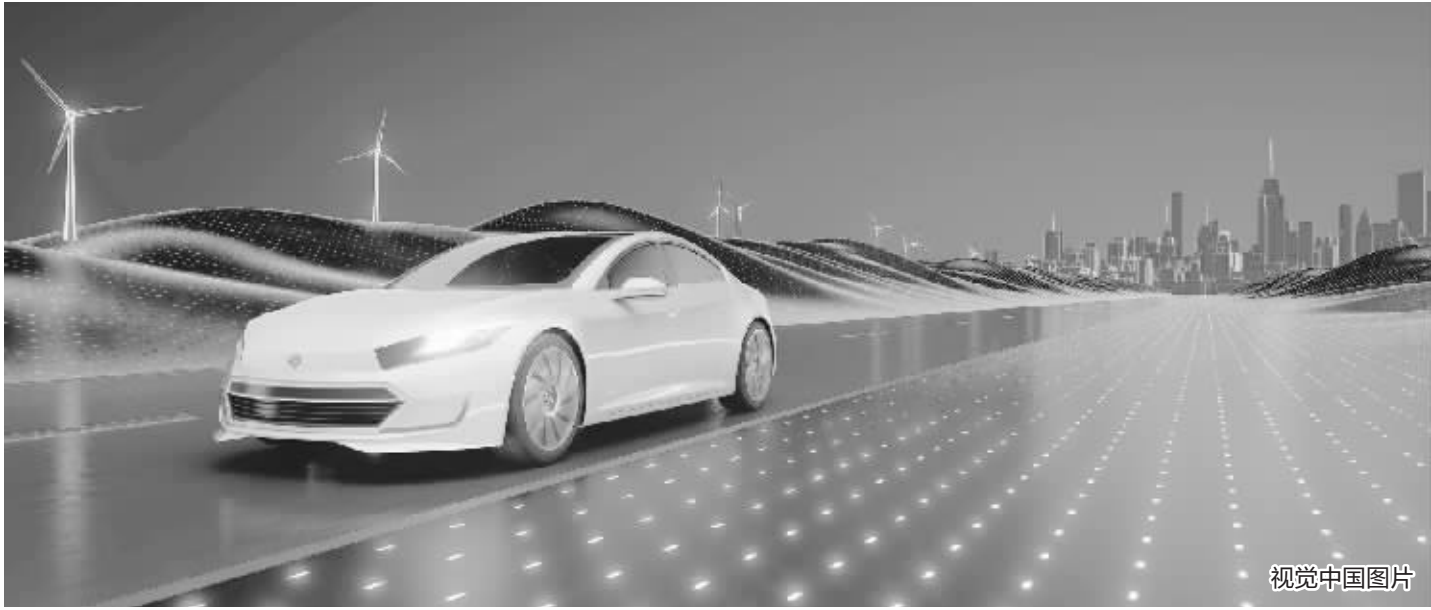


7月车市亮点纷呈 出口及新能源汽车持续向好

8月12日，中国汽车工业协会发布数据，7月我国汽车产销分别完成257.3万辆和258.4万辆；1至7月，汽车产销累计完成1756.7万辆和1760.2万辆，行业继续保持较大产销规模。

总体来看，下半年车市开局呈现出新的增长特征。出口保持高位，新能源汽车加快成为市场主流，中国品牌乘用车份额继续提高。国内形成的新能源技术和供应链优势正加快向海外市场延伸。

● 龚梦泽 殷浩楠



视觉中国图片

从销售流向看，出口仍是7月车市最突出的增长来源。数据显示，7月我国汽车出口104.3万辆，环比增长0.6%，同比增长81.3%，连续第二个月保持在100万辆以上；1至7月累计出口614万辆，同比增长66.8%。

乘用车是汽车出口增长的主要支撑。7月，乘用车出口92.2万辆，环比增长2%，同比增长84.6%；1至7月累计出口535.4万辆，同比增长72.5%，占同期汽车出口总量的近九成。出口规模保持高位，为车企扩大海外业务、提高产能利用效率提供了更大空间。

新能源汽车延续增长态势。7月，新能源汽车产销分别完成157.6万辆和156.1万辆，同比分别增长26.8%和23.7%，新能源汽车新车销量占汽车新车总销量的60.4%，月度渗透率首次超过60%。

从累计数据看，1至7月新能源汽车产销分别完成901.4万辆和900.7万辆，同比分别增长95%和9.6%，累计渗透率达到51.2%，首次超过50%。月度和累计渗透率相继跨过重要节点，

随着出口规模扩大，中国车企的海外经营方式也在发生变化。早期出海主要依靠整车贸易和渠道拓展，如今越来越多的车企开始增加当地生产、零部件采购和售后服务投入，以缩短交付周期，适应不同市场的法规和消费需求。

