

“中国智造”加速出海 商用车与工程机械龙头企业深耕“一带一路”

本报记者 方超 石英婧 上海报道

“一直以来公司选购设备，非常关注产品配置与性能。徐工电动装载机在同行中呼声很高，经过前期了解和试用，徐工的出色表现，让我们非常满意。”在此前举行的徐工纯电动装载机 XC968-EV 集中交付仪式上，徐工东南亚客户普雷查如

此表示。

《中国经营报》记者注意到，在普雷查发出上述感叹的背后，是徐工在“一带一路”持续发力的真实表现。徐工相关负责人提供给记者的数据显示，目前，徐工产品在“一带一路”的出口额快速增长，占徐工出口总金额的70%。

除了以徐工为代表的工程机械

不仅仅是徐工，近年来，柳工、三一重工、中联重科等中国工程机械企业正在持续发力“一带一路”。

背景下，恶劣自然条件对参与施工建设的工程机械无疑是一大考验，那么，深度参与该项目建设进程的徐工又是如何克服重重困难的呢？

“为项目量身定制了‘徐工-丹格特专属方案’，针对当地气候、环境等因素，对设备进行定制化升级与改进，再加上徐工完备的后市场服务，最终赢得了客户的信任与肯定。”徐工方面如此表示。

来自徐工方面的信息显示，自丹格特项目启动以来，先后有数百名徐工员工以及起重机械、卡车、混凝土机械、桩工机械、铲运机械、道路机械等2000余台全系列徐工产品参与该项目建设。徐工方面强调，“设备之多、涉及品类之广、人员参与之众均为迄今徐工参建非洲项目之最。”

在“一带一路”倡议提出的十年时间中，中国商用车企业亦在东征西拓，扬帆“一带一路”。

渡车采用金刚封闭环全承载车身结构，依托先进的整车阴极电泳防腐工艺，即使长期在沙特高温干燥的露天环境下，也能保证经久耐用。”

拿下“中国出口海外最大批量机场摆渡车订单”的背后，是多年销量全球第一的客车领头羊宇通客车深耕“一带一路”的真实表现。

宇通客车相关负责人向记者提供的信息显示，截至目前，在宇通客车海外的目标销售国家中，超过80%的国家分布在“一带一路”沿线，累计销售客车超72000辆，成为“一带一路”发展成果的生动例证。

不仅仅是宇通客车，安凯客车

企业外，不少中国商用车企业亦乘“一带一路”东风，加速布局海外市场，如宇通客车相关负责人提供给记者的信息显示，宇通客车在“一带一路”累计销售客车超72000辆，而东风商用车今年前9月海外出口同比增长171%，江淮汽车有16家海外KD工厂分布在共建“一带一路”国家。

“‘一带一路’总体上为中国制造业打开了新空间，有利于中国从制造大国向制造强国迈进。”对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授陈建伟向记者表示，对于工程机械、商用车等“中国智造”企业而言，“一带一路”为其提供了广阔海外发展市场之时，亦进一步提升了“中国智造”企业的国际竞争力。

为348.19亿美元，同比增长14.9%。其中，出口金额330.66亿美元，同比增长16.6%。

“纵观过去20年，我国工程机械品牌市占率的提升，伴随着2008年金融危机、2017年供给侧改革之后的恢复增长、疫情期间带来的补缺全球供应链机会等关键节点”，方正证券分析师认为，随着我国产品技术实力增强，海外渠道布局逐渐完善，工程机械出海已经成为必然趋势。

“大国重器，共建共享。中国品牌已完成海外布局，工程机械出海有望推动‘一带一路’更快发展，轨交装备推动‘一带一路’经济生长，而后者亦推动前者‘走出去’。”申万宏源研报如此认为。

在“一带一路”倡议提出的十年时间中，中国商用车企业亦在东征西拓，扬帆“一带一路”。

车、苏州金龙等诸多中国客车近年来面向“一带一路”的出口量正在持续攀升。以安凯客车为例，今年3月，安凯高端客车A8批量出口沙特阿拉伯，相关数据显示，截至目前，其已累计出口沙特阿拉伯过万辆客车，成为当地市场“保有量最大的客车品牌”。

