

■今日关注

中国新能源汽车月度渗透率首超50%

◎记者 俞立严

蓬勃发展的中国新能源汽车行业创造新纪录——11月11日，中国汽车工业协会（下称“中汽协”）召开沟通会发布最新数据：2025年1至10月，中国新能源汽车产销量继续实现较高增长。其中，10月新能源车月度渗透率（新能源汽车新车销量在汽车新车总销量中的占比）首次超过了50%。

今年以来中国新能源汽车行业呈现较高增长，究其原因，中汽协副秘书长陈士华在沟通会上解释：一方面，是国内汽车以旧换新补贴政策持续显效；另一方面，是2026年新能源汽车购置税减半征收，使得部分消费者存在提前购车现象。

10月新能源车销量同比环比双增

据中汽协统计，10月，中国汽车产销分别完成335.9万辆和332.2万辆，环比分别增长2.5%和3%，同比分别增长12.1%和8.8%。2025年1至10月，汽车产销累计完成2769.2万辆和2768.7万辆，同比分别增长13.2%和12.4%。

其中，乘用车方面，10月，中国乘用车产销分别完成299.5万辆和296.1万辆，环比分别增长3.3%和3.6%，同比分别增长10.7%和7.5%。1至10月，乘用车产销累计完成2423.7万辆和2420.9万辆，同比分别增长13.5%和12.9%。

中汽协数据显示，新能源汽车增长表现突出。10月，中国新能源汽车产销分别完成177.2万辆和171.5万辆，环比分别增长9.6%和6.9%，同比分别增长21.1%和20%，新能源车渗透率达到51.6%。

中汽协有关人士对上海证券报记者表示，10月新能源车月度渗透率是首次超过50%，此前只是新能源乘用车的月度渗透率超过50%，这说明新能源化正在汽车行业持续推进。

在具体企业方面，1至10月，汽车销量排名前十位的企业（集团）共销售2328.1万辆，占汽车销售总量的84.1%。在汽车销量排名前十位的企业中，与2024年同期相比，东风公司和广汽集团销量呈不同程度下降，其他企业销量呈不同程度增长。

乘用车促销开始回归理性

在汽车出口方面，中汽协数据显示，中国汽车出口已连续三个月维持在60万辆以上。10月，中国汽车出口66.6万辆，环比增长2.1%，同比增长22.9%。1至10月，汽车出口561.6万辆，同比增长15.7%。

新能源汽车出口方面，10月，中国新能源汽车出口25.6万辆，环比增长15.4%，同比增长99.9%。其中，新能源乘用车出口25万辆，环比增长15.3%，同比增长超过100%；新能源商用车出口0.6万辆，环比增长20.6%，同比增长26.7%。

出口企业方面，据中汽协介绍，10月，整车出口前十企业中，奇瑞汽车出口量达12.6万辆，同比增长13%，占出口总量的19%。与2024年同期相比，比亚迪出口增速最为显著，出口达8.4万辆，同比增长超过180%。

此外，乘联会秘书长崔东树对上海证券报记者表示，2025年国内乘用车促销开始回归理性，市场秩序有明显改善。“1至9月的汽车行业利润率回升到4.5%的中低位，这也是汽车行业规模上升和价格促销趋稳的良好表现。”崔东树说。



东风公司展台展出了多款新能源商用车

一汽解放展台前，参观者络绎不绝。记者 荆淮侨 摄

商用车驶入新能源深水区：技术多元竞速 出口成发展核心支柱

◎记者 荆淮侨

当乘用车市场步入新能源的下半场，商用车也迎来新能源化拐点和全球化爆发期的关键时刻。

两年一届的中国国际商用车展览会11月10日至13日在湖北武汉举行。比亚迪、一汽解放、东风股份、中集车辆等厂商的23辆新车在展会上全球首发。从展出的商用车产品来看，新能源与燃油展车比例达到2:1，纯电动、氢能、混合动力等多种技术路线的商用车同台亮相。

