

# 中国智能辅助驾驶企业探索多元化出海模式

今年以来，我国智能辅助驾驶企业加快出海步伐，尤其是5月，Momenta、小马智行、文远知行相继与全球出行巨头Uber达成战略合作，掀起中国智能辅助驾驶技术、产品的出海浪潮。

有受访专家表示，中国领先的智能辅助驾驶企业在无图技术、车路协同等领域已形成具有全球竞争力的成熟技术方案，加速出海，有助于赋能海外市场在智能辅助驾驶等智慧交通领域的生态建设。同时，出海也给智能辅助驾驶企业提供了更具盈利潜力的业务增长空间，但需避免简单复制国内模式，应结合本土需求构建可持续生态，提升中国汽车产业的全球影响力。

● 本报记者 李媛媛



## 多模式加快海外落地

近期，中国智能辅助驾驶企业密集发布拓展海外市场的动态，采取多元化的出海模式，进入当地市场。

其中，小马智行Robotaxi服务和车队将在今年下半年接入Uber平台，在中东市场开启运营服务。文远知行进一步深化与Uber的合作，计划未来五年新增15座国际城市，包含欧洲、中东等市场，部署Robotaxi服务，届时用户可通过Uber平台预约文远知行的Robotaxi服务，Uber将负责Robotaxi的运营管理。同时，Momenta的Robotaxi车辆也将接入Uber平台，计划2026年初在欧洲落地商业化服务。

可以看出，小马智行、文远知行等借助Uber的出行网络，正加快智能辅助驾驶技术、产品在中东、欧洲等地区的商业化落地应用。

除借助国际出行平台开拓市场外，我国部分智能辅助驾驶企业通过与当地政府合作，开展Robotaxi服务。今年3月，百度旗下智能辅助驾驶出行服务平台萝卜快跑宣布与迪拜道路交通局签署战略合作协议，计划在迪拜开展智能辅助驾驶规模化测试和服务，规划部署超过1000台智能辅助驾驶汽车，这是萝卜快跑首次在中国以外的地区开展智能辅助驾驶规模化测试和服务。

与此同时，我国智能辅助驾驶技术也在海外加快升级，部分地区从有安全员的Robotaxi试运营、运营逐步进入全无人的Robotaxi试运营。5月16日，文远知行宣布，在阿布扎比开启纯智能辅助驾驶的Robotaxi试运营。

可以看出，我国智能辅助驾驶企业正在采取多元化的出海模式。

中国电动汽车百人会副秘书长师建华在接受中国证券报记者采访时表示：“随着我国智能辅助驾驶技术的不断升级，智能辅助驾驶企业在海外的布局，正从早期的单点技术测试，逐步转向多区域、规模化商业运营部署。在这一过程中，智能辅助驾驶企业需采取多种灵活的合作模式，包括技术授权、合资运营等模式，并加强与当地政府、产业巨头的合作，降低准入壁垒，实现可持续拓展。”

## 合力共建生态

“中国智能辅助驾驶企业加速出海，这一趋势背后存在多重驱动力。”罗兰贝格合伙人庄景乾在接受中国证券报记者采访时表示。

“首先，从技术层面看，得益于国内复杂路况的数据积累，技术泛化能力的提升，以及部署周期的大幅缩短，促使中国领先的智能辅助驾驶企业在无图技术、车路协同等领域已形成具有全球竞争力的成熟技术方案。同时，具备显著的成本优势。其次，结合海外部分市场的政策红利与较为旺盛的市场需求，出海也给国内领先的智能辅助驾驶企业提供了更具盈利潜力的业务增长空间。”庄景乾说。

在师建华看来，中国智能辅助驾驶产业和我国新能源汽车产业一脉相承，在发展初期就已经考虑到国际化布局，随着技术的升级，逐步加快拓展海外市场，也有助于满足海外部分市场的智慧城市转型、老龄化社会的多重需求。

以激光雷达企业禾赛科技为例，“禾赛科技从创立起，就瞄准全球化市场，目前海外智能辅助驾驶客户包括

Zoox、Aurora等领先企业。”禾赛科技高级市场总监苏宇对中国证券报记者表示，禾赛科技的多个国内合作伙伴，在中东、欧洲等市场计划部署大规模Robotaxi车队，这意味着禾赛科技正助力Robotaxi行业从技术验证迈向商业运营阶段。

