小经说汽车

深耕中国40多年，大众告诉世界什么

朱一方

2025年11月，大众汽车在德国之外首个全流程研发测试中心在安徽落成，助力整车研发周期缩短30%

2026年10月，大众汽车在合肥获得L3级自动驾驶道路测试牌照，并启动真实道路测试与数据采集



10月27日，对中国进行国事访问的德国总统施泰因迈尔在安徽合肥访问了大众集团在华的研发机构，也是大众在德国之外规模最大的研发中心，施泰因迈尔总统还亲自体验试驾了一辆大众在华研发的智能电动汽车。

多年来，以大众集团为代表的德国汽车企业在华发展成长，也见证了中国汽车工业对外开放、自主发展、转型升级的全过程。

改革开放拉开了中国汽车工业对外开放的序幕。上世纪80年代，国内乘用车供给短缺、产业基础薄弱，亟须引进成熟制造技术、质量管理体系和现代化生产组织模式。彼时，德国汽车工业凭借精密制造、工业标准、供应链体系优势享誉全球，德国汽车企业也希望进一步拓展国际市场。

1984年上汽大众签约奠基，1985年正式成立，成为中国汽车行业标志性合资项目。这一合作的内容不只是简单的整车组装，更是系统性地导入了外方标准化工艺流程、质量管控体系，带动了我国一批本土零部件配套企业起步成长，培养了第一代现代化汽车产业工人、工程师和管理人才。1991年一汽大众正式成立，进一步深化了大众集团在华布局，也推动中国东北、长三角汽车产业集群加速成形。

在较长时间里，大众集团在华合作模式以“引进技术、本土化生产”为主。合资平台搭建起技术学习的通道，中方在合作中消化吸收制造工艺、供应链管理、整车开发理念。很多本土零部件企业凭借配套大众的机会，持续提升工艺水平，逐步成长为面向全行业供货的供应商，为后续自主品牌崛起积蓄了供应链基础。伴随着中国汽车市场快速发展，大众集团在华合作不断迈上新台阶。2017年，大众在华年销量首次超过400万辆。双方合作也由早期技术引进、整车制造，逐步向产品开发、品牌建设等领域延伸。

汽车产业进入电动化、智能化转型新阶段，大众集团和国内汽车产业合作迭代升级，从传统制造合作迈向高端创新协同。

2022年10月，大众汽车与中国智驾科技公司地平线成立合资公司，积极研发智驾解决方案；2023年7月，大众汽车入股小鹏汽车，双方建立战略技术合作伙伴关系，专为中国市场研发大众品牌电动车型；2025年11月，大众汽车在德国之外首个全流程研发测试中心在安徽落成，助力整车研发周期缩短30%；2026年10月，大众汽车在合肥获得L3级自动驾驶道路测试牌照，并启动真实道路测试与数据采集。

近年来，全球单边主义、贸易保护主义抬头，国际经贸环境深刻变化，全球汽车产业竞争格局加快调整，产业链供应链合作面临新的机遇与挑战。在这一背景下，大众集团持续深化在华投资和技术合作，用实际行动证明中德汽车产业不是阶段性合作，而是长期性共赢。

2024年，大众汽车与上汽集团将合资合作协议延长至2040年，充分体现了双方对长期合作的信心。与此同时，中国自主品牌加快发展，新能源汽车市场竞争日益充分，也推动中德汽车企业不断加强技术创新和产品升级。

捷达在中国市场的发展是一个生动的案例。今年10月，一汽大众捷达旗下首款纯电轿车M6在中国市场亮相，顶配售价不到10万元便配齐了城市NOA（导航辅助驾驶）高阶智驾功能。此前，一汽与大众集团在德国沃尔夫斯堡签署战略合作协议，确定自2026年起共同推出11款面向中国市场定制开发的车型，覆盖纯电、插混、增程等多元技术路线，捷达的电动化转型正是其中一环。

从1984年上汽大众签约奠基，到2026年大众在合肥获颁L3级自动驾驶路测牌照，40余年间，中德汽车产业合作完成了从“技术输入”到“联合创新”的跨越。大众集团在华发展的故事充分说明，今天的中国已是全球创新的策源地和价值创造的共建地。跨国车企不约而同地把中国从“销售终点站”重新定位为“研发策源地”和“全球出口枢纽”，这是用真金白银投下的信任票，更是产业逻辑给出的清晰答案。

10月28日，大众汽车集团（中国）在首次技术日活动上，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”，并宣布大众将进一步扩大在华自研技术的规模效应，计划率先导入南美市场。在汽车产业电动化、智能化趋势下，中国将持续扩大汽车领域高水平对外开放，支持跨国车企在华发展，以推动构建更加开放、包容、共赢的全球汽车产业新生态。跨国车企与中国的故事，正在翻开新的一页。

