

万里扬董事长黄河清：

深耕汽配产业 全力开拓机器人赛道新蓝海

在汽车产业向新能源化、智能化深度转型，人形机器人赛道加速破圈的当下，一家从浙江金华走出的企业——万里扬，正稳步完成从变速箱专家到多业务产业集团的战略跨越。“制造业没有捷径可走，未来仍需依托技术迁移、规模化制造与全价值链控制能力，在多赛道上扎实站稳脚跟。”万里扬董事长黄河清近日在接受记者采访时清晰阐述了企业的发展逻辑。

●本报记者 罗京



万里扬重卡变速箱工厂装配车间

本报记者 罗京 摄

资本加持 业绩增长驶入快车道

万里扬的成长轨迹始于1996年。此前，黄河清毕业后先在金华地方国资机械企业积累实战经验，随后凭借对齿轮与变速箱技术的执着选择创业，公司初期主要聚焦齿轮轴等零部件业务。

“我们从小零件做起，始终坚持把产品做精做专。到2000年左右，公司成功实现从变速箱零部件到变速箱总成的关键突破；2010年，公司在深交所挂牌上市，顺利完成从0到1的资本与技术积累。”黄河清回顾企业早期发展时说道。

上市后的五年间，万里扬深耕商用车领域，以轻微卡手动变速箱为主，年营收稳定在10亿元至15亿元。但黄河清敏锐地察觉到，国内汽车消费正迎来手动挡向自动挡升级的浪潮，但自动变速箱的核心技术长期被部分外资企业垄断。

2015年至2016年，万里扬借力资本市场迈出关键两步：2015年以3亿元收购吉利汽车轿车手动变速箱业务，2016年再斥资26亿元拿下奇瑞CVT（自动变速箱）和手动变速箱资产。

“奇瑞的CVT是当时国内少数成熟的自主技术资产。”黄河清表示，这两次收购不仅补全了公司“手动+自动”产品线，更推动万里扬从商用车单赛道跨入商

乘双赛道，重塑了公司的营收结构与行业地位。

2025年上半年，万里扬实现营收28.12亿元，同比增长2.69%；归母净利润2.77亿元，同比增长50.24%；经营现金流量净额同比大幅增长220.35%。

多赛道布局 构建增长矩阵

如今的万里扬，在汽车零部件领域已形成汽车变速器与新能源汽车传动与驱动系统双赛道并行的格局，产品全面覆盖乘用车和商用车两大核心市场。

商用车领域，万里扬的智慧星系列重卡变速器成为业绩增长新引擎。2025年上半年，该系列产品新增多款配套车型实现量产，累计量产车型已达22款，正在开展标定匹配车型28款。

据介绍，公司重卡变速器售价为1万元/台至2.5万元/台，随着多个客户配套车型不断量产上市，有望推动公司商用车变速器业务收入快速增长。

新能源领域同样表现亮眼。2025年上半年，万里扬纯电动汽车EV减速器产品收入同比增长117%，成为公司业务的重要增长点。据悉，2024年公司乘用车EV减速器月销量为6000台左右；2025年随着新客户的开发和新车型的配套量产，该产品产销量持续攀升。

非公路业务是万里扬重点布局的新领域。“目前国内农机以手动挡为主，自动挡市场长期被外资品牌垄断，产品价格居高不下。而自动挡需求正在快速增长。我们依托汽车行业成熟的传动技术切入农机领域，发展速度自然更快。”黄河清表示。

2025年上半年，公司农机动力换挡、动力换向变速箱开发16个车型，完成整车鉴定并实现批量交付；工程机械纯电AT产品开始向国际市场头部客户批量交付。

技术迁移 布局机器人赛道

今年5月，万里扬正式成立机器人事业部，标志着公司战略版图的进一步拓展。目前，万里扬机器人已完成平台化规划，覆盖谐波减速器、行星减速器、无刷电机及控制器等单品，以及谐波关节模组、行星关节模组等集成产品。产品外径范围为30毫米至150毫米，扭矩覆盖0.5牛米至350牛米，可满足人形机器人、关节机器人、机器狗、AGV、电动叉车等多场景需求。

“我们进军机器人领域是基于公司在汽车传动领域积累的‘电机+电控+减速机’技术体系，这与人形机器人关节模组的核心技术高度契合，也为公司跨界发展奠定了坚实基础。”黄河清表示。

