

走出去 走进来 走上去

中国车企出海势头强劲

记者从7月10日-12日举行的2025中国汽车论坛上了解到，中国汽车产业正加快转型升级，并引领全球新能源汽车产销规模提升。与会嘉宾认为，中国车企“出海”已超越简单的产品贸易输出，正深刻重塑全球产业格局。然而，在亮眼成绩背后，国际贸易壁垒、本土化适配等多重挑战仍需破局，行业正从“走出去”向“走进来”“走上去”跨越，探索更高质量的全球化路径。

● 本报记者 李媛媛



汽车运输船在山东港口烟台港装运出口汽车

新华社图文

发展成绩斐然

近年来，我国汽车市场呈现良好发展态势，新能源汽车快速增长，持续拉动产业转型升级；汽车出口量持续增长，尤其是新能源汽车出口增长迅速。

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋在论坛上表示：“我国汽车产销规模连续两年超过3000万辆。其中，新能源汽车快速发展，年产量突破千万辆。目前，新能源汽车保有量占

比达到10%。展望全年，新能源汽车销量预计将达到1600万辆，新车销量占比有望超过50%。”

“新能源汽车成为市场的主导力量，标志着我国电动化转型稳步推进，实现了从传统油车主导向新能源汽车引领的跨越，为全球汽车产业转型发展提供了可行的经验。”付炳锋说。

与此同时，中国汽车品牌加速进入国际市场，成为全球消费者的新选择。

今年上半年，我国汽车出口308.3万辆，同比增长10.4%。其中，新能源汽车出口106万辆，同比增长75.2%。

“我国汽车出口规模持续攀升，产品已覆盖全球200余个国家和地区，充分满足了不同市场、地区的多样化需求，中国汽车品牌在电动化、智能化转型浪潮中实现了质的飞跃，产品综合技术水平全面提升，新能源汽车的创新活力引发全球关注。”付

炳锋说。

同时，车企也在积极拓展海外市场，加速“走出去”。长安汽车欧洲事业部常务副总经理殷刚表示，长安汽车坚持“无海外不长安”的总体战略，积极拥抱全球化潮流，加速布局海外市场，目标是到2030年海外市场投资突破100亿美元，海外市场年销量突破150万辆，海外业务从业人员突破10000人。

重塑产业格局

“中国汽车产业的全球化发展不仅是汽车企业市场拓展的需要，也是汽车强国战略的必由之路。”中国汽车工程研究院股份有限公司总经理刘安民表示。

多位与会嘉宾认为，中国汽车“出海”正深度重塑全球汽车产业格局，并不是简单的产品贸易输出。因此，必须清醒认识到当前出口面临的问题和挑战。

刘安民表示，当前我国汽车出口面

临复杂多变的国际贸易环境、激烈的产品同质化竞争、跨文化经营与合规风险等问题，本土化的适配、售后服务体系的构建、质量风险以及售后服务管控等能力提升至关重要。

在刘安民看来，中国车企要实现从“走出去”到“走进来”及“走上去”的跨越需重点关注三个方面。一是深化本土融合，必须深入研究目标市场用户的

需求、文化习惯和法规体系，在全球化平台与本土化定制之间，找到最佳的平衡点，实现产品的精准投放和品牌的情感共鸣。二是要强化风险管控，包括汇率波动风险、合规风险、质量风险等。三是要构筑韧性生态，单打独斗难以制胜，需联合产业链上下游，共同构建涵盖研发、生产、物流、销售、金融、售后、认证等全球化的服务生态体系，形成整

体合力。

在质量风险方面，江淮汽车国际事业部质量管理部部长董涛对记者表示，质量管理最大的挑战就是车辆数据的传输和管理，企业需要建设自身的网络安全管理体系，加强网络安全技术能力建设，并要求其供应商落实网络安全管理体系，以保证技术要求的落实，最终通过相关审批认证。

剑指SUV红海

李斌称乐道欲以规模化盈利

● 龚梦泽 熊永红

7月11日，在乐道L90产品技术发布会后，蔚来创始人、董事长兼CEO李斌，蔚来联合创始人、总裁秦力洪，蔚来高级副总裁、乐道汽车总裁沈斐一同接受了媒体群访。李斌表示，支撑乐道L90盈利性的首要驱动力，来自蔚来在技术和规模效应驱动下的降本能力，“乐道的考核目标是实现经营利润，而非仅仅追求销量。”

看好纯电路线

对当前市场热议的增程式技术路线，李斌表示：“随着增程车电池越做越大，车内的油箱一年可能只用一两次，用户每天实际上是在背着几百公斤的无效重量行驶在道路上。”在他看来，这不符合经济效益，也偏离了环保初衷。

“我国新能源汽车的充换电基础设施已发生质变。”沈斐告诉中国证券报记者，蔚来构建的补能网络日益强大，目前高速换电站已超1000座，覆盖全国550个城市。

数据显示，蔚来换电站单日峰值服务量突破13.7万次，不久前以98小时完成了纯电车型1万公里长途实测，证明了其网络补能的效率与可靠性。基于此，李斌认为，纯电路线在空间效率、驾乘体验以及综合使用成本上的优势已经确立。

