

汽车新能源行业消息汇总

文|刘明星

比亚迪马来西亚建厂计划

比亚迪近日在马来西亚举办新能源汽车上市发布会时，同步公布在当地建设 CKD（全散件组装）工厂的计划，该消息于 8 月 25 日通过社交媒体正式宣布。新工厂选址马来西亚霹靂州丹戎马林，占地面积约 60 万平方米，计划 2026 年下半年正式投产，不过比亚迪暂未披露工厂的投资金额与产能规划。

从市场背景来看，东南亚是比亚迪出海的主攻方向之一，该区域对新能源汽车接受度较高。普华永道数据显示，2024 年印尼、马来西亚、泰国等六国电动汽车渗透率从 2023 年的 9% 升至 13%。其中马来西亚作为东南亚第二大汽车市场，2025 年前七个月共销售汽车 44.38 万辆（乘用车 41.15 万辆），政府目标是 2030 年、2050 年电动汽车渗透率分别达 15%、80%。但目前马来西亚电动汽车市场仍处培育阶段，2025 年前七个月 EV 注册量 1.99 万辆（同比增 58.88%），渗透率仅 4.22%，同期新车整体注册量 47.25 万辆（同比降 3.15%），汽油车占比超八成。

比亚迪已在马来西亚 EV 市场占据优势，2025 年前七个月其品牌 EV 注

册量 6270 辆，若计入高端品牌腾势，总销量达 6988 辆，市占率约 35%。当前比亚迪主要通过 CBU（整车出口）模式进入马来西亚，得益于当地 2022 年起实施的 EV 进口关税和消费税豁免政策，但该政策 2025 年底到期。而马来西亚为鼓励本土生产，对 EV 零部件免征进口关税至 2027 年底，本土产 EV 还可享消费税、销售税豁免及所得税减免，这成为比亚迪布局本地工厂的重要动因。

从比亚迪海外布局整体来看，自 2021 年 5 月启动“乘用车出海”计划以来，其已进入 100 多个国家和地区。2025 年前七个月，比亚迪出口汽车 55.3 万辆（同比增 1.3 倍），在国内新能源汽车出口总量 130.8 万辆中占比超四成，出口排名从 2024 年同期第六升至第二（距奇瑞差超 10 万辆）。2025 年比亚迪乘用车出口目标为 80 万 ~ 100 万辆，同比增幅预计在 85% ~ 131% 之间，海外市场对其营收的重要性持续提升。

比亚迪泰国工厂出口欧洲

8 月 25 日，比亚迪汽车（泰国）有限公司宣布，其泰国工厂首次出口

超 900 辆海豚车型至欧洲市场，目的地涵盖德国、比利时与荷兰。比亚迪泰国工厂是其海外首座乘用车生产基地，2024 年 7 月正式投产，规划年产能 15 万辆，此次出口主要为缓解工厂当前产能利用率不足的问题，比亚迪泰国业务人士表示“出口方面一定是多多益善”。

泰国政府长期鼓励电动汽车生产企业本土化并推动出口，希望将本国打造为电动汽车出口基地，相关补贴政策对车企本土化要求明确。2022 年 6 月实施的“EV3.0”政策（2022 ~ 2025 年）规定，2024 ~ 2025 年仅有本地生产车型可获补贴；2024 年 1 月启动的“EV3.5”政策（2024 ~ 2027 年）虽延长进口车型补贴时间，但 2026 ~ 2027 年仍仅限本地车型享补贴，且无论参与哪项政策，车企均需承诺在泰投资建厂，并满足“本地生产数量与补贴进口车数量”的比例要求——2024 年为 1:1，2025 年为 1.5:1，2026 ~ 2027 年比例进一步提升至 2:1、3:1。目前上汽集团、长城汽车、广汽集团等中国车企均已在泰投产，参与“EV3.0”计划的车企达 27 家，“EV3.5”计划有 10 家。

不过泰国电动汽车市场面临“产能过剩”困境，据泰国投资委员会 2025 年 7 月披露，当地现有 21 个纯电生产项目，总投资 410.8 亿泰铢，年总产能 38.6 万辆，但 2024 年泰国纯电销量仅约 7 万辆，2025 年上半年销量 5.7 万辆，供需失衡引发车企企价格战。为破解这一难题，2025 年 7 月 30 日泰国国家电动汽车委员会调整政策，规定车企每出口 1 辆泰国产汽车计作 1.5 辆，泰国工业联合会预计此举将推动 2025 年、2026 年 EV 出口量分别增至 1.25 万辆、5.2 万辆。

值得注意的是，欧盟自 2024 年 10 月 30 日起对中国产纯电动汽车加征五年反补贴关税，比亚迪面临 17% 反补贴关税叠加 10% 基础关税，累计税率达 27%。目前暂不清楚比亚迪泰国产车型的本地化率，以及其出口欧盟的关税水平，但前述泰国业务人士表示，即便关税条件与中国出口相近，仍会推动泰国产车型出口，以缓解“泰国生产、泰国销售”的压力。

理想汽车业绩与战略调整

8 月 28 日，理想汽车（NASDAQ: LI）发布 2025 年第二季度财报，数据显示该季度公司营业收入 302 亿元（同比减少 4.5%），营业利润 8.3 亿元（同比增长 76.7%），共交付车辆 11.1 万辆（同比仅增 2.3%），显著低于中国汽车工业协会统计的“2025 年上半年国内新能源汽车销量同比增 40.3%”的行业平均水平。

理想汽车业绩波动与产品战略调整密切相关。作为国内首家实现全年盈利的造车新势力，理想早期依靠增程式混动产品打开市场，但 2024 年 3 月推

出的首款纯电车型 MEGA 销量不及预期，导致纯电战略整体推后一年，直至 2025 年 7 月 29 日才推出第二款纯电车型 i8。在此期间，其增程式混动产品不仅遭遇竞品“围攻”，还受市场“消费降级”冲击，进一步影响销量表现。