据介绍，万里扬机器人的温升控制能力已达到30K，显著优于行业平均45K的

水平。公司通过优化定子、转子、减速机等零部件设计及驱动软件，有效减少了关节发热量并提升了散热效率，从而提升了机器人续航时间和工作效率。

在黄河清看来，制造业企业的核心竞争力在于对技术趋势的把握和产业化能力的迁移。“我们判断人形机器人产业正处于爆发前夜，万里扬不仅掌握关键技术，更具备规模化制造和成本控制能力。”

据记者了解，公司机器人关节模组产品于今年11月开始陆续交付客户进行整机验证，年末所有关节模组系列产品完成开发。在金华规划的45万件/年关节模组产能将于2026年2月底具备量产能力，这将为万里扬在机器人领域的规模化发展提供有力支撑。

对于机器人业务的战略定位，黄河清展现出长远眼光：“这是我们着眼未来战略级业务，不追求短期盈利。当前首要目标是在产品性能与品质上建立核心优势，成为机器人关节模组领域的关键供应商。”

回溯发展历程，万里扬的每一次战略调整都精准踩在产业转型的节点上，“万里扬不仅要在国内市场站稳脚跟，更要成长为具有全球竞争力的产业集团。”黄河清表示。凭借在汽车传动领域积累的技术底蕴，规模化制造能力和全价值链控制力，这家从金华走出的企业正通过在多赛道上的协同发力，开启新一轮成长周期。

从拼价格到拼价值

储能产业进入关键转型期

●本报记者 刘杨

“储能产业正经历一场深刻的材料革命，技术路线从锂电独秀迈向百花齐放，尤其是长时储能已成为新型电力系统建设刚需。”在为期三天的SNEC 2025国际储能大会上，多位业内高管与专家表示，当前储能产业正通过技术路线多元化、市场机制完善、多能协同融合等维度，破解长时储能不足、存在安全风险、全球化程度低等痛点。随着储能与氢能发展窗口期开启，行业将实现从拼价格向拼价值的转变，装机规模有望大幅增长，从电力系统可选配角升级为枢纽，撑起万亿级赛道。

破解长时储能痛点

在新能源占比持续提升、新型电力系统加速建设的背景下，储能产业正告别价格战与技术单一的困境，迎来关键转型期。

天能控股集团董事长张天任表示，“十五五”期间储能技术将告别单一化，进入“成熟分化、场景融合”的新阶段。尽管锂电池因建设周期短、部署灵活等优势仍将主导中短期内市场，但铅电池在数据中心、分布式电源等场景的性价比优势持续凸显，液流电池、空气电池、压缩空气储能等技术在长时储能领域将加速突破。

储能行业当前面临的核心挑战正是储能长不足。“新型电力系统呼唤长时储能。”协鑫集团董事长朱共山表示，当发电侧新能源总装机占比超过20%时，4小时以上储能将成为刚需；当新能源装机占比突破50%时，10小时以上的长时储能更是必不可少。若能实现6个小时储能，当前新能源消纳、电网调峰等诸多难题将得到有效缓解。

而长时储能的突破，关键在于材料革命。在朱共山看来，新型储能的底层逻辑是技术性、经济性与安全性的平衡，只有实现材料层面的创新，才能从根本上提升储能性能、降低成本。在这一领域，行业内已涌现出诸多突破性成果。朱共山介绍，如GCL-PHY法制备正极材料，开辟了传统湿法工艺之外的干法新工艺，不仅摆脱了对化工园区的依赖，还将工艺成本、能耗指标大幅降低。在负极材料领域，传统材料正逐步被硅碳负极替代，公司依托全球最大的硅烷气制造商优势，利用硅烷与多孔碳结合，研发出单边、多边等多种形态的硅碳负极。此外，公司还发力下一代新型碳材料，以满足固态电池等前沿技术需求。

协同发力破内卷

“低价竞争导致企业利润微薄、制约技术创新已成为行业共识。”在谈及储能产业的内卷问题时，张天任表示，随着容量电价机制、辅助服务市场的完善，储能产业将从拼价格转向拼价值，通过源网荷储一体化协同，催生新质生产力。