聚焦产品端，针对乐道L90租电模式下19.39万元的价格，市场上出现了对其盈利能力的质疑，有观点认为这是靠亏损抢占市场份额的策略。对此，李斌表示：“即使是在这个定价水平下，我们依然保有毛利。”

据李斌介绍，支撑L90盈利性的首要驱动力，来自蔚来在技术和规模效应驱动下的降本能力。L90全系搭载900V高压架构，这不仅提升了效能，也显著降低了线束用量。同时，通过应用蔚来自研的SiC功率模块、高度集成化的热管理模块等关键技术整合设计，在保障性能的同时有效地降低了整车物料成本。



乐道L90在换电中

公司供图

电池租赁模式成为另一关键环节。该模式通过将车电分离，一次性拉低了用户的购车门槛。蔚来通过长期运营电池资产，在电池生命周期内实现价值最大化，创造增量收益。此外，与蔚来品牌平台共享驱动电机，座椅骨架等核心部件带来的供应链协同效应，也为L90带来了成本优化空间。李斌明确表示：“乐道的考核目标是实现经营利润，而非仅仅追求销量。”

蔚来冲刺盈利

今年以来，李斌一直对外强调着同一个目标——盈利。在2025年一季度业绩财报电话会议上，李斌曾坦言，到2025年四季度，无论是公司的新产品、新品牌、新渠道，或是公司整个降本增效动作都会到一个合适阶段，非常有信心在第四季度实现盈利。

彼时，李斌向中国证券报记者透露了公司盈利的边界，他认为，公司三个品牌加起来每个月销售5万辆；毛利率介于17%至18%之间；销售和管理费用控制在销售额的10%；研发费率控制在6%至7%时，蔚来便能够实现盈利。

“近乎背水一战的盈利冲刺，是蔚来在今年必须完成的课题。”在出行产

业经济研究中心主任柴小冬看来，定位品牌旗舰和销量担当任务的L90，可谓是蔚来体系破解销量规模与盈利能力平衡难题的关键所在。

通过分析蔚来近期发布的财务报告与运营数据，可以“号脉”出乐道L90的定位、蔚来体系的战略调整方向及成效。记者观察到，蔚来2024年财报和2025年一季度财报展现出积极向好的势头。具体来看，其2024年第四季度整车毛利率回升至13%，这标志着此前长达三年的高额研发投入正逐步进入回报期，研发的规模效应开始显现。

进入2025年，销量层面也释放出积极信号。数据显示，蔚来一季度整体交付量同比大幅增长40%，其中乐道首款车型L60在4月单月交付量突破6200台。

柴小冬告诉记者，从前蔚来是将设计、美感作为主要考量，但在乐道L90上，蔚来更像是找到了设计与功能性之间的平衡，并在取舍后最终选择以功能性作为导向。从产品战略角度来看，L90切入了一个潜力巨大的市场空白，即30万元级六座与七座大三排纯电SUV市场。该细分市场长期由增程式车型主导，而L90凭借其“6人10箱”的空间布局、全系标配的85kWh大电池，以纯电身份发起有力挑战。

更核心的竞争力在于，蔚来多年来构建并持续升级的能源服务网络。李斌表示，蔚来已累计投入超过180亿元、建成3000多座换电站。此举不仅为乐道用户提供了无忧无虑的补能解决方案，也正在成为蔚来除车辆销售外的另一大可持续收入来源。

深入挖掘蔚来体系当前的破局逻辑，可以发现其正经历从技术冗余向精准成本管理的战略转型。早期曾被外界质疑的“过度研发投入”策略，如今正转化为显著的效率优势。

记者从公司方面了解到，为有效支撑乐道品牌的成本控制目标，公司内部已成立专门的团队直接向首席财务官汇报，目标是力争在2025年将整车物料成本再降低10%。在至关重要的交付环节，蔚来也汲取了L60上市初期交付爬坡的教训，为L90的上市做好了准备。

“新能源汽车行业的竞争重心已然转变，当下比以往任何时候都更强调全链条效率和稳定性的比拼。”在采访尾声，李斌再次重申了乐道的战略定位，乐道是为家庭而生的车，L90不仅仅要证明纯电SUV的使用体验可以优于对手，更要证明走纯电路线的车型，在严谨的成本控制支持下，可以实现健康、可持续的盈利。

国能日新：直面市场化挑战 以技术迭代谋破局

● 本报记者 刘杨

近日，南方区域电力市场连续结算试运行启动，标志着全国统一电力市场建设迈出关键一步。在此背景下，国能日新积极应对市场挑战。日前，公司董秘赵楠在接受记者专访时表示，针对南方区域及其他各省份的电力交易规则和所处市场阶段，公司一方面深耕规则拆解、需求调研与交易产品迭代，以“售电智能化交易解决方案”等创新举措赋能行业发展；另一方面加大研发投入，依托“旷冥”新能源大模型等技术突破，强化核心竞争力。同时，公司紧扣“双碳”政策与新型电力系统建设，布局“源网荷储”全链条产品体系，在传统业务升级与创新领域拓展中，探索新能源电力管理与市场化运营的新路径。