中国国际商用车汽车行业商会会长王侠在展会上表示，当前，新能源、全球化成为我国商用车转型升级的新引擎。

从“油改电”到多技术路线并进

当前，我国商用车新能源化已从政策驱动转入市场驱动。中国汽车工业协会的数据显示，今年1至9月，我国商用车销量为311.7万辆，同比增长7.8%。其中，新能源商用车销量持续攀升，前9个月国内销量达56.6万辆，同比增长61.4%，市场渗透率达23.9%，全年渗透率有望超过30%。

“去年底以来，一个明显的变化是进场测试的纯电重卡数量越来越多，占比将近一半。”湖北襄阳达安中心副总经理蔡未末在接受上海证券报记者采访时表示，目前，国内商用车行业呈现甲醇、氢能、纯电、混动等多条技术路线并进的局面。襄阳达安汽车检测中心是全球最大的商用车研发基地之一，国内90%的商用车品牌都会在此进行新车测试。

在本届展会上，比亚迪全球首发了纯电轿卡T4，并展示了新能源轻卡、重卡、客车领域的核心产品。一汽解放携5款纯电新能源车型，覆盖干线物流、城市建设、专用运输等多元化商用场景。东风商用车则携覆盖纯电、氢能、混动、智能技术路线

的6款车型亮相。

尤为引人注目的是，与华为数字能源合力打造的东风天龙KL华为兆瓦超充牵引车，双枪超充条件下充电不到20分钟即可实现电量恢复至80%，“充电像加油一样快”。而随着兆瓦级超充、换电网络等技术的加速落地，解决了新能源商用车的续航焦虑，其成本也从5年前的800元/千瓦降至500元/千瓦。

“商用车新能源渗透率预计到2030年将提升到35%以上，这将促使行业抛弃‘油改电’的过渡方案，迈入新能源正向平台定义的新阶段。”东风股份董事长张小帆在展会期间举行的2025中国商用车产业发展与技术创新大会上表示，面向下一个5年，基于用户场景正向定义的技术架构及整车平台，将成为支撑市场竞争力的一条关键路径，并支撑新能源应用场景由城市配送、短途倒运，加速向区域运输、中长途、长途运输的拓展。

除了纯电路线外，各大厂商也在本届展会上提供了多款“氢”装上阵的新选择。其中，东风商用车旗下的东风天龙GX氢燃料电池牵引车，搭载先进的大功率高效燃料电池系统，加氢仅需20分钟，续航里程高达700公里，聚焦长途干线物流市场的海珀特带来了氢能重卡H49，该车续航里程力超1000公里，百公里氢耗不到8公斤。

“未来，商用车也可能像乘用车一样存在多种路线，但最终还是看谁的商业成本能跑出来。”蔡未末表示，目前，许多厂商还在持续做氢能这一技术路线，氢能重卡和纯电重卡两条技术路线，哪一条能先跑通还未可知。但从产品数量上看，纯电重卡的车型正在不断增加，这反映出主机厂的倾向。

向海外市场传递中国商用车价值

在新能源和智能化的双轮驱动下，全

球化已成为中国商用车跃升的新支点。

“海外收入已成为我们整体高质量发展的核心支柱。”中国重汽国际有限公司总经理宋洋在展会上介绍，中国重汽近年来在海外市场稳步发展，预计今年出口将会突破15万辆，整体收入将达到490亿元。

中国汽车工业协会的数据显示，今年1至9月，我国商用车出口74.8万辆，同比增长10.2%，出口占比接近商用车总销量的24%。其中，新能源商用车出口6.4万辆，同比增长1.5倍，显示出中国商用车在海外市场的竞争力不断增强。

随着我国商用车出口规模的增加，一些挑战也跟随到来。“我国商用车在海外市场的本地化研发、充换电网络适配、合规认证等方面仍存在着壁垒和短板，全球品牌的影响力也亟待提升。”中国汽车技术研究中心有限公司董事长安铁成在展会上表示。

