

# 商用车企“扬帆出海” 持续发力出口业务

今年以来，商用车企海外业务频传捷报，市场开拓取得重要成果。一季度，东风商用车在玻利维亚等市场批量交车；宇通客车在沙特斩获550辆客车订单；一汽进出口公司出口散件组装的第6000辆解放卡车3月中旬在菲律宾组装工厂顺利下线。

业内人士表示，面对新的市场形势，商用车企对海外市场的重视程度日益提高，不断加大出口力度。随着产品技术含量、附加值、品牌力、服务水平不断提升，中国商用车企将在海外市场进一步开疆拓土，展现更大作为。

● 本报记者 宋维东



新华社图片

## 16.8万辆

中汽协最新发布的数据显示，今年3月，我国商用车出口5.9万辆，环比增长2.6%，同比增长19.8%；1-3月，我国商用车出口16.8万辆，同比增长28.1%。



视觉中国图片

## Imagination中国区董事长白农：半导体IP助力汽车智能化发展

● 本报记者 金一丹

智能化已成为助推汽车产业高端化转型的重要方向，用户对自动驾驶、智能座舱的需求不断提升，同时给计算机、半导体产业带来了机遇。

Imagination中国区董事长白农近日在接受中国证券报记者采访时表示，半导体知识产权（IP）在助推汽车智能化方面将发挥越来越重要的作用。半导体知识产权（IP）供应商应紧扣汽车产业智能化市场需求，加大投资力度，提升服务水平并共建产业生态。

### 赋能汽车智能化

“芯片中最重要的CPU、GPU、NPU、network等逻辑部件技术都是由IP供应商提供，这些核心IP的开发和验证花费巨大，决定了IP开发的高门槛和强黏性特点。”在白农看来，IP是半导体行业发展的基石。

“我们在计算、图形和AI领域开发的IP可在最小的硅面积上实现安全、高性能和低功耗，使芯片制造商能够创造出更高价值的产品。”据白农介绍，Imagination是半导体知识产权（IP）提供商，专注于为各种芯片设计提供高性能、低功耗的IP及解决方案，广泛应用于汽车、智能手机、物联网设备、虚拟现实等领域。

在IP赋能汽车智能化方面，白农表示，“以Imagination的GPU为例，针对汽车市场我们推出了6代GPU，客户包括瑞萨、安霸、NXP等。GPU经历了从最早的数字仪表，到高分辨率显示，再到支持一芯多屏的虚拟化技术。今天的自动驾驶渲染复杂度已远超手机，渲染内容包括高解析度的3A游戏以及对周围环境的实时重建等。”

据Gartner预测，到2028年，汽车半导体产业营收将突破千亿美元；到2030年，将达到1170亿美元。届时，ADAS、高性能计算和新能源半导体将占据半导体市场需求量的前三名。

“随着ADAS及自动驾驶一体化发展，一些Tier1（一级供应商）充分利用PVR GPU优秀的计算能力，将ADAS等一些计算任务部署到GPU上。”白农说。

### IP提供商定位发生变化

日前，百度等企业获批在上海、北京等地指定区域开展全无人自动驾驶示范应用。无人驾驶商业化进程进一步提速。“商业化落地的关键是安全性和成本。就芯片而言，需要提供足够大的算力支持复杂场景的算法，并综合考虑可扩展算力的成本因素。”白农表示。

对于如何应对自动驾驶发展遭遇的“卡脖子”问题，白农认为，“要解决芯片方面的问题，需要考虑整个半导体产业链的各个环节，包括EDA、IP以及生产制造等方面的全面优化。这是一个长期过程，需要各方不断努力。作为IP供应商，我们将为国内客户提供支持，致力于帮助他们开发自己的芯片产品。”

“过去三年，我们明显感觉到半导体IP与汽车产业链的结合越来越紧密，尤其是在中国市场，需求日益提升。”白农表示，“过去，IP提供商只服务于芯片企业。例如，我们做好对瑞萨或TI的支持，再由这些大厂直接服务博世、大陆等Tier1。随着汽车行业电动化、智能化的快速发展，Imagination等IP提供商越来越多地直接服务于产业链中各类‘玩家’。”

面对汽车智能化带来的新需求，IP提供商的定位也在发生变化。“比如，与OEM共同定义计算架构，制定芯片选型标准；与Tier1联合打造差异化的自动驾驶或ADAS方案；与软件算法公司合作开展软硬一体协同优化等。”白农说。