更为严峻的是，理想汽车第三季度面临更大压力，公司预计该季度交付量为 9 万 ~ 9.5 万辆（同比下滑 37.8% ~ 41.1%），营业收入 248 亿 ~ 262 亿元（同比减少 38.8% ~ 42.1%）。为改善市场表现，理想将希望寄托于纯电产品与智能化升级：纯电方面，MEGA Home 版经过数月销量爬坡，月销量已接近 3000 辆；i8 于 8 月 20 日启动交付，预计 9 月销量达 8000 ~ 10000 辆；另一款纯电车型 i6 计划 9 月底上市，有望成为新增长点。销售体系也同步调整，改为总部直管的 23 个区域，北方区域聚焦增程车型推广，南方区域侧重纯电产品。

智能化是理想的长期战略，2024 年 12 月公司宣布向人工智能转型，创始人李想表示 2025 年 AI 相关研发投入将达 60 亿元。技术层面，9 月起增程系 MAX 版本车型将升级搭载 VLA（视觉语言行动）大模型的辅助驾驶系统；CTO 谢炎透露，支撑 VLA 大模型更高算力需求的自研芯片，将于 2026 年搭载到旗舰产品上，李想还判断 VLA 大模型有望 2027 年具备 L4 级自动驾驶能力（按国际标准，L4 级可应对大部分驾驶需求，基本无需人类接管）。此外，理想规划了三阶段发展路径，2025 ~ 2027 年为第二阶段，将实现“增程 + 纯电”产品并行，并正式进军海外市场。

欧洲两大汽车行业协会呼吁欧盟放弃 2035 年“禁燃”目标

欧洲当地时间 8 月 27 日，欧洲汽车工业协会与欧洲供应商协会联合向欧盟委员会主席冯德莱恩发出公开信，呼吁放弃 2035 年禁售燃油车的目标。两大协会强调，欧洲汽车业电动化转型需摒弃理想主义，正视行业与地缘政治现实，认为欧盟此前制定的计划“完全不具备可行性”。

欧盟现行二氧化碳减排方案于 2023 年 4 月生效，针对汽车行业明确要求：2030 年乘用车、轻型商用车二氧化碳排放分别减少 55%、50%，2035 年实现 100% 零排放，这意味着届时欧盟将全面停售燃油新车，油电混动、插电式混动车型也在禁售范围内。标普全球预测，要达成该目标，2030 年电动汽车在欧盟新车销量占比需达约 55.3%，但当前转型进度远未达标。

公开信指出，目前欧盟纯电动汽车市场份额显著低于预期：乘用车占比约 15%，轻型商用车约 9%，卡车仅 3.5%，且大量消费者对 EV 持谨慎态度。更关键的是，欧盟对车企新车供应实施严格监管，却未提供转型所需的必要条件，比如欧洲在电池价值链上几乎完全依赖亚洲，充电基础设施分布不均，制造成本（含电价）居高不下，同时欧洲车企出口至美国还需缴纳 15% 的关税，导致欧洲车企“束手束脚”地被迫转型。

从市场数据来看，2025 年前七个月欧盟新车销量中，纯电动汽车占比 15.6%，油电混动、插电式混动车型分别占 34.7%、8.6%，传统燃油车仍有较大市场空间。与此同时，中国车企凭借成本优势在欧洲市场快速崛起，即便

欧盟自 2024 年 10 月 30 日起对中国产纯电动汽车加征五年反补贴关税（比亚迪面临 27% 累计税率），中国车企仍通过出口插混、油混车型维持增长。2025 年前七个月，上汽集团在欧盟销量 12.3 万辆（同比增 30.8%），比亚迪销量 5.8 万辆（同比增 251.3%）。

两大协会还提到，9 月 12 日冯德莱恩将出席新一轮汽车行业未来战略对话，他们将此视为调整现行政策的契机。此前在 2025 年 3 月的第二轮对话后，欧盟已放宽车企二氧化碳达标要求，从“每年达标”改为“2025 ~ 2027 年三年总排放量达标”，帮助车企避免巨额罚款。此次协会呼吁欧盟确立“技术中立”原则，为插电式混动、增程、高效内燃机、氢能源等动力形式预留发展空间，同时创造有利条件引导资金投入电池、半导体等领域，确保车企与供应商的盈利和竞争力，避免行业陷入“仅靠处罚和法律强制推动转型”的困境。

奇瑞汽车重新递表港交所

8 月 29 日，奇瑞汽车股份有限公司重新向港交所递交上市申请材料，再度冲击上市。此前奇瑞于 2 月 28 日首次递表，至 8 月 28 日已满六个月，按港交所规定，首次申请材料自动失效，奇瑞未披露未能如期完成上市流程的原因。

在此次递表前，奇瑞的境外发行上市及境内未上市股份“全流通”事宜已获证监会备案。据证监会公开信息，奇瑞拟发行不超过约 6.99 亿股境外上市普通股，同时 18 名股东所持合计约 20.16 亿股境内未上市股份，将转为境外上市股份并在港交所流通。

从企业背景来看，奇瑞成立于

1997 年，初期由安徽省芜湖市财政局、芜湖经开区建设持股，后经多轮融资引入新投资方，股权结构较为分散，目前已非国有企业。股权方面，上市前第一大股东为芜湖投资控股（持股 21.17%），管理层与员工持股平台合计持股 18.25%；“果链”企业立讯（近年向汽车业务转型）持股 16.83%，电池龙头宁德时代（300750.SZ）持股 3.15%，另有十余名其他股东。旗下拥有奇瑞、捷途、星途、iCAR 和智界五大品牌，其中智界是与华为终端有限公司合作打造的车型。

业绩表现上，奇瑞近年增长势头强劲：2024 年销量达 229.5 万辆（国内自主品牌第二、全球第十一），营收 2698.97 亿元（同比增 65.4%），净利润 143.34 亿元（同比增 37.2%）；2025 年一季度营收 682.23 亿元（同比增 24.2%），净利润 47.26 亿元（同比增 90.9%）。不过受市场竞争加剧影响，奇瑞毛利率呈下滑趋势，2022 ~ 2024 年分别为 13.8%、16%、13.5%，2025 年一季度进一步降至 12.4%。