“面向‘十五五’，发展海外市场不仅是要卖产品，还要把中国技术加中国标准带到海外。”张小帆表示，市场空间向全球化拓展，是产业发展的一大趋势。目前，各主机厂都在积极布局海外公司和事业部等全价值链独立的运营体系，构建全球商品平台、属地化消费网络和制造能力。

一汽解放副总经理王建宇认为，未来五年，全球商用车的新能源渗透率将进一步提高。随着智能驾驶技术的商业落地进入新阶段，商用车行业也将开启智能化革命的新篇章。

“市场足够广阔，容得下所有中国优秀企业，中国商用车要从‘拼价格’走向‘比价值’。”宋洋认为，必须要长期耕耘，坚持长期主义，不能追求短期的、过度的急速增长。近年来，中国乘用车品牌以本地化和品牌塑造的方式，积极探索海外中高端市场，也为商用车行业提供了很好的借鉴。

上交所国际投资者大会今日开幕

(上接1版)

数据显示，“十四五”时期，沪港通累计成交99万亿元，较“十三五”增长275%；10家公司完成全球存托凭证发行，累计融资33.5亿美元。沪市跨境指数产品规模超3200亿元，国际影响力不断提升。

同时，上交所与中东地区实现从无到有资本市场合作，连续五年举办国际投资者大会，与千余家境外交易所、外资机构、智库、院校等国际机构沟通合作，吸引更多国际投资者布局中国资本市场。例如，今年9月，上交所和阿曼马斯喀特证券交易所签署合作备忘录，拟在市场推介、信息交换、人员交流等方面开展合作。这一伙伴关系的落实，将进一步加强上交所与中东地区主要交易所的联系，推动两地资本市场合作。

此外，上交所积极推动国际投资者与沪市公司之间的深度交流，旨在进一步巩固投资者的信心。8月，上交所举办“聚焦上交所——科创板六周年”专题线上路演活动，来自美欧亚太等主要市场的近50家机构参与。本次活动就科创板最新发展情况、改革政策，以及科创板指数化投资情况等进行讲解，多方面展示科创板市场投资机遇及中国资产潜力。9月，上交所和新交所在上交所联合举办了“沪新深化合作交流会”，聚焦沪新资本市场合作新机遇，探索深化沪新资本市场合作路径，助力沪市企业拓展国际市场。

展望未来，上交所表示，将继续深化国际投资者服务，积极向全球讲述中国故事，充分展现中国经济的强大韧性和对外开放的新姿态，不断推动外资在上交所市场的参与深度和广度。

深圳“码”上护企：用制度让涉企行政检查成为“明白账”

◎记者 杨子墨

一直以来，执法部门“多头检查、重复检查、随意检查”是企业反映集中的“烦心事”。今年3月以来，规范涉企行政执法专项行动在全国推开。作为法治政府建设的“领跑者”，深圳又领先一步。

11月11日，上海证券报记者从深圳市政府新闻办召开的新闻发布会上获悉，继推出广东省首个“执法监督码”后，深圳又于今年9月制定并实施了全国首部以市政府规范性文件形式出台的“扫码入企”制度文件——《深圳市行政执法监督码管理规定》，将“扫码入企”这一经过实践检验的好经验、好做法从“试点探索”上升为“制度规范”，让创新成果真正落地生根、长效运行。

给涉企行政检查装上“电子眼”

“扫码入企”是深圳为解决执法扰企问题的一项创新举措。按照规定，执法人员入企检查，必须扫码进行登记，记录检查事项。

早在2023年底，深圳就开始建设链接执法监督主体、执法主体、全市各商事主体，实现执法全过程实时可感可溯的

“行政执法监督码系统”。2024年8月，深圳上线广东首个行政执法监督码，并率先在龙华区、光明区等区试点推行“扫码入企”。

深圳市首单“扫码入企”案例在光明区产生。发布会上，深圳市光明区人民政府副区长王崇峰在接受上海证券报记者提问时表示，截至目前，光明区入企次数由21301次减少至统筹后的8741次，减少了12560次，频次下降59%。

