

兆瓦闪充剑指“油电同速” 充电与换电迎来分钟级对决

人民智行

证券时报记者 叶玲珍

5分钟充好,9分钟充饱,零下30℃只多3分钟。近日,比亚迪二代刀片电池及兆瓦闪充技术横空出世,以极致的补能效率冲击“油电同速”目标。

除了在车端搭载最新技术外,比亚迪还同步启动“闪充中国”战略,计划在2026年年底落成2万座闪充站,构建“车一桩一储一网”一体化生态闭环,抢占补能入口。

当充电效率进入分钟级别,直逼换电速度,行业内关于闪充与换电两大补能路线的讨论再度升温。多数业内人士认为,各种补能方式并非零和博弈,而应相辅相成、协同发展。伴随着基础设施持续完善、技术标准逐步统一,不同技术路线将依据应用场景精准适配,共同构建高效便捷的补能网络。

兆瓦闪充刷新充电速度

3月中旬,证券时报记者来到安徽合肥一家比亚迪王朝4S店,全新的宋Ultra EV作为首批搭载二代刀片电池的闪充车型,被摆在显眼位置,引来诸多客户观摩。

“预售才10余天,我们门店宋Ultra EV的预销量已经有十几台了。”该店一名销售人员告诉记者,从门店接待情况来看,目前闪充已经有了一定的市场认知度,部分客户目标很明确,就是冲着闪充车型来的。

店内一位前来看车的顾客表示,此前一直纠结是买混动还是纯电,现在充电效率提上来了,可能会优先考虑闪充纯电车型。

记者看到,在该4S店外停车位上,比亚迪T型闪充桩已经建设完毕,单枪充电功率达1500kW,随时准备为客户提供闪充服务。“现在购买宋Ultra EV,自交车之日起还可享受1年半的免费闪充权益。”前述销售人员表示。

“在当前材料体系下,电池能量密度已经逼近天花板,充电速度成为各家车企竞相追逐的高地。”真锂研究院副总编于小龙表示,比亚迪本次从电池端、车端、桩端共同发力,在技术和基层层面实现多重突破,让用户切实体验到“油电同速”,有望拉动销量增长。



数据显示,在“闪充中国”战略发布一周内(3月6日至3月12日),比亚迪新建358座闪充站,截至3月12日已累计建成4597座闪充站。



图为比亚迪闪充车型及闪充桩。 叶玲珍/摄

一般来说,电动汽车快充的黄金区间为电量10%—80%,在最后20%的补能里,速度会迅速下降。比亚迪本次发布的二代刀片电池和兆瓦闪充技术,补齐了前述短板,实现电量从10%充至70%仅需5分钟,10%充至97%仅需9分钟;不仅如此,该技术还突破了电车低温充电慢的瓶颈,即便在零下30℃的环境下,电量从20%充至97%仅用时12分钟,比常温充电只多3分钟,有望让“电车不过山海关”成为历史。

“兆瓦闪充技术对电池的充电倍率、循环寿命提出了更高要求,或提升电池造价,比亚迪如何凭借产业链优势控制溢价,在成本与销量之间寻找定价平衡点,将直接影响这项技术的普及速度与市场接受度。”于小龙表示。

“闪充中国”打造生态闭环

除充电速度实现突破外,比亚迪的补能生态网也在加速成型。

按照比亚迪“闪充中国”战略,公司将在2026年年底前建设2万座闪充站,其中1.8万座为“闪充站中站”,将与全国充电网络运营商合作,在现有充电站基础上建设;2000座为“闪充高速站”。

前述充电站建成后,比亚迪将在城区达成“一二线城市3公里内、三四线城市5公里内、五六线城市6公里内”闪充站覆盖,在高速公路

现平均每隔100多公里就有一座闪充站。

“我们已经和比亚迪合作了,他们开出的商务条件较好,建站的速度也很快。”华东地区一位充电运营商告诉证券时报记者,目前公司与比亚迪的合作模式为收取固定车位租金,不参与运营分成。

在高速公路端,近期甘肃省高速公路服务集团、河南交通投资集团、湖南高速集团等单位密集与比亚迪闪充中心进行交流,其中甘肃省高速公路服务集团已与比亚迪达成合作,将合力推进河西走廊“百公里闪充圈”建设。