奇瑞计划将上市募集资金用于新车型研发、下一代汽车先进技术研发、海外市场拓展及提升芜湖生产设施等领域。对于行业趋势，奇瑞认为，全球汽车行业竞争格局正发生变化，传统国际车企销量增长放缓，中国车企凭借电动化、智能化优势逐渐崭露头角——2019 年全球前 20 车企中 5 家为中国车企（合计市占不足 9%），2024 年已有 6 家中国车企进入前 20，合计市占率达 21.6%。同时奇瑞提到，近期国家主管部门“反内卷”措施，有望改善行业盈利表现，市场竞争正从单纯依

赖技术或价格，转向注重运营效率、全球扩张及品牌建设的综合能力比拼。

小鹏汽车布局欧洲产能 通过麦格纳代工生产

9 月 15 日，小鹏汽车（NYSE: XPEV/ 09868.HK）宣布通过麦格纳奥地利工厂实现欧洲本地化生产，相关项目于 2025 年三季度启动，首批小鹏 G6 和 G9 车型已顺利量产下线。麦格纳作为全球汽车零部件巨头，不仅为整车企业提供代工服务，累计制造整车超 400 万辆，未来还将为小鹏投产更多车型，涵盖纯电轿车、中型 SUV、中小型 SUV 及增程车型。

小鹏对代工模式并不陌生，2017 年曾与海马汽车合作代工首款车型 G3，2024 年巴黎车展期间，董事长何小鹏就提及欧洲市场倾向代工模式，最终选择麦格纳，核心在于其覆盖汽车零部件、模块、系统和整车的全产业链能力，以及欧洲本地强大的供应链网络，能快速推动车辆本地化生产。

欧洲是中国新能源车企必争的重要市场，据欧洲汽车制造商协会（ACEA）统计，2024 年全球新注册汽车约 7460 万辆，欧盟市场规模达 1063 万辆（占比超 14%），仅次于中、美。2025 年上半年，欧盟新乘用车注册量约 558 万辆（同比降 1.9%），但纯电注册量 87 万辆（同比增 22%）、插混 47 万辆（同比增 19.5%），且欧盟规划 2035 年只售零排放汽车，市场潜力巨大。

不过中国新能源汽车进入欧洲面临贸易壁垒，欧盟自 2024 年 10 月 30 日起，对中国产纯电动汽车加征五年反补贴关税，最高税率 35.3%，中欧关

于价格承诺替代方案的谈判尚未取得明确进展。在此背景下，布局欧洲本地产能成为必然选择：比亚迪 2023 年 12 月宣布在匈牙利建厂（年产能 20 万辆，计划三年内建成），还在土耳其建 15 万辆产能工厂（2026 年末投产）；零跑汽车计划 2026 年通过 Stellantis 工厂生产；广汽集团也披露计划以代工模式在欧洲生产，且可能同样选择麦格纳奥地利工厂，小鹏此举正是顺应这一趋势，以规避关税风险、抢占欧洲市场。

专家建议：新能源汽车参与分担养路成本

9 月 13 日中国汽车产业发展（泰达）国际论坛上，国务院发展研究中心市场经济研究所副所长王青提出，新能源汽车需与燃油车共同分担公路养护成本，同时建议调整相关补贴与税收政策，营造公平竞争环境。

当前国内公路养护资金主要依赖成品油消费税（俗称“燃油附加费”），征收标准为 1.52 元/升，而插电、增程混动汽车极少加油，纯电动汽车无需加油，基本不承担这一成本。长安汽车执行副总裁杨大勇补充，燃油车加油成本中 46% 是增值税、消费税等税费，若新能源汽车充电时计入同等成本，电价将接近 3 元/度。更关键的是，新能源汽车使用强度更高，彭博新能源财经数据显示，中国纯电动汽车年均行驶里程比燃油车高 66%，意味着其占用道路资源更多，却未承担对应养护成本。

王青指出，交通部研究机构测算全国年公路养护费用约需 6000 亿元，目前存在 3000 亿元缺口，现有资金筹措方式不可持续，建议按车重、能耗、年行驶里程制定综合分摊标准。同时，新

能源汽车当前享受购置税优惠（2025 年免征，2026 ~ 2027 年减半按 5% 征收），他建议缩短减半期限，尽早按 10% 税率与燃油车统一标准。

在补贴方面，以旧换新政策对新能源汽车倾斜明显，且售价越低收益越突出——2025 年前八个月，8 万元以下新能源汽车销量同比增 93.9%，8 万 ~ 10 万元增 97.4%。王青建议缩小新能源与燃油车补贴差异，按车辆价格设补贴比例和上限，且各类优惠需分阶段退出，避免同时结束引发市场剧烈震荡。这一建议的背景是，中汽协预测 2025 年国内新能源汽车渗透率将达 50%，王青本人则预测 2029 年渗透率将升至 80%，新能源汽车规模扩大后，成本分担与政策公平性问题愈发迫切。

锂电回收进入强监管 车主报废车辆时将承担交回电池义务

9 月 12 日中国汽车产业发展（泰达）国际论坛上披露，锂电回收领域多项强监管政策将陆续落地。中汽数据有限公司动力电池室主任王攀介绍，修订后的《新能源汽车废旧动力电池综合利用管理暂行办法》计划 2025 年 11 月发布，将新增电池生产编码、信息报送制度，明确废旧动力电池所有人的规范交售责任，从源头防范电池流入非法渠道。

同时，《报废机动车回收管理办法实施细则》将于 2025 年底发布，中国资源循环集团电池有限公司总经理白春平指出，该细则将强化车主义务——报废新能源汽车时必须交回动力电池，“以后没有电池的报废车，拿不到车辆报废证明”。这一规定直指当前行业乱

象：大量报废新能源汽车交到报废厂时只剩车壳，电池被单独拆走，部分流入非正规渠道，成为改装超标电动自行车电池的原材料，2024 年南京住宅楼火灾（致 15 人死亡），其肇事电动自行车使用的就是网购的超标退役动力电池，头部电商平台部分商家单日可售 1000 组此类电池，风险被大幅放大。