中国电力建设企业协会副会长尹松认为，当前新能源产业周期波动、同质化竞争导致内卷加剧，比如新型储能产业因为项目规划布局、电价政策等方面的影响叠加能量密度、安全稳定性等技术因素限制，投资成本回收周期较长，也制约着行业高质量发展。

针对储能产业目前的内卷问题，尹松建议要进一步强化政策引导、市场引领与技术支持协同发力。同时，深化国际合作，主动跳出内卷思维，把规模效应转化为政策优势，推动构建合作共赢的发展新模式。

“‘十五五’时期预计新能源将步入全面市场化发展的新阶段，新型储能的市场机制、商业模式、标准体系逐步健全，适应新型电力系统的稳定发展。”尹松称。

太湖能谷科技副总裁陈驰则结合用户侧储能实践表示，电价波动、用户用电变量等政策与市场不确定性倒逼储能发展重心向电网侧转移，而容量市场的建立将为电网侧储能提供关键效益支撑。

构建多能融合生态

电力规划设计总院专家韩小琪进一步强调，储能的核心价值在于为新能源补能——解决风能、太阳能的间歇性问题，使其从只有电量价值升级为具备容量支撑与辅助服务能力。当前，构网型储能能否真正替代同步发电机提供惯量与阻尼，仍需深入研究其机理性问题，这也是新能源成为主力电源的主要瓶颈。

在双碳目标引领全球能源变革的背景下，储能与氢能作为新型电力系统建设的核心支撑，正从技术探索向规模化应用加速迈进。

“业内预测到2030年储能装机规模有望实现近10倍增长，氢能产业也将步入爆发式成长期。”张天任认为，“十五五”时期将是储能与氢能发展的关键窗口期。储能、氢能产业驱动逻辑已发生根本性转变。目前，储氢领域的政策体系正从引导走向夯实，市场应用从试点推向刚需，产业定位也从配套升级为核心。

“过去我们常孤立看待各类技术，但未来的关键在于协同，构建一个多能融合的生态系统。我们坚持铅锂氢钠等多种技术路线并举，正是为了应对多元场景下的复杂需求。”张天任表示，“储能产业是一个万亿级的赛道，更是时代赋予我们的共同机遇。”

朱共山也表达了同样的观点。他认为，未来，电源无储不立，电网无储不稳，电能无储不灵。此外，在应用场景方面，储能系统正在成为算力核心基础设施。朱共山表示，到2030年，算力构成中将有95%为推理算力，这对电网的实时平衡能力将提出更高要求。目前，协鑫集团正研究在中东地区搭建风光储算一体化平台，同时通过多能融合把握储能产业投资机遇。

“高效研发+成本优势”获认可 创新药出海热潮涌动

●本报记者 傅苏颖

日前，诺诚健华与全球生物制药公司Zenas共同宣布达成一项全球授权合作协议，潜在交易金额超20亿美元，为中国创新药出海再添重磅注脚。2025年以来，创新药出海热潮持续升温，此前恒瑞医药、信达生物等头部药企已相继通过海外授权实现技术与市场的国际化突破。

分析人士认为，我国创新药对外授权金额和数量不断增长是该领域研发能力被全球认可的必然趋势。过去几年，国内创新药企的产品数据不断验证其临床价值，从早期单个企业突破到如今集体性的全球合作，本质上是全球市场对中国药企“高效研发+成本优势”的认可。

加速产品全球开发进程

国内企业达成的海外授权协议，有望加速产品的全球开发和商业化进程。

诺诚健华公告显示，本次协议签署将加快奥布替尼及其他管线产品在全球范围内的开发和商业化进程，为全球患者提供优质的治疗选择，也是上市公司国际化战略的重要里程碑，有助于进一步提升上市公司的国际竞争力和影响力。

9月份，多家药企达成海外授权合作协议。其中，恒瑞医药在1个月内达成两笔海外授权交易。9月24日，恒瑞医药与Glenmark Specialty达成协议，将公司具有自主知识产权的1类创新药瑞康曲妥珠单抗(SHR-A1811)项目有偿许可给Glenmark Specialty。恒瑞医药将收取1800万美元的首付款、最高可达10.93亿美元的与注册和销售相关的里程碑付款，以及相应的销售提成。