奇瑞汽车近期在南非推进的项目便是其中一例。7月3日，在南非比勒陀利亚举行的奇瑞罗斯林工厂启动仪式上，奇瑞汽车董事长尹同跃表示：“按照世界汽车工业发展规律，大规模整车出口必然会推动本地化生

表明新能源汽车的市场基础进一步扩大。

产。”据公开信息，奇瑞已完成对原日产罗斯林工厂的收购，并将其作为面向非洲市场的生产基地，首批当地生产的整车预计于2027年年中下线。

吉利汽车也在通过合作方式加快欧洲生产落地。7月23日，吉利汽车控股有限公司公告称，旗下全资子公司拟以2.21亿欧元收购福特西班牙公司34%股权，并签署合营协议。交易完成后，福特与吉利将分别持有该公司66%和34%股权，在福特西班牙公司位于瓦伦西亚阿尔穆萨费斯的工厂为

业内人士认为，新能源汽车竞争正在从价格和配置扩展至补能效率、安全性能和全周期使用体验。随着技术加快应用、充电设施逐步完善，新能源汽车对不同地区和消费群体的覆盖范围有望继续扩大。

新能源汽车加快普及，也为中国品牌乘用车份额提升提供了支撑。7月，中国品牌乘用车销量达到175.4万辆，同比增长9.3%，市场份额为77.4%，较上年同期提高7.2个百分点；1至7月累计销量达到1089.2万辆，市场份额达到72.7%，较上年同期提高4个百分点。

双方合约生产乘用车。相关交易尚待取得监管批准。

今年4月，在2026（第十九届）北京国际汽车展览会期间，吉利汽车集团CEO淦家阅表示，中国车企走出去还需融入当地市场，根据不同地区的实际情况，通过合资建厂、技术导入和资源协同等方式参与当地产业发展。从奇瑞收购海外工厂，到吉利借助合作伙伴的既有产能，中国车企正在探索更为灵活的海外生产方式，汽车出口也逐步延伸至服务等环节。

点；1至7月累计销量达到1089.2万辆，市场份额达到72.7%，较上年同期提高4个百分点。

分车型看，7月中国品牌轿车、SUV和MPV市场份额分别达到70%、80.9%和77.3%。从轿车市场份额升至七成，到SUV市场份额超过八成，中国品牌的竞争优势正覆盖更多产品类别。新能源产品供给更加丰富、技术更新速度加快以及海外市场扩展，共同推动中国品牌份额继续提高。

大容量储能电芯迭代提速 欣旺达魏臻：叠片工艺迎来规模化契机

● 本报记者 龚梦泽

2026年，国内长时储能规模化建设提速，大容量电芯借集成优势压缩系统成本，成为电站降本增效的核心路径之一。在此背景下，8月6日，欣旺达推出量产版588安时大容量储能专用电芯，同步推出Noah X 3.0全系列储能系统。

针对市场流传“储能电芯技术门槛偏低”的观点，欣旺达动力储能电芯研发总监魏臻在接受中国证券报记者采访时给出差异化研判：“电芯容量突破500安时后，散热难题、泄压风险、一致性失控，每一关都是硬门槛。受设备物理尺寸约束，传统卷绕工艺已接近现阶段量产优化上限，长期来看叠片路线将具备更大的发展空间。”

新品重磅落地 上下游增资押注储能赛道

此次欣旺达量产交付的588安时平台型储能电芯，配套三款储能舱同步发布，此前684安时叠片电芯已实现百万颗量产下线，批量推向市场。

产业热度早已传导至资本市场。下游储能集成龙头、上游锂资源厂商同步重仓，释放明确信号：长时储能时代大容量电芯是产业链价值核心，欣旺达技术与量产能力获得产业链认可。

这种认可对于欣旺达可谓恰逢其时。产业链的持续投入，也反映出市场对储能长期发展空间的关注。随着新能源装机持续增长、电力系统灵活性需求不断提升，以及AI数据中心等新型用能场景快速发展，储能正在从新能源配套设施加速走向新型电力系统的重要基础设施。

对于欣旺达而言，储能也是公司基于长期电池技术积累持续拓展的重要业务方向。围绕不断增长的市场需求，公司持续完善大容量储能产品矩阵，并进一步强化从电芯研发、智能制造到系统集成及规模化交付的全链能力。

资本长期投入的底气，来自588安时电芯突出的商业化价值。该电芯能量密度达417Wh/L，较314安时产品提升5.6%。在25℃工况下，SOH（电池健康度）降至70%时循环寿命可达10000次，理论上可匹配电站20年设计运营周期；0.25P充放电条件下电芯能效达