强监管的必要性还在于动力电池退役高峰来临，王攀预测 2025 年电池退役量将达 37.7 万吨，2030 年增至 106 万吨，2025 ~ 2030 年年均增速 23%。规范回收不仅能消除环境污染与安全隐患，还能弥补金属资源缺口，宁德时代曾提出，20 年内回收提炼的电池材料可满足全球一半电池生产需求。

从政策推进来看，中国政府已高度重视：2025 年 2 月国务院常务会议审议通过《健全新能源汽车动力电池回收利用体系行动方案》，要求全链条管理、数字化追溯、法治化规范；5 月工信部主持召开全国动力电池回收利用工作专班第一次会议；王攀还透露，2027 年动力电池回收管理将升级为行政法规《锂电池回收和综合利用管理条例》，计划将各类锂电池统一纳入监管，设置回收企业准入机制，中汽数据已成立工作组研究维修回收管理、企业准入、“动力电池身份证”等配套制度。此外，欧盟《电池与废电池法》已对回收责任、回收材料比例提要求，也推动中国进一步完善本土监管体系。

墨西哥拟对汽车等产品加征关税 中国汽车出口势头或受影响

墨西哥当地时间 9 月 10 日，墨西哥经济部披露计划对非自由贸易协定

国家的近 1400 种产品加征关税，中国相关产品在列，其中汽车产品税率从 20% 大幅提升至 50%，为此次加征幅度最高的品类之一。

该计划是墨西哥 2026 年联邦预算法案草案的一部分，拟于 2025 年 12 月 31 日实施，目前已提交国会审议。由于执政党联盟在墨西哥国会占据优势，外界普遍认为加税计划通过概率较大，暂不清楚加征幅度是否仍有谈判空间。墨西哥官方称此举旨在保护本土产业和就业、增加财政收入，经济部长 Marcelo Ebrard 强调，“在当前竞争环境下，没有保护几乎无法参与竞争”，且此次加税是将汽车进口关税提至 WTO 允许的最高水平。不过墨西哥商业银行 Banco Base 分析师指出，加税同时也是为讨好美国——《美墨加协定》2026 年将复审，美国正施压墨西哥防范中国产品经墨转口美国。

从数据来看，中国汽车对墨出口已受显著影响。2021 年起中国对墨汽车出口持续增长，2025 年前七个月出口量达 32.2 万辆，墨西哥已替代俄罗斯成为中国汽车最大进口国；2025 年上半年，墨西哥对华贸易逆差达 575.34 亿美元，其中中国向墨出口汽车、零部件金额分别为 33 亿美元、26 亿美元。中国商务部 9 月 11 日回应称，墨方单边加税是对“单边霸凌主义的绥靖”，将损害中墨双方利益、影响墨营商环境确定性，中方将根据实际情况采取必要措施维护合法权益。

行业层面，中国汽车出口以贸易为主、海外产能占比低——2024 年中国企业海外汽车产量约 60 万辆，仅占总产量 2.7%（日本 65%、德国 68.5%），这也成为贸易保护措施频

出的原因之一。目前比亚迪已暂停墨西哥建厂计划，中国车企正探索轻资产出海，如吉利呼吁与海外车企合作，以应对关税壁垒，同时瞄准新兴市场增量——2024 年中国汽车在新兴市场市占率从 2.5% 升至 10.2%，专家预测 2035 年在中南美、非洲等地市占率有望超 20%。

中汽协：2025 年国内新能源汽车渗透率有望升至 50%

9 月 11 日中国汽车工业协会（中汽协）披露，2025 年前八个月国内新能源汽车销量达 962 万辆，同比增长 36.7%，在新车总销量中占比 45.5%（同比提升 8 个百分点）。其中内销 808.8 万辆，新能源汽车在国内新车市场的渗透率已达 48%，中汽协预测 2025 年全年这一比例将升至 50%，不仅将历史性超过燃油车，还远超 2020 年主管部门设定的“2025 年新能源汽车销量占比 20%”的目标。

从销量结构看，纯电动汽车重回快速增长轨道，2025 年前八个月销量 615.8 万辆（同比增 46.1%），仍是市场绝对主力；插电式混合动力汽车销量 346 万辆（同比增 22.8%），增速较 2024 年的 83.3% 显著放缓，而 2024 年纯电动汽车销量增速仅 15.5%，市场结构已发生明显转变。

市场集中度方面，新能源汽车领域进一步提升：前八个月销量前 15 位的集团合计销售 914.6 万辆，占新能源汽车总销量 95.1%（同比增 1.5 个百分点），比亚迪、吉利、上汽位列前三，合计拿下 51.2% 的市场份额。与之形成对比的是，整体汽车市场集中度不升反降，前 15 位集团销量占比 92.3%（同

比降 0.1 个百分点），反映出国内汽车价格战虽持续，却未有效加速行业兼并整合。

从整体车市看，2025 年前八个月汽车总销量 2112.8 万辆（同比增 12.6%），8 月单月销量 285.7 万辆（同比增 10.1%），中汽协分析称，部分地区恢复购车补贴、个人消费贷款及财政贴息政策，推动消费超预期回暖。出口表现同样亮眼，前八个月汽车出口 429.2 万辆（同比增 13.7%），其中新能源汽车出口 153.2 万辆（同比增 87.3%）；8 月单月新能源汽车出口 22.4 万辆（同比增约 1 倍），比亚迪成为出口增速主力——8 月出口 8.1 万辆（同比增 1.5 倍），前八个月出口 63.4 万辆（同比增 1.3 倍），出口排名从 2024 年同期第六升至第二，仅距榜首奇瑞汽车 16 万辆差距。

欧盟考虑启动小型车计划 意在对抗中国车企

当地时间 9 月 10 日，欧盟委员会主席冯德莱恩在 2025 年国情咨文演讲中透露，欧委会将提议与汽车行业合作启动“小型经济型汽车计划”，核心是打造欧洲“E-car”——“E”既代表环保（Environmental），也代表经济性（Economical，让民众买得起），还代表欧洲（European，依托本地供应链、本地制造），明确表示“绝不能让中国及其他国家抢占欧洲市场”，强调“汽车行业的未来必须在欧洲制造”。