“推广应用‘扫码入企’后，龙华区智能抓取行政机关入企频次、检查时长等关键数据，对入企频次偏高等异常情况的单位，及时核查问题。”深圳市龙华区人民政府副区长高辉在发布会上表示，截至目前，龙华区的各行政机关开展“扫码入企”11700余次，涉企行政检查次数同比下降45.47%，入企行为从源头上得以规范，企业迎检负担有效减轻。

经过前期试点，目前深圳已正式启用执法监督码系统，在全市推广“扫码入企”。今年9月2日，《深圳市行政执法监督码管理规定》（下称《管理规定》）正式印发，并于9月20日施行。

深圳市司法局局长蒋小文在发布会上表示，出台《管理规定》的目的是建立执法

监督码运用的长效机制。用制度将上级的“顶层设计”转化为基层的“生动实践”，用制度为涉企执法行为“立规矩”，为企业发展“减负担”，用制度让“监督码”成为企业的“护身符”和“服务码”，让涉企行政检查情况成为一本“明白账”。

已赋码380多万家企业

据悉，深圳企业主要通过“深企”平台申领电子监督码。深圳市中小企业服务局副局长杨东浩在发布会上介绍，目前已完成“深企”平台380多万注册用户的赋码，其中包括98.4万个个体工商户，特别是对上市公司、高新技术企业、专精特新“小巨人”企业等重点企业实现了100%的覆盖。

执法监督码的推行有效减轻了扰企现象。深圳市英威腾电气股份有限公司安全总监周文辉告诉上海证券报记者：“执法监督码的实施，既有效约束了执法人员的执法行为，又助力企业更好履行经营主体责任，实现政企双赢。”

上海证券报记者从发布会上获悉，下一步，深圳将依托“深企”平台，高效准确地完成全市商事主体的赋码工作，让监督码成为全市中小企业的“标配”。

央行发布三季度货币政策执行报告

(上接1版)

报告认为，几组重要的利率比价关系需要关注：一是央行政策利率和市场利率的关系，商业银行资产端和负债端利率的关系，不同类型资产收益率的关系，不同期限利率的关系，不同风险利率的关系。

“经济活动中涉及利率的资产众多，各类资产的期限、风险、流动性不同，利率也存在差异，但理想情况下，要保持合理的比价关系。比如，银行不同期限的定期存款利率之间，需要维持合理的期限利差；贷款和债券、理财和存款的利率也需要更加协同。”业内专家表示，实际运行中，各类金融市场都会存在阶段性的波动，甚至有时会因为非理性因素，大量主体集中配置某类资产，再加上羊群效应，会导致资产收益波动较大。

关于市场讨论较多的“存款搬家”这一说法，业内专家表示，今年以来，在资本市场回暖背景下，有市场机构将存款增长放缓视为存款“搬家”到股市。但从宏观层面看，存款搬家的说法不够准确。因为居民、企业和非银机构用存款买卖股票，只是存款和股票在不同主体之间的重新分配。买股票的人存款减少、股票增多，卖股票的人股票减少、存款增多，整体看存款是大体不变的。当然从大类资产市值的角度看，股市上涨，会带来股票总市值上升，相对于存款的比重会有提高。

“对个体而言，投资者为了追求收益最大化，会根据不同资产的收益率，把储蓄存款转换成其他资产。”业内专家称，比如，当存款利率趋于下降时，会更愿意买理财资管产品，但从理财资管的最终投向看，大部分也还是购买同业存单、存放在银行或购买债券，最终还是会体现为银行的同业存款或是经营主体的存款。近期居民存款增长放缓、非银存款增多，主要还是与前期规范同业活期存款利率有关，非银主体存款趋于定期化，也更愿意持有同业存单。

(上接1版)