视觉中国图片

96.5%，单座200MWh规模电站全生命周期预计可节省1000万度电量损耗。

更为重要的是，依托同一电芯平台，欣旺达打造的三类储能舱适用广泛：20尺6.26MWh液冷机型适配国内新能源大基地，占地面积、集装箱数量缩减20%，全生命周期成本下降10%；两款10尺舱分别适配海外运输限制与一体化快速交付需求，完善的产品矩阵为上下游长期协同提供落地载体。

**厘清大容量电芯研发逻辑
工况差异划定卷绕叠片技术路线**

事实上，面对越来越常态化的长时储能，尤其是4小时至12小时的长时储能需求，大容量锂电池和储能系统凭借成本优势、循环寿命、高安全性，已是占据绝对优势的成熟解决方案。“储能产品规格集中、便于规模化是客观事实。”魏臻告诉记者，储能行业资源集中在少数大容量型号，头部企业持续加大投入，快速推高能量密度、循环寿命等核心指标，看似低门槛的表象，实则是行业集中攻坚后的结果。

谈及储能电芯与动力电池的本质差异，魏臻向记者解释，二者虽然共享磷酸铁锂、石墨、

电解液的化学体系，但应用工况完全分化，研发难点各有侧重。动力电池需要支持10分钟至15分钟的极速快充。此外，车辆行驶震动剧烈，对铜铝箔抗断裂能力要求严苛，BMS（电池管理系统）还要应对油门、刹车带来的随机大功率充放电。

相较之下，储能设备固定放置无震动风险，充电多为2至8小时慢充，硬性要求近万次循环、20年使用寿命，BMS的核心挑战是适配复杂电网调度，统筹多负荷协同运行，低温环境下还要依靠空调持续温控，两套产品的研发优化路径很难直接互通。

围绕行业热议的卷绕、叠片工艺路线之争，魏臻向记者梳理了清晰的行业演化逻辑。他坦言，目前卷绕设备极片宽度做到三百多毫米，已经接近物理尺寸极限，本次发布的588安时电芯基本代表当前方形储能卷绕路线的容量上限，行业千安时级超大电芯，均采用叠片路线。

“过去市场担忧叠片良率偏低，经过一年多产线迭代，裁切产生的极片毛刺、叠合错位等痛点已形成成熟解决方案，依靠AI视觉、光学检测就能完成高精度缺陷排查，现阶段叠片制造成本已经和卷绕路线基本持平，随着规模扩大仍有下降潜力。”魏臻透露，针对叠片对

齐精度难题，欣旺达将极片对位误差控制在0.3毫米以内，从制造端规避安全隐患。

重资产智能产线打底 全链路质控构筑质量硬壁垒

大容量电芯可减少连接件、线束用量，降低场站集成成本，但电芯尺寸放大的后，涂布、极片对位、焊接等工序容错空间急剧收窄，制造一致性管控难度陡增，这也是行业布局大电芯共同面临的制造痛点。

对此，魏臻向记者坦言，电芯扩容后存在两大核心瓶颈。一是内部产热增多、导热路径变长，积热会加速电芯老化。二是热失控瞬间产气规模显著提升，排气不畅极易引发壳体爆裂。

针对上述难题，欣旺达形成成套技术方案：电芯结构设计优先加宽、严控高度厚度，底部配套液冷缩短导热路径；壳体预留专用导气凹槽，快速疏导热失控气体至防爆阀；同时搭配热分解温度提升30℃的高安全电解液，优化负极与电解液体系，缓解局部发热，兼顾长循环与安全性能。

在生产环节，588安时电芯配套全新定制智能产线，全线部署200余个检测点位、千余组2.5D成像单元，依托AI视觉识别微米级缺陷；产线创新动态K值检测模型，摒弃传统长时间恒温静置检测，大幅提升电芯检测效率。其中自研梯度极片涂布技术是核心降本手段，相关工艺已完成约20项专利布局，构建专属材料技术壁垒。

叠片产品内部瑕疵管控是产线升级重点。欣旺达动力产品工程院院长温业勇向记者表示，叠片电芯层数多、隔膜易偏移，内部微小缺陷肉眼难以甄别，684安时电芯产线为此配备千万元级在线CT扫描设备，每颗电芯下线前均完成三维成像筛查，排查极片错位、隔膜破损、金属屑屑等隐患。“CT检测不会直接提升单线产能，但储能电站要稳定运行20年，内部隐性缺陷必须在出厂前全部拦截。”