这一计划借鉴了日本“K-car”模式：日本 K-car 有严格尺寸（长 ≤ 3.4 米、宽 ≤ 1.48 米、高 ≤ 2 米）和排量（≤ 0.66 升）限制，政府提供购置税减免、低保险费等优惠，

2024 年 K-car 在日本新车销量占比 35.2%，支撑铃木、本田等车企成长。而欧洲小型车市场近年持续萎缩，因排放法规严苛推高制造成本，车企盈利困难——Stellantis 欧洲首席运营官 Jean-Philippe Imparato 指出，2019 年欧洲售价低于 1.5 万欧元的车型有 49 款，2025 年只剩 1 款；雷诺 CEO Luca de Meo 称近 20 年欧洲小型车销量降 40%，车企难在合规前提下盈利。

欧洲车企纷纷呼吁政策支持，Stellantis 建议小型车可选轻度混动汽油版（限速 120 公里），由车企与监管机构共定监管框架；Stellantis 董事长 John Elkann 批评欧盟“2030 年将有 120 多项新法规，超 25% 工程师仅负责合规”，呼吁向日本学习。

当前中国车企正凭借成本优势抢占欧洲小型车市场：比亚迪、零跑推出的小型纯电车型起售价分别为 1.99 万欧元、1.89 万欧元，上汽集团混动车型售价约 2 万欧元，比亚迪还计划 2026 年推针对日本 K-car 市场的车型。反观欧洲本土车企，大众 2025 年 3 月推出的 2 万欧元电动概念车，需等到 2027 年才上市。此前欧盟已自 2024 年 10 月 30 日起对中国产纯电动汽车加征五年反补贴关税（最高 35.3%），但中欧价格承诺谈判无明确进展，此次“小型经济型汽车计划”成为欧洲车企对抗中国竞争的重要举措。

“在欧洲为欧洲”宁德时代如何应对当地电动化转型放缓？

德国当地时间 9 月 7 日，全球动力和储能电池龙头宁德时代（300750.

SZ）发布最新“无热扩散”电池安全技术，推出适配欧洲市场的“神行 Pro”电池，同时提出“在欧洲、为欧洲”策略，打造本地化生态，以应对欧洲汽车电动化转型放缓的挑战。

欧洲是宁德时代海外业务首要市场，但当地电动化面临多重阻力：一方面，欧洲租赁车占比高（2023 年乘用车租赁占 56%、商用车 18%），租赁公司担忧电动汽车残值低（如美国赫兹 2024 年 1 月甩卖 2 万辆 EV，称维修成本高、贬值快）；另一方面，欧洲车企利润承压，2025 年上半年梅赛德斯-奔驰、宝马、大众净利润分别同比下滑 55.8%、29%、38.4%，Stellantis 由盈转亏（净亏损 23 亿欧元），且欧洲电池价值链几乎依赖亚洲——8 月 27 日欧洲两大汽车协会联名呼吁欧盟放弃 2035 年禁售燃油车目标，直指“电动化转型条件不足”。

针对欧洲市场痛点，“神行 Pro”电池提供两类方案：一是长寿命版，续航 758 公里、寿命 12 年或 100 万公里，20 万公里电池衰减率仅 9%（普通 EV 衰减超 30%），适配租赁模式；二是超充版，10 分钟充电 478 公里，零下 20 度极寒环境下 20 分钟可补能 410 公里，解决补能焦虑。该电池为磷酸铁锂电池，虽能量密度不及欧洲主流三元电池，但成本更低、稳定性更高，目前大众、特斯拉、梅赛德斯-奔驰均已开始使用，宁德时代还与 Stellantis 在西班牙共建 50 吉瓦时磷酸铁锂电池工厂，推动该技术在欧洲普及。

为符合欧盟《电池与废电池法案》，宁德时代已在欧洲布局三座电池工厂（德国、匈牙利、西班牙），主导两项“电池护照”试点（含材料构成、碳排放

数据追溯），并着手布局电池回收业务。尽管“在欧洲为欧洲”策略可缓解欧洲行业焦虑，但地缘政治风险仍存——9 月 4 日美国移民海关执法局在现代与 LG 新能源合资电池厂逮捕 475 名“非法移民”工人（含 300 余名韩国公民），升级为外交事件，凸显国际化布局的复杂性。

多地调整、收紧汽车国补 汽车销售下滑

近期国内多地对汽车国补（以旧换新补贴为主）的领取方式、补贴额度进行调整，整体呈收紧趋势，对汽车销售产生显著冲击。9 月 4 日湖北省商务厅发布通知，将汽车置换补贴金额从“最低 0.7 万元、上限 1.5 万元”，调整为 3000 元、5000 元两档，同时改变领取方式：9 月 5 日起实行“先领资格券、再申报补贴”，每日定时限量发放资格券，按资金进度动态调额，不少销售转而建议消费者申请临近省份补贴。

9 月 2 日重庆市商务委员会也追加 1.35 亿元预算（含 1 亿元汽车置换资金），但补贴规则从“新能源、燃油车分别顶格补贴 1.5 万元/辆、1.3 万元/辆”，改为“按开票价格 7%（新能源）、6%（燃油车）计算，设单车补贴上限”，且实行“总额控制、先报先得、用完即止”。此外，河北、云南等地推出补贴限量“抢券”模式，海南则要求所购新车必须在本地上牌，防范跨地域套取补贴。

中国汽车流通协会数据显示，7 月末第三批以旧换新资金下达后，20% 地区国补政策收紧，超 75% 经销商门店销量受影响：近三成门店销量降幅超 15%，超四成降幅超 10%，仅 23.1%

门店未受影响。政策收紧的核心原因是补贴资金消耗过快，部分省份上半年已用完全年度额度，暂停后难以重启。

汽车以旧换新政策自 2024 年 4 月启动（含报废、置换更新），2024 年带动汽车销售额超 9200 亿元，2025 年政策延续且纳入部分“国四”车辆。中国汽车流通协会副会长王都指出，2024 年政府补贴超 900 亿元带动销量增 10%，2025 年预计补贴超 1800 亿元（增幅 1 倍），却仅仅带动 10% 销量增长，显露出“补贴边际效应递减”。行业人士分析，国内乘用车年刚需约 2000 万辆，高增长难持续，市场担忧 2026 年政策退出后车市将面临剧烈波动。