（**作者为中国汽车战略与政策研究中心副总工程师**，本报记者**葛孟超**采访整理）

R财经深一度·增强金融服务多样性普惠性可及性

“船头银行” 把服务送到海上

本报记者 孙海天



截至今年7月末，海南农商银行渔业领域贷款余额达55.44亿元



海南农商银行临高支行渔业贷款余额近10年来增长逾13倍，近3年累计投放近14亿元，惠及渔民6000余户，休渔季每月信贷投放仍有约200笔

2025年以来，海南农商银行临高支行累计投放渔船拆改贷款超1.26亿元，支持79艘渔船完成升级改造

眼下，正是海南深海网箱金鲳鱼起捕上市的时节。海南省临高县新盈镇头咀村海域，一口口深海网箱排列在海面上，养殖户许电秀的网箱也在其中。

这片网箱，曾差点毁于一场超强台风。两年前，台风过境，许电秀的30口网箱被打坏25口，鱼苗流失、饲料断供，损失超过120万元，“当时觉得天塌了。”把他重新拉回这片海的，是当时一笔及时到账的150万元组合贷款。没有抵押物，没有担保人，银行认的是他多年的信用记录和一份重建计划。如今，他的养殖基地早已恢复到灾前水平。

临高，海南岛西北部的渔业大县。116公里海岸线，7个渔港，5400多艘渔船，约10万涉海人口，渔业总产值连续27年全省第一。渔民世代耕海，盼着“造大船、闯深海、捕大鱼”。可经营信息散在海上，传统抵押物又少，金融服务一度跟不上。

金融活水怎样托起小渔船？海南农商银行临高支行（以下简称“临高支行”）在新盈等渔业重镇布局渔业专营网点，组织专职队伍，把服务送到渔港和船头，被当地渔民亲切地称作“船头银行”。

谁家几条船、出海多少年，渔民有了银行看得懂的信用记录

台风过后第三天，临高支行的客户经理戴盈华乘小船赶到许电秀的网箱旁，现场清点损毁情况。方案很快敲定：100万元“救灾支持贷”专用于网箱修复和补苗，50万元“经营e贷”用来买饲料。贷款到位后，25口网箱陆续修复，新一批鱼苗投了下去，饲料供应很快恢复。

这样的速度，在以前的临高，不可想象。渔村信用环境薄弱，渔民手里没有银行认可的抵押物，担保机构因看不透风险也不愿介入，融资需求处处碰壁。

为改变状况，临高支行班子带队到一线摸底。新盈、调楼两个渔业重镇的9个渔村、5000多户渔民，逐村走、逐户问。半年跑下来，摸清了症结：渔民其实有信用，打了多少年鱼、欠不欠钱、船值多少，村里人都清楚，可这些信息没有收录在银行系统里。

如何对症下药？关键的药方在当地的抱才渔业合作协会。协会扎根渔村，“人熟、船熟、海熟”。谁家几条船、出海多少年、一季产量多少，心里都有本账。临高支行把这些“软信息”接过来，经协会推荐、支行审核，建起渔民信用“白名单”。

银行有了看得懂的信用记录，整村授信延伸到海上。2024年起，临高支行在调楼镇抱才村、新盈镇龙昆村等重点渔村创建整村授信示范村。渔民评上信用户，扫码就能申贷，不用再跑柜台，“个人信誉”实实在在变成渔民手中的融资通行证。

这套体系能在码头站住脚，还靠一支特别的队伍。临高支行选客户经理就一条标准：“晒得黑黑的，能上船。”从新盈到调楼，从头咀村到黄龙港，几个人走遍渔港村巷，把办公室搬到码头和造船厂旁。日子久了，练出“见船识价、见人知业”的本事。一条船什么年份、什么配置、值多少钱，上去转一圈心里就有数。

信用扎了根，贷款规模水涨船高。临高支行渔业贷款余额近10年来增长逾13倍，近3年累计投放近14亿元，惠及渔民6000余户。即便是休渔季，每月信贷投放仍有约200笔。修船、补网、备油，资金一年到头都有保障。

旧船换新，担保破解抵押难题

渔船是渔民最值钱的家当。去年12月，海南自贸港正式启动全岛封关运作。封关前夕，各地加快引导渔民淘汰旧船、建造合规的钢质大船。

当时，临高在册“三证”齐全的渔船2803艘，占全县渔船总量的51.56%，另有2600多艘处在过渡期。渔民想升级，可一条新船造价动辄上百万元，自有资金远远不够。这让大家都犯了难。

