

中国新能源车企在欧洲市场“换挡”前行

◎记者 俞立严

中国新能源车企正在欧洲市场“换挡”前行。当地时间10月12日,欧洲年度规模最大汽车展会——2026 巴黎车展拉开帷幕。本届巴黎车展共有100家参展商设立展位,其中约60家为汽车制造商,问界、比亚迪、小鹏、长安、吉利、零跑等20个中国汽车品牌参展,比上届增加1倍。

不过,上海证券报记者采访获悉,在中欧新能源汽车出口新形势和新退税政策变化的背景下,参展的中国主流车企不再简单追求出口跑量,而是将资源倾注到抬高新能源汽车产品定位、增加欧洲市场本土化水平等提升出口质量的方向。业内专家对记者表示,欧洲是目前中国车企出口最重要的海外市场,重质轻量,摆脱廉价的定位,有助于让海外业务真正成为中国汽车行业的长期利润来源。

问界业务升级进入欧洲市场

近期备受市场关注的问界吸引了来自欧洲观众的目光。当地时间10月12日,赛力斯和华为合作的问界汽车亮相2026 巴黎车展,现场人头攒动,成为本届车展人气最旺的展台之一。

此次参展,问界以“智慧重塑豪华”为主题,带来问界M9、M8、M7和M6四款车型以及魔方技术平台等最新技术成果。同时,问界还公布了欧洲市场落地及发展规划。按规划,问界将于2027年秋季进入欧洲市场。

9月30日,华为鸿蒙智行问界业务升级战略合作签约仪式在深圳举行。华为与赛力斯均表示,面向新五年,双方将持续锚定问界高端智能汽车品牌核心定位,联合组建问界业务专属团队,进一步升级问界业务,以专属专营更好地服务问界用户,持续推动问界新豪华品牌向上。

“问界全球化发展迈出重要一步。”赛力斯集团董事、副总裁康波对记者说,作为问界业务升级的重要一环,从技术深耕到国际化布局,问界正迈向更广阔的世界。走向欧洲,也是问界“与用户共享新豪华”的重要一步。

康波透露,为更好地融入欧洲市场,问界正积极推进监管合规认证与本地化运营,在产品开发阶段,问界以欧盟整车型式认证为基础,以通过Euro NCAP 2026五星评级为目标,将安全贯穿产品开发全流程。同时,问界还将围绕欧洲道路环境、用户驾驶偏好及当地生活方式进行全方位适配。



赛力斯和华为合作的问界品牌亮相2026 巴黎车展,展会吸引了大批欧洲观众

小鹏和比亚迪等主推高端车型

作为中国新能源汽车产销冠军,比亚迪在本届巴黎车展发布了七座纯电SUV AT-TO 8,新车配备第二代刀片电池,搭载快充技术,计划2027年第一季度上市。同时,比亚迪还展示了专为欧洲开发的DOLPHIN G DM-i等车型,旗下高端品牌腾势独立参展。业内专家对记者表示,从小型插混车到高端车型,比亚迪正在扩大其在欧洲市场的新能源汽车覆盖范围。

比亚迪执行副总裁、国际业务负责人李柯近日谈及公司下一阶段的全球战略目标时称,比亚迪计划未来五年内赶超丰田和大众,成为全球最大汽车制造商。

作为中国造车新势力的代表,小鹏集团在本届巴黎车展公布了小鹏G9L新车型的欧洲售价。其中,德国市场起售价达到74600欧元(约合人民币55.71万元),法国市场起售价达到74990欧元(约合人民币56万元)。新车由奥地利麦格纳工厂负责生产,计划2026年12月开始交付。

小鹏集团董事长何小鹏表示,小鹏在欧洲的定位很明确,就是坚持高科技、中高端的错位竞争路线,不拼低价,小鹏欧洲市场在售车型平均售价已经在4万欧元以上。品牌定位决定价格,中国新能源汽车企业已经到了追求高质量和长期发展的阶段,而不是靠低价冲量。

由规模扩张转向高质量全球化发展

中国新能源汽车正在吸引大批欧洲消费者的青睐。据统计,2026年前8个月,比亚

迪、上汽集团、奇瑞汽车和零跑汽车四家车企在欧盟合计注册新车超过52万辆,同比增长约110%。2026年前9个月,比亚迪在法国注册新车超过2.2万辆,同比增长156.9%。

不过,对中国车企而言,新能源汽车的出口增长模式转变已经是需要面对的现实。10月12日,财政部发布关于调整部分产品出口退税政策的公告,自2027年4月1日起,将新能源汽车的增值税出口退税率为13%下调至9%。

“此次新能源汽车出口退税率为13%下调至9%,预留较长缓冲期,属于预期内的结构性政策优化,消费税退税政策保持不变,并非全面收紧出口支持。”中国汽车流通协会乘联分会秘书长崔东树对记者表示,短期来看,4个百分点的退税率下调将抬升出口成本,低毛利平价车型相对承压,行业分化将会加剧。