纯电动汽车加速增长 上汽通用发布增程混动车型机遇何在？

9 月 15 日，上汽通用别克发布增程混动车型，同时推出高端新能源品牌“至境”，以该车型为起点进军增程市场。增程混动技术的核心是“发动机仅发电、不驱动车辆”——电池电量不足时，发动机（增程器）启动烧油发电，既保留电动汽车节能、安静的优势，又解决燃油车补能便利问题。

这一技术并非全新路线：全球首家量产增程车型的是上汽通用外方母公司通用汽车，2010 年推出 Volt 车型（纯电续航 60 公里），2011 年引入国内，售价 49.8 万元，因定价过高销量惨淡，导致增程路线边缘化。直至 2019 年，理想汽车改进技术推出长续航大型 SUV，才让增程混动重获关注，华为“鸿蒙智行”、零跑、小鹏等企业纷纷跟进。此次上汽通用将“至境”产品开发交由中方主导，正是瞄准这一细分市场。

场。

但当前增程市场面临挑战：2025 年纯电动汽车增速迅猛，8 月纯电销量同比增 38.5%，前八个月增 41.5%；插电式混动 8 月增 5%、前八个月增 24.7%；而增程式混动 8 月批发销量同比下滑 9.5%，前八个月增速仅 14.5%，与 2024 年“增程同比增 104.7%、远超纯电 11.3%”的态势形成鲜明对比。

泛亚汽车技术中心（上汽与通用合资研发机构）执行副总经理曾瑜分析，此前增程车型因电池用量少（成本低）受青睐，但当前电池原材料价格跌至低点，成本优势减弱；同时充电网络与超快充技术完善，缓解了纯电补能焦虑。

不过上汽通用仍看到机遇：副总经理薛海涛指出，20 万 ~ 30 万元销量前十的轿车中，纯电、燃油车各占 5 款，增程混动完全缺席，且过去增程产品集中在 SUV 领域，轿车市场仍是空白；此外，纯电小车多作城市代步，长途出行中增程无里程焦虑，可满足差异化需求。曾瑜补充，纯电续航已触天花板，北方寒冷、西部长途等场景下，纯电难以覆盖，增程混动仍有发展空间。

国内新型储能装机首破 100 吉瓦 “十五五”复合增长率或达 20%

截至 2025 年 6 月，中国新型储能累计装机规模达 101.3 吉瓦（GW），同比增长 110%，首次突破 100 吉瓦大关；同期全国电力储能累计装机 164.3 吉瓦（同比增 59%），其中新型储能占比近 60%，抽水蓄能占 37.4%，熔融盐储热、液流电池占比约 1%，多元化技术路线加速发展。

这一突破与政策调整密切相关：2 月 9 日国家发改委、能源局发布政策，明确 6 月 1 日起新能源发电全面市场化，取消强制配储要求，大量项目为赶在二季度末前并网，引发储能电池“抢装潮”——5 月新增储能装机达 10.25 吉瓦/26.03 吉瓦时（系统功率/电池容量），同比增 4 倍多；上半年新增投运新型储能项目 23.03 吉瓦/56.12 吉瓦时，同比均增 68%。

尽管装机量增长，储能行业仍面临价格压力：上半年储能系统中标均价 0.55 元/瓦时，同比下降 28%，不过较 2024 年相比，跌势已趋缓，反映出电池供应充足的市场现状。

随着新能源全面入市，储能商业模式将迎来根本变革。中关村储能产业技术联盟理事长陈海生指出，“十五五”期间储能市场化是必然趋势，需与新型电力系统深度耦合，在零碳园区、绿电直连等场景拓展新应用，同时需重点研究“新型储能容量价值评估、与抽蓄/火电协同发展”等课题。

联盟预测，至 2030 年中国新型储能累计装机在保守场景下可达 236.1 吉瓦，理想场景下超 291 吉瓦，未来五年复合增长率超 20%。从企业竞争来看，2025 年上半年中国企业储能电池全球出货量达 233.6 吉瓦时，宁德时代（超 50 吉瓦时）稳居榜首，比亚迪储能、亿纬锂能、海辰储能、中创新航等二梯队企业正加速缩小差距，行业集中度与技术迭代将持续推进。

光伏行业内卷持续 五家龙头上半年合计亏损超 170 亿元

8 月 22 日晚，光伏行业五家上市公司龙头企业——通威股份（600438.

SH)、隆基绿能(601012.SH)、TCL 中环(002129.SZ)、天合光能(688599.SH)、晶澳科技(002459.SZ)集中披露 2025 年上半年财报,全部陷入亏损,合计净亏损达 173 亿元,行业“内卷”困境持续。

其中,硅料龙头通威股份亏损最为严重,净亏损 49.55 亿元,较上年同期的 31.29 亿元同比扩大 58.35%;硅片龙头 TCL 中环净亏损 42.42 亿元,同比亏损扩大 38.48%,主要因光伏材料业务板块受产品价格大幅下行影响出现经营亏损。组件龙头中,隆基绿能上半年亏损 25.69 亿元,虽较去年同期 52.3 亿元的亏损额减亏约一半,但仍未扭亏,公司称内部降本使单位成本、销售费用等下降,却难抵产品价格跌破行业成本线的冲击;天合光能和晶澳科技分别亏损 29.2 亿元、25.8 亿元,同比降幅达 654%、195%,亏损幅度显著扩大。

行业亏损的核心原因是供大于求、产能过剩。通威股份在财报中指出,2025 年上半年光伏行业供大于求局面未改善,多晶硅、硅片、电池、组件产品均价较年初分别下降约 10%、20%、15%、2%,价格持续处于历史低位。隆基绿能也提到,产业链各环节价格在供需失衡下持续低迷,叠加国内新能源电量全面入市政策导致项目收益模式变化、国际贸易形势复杂,行业正经历转型阵痛。