直面挑战

业内人士表示，南方区域电力市场连续结算试运行启动，意味着市场从“计划与市场双轨并行”向“市场在资源配置中起决定性作用”转变迈出实质性一步。

“现阶段，针对南方区域电力市场及其他各省份电力交易规则，公司正在进行规则拆解和市场主体需求调研等工作，同时，我们对公司电力交易产品正在进行数据和策略等全方位的迭代研发工作。”赵楠告诉记者，在底层技术研发方面，公司着力推进一站式新能源大数据平台和智能模型平台的研发工作，加速推进人工智能技术在深度学习方向与新能源业务场景的融合，提升公司的核心竞争力。

赵楠认为，《关于深化新能源上网电价市场化改革 促进新能源高质量发展的通知》的发布，为新能源产业的高质量发展提供了政策保障及制度支撑。同时，未来电价将更多由市场决定，其波动性或显著增加，新能源企业面临前所未有的市场挑战。

“随着电力现货市场的持续深化运行，传统的售电公司在运营过程中即将面临诸如价格波动、交易主体多元、用户用电行为改变等情况。”赵楠对记者表示，随着电力用户多元化需求的增多，公司创新研发“售电智能化交易解决方案”，通过智能化交易决策引擎赋能售电公司优化运营效率，提升交易收益。

此外，针对用户侧大工业、工商业及分布式新能源电站，公司可为其提供工商储代运营、综合能源服务等，帮助企业优化用能成本，实现绿电高效利用，并通过市场化运营助力整体收益的提升。

AI赋能电力交易各环节

作为科技创新型企业，国能日新高度重视研发投入。“近三年，公司研发支出占营收的比例保持在17%至20%。”赵楠介绍，公司在垂类气象预测大模型这一重要的研发方向上已取得显著进展。继2024年10月国能日新发布“旷冥”新能源大模型后，2025年5月，公司将该模型迭代升级至2.0版本。

“例如在极端天气预报方面，我们创新性地在‘旷冥’AI气象大模型中融合了大气物理约束，可有效提升极端天气场景下功率预测的精度，保障新能源高效发电、稳定供电。”赵楠介绍，通过预测精度的优化，“旷冥”新能源大模型可有效提升公司在新增装机市场功率预测业务的份额。未来，公司将持续推进该模型的技术迭代，通过在新电源电站功率预测、电网新能源管理及电力交易等多个业务条线的应用，持续提升公司产品的综合竞争力，为客户带来更大的价值。

“未来，新能源项目收益评估和测算的方式要面临重构，由于电价波动，新能源公司的交易能力和运营能力对其收益波动影响很大。”赵楠坦言。

从电力负荷预测、电价预测到交易策略的制定，AI正凭借强大的数据分析和智能决策能力，赋能电力交易的每一个环节。“我们向客户提供气象、发电量、电价等多维度核心底层数据的预测服务及交易策略服务来辅助客户更好地参与电力交易。同时，我们还为客户提供交易全流程托管服务。”赵楠告诉记者，由于参与电力交易的主体日渐多元，交易策略的复杂度显著提高，通过人工智能、大模型、云计算等创新技术在功率算法、气象算法、交易算法等各环节赋能，不仅可以提升研发效率和生产效率，还能优化产品的预测精度，提升交易策略的有效性。

赵楠认为，AI驱动的电力交易模式将逐步取代传统的人工交易模式，将交易推向“精准决策”，重构市场的运行逻辑。

持续推进产品纵深布局

构建“源网荷储一体化”的新型电力系统是未来能源行业的发展趋势，国能日新积极调整自身业务方向和发展战略，以更好地适应和推动新型电力系统的建设。

赵楠表示，未来，在“双碳”战略目标的指引下，公司将在夯实传统业务的基础上，通过技术和产品创新，实现产品性能的提升和产品线的延展，将新能源电力的管理从电力生产和电力消纳环节拓展到电力传输和电力消费环节，深化打造完整的新能源电力管理“源网荷储”全链条信息化产品体系。

在传统业务领域，公司将通过更精细的功率预测和高效的产品迭代，导入更多集中式新能源场站客户，加速向分布式新能源场站客户推广并销售相关产品，覆盖更多电源端客户，持续提升新能源功率预测业务的市场占有率。

在创新领域，公司将把握我国电力市场化改革机遇，结合市场需求，持续推进产品纵深布局。公司提供电力交易整体解决方案，基于“旷冥”新能源大模型，提供电力交易核心预测数据及辅助交易策略，为新能源客户提供专业、全面的电力交易全托管服务，保障交易收益。此外，公司将紧跟推进各省份电力交易政策情况及交易主体的需求变化情况，积极推广电力交易产品及服务，打造公司第二成长曲线，以良好的业绩回报投资者。



国能日新的电力交易辅助决策系统

本报记者 刘杨 摄