在文远知行CFO兼国际负责人李璇看来，智能辅助驾驶企业通过出海融资或拓展海外业务，来获得更多的资金支持和市场机遇，有望进一步推动技术的发展和商业化落地。

庄景乾对记者表示，在智能辅助驾驶接受度高且政策开放的市场，中国企业通过差异化布局，抢占先发优势，将加速中国企业技术方案的全球化商业应用，增强创新驱动效应。

中国证券报记者调研了解到，中国智能辅助驾驶企业出海，不仅仅是技术和产品的输出，还与当地政府或产业链企业等共建智能辅助驾驶出行生态，合力推动智能辅助驾驶在全球的商业化落地。

小马智行联合创始人、CEO彭军对中国证券报记者表示，小马智行并非采取“以量取胜”的国际化市场扩张战略，而是基于技术成熟度、政策适配性与商业可行性的“渐进式渗透”，并与当地头部企业如新加坡康福德高集团、卢森堡Emile Weber集团开展合作，形成“技术+资本+本土资源”的模式。

“在阿联酋市场，萝卜快跑将与本地合作伙伴携手，共同构建完整的Robotaxi生态系统，未来可能与新能源公司合作，探索换电等创新服务。”百度智能驾驶事业群欧洲及中东地区总经理张亮日前表示。

## 面临多种挑战

有受访专家表示，我国智能辅助驾驶企业走出去可能会面临合规壁垒、数据信任、技术适配等多重挑战，但可以通过与当地政府合作以及产业链协同来降低走出去壁垒。

庄景乾认为，中国智能辅助驾驶企业走出去，从产品输出到技术方案的输出，以及与当地企业共建生态，并不是一蹴而就。“虽然海外部分市场在封闭场景物流、智慧交通等场景上逐步释放需求，但是中国智能辅助驾驶企业走出去需要注重形成多维度、多层面的合作，做好本土化适配。同时，除整车出口的模式外，也可以探索技术方案授权，不过要做好对自身技术方案的知识产权保护。”

百度智能驾驶国际化业务总经理牛昊天对记者表示，中国智能辅助驾驶企业出海需要在规则制定、本地融合、安全信任等领域持续突破，同时要当地的转型和发展需求、文化习惯进行融合。我国智能辅助驾驶企业出海，将会有针对性地开展不同场景的智能辅助驾驶运营，会倒逼企业不断提升智能辅助驾驶技术。

彭军表示，目前，小马智行智能辅助驾驶里程已积累超4500万公里，具有包括全天候覆盖市中心、机场、高铁站等高复杂场景的运营经验，加上国内一线城市为Robotaxi制定的完备的配套政策，都为海外市场提供了可快速复制落地的技术、政策和商业化“样板间”。多位受访人士表示，我国智能辅助驾驶企业加快全球化步伐，不仅有利于加快对当地智慧交通等领域进行赋能，还会加速智能辅助驾驶商业化进程，同时有助于提升中国汽车产业的全球影响力。

## 促消费政策催生新一轮产品潮

# 年中车市冲量竞赛持续升温

● 熊永红 龚梦泽

5月26日，中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（以下简称乘联分会）发布“产品竞争力指数”，2025年4月乘用车整体市场产品竞争力指数为85.5。从三大细分市场来看，SUV市场环比下滑1.9个点，而轿车和MPV市场环比分别上升1.3个点和19个点。

乘联分会秘书长崔东树表示，在提振消费政策推动下，春季车展线下活动全面活跃市场气氛，加速聚拢人气。同时，厂家“一口价”策略、“0息”购车金融方案等一系列促销优惠活动也在继续。车企为了抢抓“以旧换新”等新政策机遇，纷纷推出厂家端的置换、报废补贴，取得了良好效果。

随着我国乘用车市场逐步进入存量时代，加上价格竞争依旧激烈，进入5月份，汽车厂家全月上量以抢占市场份额。在此背景下，实现规模上量、推动企业发展高质量转型，正成为各家车企进入年中经营的战略重点。

## 5月乘用车市场平稳向好

随着“五一”期间订单陆续交付，5月车市呈“前高后低”走势。初步推算，5月狭义乘用车零售总市场规模约为185.0万辆左右，同比增长8.5%，环比上月增长5.4%，总体走势平稳向好。其中，新能源零售预计可达98万辆，渗透率维持在52.9%左右。

5月1日至26日，国内乘用车市场零售120.8万辆，同比去年同期下降6%，较上月同期下降2%，今年以来累计零售757.5万辆，同比增长5%；全国乘用车厂商批发125.3万辆，同比去年同期下降5%，较上月同期下降16%，今年以来累计批发880.2万辆，同比增长8%。