“充电桩布局类似房地产逻辑,地段十分重要。比亚迪的‘站中站’模式,本质上是要借助既有网络,在最短时间内抢占优质地段的充电位,不仅可以为客户带来便利的充电体验,更能保证充电频率,为后续稳定运营提供助力。”于小龙表示。

比亚迪对公事业部副总经理余万安表示,为保障闪充站补能服务能力,公司设定了单桩接入“硬性准入门槛”,只有满足该最低要求的基础资源,才能达成合作。

值得一提的是,相比于其他大功率充电桩,比亚迪为每个闪充桩配备了超级快充的储能系统,平时可充当电能的“蓄水池”,充电时则化身功率“放大器”,在确保稳定功率输出的情况下,避免对电网带来大额负荷。

前述充电运营商表示,比亚迪闪充桩进场

无需额外进行电力扩容及变压器改造,且在运行过程中对电网冲击较小,与其合作较为省心。

数据显示,在“闪充中国”战略发布一周内(3月6日至3月12日),比亚迪新建358座闪充站,截至3月12日已累计建成4597座闪充站。

短期内大规模的资本投入,比亚迪是基于何种考虑?在公司看来,建设闪充站的底层逻辑并非追求充电业务的短期暴利,而是为了消除潜在用户在购车决策中的里程和补能焦虑,进而推动闪充车型的市场普及。作为重要的新型基础设施,闪充站的建设步伐必须适度超前于车辆的普及。

“从造价来看,储能电池占据闪充桩成本大头,而比亚迪具备电池自产能力,可极大程度实现降本,这是其他桩企、车企短期内难以企及的。”杭州鸿途智慧能源技术有限公司副总裁王锋表示。

充电,还是换电?

伴随着一座座闪充站拔地而起,充电效率来到分钟级别,与同样以高效见长的换电模式形成同台竞技之势。一时间,业内关于补能路线的讨论再度升温,部分人士认为闪充将抑制换电模式发展。

不过,从证券时报记者采访的情况来看,市场主流观点认为,闪充和换电并不是非此即彼

的关系,二者各有利弊,可在实践中互补共存,共同服务于不同场景下的用户需求。

近日,比亚迪品牌及公关处总经理李云飞公开表态,兆瓦闪充和换电是百花齐放、殊途同归,共同的路线都是促进油电同速。

目前,市场上对于兆瓦闪充最大的顾虑在于频繁闪充下电池寿命是否会折损。对此,比亚迪表示二代刀片电池打造了“锂离子高速通道”和“全域智能热管理系统”,让闪充产热更少、散热更快更均匀,对电池寿命几乎没有影响。

“在降低电池折损率前提下,闪充极大缩小了与换电的补能时间差,但依然不能完全替代换电。”王锋表示,换电的最大优势在于通过车电分离实现“车电同寿”,用户无需承担电池衰减风险,可实时享受电池技术进步的红利,同时换电天然具备储能属性,可参与电网调度,从而衍生出新的商业模式。

当然,现阶段换电模式品牌壁垒尚存,且标准尚未统一,在一定程度上制约规模化普及。

积极的信号是,近年来换电头部玩家宁德时代携手多家车企,以标准化产品打造换电生态,预计2026年巧克换电合作车型将上市不少于15款;与此同时,蔚来、宁德时代也已完成战略合作,将携手构建覆盖全体系乘用车的换电网络,统一行业技术标准。

事实上,电动汽车补能领域的竞争,从来不是单一维度的“快”,综合效能与场景适配更关键。前述充电运营商表示,目的地充电具备长时间驻留特点,慢充更受欢迎;在途充电讲求效率,快充更为契合;针对高频运营车辆及部分高端乘用车,换电则更为友好。

“伴随着新能源汽车渗透率提升,用户补能习惯也呈现出差异化、多元化、个性化特点。从落地情况来看,各种补能路线都有适合自己的应用场景,需要在成本、便利性、兼容性之间找到最佳平衡点。”中国充电联盟开放服务平台总经理余宗旗表示。

在全宗旗看来,当前充电基础设施发展并不均衡,乡村地区、高速公路、国省干线、老旧小区等地仍存在短板,需要在未来持续探索更为立体的补能模式,推动补能网络向更广区域、更多场景覆盖。

证券时报·人民智行研究院出品

国邦医药董事长邱家军:

从县城小厂到全国医药百强 双主业协同筑就医药动保全球产业版图

从一家以饲料添加剂为主导产品的地方小厂,到如今成长为覆盖全球117个国家和地区、拥有5000余家客户的全国医药制造百强企业,1996年起步于浙江绍兴新兴的国邦医药,在创始人、董事长邱家军的带领下,已深耕医药、动物保健品两大赛道三十年。

三十载深耕之路,国邦医药的成功并非偶然,核心依托于“医药+动保”双主业并行的协同战略、全员参与的务实创新理念、“以奋斗者为本”的人才激励体系等,共同构建起坚实的医药行业壁垒。在谈到国邦医药的未来规划时,邱家军清晰勾勒出再造一个“国邦”的战略蓝图——形成“60个品种全球领先、150个品种规模化生产、200个品种具备生产能力”的产品布局,同时向新药、宠物药、CDMO、食药同源、高端新材料等领域全面拓展,致力于成为健康活性产品的“世界配套工厂”。

从地方兽药厂到全国医药百强

“国邦医药有几个重要节点,其中第一个就是在办厂首年赚到‘第一桶金’的时刻,那时候觉得企业终于‘活下来’了。”回忆起创业初期,邱家军的语气里仍带着感慨。国邦医药在创立初期专注于动物保健品的生产与销售,其核心产品包括饲料添加剂及动保制剂系列,兽用药也为企业发展打下第一块基石。

目前,国邦医药动物保健品板块囊括了动保原料药、动保添加剂及制剂,动保原料药产品主要包括氟苯尼考、盐酸多西环素、恩诺沙星等,这些产品在动物保健品市场具有较高的品牌知名度和市场占有率。目前,公司已成为国内动保原料药领域品种布局最为齐全、广泛的企业之一。

而将主业从动物保健品板块拓展至医药板块,邱家军坦言,这是企业自我发展的选择。“早期选择动物保健品,一是因市场尚处洼地、竞争较小,二是团队在新昌制药厂时积累了化学药制造的相关经验;而转向国药,也与我自身的医药教育背景有关,我毕业于中国药科大学,始终想以实业服务生命健康。”邱家军

介绍道,国邦医药在动保领域盈利后,陆续创办三家药厂,逐渐形成“动保+医药”齐头并进的业务格局。

沿着国邦医药业务拓展的轨迹来看,2000年底浙江国邦成立,陆续开始生产环丙沙星、阿奇霉素、罗红霉素、克拉霉素等原料药;2006年底山东国邦成立,开始规模化生产硼氢化钠、硼氢化钾、环丙胺等关键医药中间体产品;2017年中同药业成立,国邦医药业务拓展至医药制剂中间体领域。

医药板块和动物保健品板块共同撑起了今日的国邦医药,其主要业务涵盖医药原料药、医药中间体、动保原料药以及动保制剂等多个领域,已成为全球大环内酯类和喹诺酮类原料药的主要制造商之一,国内硼氢化钠、硼氢化钾、环丙胺等中间体产能最大的企业之一,国内动保原料药领域品种布局最为齐全、广泛的企业之一。2016年至2025年,国邦医药连续10年入选中华全国工商业联合会医药业商会全国医药工业百强名单。

创新是国邦医药双主业共同发展的核心驱动力,邱家军的创新理念颇具务实色彩。在他看来,创新不是某个人,而需要企业全员的岗位创新;同时,创新也需要投入,既包括资本和产业项目的投入,更需注重人才投入;此外,创新还需要专业高度,新药创新必须建立在常规药的基础。“就像做菜一样,常规产品是家常菜,全新产品是高档菜,如果没有烧家常菜的功底,那么创新做出高档菜的成功率就会很低。”邱家军比喻道。

邱家军指出,国邦医药的创新始终立足常规药基础,通过人才与资本双投入等方式,保持企业创新底色。截至2025年末,国邦医药拥有研发技术人员570余人,累计获得授权专利220项,其中发明专利211项,累计共有18个产品取得欧盟CEP证书,8个产品通过美国FDA认证。

登陆资本市场赋能全球化

2021年8月2日,国邦医药登陆资本市场,这成为企业发展的又一关键节点。“那天是建党



邱家军
国邦医药董事长

100周年一个月零一天,意义特殊,也赋予了我们更强的责任与使命。”邱家军回忆道。他认为,资本是企业的“血液”,企业上市后持续的资本供给,为研发投入、产能扩张提供了保障,也让企业在全球产业链中的话语权进一步提升。