“客车是‘一带一路’的有力践行者，已有10余年的出海经验，在新的国际形势变化下，将进一步跟紧国家战略，将中国优势制造业‘走出去’”，东吴证券分析师近日如此认为。

记者注意到，除了在优势明显的客车等领域外，在重卡等商用车



徐工移动式吊车在工程建设现场，截至目前，徐工产品已参与卡塔尔世界杯主体育场等多项世界级工程建设。

本报资料室/图

全产业链布局海外市场

中国企业在共建“一带一路”国家建设本地化生产基地，是中国制造业国际化发展的重要方向。

“乌兹别克斯坦是徐工在中亚区域的重要战略布局国家，米尔济约耶夫总统非常关注徐工在乌兹别克斯坦的发展。”在今年9月举办的中国(江苏)-乌兹别克斯坦(卡什卡达里亚州)商务论坛上，徐工集团、徐工机械董事长、党委书记杨东升如此表示。

在杨东升作出上述表述的背后，徐工正在乌兹别克斯坦上演一幕“中国智造”企业从“走出去”到“走进去”的深耕故事。

来自徐工方面的信息显示，从2012年开始，徐工主要产品服务于塔什干冰球场、撒马尔罕公路等多项重点工程，而在2014年，徐工与乌兹别克斯坦国家铁路公司成立合资公司(UzXCMG)，“在乌工程机械市场占有率连续多年稳居第一，并辐射至周边中亚国家”。

徐工深耕乌兹别克斯坦，是其全产业链布局海外市场的的真实缩影，徐工相关负责人向记者介绍，“徐工集团在‘一带一路’建设中秉持生产当地化、销售本地化的原则，坚持‘本土化’融合的战略。”

“一方面既可为共建‘一带一路’国家的客户提供适销对路的产品和成套设备解决方案，另一方面也充分发挥共建‘一带一路’国家的本土化资源优势，为共建‘一带一路’国家促进经济增长和

带来的新的就业机会。”徐工相关负责人介绍，目前徐工在印度、波兰等国家设有分公司，并在乌兹别克斯坦、波兰、哈萨克斯坦、马来西亚等地设有KD工厂。

无独有偶，作为世界新能源客车领头羊的宇通客车，亦通过组建海外KD工厂、提供全球服务等形式，在加速“走出去”“走进去”，亦为共建“一带一路”国家提供就业机会、提升当地工业发展水平、促进经济发展。

“在开拓海外市场的同时，宇通还积极与当地开展产能及技术合作，在多个国家实现了客车散件当地组装和产能及技术的合作。”宇通客车相关负责人介绍，2021年，宇通客车与哈萨克斯坦合作伙伴共同筹建的CKD+DKD工厂(QazTehna工厂)正式投产。

“中国企业在共建‘一带一路’国家建设本地化生产基地，是中国制造业国际化发展的重要方向。”在陈建伟看来，这有助于中国企业实现本土化经营，提高市场反应速度，满足用户需求。

陈建伟同时认为，中国制造企业通过技术转移的方式，帮助“一带一路”国家发展实体经济，提供更多就业机会，实现互利共赢。其还强调，同时“有利于中国企业优化全球资源配置，实现全球生产布局，提高中国制造业在全球产业链中的地位。”

商用车出口量持续飘红

今年9月4日，中国出口沙特阿拉伯87辆机场摆渡车发运仪式在宇通新能源厂区高端承装车间举行。据悉，该订单是中国出口海外最大批量机场摆渡车订单。

引发外界关注的是，面对高温环境、客户要求等多重挑战，在强调高稳定性和高可靠性的机场摆渡车领域，宇通客车是如何拿下中东客户大订单的呢？

“在订单招标阶段，宇通便派驻专人对沙特机场环境和客户使用需求做了充分的调研与论证，并结合实际运营场景进行定向研发制造。”宇通客车方面同时介绍，其“机场摆

渡车采用金刚封闭环全承载车身结构，依托先进的整车阴极电泳防腐工艺，即使长期在沙特高温干燥的露天环境下，也能保证经久耐用。”

拿下“中国出口海外最大批量机场摆渡车订单”的背后，是多年销量全球第一的客车领头羊宇通客车是如何拿下中东客户大订单的呢？

宇通客车相关负责人向记者提供的信息显示，截至目前，在宇通客车海外的目标销售国家中，超过80%的国家分布在“一带一路”沿线，累计销售客车超72000辆，成为“一带一路”发展成果的生动例证。