但崔东树同时表示,我国新能源车出口增长根基是产业链、三电与智能化构成的体系竞争力,并非退税红利,出口大盘增长趋势未来不会逆转。“该调整将倒逼车企摒弃低价内卷,提升产品附加值,加速海外本地化布局,推动汽车出海由规模扩张转向高质量全球化发展。”崔东树说。

“综合来看,‘换挡’前行,重质轻量是好事。”资深汽车行业分析师张君毅分析称,中国车企今后可以利用自身产品和规模优势,巩固在欧洲市场的领先地位。同时,提升出口车型的售价和利润,改善在欧用户售后服务,也有助于让海外业务真正成为中国汽车行业的长期利润来源之一。

粤芯半导体登陆A股 创业板迎来首家晶圆制造企业

◎记者 李五强

10月13日,粤芯半导体技术股份有限公司(股票代码“粤芯半导体”)在深交所创业板上市,成为创业板首家晶圆制造上市公司。上市首日,粤芯半导体的股价大涨223.06%,收盘报38.80元/股,最新市值达1116.76亿元。

粤芯半导体是广东省自主培育的首家量产12英寸晶圆制造企业,其上市同时创下创业板多项标志性纪录:首个适用创业板第三套上市标准的IPO、首家12英寸晶圆制造企业、深市首单新股发行约定限售项目。

广州“第一芯”上市

粤芯半导体成立于2017年,2019年9月一期产线在广州黄埔中新知识城顺利投产,一举改写广东无本土12英寸量产晶圆厂的格局,被称作广州“第一芯”。目前,公司拥有两座12英寸晶圆厂,截至2025年末已实现产能633万片/月;粤芯四期已于2026年启动建设,将于2029年投产,建成后公司产能合计将达12万片/月。

粤芯半导体是国内稀缺的“集成电路、功率器件、光电融合”三位一体特色晶圆代工平台,围绕“感、传、算、存、控、显”多品类布局。截至2025年12月31日,粤芯半导体累计开发客户超过200家,覆盖境内外上市公司近40家。其中,硅光及光电融合是粤芯半导体重要成长方向。

财报显示,2023年至2025年,粤芯半导体营业收入分别为10.44亿元、16.81亿元和25.82亿元,年均复合增长率高达57.30%;经营活动现金流量净额持续为正,分别为9971.89万元、63964.58万元和62122.54万元。

2025年,粤芯半导体产能利用率提升至96.38%,产销规模显著跃升。产品结构同步优化,工业控制及汽车电子领域年均复合增长率超过120%,收入占比突破20%,公司正加速从消费级晶圆代工向工业级、车规级迭代。截至2026年5月末,粤芯半导体在手订单达15.33亿元;2026年一季度晶圆代工出货量同比增长62.20%。

粤芯半导体此次IPO发行引入超额配售选择权,全额行权后募集资金为70.80亿元。募集资金主要用于12英寸集成电路模拟特

色工艺生产线项目(三期项目)、特色工艺技术平台研发项目及补充流动资金。

首单约定限售引导“长钱长投”

作为深市首单约定限售项目,粤芯半导体的发行安排同样是本轮新股发行定价机制改革的样本。约定限售对锁定比例更高、期限更长的网下投资机构提高配售比例。这一机制有利于强化新股发行定价激励约束机制,激励网下投资者挖掘新股真实内在价值,促进市场形成“长钱长投”的良好生态,推动培育耐心资本和长期资本。

粤芯半导体网下发行整体限售比例为58.15%,对投资者报价设置了三档差异化限售档位,三个档位的A类投资者限售比例分别为60%、40%和20%,对应限售期分别为9个月、6个月和6个月。

粤芯半导体是2026年4月创业板改革落地后首家完成上市的不盈利晶圆制造企业,适用创业板第三套标准上市。

分析人士表示,晶圆制造行业重资产、高研发、周期长、壁垒高、短期盈利难度大,高度依赖耐心资本。粤芯半导体适用创业板第三套标准上市,充分体现了资本市场尊重半导体制造行业客观发展规律,跳出单一盈利指标的约束,为前期投入高、成长周期长、战略价值突出的创新企业打通了市场化融资通道。

有投行人士认为,前期研发投入是科技创新企业发展的基础和成长规律,相比传统企业,这类企业发展需要更长时间的资本投入支持。支持未实现盈利的科技创新企业上市,有助于解决国内科技企业缺乏资金的巨大压力,更好支持和服务优质科技企业成长发展。

深交所相关负责人表示,深交所严格落实创业板各套上市标准,包容支持优质的初盈利、未盈利创新企业上市融资。同时,严防“伪科技”,注重加强风险揭示和投资者保护,要求未盈利企业在盈利前持续提示尚未盈利风险。

从珠江之畔的广州黄埔,到国家科技自立自强的主战场,粤芯半导体不到九年时间完成了从“广州第一芯”到“创业板首家晶圆制造企业”的跨越。这既是一家广东科技企业的成长故事,也是资本市场服务国家科技创新战略、赋能实体经济高质量发展的典型样本。



兴证全球基金
AEGON-INDUSTRIAL FUND

践行责任
成就价值

祝贺上海证券报创刊35周年