“今年‘五一’假期的自驾游火爆程度又有提升，私家车、租车自驾等个性化、低成本出行方式成为更多人的选择。”崔东树对中国证券报记者表示，电动车组合辅助驾驶可以带来更多驾驶乐趣，而智能座舱的独立空间体验享受、逐步成熟的新能源用户补能使用习惯、补能网络基础设施完善情况，均有利于消除常规燃油车消费者的转型顾虑，提升新能源车的消费热情。

另据乘联分会的数据，今年前4个月，国内汽车生产1012万辆，同比增长11%；新能源汽车生产440万辆，同比增长44%，渗透率达43%。

崔东树认为，乘用车置换政策开始接力报废补贴政策，助推近期车市上行。期待未来能有长效的强力接续政策，例如推动新能源车下乡、优化C7低速电动车驾照申领、鼓励结婚购车、鼓励生育购车等措施，拉动购车消费，促进经济增长。

## 自主品牌全面突围

中国证券报记者观察到，进入5月份，包括



## 成立联合体

# 深圳启动药械产业“双百行动”

● 本报记者 张鹏飞

产业升级、融入国际经济大循环的关键引擎。深圳正以“双百行动”为引擎，加速推动医药与医疗器械产业驶向国际新蓝海。近日，深圳药械产业出海“双百行动”（百家重点企业、百款核心产品）正式启动，通过成立产业联合体、市区联动服务团及全链条政策支持，助力本土企业突破国际化壁垒，抢占全球市场高地。

## 出口规模居前

近年来，深圳药械产业国际化进程显著提速，特别是在高端医疗器械领域出口表现突出，多项指标位居全国前列。数据显示，2024年深圳医药与医疗器械出口总额占全国12.9%，稳居主要出口城市首位。其中，医疗器械产品出口额达298亿元，同比增长12.3%，占全国比重21.3%；医药出口总额115亿元，占全国出口比重连续两年上涨，2024年达到6.4%。

深圳生物医药企业自主创新步伐也在持续加快，研发能力显著提升，自2023年以来已有11个新药成功实现海外上市，另有39个新药正在开展国际注册，拓展海外市场成为行业共识。

亮眼数据的背后，是深圳密集出台的扶持政策支撑。今年以来，《深圳市全链条支持医药和医疗器械发展若干措施》等政策落地，从研发、生产到出口全环节为企业“保驾护航”，进一步夯实产业出海基础。

## 联合体“抱团”

启动仪式上，由科兴医药、迈瑞医疗牵头，联合健康元、华润三九、华大智造等龙头企业，协同中信保、球风国际、中安智慧物流等专业服务机构，正式成立深圳首个药械产业出海联合体。该联合体将通过“以大带小”模式，分类支持初创企业“借船出海”、中小企业“抱团出海”、龙头企业“造船出海”，并启动百家重点企业、百款核心产品“双百”联合出海行动，加速推进产业国际化进程。

“单打独斗难以应对复杂的国际市场环境，联合体将整合供应链、法律、物流等资源，为企业搭建高效出海通道。”联合体发起方科兴制药副总经理邵珂表示。据悉，联合体后续将组织国际展会、品牌路演及专题培训，覆盖欧美、南美、中亚等目标市场，加速打造“深圳药械”国际品牌。

“市区两级服务团将形成合力，为企业提供从市场准入到售后服务的全周期支持。”深圳市药械产业办公室相关负责人表示。

## 强化供应链韧性

在同期举办的产业论坛上，迈瑞医疗、毕马威等机构专家聚焦国际化挑战与对策。迈瑞医疗国际事务负责人汪骥彬指出，各国各地区监管要求均有不同，要求企业“以终为始”，充分思考未来身份的设定和功能，出海前全面考虑供应链、人员、资金和知识产权等重要关务及税务的配置与规划。

毕马威关贸与供应链总监李小村则从关税与供应链视角提出应对建议，认为面对日益复杂的全球关税环境，企业应该强化供应链韧性，构建弹性供应链网络，防范降低各类风险。

球风国际咨询首席合伙人刘建刚表示，药械企业出海不仅会涉及海外经销商、协会商会等，大多还涉及海外医疗机构、高校等，企业单枪匹马开拓市场渠道难度较大，“通过深圳药械产业出海联合体，能够有效帮助企业实现抱团出海，大幅提升效率和全球竞争力。”

随着“双百行动”落地，深圳药械产业国际化进程迈入新阶段。依托政策红利、生态协同与专业服务，深圳正加速从“中国制造”向“全球品牌”跃升，为全国药械产业高质量发展提供“深圳样本”。



本版图片均为视觉中国图片