“随着市场需求的转变，我们正在思考IP提供商在产业界的新定位，希望在多个方面赋能中国汽车产业。”白农表示，“未来，公司将根据本地市场和客户的要求定义产品，加大投资力度，提升技术人员支持能力，与客户合作共同开发解决方案。同时，加强生态建设，为生态伙伴、开发者等客户提供培训，建立联合创新中心。”

## 加快“走出去”步伐

今年以来，江汽集团旗下商用车出口业务成果丰硕，旗下安凯高端客车A8批量出口沙特。公司连续多年在沙特获得大单后，继续深耕沙特高端市场。

近年来，凭借高性价比、高配置等优势，中国品牌在沙特市场崭露头角，市场占有率稳步提升。针对沙特干旱、高温、大风的气候环境，安凯客车对出口车辆的可靠性、整车空调长时间制冷能力和动力总成等方面进行了优化，可以更好适应当地气候环境及复杂的道路状况。

目前，安凯客车已累计出口沙特过万辆客车，成为沙特市场保有量最大的客车品牌，产品覆盖校车、公交车以及服务旅游市场的高端客运车辆等领域。

东风商用车拓展海外业务有了新

突破。2022年，东风商用车累计出口量同比翻番，创近7年出口新高。2023年1-3月份，东风商用车累计销售2.88万辆。其中，海外销售2688辆，同比增长176%。

一汽解放持续发力出口业务。一汽解放在2022年年报中表示，为提升企业国际竞争力，稳固公司全球市场地位，公司将策划具有国际竞争力的海外专属产品，着力满足国际市场需求，将更多优质产品全面推向重点市场。同时，多维度发掘竞争潜能，依托具备一定规模的海外营销网络，发挥优势，提升形象，扩大国际市场影响力。

中汽协最新发布的数据显示，今年3月，我国商用车出口5.9万辆，环比增长2.6%，同比增长19.8%；1-3月，我国商用车出口16.8万辆，同比增长28.1%。

值得注意的是，新能源商用车成为商用车出口的重要组成部分。第一商用车网表示，中国商用车企业走向海外，要抓住机遇并提供系统性解决方案。在新能源汽车领域，中国企业走在全球前列，新能源汽车年销量、保有量远超其他国家。中国汽车品牌拓展海外市场迎来发展契机。

对于如何更好拓展海外新能源车市场，专家认为，一条行之有效的路径是提供系统解决方案。对中国车企来说，仅提供新能源产品还不够，要了解当地市场，因地制宜提供定制化产品并做好配套服务。

一汽解放副总经理季一志在此前举行的中国电动汽车百人会论坛（2023）上表示，我国新能源车技术和商业模式在国际市场已具备一定优势。“不少国家和地区不断加大对新能源的支持力度。一汽解放将抓住抢占市场的最佳机遇期，携手产业链上下游合作伙伴共同‘扬帆出海’，积极向海外推广新能源商用车产品与商业模式。”

当地的配套售后服务等会成为主要竞争点。

中国重汽表示，公司抢抓市场机遇，全力协助中国重汽国际公司拓展海外市场，通过发挥动力链升级优势、新产品导入优势，提升产品差异化竞争力，补齐细分市场产品短板，有序推动出口产品结构升级。2023年，公司将协助中国重汽国际公司不断丰富出口产品类型，提升海外营销及售后网络能力，加大海外市场拓展力度。

## 锂盐价格持续下跌

# 锂矿企业加快一体化布局

● 本报记者 李媛媛

2023年以来，受下游市场需求收缩等因素影响，被称为白色石油的锂盐价格“跌跌不休”。4月13日，电池级碳酸锂价格跌4000元/吨，均价报19.5万元/吨，已跌破20万元/吨这一市场心理关口。

锂盐价格何时止跌成为市场关注的焦点。在此背景下，众多锂矿企业全产业链布局进程加速，以提高综合竞争优势。业内人士表示，锂矿企业一体化布局有利于穿越周期，平衡风险，提升盈利能力。

### 部分企业调整产线

锂盐价格持续下探。最新数据显示，电池级碳酸锂均价报19.5万元/吨，较去年历史最高点回落近七成。锂盐价格下跌速度和幅度均远超市场预期。业内人士认为，导致锂盐价格下探的主要因素是国内市场需求收缩。相比而言，海外市场锂盐价格持续坚挺，并维持涨势。