恒瑞医药表示，协议的签署有助于拓宽瑞康曲妥珠单抗的海外市场，为全球患者提供优质的治疗选择，也将进一步提升公司创新品牌和海外业绩。公司坚持自主研发与开



视觉中国图片 制图/苏振

放合作并重，在内生发展的基础上加强国际合作，实现研发成果的快速转化，借助国际领先的合作伙伴覆盖海外市场，加速融入全球药物创新网络，实现产品价值最大化。

此前的9月5日，恒瑞医药还公告称，公司与美国Braveheart Bio达成协议，将具有自主知识产权的1类创新药HRS-1893项目有偿许可给Braveheart Bio。恒瑞医药称，协议的签署有助于拓宽HRS-1893的海外市场，为全球患者提供优质的治疗选择，也将进一步提升公司海外业绩。

核心竞争力得到海外认可

2025年上半年，我国创新药对外授权总金额已接近660亿美元，全球市场对中国创新药的认可度正在不断提升。

启明创投主管合伙人胡旭波日前在接受中国证券报记者采访时表示，近年来，我国创新药企海外授权的核心驱动力主要体现在两个方面：一是验证价值与建立信任。中国创新药大规模发展仅十余年，全球研发体系对其认知需要时间沉淀，海外授权是最直接的实力证明，尤其是国际药企获得授权后会在海

外市场开展临床研究，进一步夯实信任基础。二是高效回笼资金。创新药研发周期长、投入大，海外授权可快速变现，为后续研发注入现金流，同时企业也能借合作参与全球研发体系，长期提升在全球价值链中的定位。

从需求端来看，业内普遍认为，即将到来的专利悬崖可能会导致海外大公司收入大幅下降。由于创新品种研发周期较长，且跨国药企内部决策效率相对不高，最近几年内，跨国药企很难通过内生品种弥补这部分损失。因此，跨国药企正在全球搜罗创新药资产，收购到自己的管线中。

“我国创新药对外授权金额和数量的持续增长，是中国创新药研发能力获全球认可后的必然趋势。”胡旭波表示，过去几年，中国创新药企的产品通过临床数据反复验证价值，加之“高效研发+成本优势”的突出特质，行业已从早期单个企业的海外突破，走向如今集体性的全球合作，全球市场对中国创新药的接纳度显著提升。

胡旭波进一步分析称，从长期看，这一趋势对产业创新能力的正向影响值得肯定：一方面，高额授权收益能形成“研发—授权—再投入”的良性循环，为持续创新提供资金保

障；另一方面，中国创新药企也借此深度融入全球研发生态，成为其中重要一环。不过他也提醒，需警惕部分企业过度追求短期授权收益，忽视长期自主研发策略与公司核心价值的构建。总体而言，中国创新药的核心竞争力已得到确认，海外授权模式将为产业持续创新提供有力支撑。

政策支持力度加大

我国创新药的发展离不开政策的支持。9月，国家金融监督管理总局发布《关于推动健康保险高质量发展的指导意见》。意见提出，加强保险公司健康服务网络建设，推进大健康产业协同发展，促进健康保险与医疗、医药深度融合，助力卫生健康事业和生物医药产业突破发展。支持与药械企业建立联动合作机制，探索按照市场化原则自主协商谈判、按疗效付费等创新药械多元化支付方式。

中泰证券表示，今年7月，国家医保局联合国家卫生健康委印发了《支持创新药高质量发展的若干措施》，增设商业健康保险创新药品目录，为商业健康险的发展开辟了更广阔的发展空间。商业健康保险创新药品目录的制度定位非常明确，即重点覆盖那些创新程度高、临床价值大、患者受益显著但尚未纳入基本医保的品种。2024年商业健康保险针对创新药械的总赔付额约为124亿元，约占创新药市场规模的7.7%，未来仍有提升空间。

“商业医疗保险会在创新药支付中发挥越来越重要的作用。创新药的价值越能被患者意识到，商业保险机构越有动力把创新药纳入商业保险体系中，如此会形成一个正向循环。”胡旭波表示。

湘财证券认为，创新药产业开启全球市场征程的同时，国内多元支付制度建设进一步完善。创新药产业形成内外双轮驱动良好趋势，产业发展逻辑从研发投入驱动向研发与商业化双轮驱动切换，头部企业凭借管线差异化优势与商业化能力，正逐步进入盈利兑现窗口。