除了基本面改善，上市公司分红也受政策引导、市场生态变化等因素影响。新“国九条”提出，增强分红稳定性、持续性和可预期性，推动一年多次分红、预分红、春节前分红。信息披露评价指引进一步提高现金分红评价权重，引导上市公司提高分红频次与比例。

方正证券首席经济学家燕翔在接受上海证券报记者采访时表示，政策层面进行了强力引导，让上市公司对分红的重视程度显著提升。同时，随着机构投资者及长期资金占比的持续提升，价值投资、长期投资等理念不断普及，市场对持续、可预期的现金回报需求显著增强，推动更多企业为契合市场投资偏好而加入中期分红。

近日，中国证监会印发《关于加强资本市场中小投资者保护的若干意见》，提出“多措并举引导上市公司在确保可持续发展的前提下实施一年多次分红，增强分红的稳定性、持续性和可预期性”。

“分红是长期战略考量而非短期行为，需要慎重制定中长期分红方案，确保有足够现金流保证长期稳定的分红。”郑志刚说，如果一家企业稳定的分红举措突然中断，会向资本市场传递出糟糕的信号，进而造成股价波动，并对生产经营环境产生不利影响。

越来越多的上市公司制定并公布清晰的中长期分红计划或修订公司章程，将分红政策“制度化”。比如在未来3年股东分红回报规划中，不少公司表示在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，原则上每年都进行一次利润分配，且包含一定比例的现金分红，在有条件的情况下，将进行中期现金分红。

在燕翔看来，上市公司在制定分红政策时，应该兼顾投资者回报和公司未来发展，综合考虑自身所处的行业特性、发展阶段、盈利能力、偿债能力等多方面情况，制定合理、稳定、可持续的分红方案。

他认为，已进入成熟发展阶段的公司，在债务负担较小、现金流充足且闲置资金较多的情况下，可以适当加大分红力度，提高分红频率，制定常态化的分红机制，及时与投资者分享公司发展红利。投资机会较多、处于成长期的科技企业，可以将分红比例控制在合理水平，并预留充足的资金用于技术研发、产能扩张等核心业务，以夯实企业长远发展基础。同时，要杜绝非理性分红，避免因高比例分红而出现经营风险加剧的情况。

国家发展改革委：抓紧推动新资产类型REITs项目实现首单上市

(上接1版)

一是积极推动市场扩容扩容。加大成熟资产类型项目申报推荐力度，抓紧推动新资产类型项目实现首单上市，将适合发行上市的各类资产逐步纳入发行范围，推动市场规模稳步增长。

二是加强专项协调服务。指导各地建立健全民间投资项目发行基础设施REITs专项协调服务机制，实行靠前服务、主动协调、申报单列，加快推动解决民间投资项目培育中的困难和问题。

三是不断提高工作质效。持续推进项目推荐发行制度化、标准化、规范化，严把项目底层资产质量关。用好基础设施REITs项目信息系统，更好服务包括民营企业在内的各相关主体。

关鹏还表示，国家发展改革委将在投资联动合作机制基础上，打造国家投融资综合服务平台，加强与全国融资信用服务平台互联互通，进一步推动投融资高效对接，更加精准向民营企业投放信贷资源。

《若干措施》提出，对需报国家审批（核准）的具有一定收益的铁路、核电、水电、跨省跨区直流输电通道、油气管道、进口液化天然气接收和储运设施、供水等领域项目，应专项论证民间资本参与的可行性，并在可行性研究报告（项目申请书）中专项说明。鼓励支持民间资本参与，并结合项目实际、民营企业参与意愿、有关政策要求等确定具体项目持股比例。对具备条件的项目，民间资本持股比例可在10%以上。

“把这项政策放在第一条，充分释放了促进民间投资发展的信号。”关鹏在谈及加强专项论证时表示，这要求在项目的前期工作阶段就要研究论证引入民间资本事宜，为民间资本提供更多参与机会。