在上市初期,邱家军就为国邦医药规划了上市后的战略路线图:以医药化工技术为核心,坚持“一个体系、两个平台”经营战略,通过横向多品种复制,持续增加优势品种;以原料药为起点,通过纵向产业链延伸,增强整体竞争优势;发展与产业相适应的创新模式,由对标创新到组合创新、自主创新,最终打造形成以健康活性物质为核心的星际产业结构。

“我们从实业起家,对投资者始终怀有敬畏之心,认为回报股东的核心是把公司发展好、实现盈利。”邱家军直言,目前国邦医药盈利水平良好,现金流持续增长,负债率较低,未来计划在重点科研项目投入、企业并购等方面发力,希望将资本打造成除创新之外的“第二发展引擎”,创造更好的经营业绩回报股东。

当前,国邦医药IPO募投项目已经逐步释放效益。2021年,国邦医药首次公开发行新股扣除相关费用后的募投资净额约为26.45亿元。截至2025年末,国邦医药IPO募集资金全部投入完

毕,相关项目正成为公司未来重要的新增长极。

国邦医药在上市初期曾披露,首发募集资金的用途之一,将用于加强其全球产品营销网络的用途之一,将用于加强其全球产品营销网络。目前,国邦医药全球销售网络覆盖6大洲、117个国家和地区,海外市场既包括德国、法国、西班牙、意大利等欧洲制药强国,也覆盖印度、巴西、巴基斯坦等人口大国及共建“一带一路”国家;服务5000余家客户与供应商,更与拜耳、礼来、雅培、诺华、巴斯夫等全球知名制药企业建立了稳定合作关系。

国邦医药从小型兽药厂发展成如今的医药平台龙头企业,这一成果亦离不开其强大的营销网络的支持。而国邦医药何以形成这一庞大的全球化渠道平台?邱家军表示,关键在于质量和信用,国邦医药遵循“市场主导,贵在品质”,产品端形成“高端+普规”矩阵,客户端则执行“一客多品”交叉营销战略。

“为持续拓宽全球市场渠道,早期我们会主动走出去,积极参与行业国际展会,展示企业技术与产品实力,挖掘更多全球合作机会;在此基础上,我们通过创新降低企业成本,扩大产品规模,坚持‘科学创新,做品种的头部企业’这一理念,注重边际成本带来的价值,并秉持‘利他’理念,让供应商和用户在合作中真实受益。”邱家军进一步表示。

剑指“健康活性产品的世界配套工厂”目标

如今,国邦医药在医药原料药和动保原料药两个领域都取得积极成果,截至2025年,国邦医药共有二十多个产品市场占有率全球领先,其中收入超1亿元的产品有13个,收入超5亿元的产品4个;共有38个医药原料药、16个动保原料药在国内获批,实际生产、销售80多个活性化合物产品。

从业绩表现来看,国邦医药上市以来业绩稳步增长。最新数据显示,2025年前三季度,国邦医药实现营业收入44.70亿元,同比增长1.17%;实现归母净利润6.70亿元,同比增长15.78%;单三季度实现营业收入14.44亿元,实现归母净利润2.15亿元,同比增长23.17%。

“未来,国邦医药的核心目标是成为‘健康活性产品的世界配套工厂’,在全球生命健康产业中找准定位、实现互补共赢。”对于国邦医药的长远发展目标,邱家军已有坚定规划,实现这一目标的核心在于,利用中国完备的医药工业体系,帮助发展中国家完善医药工业系统建设,在产业链上形成互补,在产业集群区域打造产业集群,抢占发展先机。

据邱家军介绍,国邦医药将专注于人用医药、动物保健、植物保护、功能营养以及康复康养等5大生命健康领域,未来将向新药、宠物药、CDMO、食药同源、高端新材料等领域全面拓展,企业层次将达到全新高度。同时计划再造一个“国邦”,形成“60个品种全球领先、150个品种规模化生产、200个品种具备生产能力”的产品布局。

“立人立国,兴业兴邦”,这是国邦医药名字的由来,也是邱家军创立企业的初心。“以人为本,让员工有获得感,人民幸福则国家强;兴业兴邦则是着眼行业,我们做好医药行业,企业增效、实体经济发达则国家兴。”站在国邦医药成立三十载的新起点,邱家军表示,国邦医药将继续激励新、勇毅前行,在健康活性物质领域持续深耕,书写中国企业走向全球、赋能健康的新篇章。(CIS)