为缓解行业乱象,7 月中央财经委员会第六次会议明确要求治理低价无序竞争,8 月 19 日工信部等六部门联合召开光伏产业座谈会,提出遏制低价竞争、健全价格机制、打击低于成本价销售等举措。但上游硅料去产能进展缓慢,

中国有色金属工业协会硅业分会数据显示,7 月国内多晶硅产量 10.78 万吨(环比增 5.7%),8 月预计增至 12.5 万吨(环比增 16%),9 月或进一步升至 14 万吨,供需失衡困局仍未明朗。

工程机械行业持续复苏 三一重工上半年净利润增长近五成

2025 年上半年,工程机械巨头三一重工(600031.SH)业绩表现亮眼,8 月 22 日发布的中报显示,公司实现营收 445.34 亿元,同比增长 14.96%;净利润 52.16 亿元,同比增长 46.00%,受益于国内政策刺激与海外市场高景气度,行业复苏态势明确。

从需求端看,国内超长期国债发行、设备更新政策等推动下,挖掘机、混凝土机械、起重机等核心产品销量全面增长。中国工程机械工业协会数据显示,2025 年上半年主要工程机械制造企业共销售挖掘机 12.05 万台,同比增长 16.80%,其中国内销量 6.56 万台(同比增 22.90%),出口 5.49 万台(同比增 10.20%)。海外市场同样表现强劲,矿产开发、能源基建领域需求旺盛,带动三一重工海外销售进一步提升,上半年境内收入 173.49 亿元(同比增 21.42%),境外收入 263.02 亿元(同比增 11.72%),海外营收占比超六成,且因海外销售增长与降本增效措施见效,净利润率同比提升 2.50 个百分点。

分区域看,三一重工海外业务呈现“亚澳为基、非洲高增”的特点:亚澳区域营收 114.55 亿元(同比增 16.30%),为最大海外市场;非洲区域营收 36.30 亿元(同比增 40.48%),增速领先;欧洲、美洲区

域业绩平稳,营收分别为 61.52 亿元、50.65 亿元,同比微增 0.66%、1.36%。不过,公司也面临合规风险,8 月 6 日印尼商业竞争监督委员会(KPPU)因三一重工在当地滥用市场支配地位,对其旗下三家公司罚款 4490 亿印尼盾(约合人民币 2 亿元),三一重工回应称正依据当地法律应诉。

值得注意的是,尽管行业复苏,国内工程机械开工率仍不理想,6 月主要产品开工率 56.9%,同比、环比分别下降 7.55 个、2.65 个百分点;上半年房屋新开工面积 3.04 亿平方米,同比下降 20.0%,房地产下行仍对行业需求形成压制。

“十四五”风光装机量翻 3 倍 “十五五”将持续高速发展

8 月 26 日国务院新闻办发布会上,国家发改委党组成员、国家能源局局长王宏志披露,“十四五”期间中国可再生能源发展迅猛,建成全球最大可再生能源体系,风光装机量实现跨越式增长,为“十五五”持续高速发展奠定基础。

“十四五”期间,风光装机从 2020 年的 5.3 亿千瓦增至 2025 年 7 月底的 16.8 亿千瓦,年均增速 28%,占同期全国新增电力装机的 80%;风光发电量占比从 2020 年的 9.7% 提升至 2024 年的 18.6%,年均提高超 2 个百分点。2025 年上半年,风光合计发电量 1.15 万亿千瓦时,接近全社会用电量的四分之一,超过同期第三产业与城乡居民生活用电量,新增发电量覆盖全社会用电量增量,成为电力供应的重要支撑。全球份额方面,2024 年中国风光累计装机占全球 47%,新增装机占全球 63%,可再生能源发电装机

占比从 40% 提升至 60% 左右，“每 3 度电就有 1 度绿电”。

展望“十五五”，行业增长动力依然强劲。中国电力企业联合会等机构预计，“十五五”期间年均风光新增装机将达 2 亿千瓦以上，2030 年风光装机规模有望突破 30 亿千瓦，较 2024 年底实现翻番。推动风光发展的核心因素包括三方面：一是“双碳”目标明确，社会各界对新能源发展达成共识；二是政策体系完善，如优化消纳责任权重、健全绿证制度、深化电价市场化改革，激发行业活力；三是技术进步降本，新能源度电成本在平价基础上进一步下降，市场竞争力提升。

不过，风光大规模发展也面临消纳压力。国家能源局电力司司长杜忠明将其称为“成长的烦恼”，并提出应对举措：加快建设系统友好型新能源电站、强化电网承载力、完善全国统一电力市场、扩大虚拟电厂与车网互动规模，通过“稳风光、强系统、大市场、活用户”多维发力，保障新能源高效利用，推动 2030 年非化石能源消费比重达到 25% 左右。

风电龙头上半年增收不增利 价格“内卷”趋缓

9 月 10 日明阳智能（601615.SH）业绩说明会上，董事长张传卫表示“今年以来风电行业价格内卷趋势减缓，中标价格企稳回升”，但行业仍未摆脱“增收不增利”的困境，头部企业盈利分化明显。

2025 年上半年，明阳智能实现营业收入 171.43 亿元，同比增长 45.33%，但净利润 6.1 亿元，同比微降 7.68%；另一家风电龙头金风科

技（002202.SZ/02208.HK）营收 285.37 亿元（同比增 41.26%），净利润 14.88 亿元（同比增 7.26%），但扣非净利润 13.68 亿元，同比微降 0.40%。其他企业盈利压力更大：运达股份（300772.SZ）营收 108.94 亿元（同比增 26.27%），净利润 1.44 亿元（同比降 2.62%）；三一重能（688349.SH）营收 85.94 亿元（同比增 62.75%），净利润 2.10 亿元（同比降 51.54%），公司称因 2024 年低价订单在上半年交付，拉低毛利；电气风电（688660.SH）营收 26.64 亿元（同比增 118.6%），仍净亏损 2.79 亿元，仅亏损幅度收窄 64%。