难在哪？旧船马上要拆，已经不值钱了；新船还没下水，权证办不下来。银行左右为难：押旧船不可行，押新船押不了。渔民进退两难：融资卡在中间，两头够不着。

调楼镇武莲港船主王小玉对此深有体会。2023年9月，他第一次通过临高支行贷款更新渔船。谁料2024年12月，渔船在海上被外轮撞沉。事故认定、保险赔付、收入中断接踵而至。

“第一次合作建立了信任，当意外发生时客户再次找到了我们。”临高调楼支行客户经理钟小明回忆。但信任归信任，船没了，按常规流程没法操作。

为解纷排难，临高支行引入“船厂阶段性担保+新船抵押”。新船在造船厂建造期间，由船厂出面提供过渡期担保；等船下水试航、渔政核发证书，再以新船办理抵押，置换前期担保。拆旧和建新之间的“担保真空”就此补上。去年5月受理申请，当月发放170万元个人经营贷，新船随后下水。

造船厂为什么愿意担保？道理很简单：渔民下单造船，船厂拿到了订单和定金，担保只是在自家业务范围内多承担一道手续。

随着拆改业务增多，单靠船厂担保额度难以覆盖，临高支行又引入担保公司，银行与担保公司共担风险。贷款也按造船进度分次放：龙骨铺设放一笔，轮机安装放一笔，下水试航再放一笔。2025年以来，临高支行累计投放渔船拆改贷款超1.26亿元，支持79艘渔船完成升级改造。

为渔民量身定制线上信用贷，手机扫码一天到账

在毗邻临高县的儋州市，洋浦港码头，船主张丽岸对“快”字体会很深。

今年开海前，她的34米钢质渔船要检修，维修资金却没着落。没有足值抵押物，跑了几家银行都被婉拒。张丽岸急得团团转。后来听说海南农商银行有个“捕捞e贷”，她就扫码试了一下。40万元信用贷款1天到账。“多亏放款及时，渔船赶上了开海。”张丽岸说。

“捕捞e贷”是海南农商银行专为渔民设计的线上信用贷，基于捕捞行业数据、收入与资产状况构建风控模型，从申请到放款最快7小时走完。渔民在渔港、在家、在海上，手机扫码就能操作。

线上办得快，线下服务也没停。休渔季渔船集中回港检修补给，客户经理就到码头服务站逐船走访。从“铁脚板”走遍9个渔村，到手机扫码申请一天放款，贷款跟着渔船走，服务半径越拉越长。

放眼全省，海南农商银行在三亚等临海市县也设立了海洋支行，推出“惠渔造船贷”“休闲渔业贷”“活体抵押贷”等特色产品。截至今年7月末，全行渔业领域贷款余额达55.44亿元。

在临高，截至今年6月末，临高支行渔业贷款余额突破9.95亿元，在全县金融机构中排名第一。临高支行党委书记、行长王加武表示：“临高是渔业大县，渔民世世代代耕海牧渔。我们根在乡土，渔民在哪里，金融服务就跟到哪里。让每一位诚实守信的渔民都能贷到款、办成事，这是我们践行‘支农支小’最实在的行动。”

R记者手记

跨过“最后一海里”

临高的渔业新闻很多，采访金融选题的时候，最常听到两个词：“上船”和“信用”。特别是一个细节让我印象很深：支行选客户经理，标准是“晒得黑黑的、能上船的”。

渔船在海上跑，渔获随季节起落，经营状况很难靠一张表看全。银行摸不清渔民的真实情况，放贷就会迟疑；渔民弄不懂产品和流程，也不知道怎样申请。这道信息鸿沟，坐在营业厅里等不来答案。

客户经理得上船看船况，到码头问经营，再走进渔村核实口碑，零散的信息才逐渐拼成一幅完整图景。船的年份、配置、价值，从业年限、捕捞产量、履约记录，都要一点点摸清。实情在甲板上，也在渔村里。

上门是态度，更考验能力。熟悉产业运行的节奏，才能把渔业协会掌握的“软信息”用起来，在旧船拆解、新船未成的空窗期找到增信办法，也才能在风灾发生后迅速判断经营者有没有重建能力。普惠不等于放松风控。1.78%的不良率说明，这套服务还得经得起商业可持续的检验。

“上船”有服务温度，也有风控办法。什么时候修船、什么时候备油，渔船值多少钱、收入受什么影响，答案藏在具体的生产环节里。客户经理越懂渔业，产品设计和风险判断才越能贴近真实需求。

这些年数字技术为普惠金融打开新空间，扫码申贷正走向常态。但临高的经验告诉我们，技术缩短了物理距离，替代不了面对面建立的信任。信用体系要落地，终究要靠人一步步走出来。特色金融服务形态各异，内核相通——“办法总比困难多”，要有人肯跨过“最后一海里”，让那些诚实守信的人都能贷到款、办成事。