乘联会数据显示，3月乘用车市场零售达158.7万辆，同比增长0.3%，环比增长14.3%。这是本世纪以来最弱的3月环比增速，主要受到消费不旺和市场原因导致消费者观望情绪加重等因素影响。1-3月累计零售426.1万辆，同比下降13.4%。

国泰君安研报显示，锂价近期在产业链悲观情绪继续蔓延下持续下跌，核心原因在于现实需求偏弱。另外，宁德时代推出锂矿返利计划后，下游厂商多持观望心态。

锂盐价格不断下探，引发部分企业对产线的调整。“我们的云母提锂产线没有停产，但有减产。这是主动减产行为，等下游市场需求恢复后，生产会恢复正常。”江特电机相关负责人在接受中国证券报记者采访时表示。

海外锂盐价格坚挺，不少锂矿企业加快布局海外市场。中矿资源此前表示，为充分发挥公司自有矿产的资源优势，进一步开发利用加拿大Tanco矿山锂矿和铌钽石矿资源，拟投资1.76亿元建设100万吨/年采选项目。

赣锋锂业董事长李良彬在业绩说明会上表示，目前公司的锂盐产能主要集中在国内。随着公司海外项目陆续投产，预计今后会有部分海外项目的产品销售。

### 终端需求有望回暖

锂盐价格何时止跌成为市场关注的焦点。赣锋锂业独立董事王金本表示，近期锂价下跌主要在于下游出现变化，尤其是汽车厂商竞争激烈，短期内下游厂商去库存所致。随着新能源汽车销售旺季的到来，终端需求有望进一步回暖。考虑到锂资源产能释放速度有限，因此锂盐价格向下空间不大。

中信证券表示，2023年以来国内新能源车需求恢复不及预期，电池金

属价格弱势运行。不过，海外旺盛需求及强势锂价或对国内锂价形成支撑，而国内需求回暖有望带动锂价止跌。

业内人士认为，锂盐价格止跌的关键在于市场信心。同时，需密切关注成本支撑、产业链库存、供给释放和需求恢复等指标。目前，市场价格已经跌破部分锂盐厂成本，造成部分产线停产、减产，尤其是外采锂辉石矿和云母矿企业首当其冲。另外，云母端因为环保等问题或出现较大力度减产，而锂盐价格快速下跌可能导致部分锂矿项目难以投产。

### 加快全产业链布局

在锂盐价格持续下探的背景下，不少锂矿企业加快全产业链布局。

日前，天力锂能宣布，与叶城县人民政府签署《合作框架协议》，将与当地资源方在锂矿山、选矿、锂盐加工厂、锂电池材料等方面进行合作投资。主要建设任务包括完成500万吨锂矿采选项目，投资金额10亿元；3万吨锂盐生产项目，投资金额25亿元；10万吨锂电池材料项目，投资金额25亿元。

而锂矿“双雄”天齐锂业和赣锋锂业更是将全产业链布局作为公司的重要发展战略。赣锋锂业表示，公司将持续提高资源自给率，优化成本控制，加强技术研发，根据市场和订单情况扩产电池产能，完善上下游一体化生态，以应对未来的锂价波动。

近年来，赣锋锂业在固态电池和电池回收业务方面持续布局。目前，赣锋固态电池已经形成三元配碳负极的系列产品，出货量达到10GWh规模时成本有望对标液态三元锂电池；另外，重庆赣锋年产20GWh新型锂电池科技产业园项目已于2022年开工建设。

赣锋锂业表示，目前公司已有7万吨废旧电池回收产能，回收业务的经济效益与锂价、废旧电池成本等息息相关。长期看，公司看好废旧电池回收业务前景。

天齐锂业秉持“夯实上游、做强中游、渗透下游”的发展战略。天齐锂业副董事长蒋安琪日前表示：“未来五年，我们在充分发挥现有产能和优势的基础上，将继续开拓上游优质锂资源，扩大锂化工产品产能，拓展下游产业链合作。以电动汽车和储能应用为业务导向，积极联动上下游，力争成为具备高附加值的科技型企业。”

其中，在中游锂化工产品方面，天齐锂业表示，在优质资源基地扎实的保障下，稳步落实基础锂盐产能扩张计划，力争到2027年达到30万吨左右的碳酸锂当量锂化工产品产能，进一步发挥产业链协同效应。同时，公司将继续战略布局新能源材料，关注电动汽车和储能应用领域的投资机会。