放眼行业竞争，500安时以上大容量电芯赛道已进入产能、技术、产业链深度绑定的综合竞争阶段。行业单产线投资动辄数亿元，闲置产能稀缺，上下游长期锁单已成行业常态。在长时储能市场，一体化制造、全流程安全管控能力，将成为头部企业拉开竞争差距的核心优势。

上汽通用优化品牌矩阵 雪佛兰在华生产车型将主要用于出口

● 龚梦泽 殷浩楠

近日，雪佛兰已暂停面向中国市场销售新车的话题受到关注。对此，通用汽车方面回应称：“上汽通用将继续在国内生产雪佛兰，并且积极探索在美国以外的海外市场机遇。”按照这一安排，雪佛兰在华生产仍将继续，产品销售对象则转向海外市场。

8月12日，中国证券报记者致电北京市内某家上汽通用4S店进行核实。该公司工作人员表示，目前门店已停止销售雪佛兰新车，仅继续为存量车主提供维修保养等售后服务。截至发稿，上汽通用尚未公布全国统一的停售时间，也未披露经销商库存车辆及已下单未交付订单的处理方案。

车型迭代乏力

从过往数据看，2005年2月，雪佛兰品牌进入中国市场，景程等车型在上汽通用东岳生产基地下线。此后，乐风、乐骋等车型陆续上市，雪佛兰在中国市场逐渐形成以经济车型为主的产品定位。

2009年上市的科鲁兹定价10.89万至14.89万元，2010年推出的赛欧定价5.68万至6.88万元，两款车型分别覆盖主流紧凑型轿车和入门级家用市场。公开销量资料显示，科鲁兹2010年销量达到18.77万辆，上市后连续19个月单月销量超过万辆。

2014年，科鲁兹和赛欧分别销售约26.6万辆、25.3万辆，合计贡献雪佛兰当年近七成销量。数据显示，雪佛兰2014年在华销量达到76.7万辆，处于其进入中国市场后的高点。

此后，随着主力车型进入更替期，雪佛兰2015年在华销量降至63.7万辆，2016年进一步降至44.6万辆。虽然科沃兹、科鲁泽先后承接10万元左右的家用轿车市场，但随着赛欧、科鲁兹逐步停产，新车型未能恢复两款老车此前的销量规模；到2024年，雪佛兰销量降至约5.3万辆。

中国汽车工业协会数据显示，今年上半年中国品牌乘用车销售913.8万辆，市场占有率为71.8%，较上年同期提高3.3个百分点；新能源乘用车国内市场渗透率达到55.4%，6月单月升至67.2%。

主攻海外市场

雪佛兰调整国内销售业务之际，上汽与通用汽车的长期合作仍在延续。8月5日，双方将上汽通用合资协议续签20年，合作期限延长至2047年。今年3月，上汽通用发布三年发展计划，提出将产品和营销资源进一步集中于别克、凯迪拉克。

在上汽通用原有的品牌分工中，凯迪拉克面向豪华车市场，别克覆盖中高端及主流市场，雪佛兰主要承担大众化家用汽车销售。雪佛兰停止国内新车销售后，上汽通用面向中国消费者推出的新产品将更多落在别克和凯迪拉克两个品牌。按照公司规划，到2030年，上汽通用将在中国市场推出至少30款新能源车型。

别克已经发布“逍遁”超级融合架构，相关车型由上汽通用和泛亚汽车技术中心参与定义和开发，覆盖纯电、插混和增程动力。雪佛兰今后在中国生产的车型则主要用于出口。结合上汽通用既有出口业务，中国生产的雪佛兰车型可面向中东、非洲、拉美、墨西哥和亚太等地区，具体车型、目的地和订单规模仍有待公司进一步披露。

事实上，出口对上汽通用而言并非新业务。早在2010年，上汽通用品牌首批近万辆赛欧就从上海港和烟台港启运，销往智利、利比亚等市场；2020年，雪佛兰探界者开始出口乌兹别克斯坦；2022年，科沃兹出口墨西哥及加勒比地区。此次调整后，中国生产的雪佛兰将从同时供应国内、海外市场，转为主要服务海外订单。

国内新车销售停止后，雪佛兰在华业务的另一项内容是保障存量车主。上汽通用方面表示，现有雪佛兰车主可前往别克、雪佛兰融合门店或具备相应资质的别克授权服务中心，办理保养、维修和保修等业务。

2025年3月，上汽通用曾召回部分雪佛兰畅巡及别克微蓝6车型，共计45023辆，由特约售后服务中心联系车主并安排免费维修。相关质量责任不会因新车停售而取消。

专家表示，从2005年面向中国家庭销售新车，到目前保留国内生产、产品主要供应海外市场，雪佛兰在华承担的业务已经发生变化。



视觉中国图片