不仅仅是宇通客车，安凯客

掘金自动驾驶万亿蓝海 车企加速驶入城市NOA赛道

本报记者 方超 石英婧 上海报道

在高阶智驾有望率先落地的情形下，密集推出智驾新车的车企受到市场广泛关注。

智驾车型迎上市潮

10月12日，智己LS6迎来正式上市，在智己LS6公布的四大版本车型中，准900V版本配备了飓风超高功率镁铝合金电机，准500V版本为黑标高功率镁铝合金电机，并全系标配c-TAC边缘扭矩控制技术等超百项尖端科技配置，智己汽车强调“入门即满配”。

不过，在“吸睛”的价格、配置等因素之外，智己LS6的智驾能力更受市场关注。

相关信息显示，在智能驾驶方面，智己LS6全系均配备Orin X高算力芯片和超远距离激光雷达。智己汽车表示，该款车型“成为目前同级唯一全系拥有高阶智驾一体化软硬件的智能纯电SUV”。

记者在智己LS6上市现场注意到，智驾成为智己汽车手中应对激烈市场竞争的“王牌”之一，智己汽车相关负责人彼时就宣布，智己LS6全系车型可享受“价值36800元的IM AD智能驾驶全功能包终身免费使用权”等福利。

引发外界关注的是，在不少车企智驾模块收费化的当下，智己汽车为何作出赠送智能功能包的决定？

“上市权益赠送给11月12日之前下订的用户，全系升级为LS6 Max，还全系配备激光雷达。”智己汽车相关负责人在智己LS6上市发布会上表示，“截至发布会召开，智己LS6盲订订单已突破30000辆，在盲订用户中，有80%的用户对智驾硬件、智驾能力、智驾包感兴趣，在参考盲订用户需求综合

日前，智己汽车旗下第二款纯电SUV-智己LS6正式上市，上市权益价21.49万-27.69万元，在价格层面外，智己LS6最受外界关注的仍是其智驾实力。智己汽

车表示，智己LS6是“目前同级唯一全系拥有高阶智驾一体化软硬件的智能纯电SUV”。

《中国经营报》记者注意到，不仅是智己LS6，自9月份以来，

多款智驾版车型迎来密集上市潮，如问界M7、2024款小鹏G9、宝骏云朵灵犀版等。而在智驾功能加持下，不少车型订单

上涨明显，如智己LS6上市48

小时锁单突破6000辆，而上市首月问界M7大定累计突破60000辆。

在行业人士看来，不同于此前受到高精地图局限，在

“BEV + Transformer”技术架构下，车企当下通过密集推出智驾车型，加速城市NOA落地进程，不过智驾渗透率亦受多重因素影响。

全力加码智驾赛道

10月16日，在2023奇瑞科技DAY上，奇瑞展示了旗下大卓智能首个自研并实现落地运营的L4级无人驾驶网约车技术。据介绍，未来三年内，大卓智能将通过自主研发的智能驾驶技术栈，打造的ADAS产品Pilot 4.0，实现城市NOA和高速NOA，以及L4级自动驾驶产品Drive 2.0，提供全无人化运营。

作为传统车企的奇瑞，其近年来正在持续加码智驾赛道。相关信息显示，奇瑞“瑶光2025战略”此前确定打造火星架构、鲲鹏动力、雄狮科技、银河生态四大技术领域，而在近期，奇瑞四大技术领域亦悄然变更为五大技术领域，新增“大卓智驾”。

不仅仅是奇瑞，上汽、吉利等诸多车企近年来或通过自研、或投资智驾公司等形式，多措并举持续加码智驾赛道。

以上汽集团为例，早在2021年

9月份，上汽集团就追加投资智驾公司Momenta，而在当年3月份，上汽集团曾领投Momenta C轮融资，成为第一大机构投资者。

记者注意到，作为上汽集团旗下高端品牌的智己汽车，早已携手Momenta联合推出IM AD智能驾驶系统。智己汽车相关负责人曾表示，智己汽车“2年走完头部玩家9年智驾路”，同时不断刷新业内“智驾产品最快量产”的落地纪录。

