲜果抵达压榨线,被破碎、融合、分离,全程控制在27摄氏度以下,这便是锁住营养与香气的低温冷榨工艺。目前武都区建成25条达到世界先进水平的初榨油生产线,占全国同类生产线总量的53%,单日鲜果加工能力1400吨。

特级初榨橄榄油出油率仅为10%至20%,大量果渣与枝叶曾被视作废料。如何让一颗油橄榄实现价值最大化?在陇南,橄榄叶提取物成为高端化妆品的核心原料;果渣被萃取山植酸后,变身优质饲料添加剂,剩余废渣再制成清洁能源生物质颗粒;分离出的果核,则被加工成高附加值活性炭。如今,油橄榄全株综合利用率已达70%。

为延伸产业链,武都区成立了油橄榄研究所,组建了3个油橄榄工程技术研究中心。“我们鼓励企业开展产品研发,配套建成油橄榄系列产品加工厂16家,研发出食用橄榄油、橄榄茶、橄榄保健品、橄榄油辣椒酱、橄榄果罐头、油橄榄系列化妆品、橄榄叶有效成分提取物等10个大类80多种产品。”张涛介绍。

形态优美的油橄榄树不仅是油料树,还是景观树。当地创新“农业+文旅+科技”模式,建设集采摘体验、科普教育于一体的田园综合体。河谷间的日照、穿林而过的山风,浸润青果的晨露,酝酿出陇南别具一格的橄榄清香。

财政部在香港发行150亿元人民币国债

本报北京8月12日电（记者曲哲涵）财政部近日在香港特别行政区面向机构投资者招标发行2026年第四期150亿元人民币国债,受到投资者广泛欢迎,认购倍数4.67倍。其中,2年期50亿元,发行利率1.27%;3年期40亿元,发行利率1.30%;5年期40亿元,发行利率1.43%;15年期10亿元,发行利率1.99%;30年期10亿元,发行利率2.24%。

前7个月 粤港澳大湾区内地9市外贸增长超两成

本报北京8月12日电（记者欧阳洁）据海关总署广东分署统计:今年前7个月,粤港澳大湾区内地9市进出口6.27万亿元,同比增长20.7%,快于全国增速3.4个百分点,占全国进出口总值的比重提升0.6个百分点至20.8%,对同期全国增长的贡献度达24.2%。其中,出口3.68万亿元,同比增长10.8%;进口2.59万亿元,同比增长38.1%。7月当月,大湾区内地9市进出口9731.2亿元,同比增长19.3%,单月已连续18个月增长。

外贸主体活力不断激发。前7个月,大湾区内地9市有进出口实绩的企业17.3万家,同比增加35%。其中,民营企业15.2万家,同比增加40.8%,进出口4.24万亿元,同比增长27%,占大湾区内地9市进出口总值的67.6%。与主要贸易伙伴均保持良好增长势头。前7个月,中国香港超越东盟成为大湾区内地9市第一大贸易伙伴,进出口9765.4亿元,同比增长48.2%,在主要贸易伙伴中增速最快。出口动能持续向新向优发展。前7个月,大湾区内地9市出口机电产品2.63万亿元,同比增长15.2%,占其出口总值的比重提升2.7个百分点至71.7%。进口持续扩大。前7个月,大湾区内地9市进口增速快于出口27.3个百分点,持续推动进出口平衡发展。

本版责编:吕钟正 吴凯 黄金玉



2026上海书展开幕

8月12日,2026上海书展暨“书香中国”上海周拉开帷幕。今年,上海书展进一步拓展“双主场+X+N”模式,在打造上海展览中心、上海书城“双主场”的同时,推动上海书展资源下沉基层,营造书香满城浓郁阅读氛围。

据悉,书展将持续至8月18日。

上图:2026上海书展现场,读者在浏览书籍。
右图:上海展览中心会场外景。

以上图片均为人民网记者王初摄



中国银行湖北省分行创新制度措施

金融助力科技产业发展

本报记者 吴 君

依托这套数字化授信体系,中国银行湖北省分行已为400余家科创企业提供超260亿元授信,持续为全省科创主体输送金融活水。该行还积极推广“知识价值信用贷”“创新积分贷”,已累计为湖北省4000余家科技型企业发放贷款400余亿元。

对于中试阶段,中国银行联合中国人保于2025年推出“中试保融通”综合金融服务方案,覆盖中试平台、项目企业、科研人才三类客群,同步配套融资与风险保障,全力落地“中试平台共同成长计划”。

在武汉,湖北珞能科技有限公司凭借一张“中试实验”综合保险单,获得中国银行湖北省分行的300万元短期流动资金贷款,成为湖北首单“中试保融通”业务受益者。从单户企业的信用贷破冰,到关键中试环节的“保险+信贷”模式创新,中国银行湖北省分行主动融入湖北现代产业集群,精准赋能产业链关键环节。

在黄冈,湖北利友光电科技有限公司的无尘车间里,幅宽2300毫米的偏光片生产线正在高速运转。这个偏光片生产基地是湖北

在湖北武汉光谷华工科技园,中科凡语(武汉)科技有限公司的技术团队正在“训练”一款人工智能大模型,为智慧政务与医疗领域构建更智能的语义理解解决方案。作为专注于自然语言处理领域的高新技术企业,公司资金投入大、回款周期长,急需现金流。“核心技术属于轻资产,难以按传统方式获得贷款。”公司相关负责人说。

了解到企业需求后,中国银行湖北省分行客户经理主动上门,对其技术实力、专利储备与市场前景进行综合评估后,向其投放了1000万元科技信用贷,解了企业的燃眉之急。

针对科技型企业“轻资产、缺抵押”特点,中国银行湖北省分行创新出台一系列制度措施,从审批效率、直营能力、激励保障三方面升级服务机制,引入专家智库搭建中小科创企业专属授信模型,推动科创授信由“经验驱动”转向“智能驱动”。