行业盈利承压的背景是此前长期“价格战”：2019 ~ 2024 年，陆上风电机组价格从 3800 元/千瓦降至 1400 元/千瓦（降 63%），海上从 6659 元/千瓦降至 3000 元/千瓦以下（降 55%）。2024 年四季度起，随着风机大型化趋缓、企业自律（12 家整机企业签署《竞争行为自律公约》）、业主重视质量，价格逐步企稳，2025 年 1 ~ 7 月陆上风电机组中标均价 1552 元/千瓦，较 2024 年提升超 9%，行业从“价格战”向“价值竞争”转型，这也得益于风电行业高集中度（2024 年前十整机企业市占率 98.6%）。

市场需求方面，2025 年上半年全国新增并网风电 5139 万千瓦（同比增近 1 倍），国内公开市场风机招标量 77.93GW（同比增 10%），创历史新高；海外成为重要增量，三一重能海外新增订单超 2GW（同比大增），在手订单超 100 亿元，上半年海外销售收入 2.33 亿元（毛利率超 20%，高于国内）；明阳智能新增海外订单 1.68GW，累

计海外订单约 5GW。国金证券预测，“十五五”期间新能源投资或向风电倾斜，因其出力曲线优势和非技术成本压缩空间，收益率强于光伏。

新型储能规模化建设方案出台 2027 年带动直接投资 2500 亿元

9 月 12 日，国家发改委、国家能源局印发《新型储能规模化建设专项行动方案（2025 ~ 2027 年）》，明确未来三年新型储能发展路径，提出 2027 年全国新型储能装机规模达到 1.8 亿千瓦（180 吉瓦）以上，带动项目直接投资约 2500 亿元，为行业发展划定清晰目标。

从装机基础看，2024 年全国新型储能累计装机 73.76 吉瓦，这意味着 2025 ~ 2027 年需新增装机 106.24 吉瓦，年均新增超 35 吉瓦，增长空间明确。方案出台的背景是“双碳”目标下，新能源快速发展导致系统调峰、电力保供压力增大，新型储能作为灵活性调节资源，成为构建新型电力系统的关键。2021 年以来，以锂电池为代表的新型储能增长迅猛，2024 年国内新增 42.37 吉瓦（华北、西北地区贡献一半），截至 2025 年上半年，电力储能中新型储能占比近 60%（锂电池为主），抽水蓄能占 37.4%，熔融盐储热、液流电池等技术占比约 1%，多元化路线加速发展。

方案明确了三大应用方向：电源侧重点推进大基地配储、新能源配建储能及煤电机组配套储能，提升新能源上网率与煤电调节能力；电网侧在关键节点与配电网布局，探索电网替代型储能，鼓励构网型储能应用；用户侧聚焦工业

园区、算力设施、分布式光伏等场景，创新应用模式以提升用能效率。在成本疏导方面，方案提出鼓励新型储能全面参与电能量市场（“新能源+储能”联合报价）、有序参与中长期市场，同时加快完善容量电价机制与可靠容量补偿机制，推动形成合理充放电价，解决此前“配而不用”、“成本难疏导”的行业痛点。

中关村储能产业技术联盟预测，至2030年中国新型储能累计装机保守场景下236.1吉瓦、理想场景下超291吉瓦，未来五年复合增长率超20%。随着沙戈荒大基地、零碳园区等新场景拓展，新型储能在电力安全保障与“双碳”目标实现中的作用将进一步凸显。

全国首个新能源“保底”电价出炉 风光项目收益显著降低

2025年9月11日，山东省公布全国首个新能源新增项目机制电价（即“保底”电价）竞价结果，成为响应国家新能源全面入市要求的首个省份，其规则与结果对其他地区具有重要参考意义。机制电价核心是“多退少补”：风光项目全电量进入电力市场竞价，若竞得价格低于机制电价，电站可获差额补足；若高于机制电价，仅能收取机制电价部分，超出部分将被收回，本质是为风光项目设定收益底线与上限。

此次山东针对2025年6月1日起投产的新增风光项目，明确风电机制电价0.319元/千瓦时、光伏0.225元/千瓦时，较2025年5月31日前投产的存量项目（机制电价为当地燃煤基准价0.3949元/千瓦时），分别下降19.2%、43%。这一降幅直接导致新增项目收益率大幅下滑，且风电与光

伏电价分化加剧（风电价格为光伏的1.42倍），市场普遍预测山东光伏新增投资将受严重冲击。

从竞价结果看，实际入围的新增风光项目共1200个，总装机485.66万千瓦（投产期为2025年6~12月，执行期10年）。其中光伏项目1175个（装机126.5万千瓦，机制电量占比80%），风电项目25个（装机359.11万千瓦，机制电量占比70%），入围规模与山东全省当前总装机量比例约为1:25，竞争激烈程度可见一斑。

山东作为全国新能源装机大省，2025年7月风光累计装机达1.19亿千瓦（光伏9130万千瓦、风电2749万千瓦），光伏装机量居全国首位，但新能源供给增速远超需求增速，导致电力现货市场价格持续下行，中午光伏出力高峰时段频繁出现负电价——2025年上半年，山东现货价格在-0.1至-0.05元/千瓦时区间的持续时间占比

超两成。据当地光伏电站开发人士测算，新增光伏项目最终结算价（80%机制电价+20%现货价）预计不足0.2元/千瓦时，已贴近开发成本线，基本无盈利空间，投资近乎“冰封”；而2025年5月31日前投产的存量光伏项目，因机制电价有保障，仍能维持6%以上的收益率。

山东省发改委表示，此次改革旨在通过清晰的价格信号引导能源结构向“风、光、储”多元协同转变，推动新能源企业从“规模竞赛”转向“效益比拼”；同时强调改革不影响居民、农业用户现行目录销售电价，工商业用户电价将随电力供需、新能源发展合理波动。目前广东、浙江、江苏等多地均显现新能源电价下行趋势，但需注意新能源全面入市将带来大量系统调节成本，长期可能推高整体运行费用，用户侧对电价下降的感受或不明显。MFC