相关信息显示，智己汽车已实现人类驾驶安全3.2倍的智能驾驶。实际行驶数据统计结果表明，现阶段IM AD的百万公里碰撞事故0.6次，远低于人类驾驶百万公里碰撞事故1.9次。

10月12日，智己汽车相关负责人表示，“今天打开Momenta和我们智驾团队的‘后备厢’，还有至少30项可以用来炫技的功能。但如果这些功能没办法满足3倍以上人类驾

驶安全性的要求，我们是不会上的。我们一定要做到3倍于人类驾驶员的安全，才会把它上线，而且这个速度会很快”，其同时强调，“再给我们3-6个月时间，我们会迅速地、真实地成为第一梯队。”

除了加码智驾赛道的传统车企外，早已在智驾领域布局的造车新势力们，当下正在推动城市NOA加速落地，“开城”数量一度成为车企竞争目标。

如今年7月份，蔚来汽车宣布，蔚来NOP+增强领航辅助功能在北京五环内的高速公路和城市快速路上线，其表示，“蔚来NOP+在北京二环、三环、四环、五环等城市环路及快速路、高速公路实现了全覆盖”。

小鹏汽车此前则表示，2023年，小鹏城市NGP智能驾驶将会扩展到50个城市，2024年将会扩展到200个城市。理想汽车则表示，通勤NOA到今年年底覆盖百城。

持续加码智驾赛道的背后，则是令车企无法忽视的巨大市场空间，中信证券就曾指出，高级别自动驾驶能够有效解决人力成本提升、交通安全、司机短缺等诸多痛点，“自动驾驶潜在市场空间超数万亿，城市开放场景潜在空间最大”。

2023年亦被行业视为智驾量产落地元年。据高工智能汽车研究院监测数据，今年上半年，中国市场(不含进出口)乘用车前装标配搭载L2(含L2+)交付新车324.35万辆，同比增长37.65%；前装标配搭载率为34.90%，同比提升约8个百分点。

“智能化是汽车的下一个竞争热点，问界M7的发布有望掀起新一轮汽车智能化的军备竞赛，国内新能源汽车对自动驾驶技术尤为青睐，随着新能源汽车销量的突飞猛进，有望带来自动驾驶技术的普及。”太平洋证券分析师如此认为。

需过技术、成本关卡

政策扶持、市场需求、技术迭代等多重因素助推之下，智驾热度持续攀升，但软硬件成本等正成为智驾加速落地的重要影响因子，受到行业广泛关注。

“激光雷达作为L3智能驾驶的核心部件，当前成本约为6300元，我们预计2025年成本有望下降至4500元左右。”信达证券研报认为，当前整套L3智驾感知硬件BOM成本接近11000元，到2025年约为7500元，亦有超30%的降本

空间。

毋庸置疑，在当前汽车行业价格战仍在延续的当下，如何在配置智驾功能、提升车型市场竞争力与减少企业亏损间找到平衡点，正成为诸多车企亟待解决的重要问题。

在此情形下，推出“行业唯一一款12万就具备高阶智驾能力的新能源智能汽车”的宝骏颇受外界关注，相关信息显示，9月份，宝骏云朵灵犀版全国正式上市，售价12.58万元起。

“在新能源智能化的道路上，宝骏致力于成为‘中国汽车智驾普及者’，将遥不可及的高阶智驾普及到全国，做用户需要且能用、好用的智驾。”宝骏方面表示，其通过与大疆车载强强联合，共同研发出不依赖高精地图的智驾系统“灵犀智驾2.0”。

据宝骏介绍，其针对中国复杂路况，摒弃高昂成本硬件依赖，以高质量落地体验、全国范围场景为开发目标，走“强双目、强感

知、弱依赖”技术路线，降低使用门槛，“以12万左右的价格为用户解锁好用不贵的智驾体验”。

在价格因素外，法规完善、技术提升等因素，亦被外界认为将影响高阶智驾的落地进程。如在法规层面，信达证券研报就认为，从技术与功能层面看，L3已日趋成熟，作为辅助驾驶转向自动驾驶的关键阶段，“我们认为L3的核心问题之一在于是否可以通过在政策法规明确人机共驾的权责”。