R跟着历史学经济

从以工代赈看投资于人

缘 文

以工代赈政策在我国自古有之，区别于无偿赈济，政府以增加公共工程建设、雇用百姓开展修造的方式，达到救济纾困的目的。以工代赈最早记载于《晏子春秋》和《管子》，可知其思想与政策萌芽于先秦。秦汉至唐，以工代赈在史料中并不多见。北宋时期，相关记述和议论明显增多，至清代，其政策与实践经不断完善发展到一个高峰。

传统农业社会，不时发生的农业灾害导致农业生产丰歉循环，经济发展也相应地形成周期性波动。因此，以工代赈的经济学原理可解释为政府通过扩大支出实施逆周期调节。具体地看，它有三个显著特征。其一，“治于未乱”。以工代赈大量招募劳工，能及时收拢、安顿受灾百姓，避免因局部灾害演变成因失业四散而传导至各地的系统性社会风险。其二，“标本兼施”。短期看，以工代赈可起到平抑灾害影响，稳定社会的功效。着眼于长远，以工代赈修建的公共工程如水利设施则有利于稳固农业生产基础，有效预防灾害，实现长治久安，正如清人杨景仁在《筹济编》所言：“浚河筑堤诸务，受其值，救目前之饥荒，藉其劳，救将来之水旱。”其三，“授人以渔”。以工代赈招募的受灾百姓在接受救济时需付出有偿劳动，这既提高了财物支出的使用效率，又让受雇者借特殊的就业机会学习和掌握以往可能接触不到的技艺，从而增强了他们自力更生和长期发展的能力。

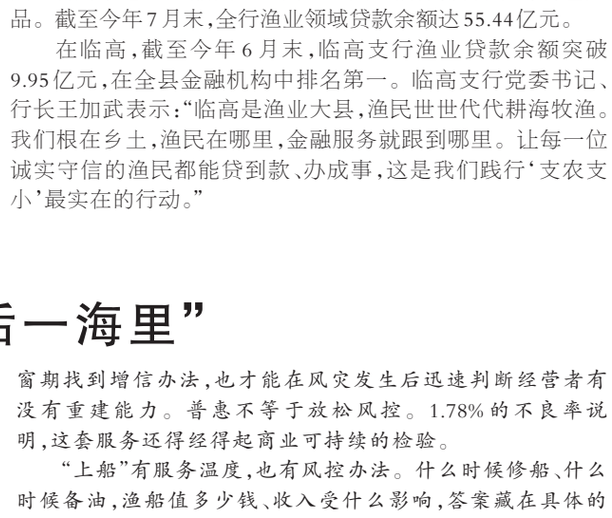
以工代赈既收蓄、保护劳动力，又恢复、发展生产力，政府财力故无虚靡之费，可谓一举多得。在明清大量著作中，它是常被讨论的善政良法。以工代赈在清中期发展至成熟，主要标志是相关措施实现了制度化和标准化。《清实录》记载，为了未雨绸缪，国家要求各地预先规划工程项目，造册报备，“将来如有水旱不齐之时，欲以工代赈者，即可按籍而稽，速为办理。”

需要认识到，历史中以工代赈的实施强度与效果极大地受制于国家意愿、财政能力以及官僚体系的行政效率，而这些往往与朝代的兴衰治乱有紧密的联系。作为一种补充，北宋已经出现民间出资自救的以工代赈，它成为政策实践中不可忽视的力量。

以现代眼光审视，以工代赈最宝贵的价值是：经济社会的发展应始终“盯住人”，并充分地“投资于人”，只要确保劳动者能够通过技能、就业获得可持续发展，经济社会也就获得了稳定与发展的根本动力与保障。因此，以工代赈的政策启示除了传统意义上的救灾之外，还包括：在经济社会的动态发展过程中，尤其是在转型升级和调整期，政府可整合社会和市场力量，依托以提供（准）公共产品为主的各类就业和培训计划，构筑“人力资源储备池”，将待就业劳动力收蓄、涵养起来，使储备池成为劳动力的“训练场”和“开发区”，通过储备池的流入、流出机制，为经济社会高质量发展提供有竞争力的劳动者。

由此推广开来，针对不同群体，只要设计合理，人力资源储备池就可以形成“进得去、待得住、干得好、流得动、有发展”的良性循环，为经济社会持续涵养新鲜血液，向各行各业不断输送生力军。构筑人力资源储备池是对以工代赈思想与政策的创造性转换，是新时代就业优先战略、以提升人力资本驱动高质量发展并落实于“投资于人”的重要政策选项。

（**作者为陕西师范大学国际商学院教授**，《国家人文历史》记者**周斌**整理）



本版责编：**赵展慧** 版式设计：**汪哲平**