

# 造车新势力创单月交付纪录 新能源汽车行业孕育新动力

◎记者 俞立严

6月1日,蔚来、小鹏集团、零跑汽车等专注于新能源汽车产销的中国造车新势力集中发布5月新车交付数据。其中,零跑汽车新车交付量再创新高,不仅刷新了公司交付纪录,也刷新了中国造车新势力单月新车交付的最高纪录。

国际能源署最新预计,2026年全球新能源汽车销量有望达到2340万辆,其中中国占比将达到61%。上海证券报记者近日采访多家车企获悉,面对2026年复杂的市场环境及激烈的行业竞争,经营灵活性突出的中国造车新势力正在大胆变革传统业务,同时开拓创新领域,为中国新能源汽车行业发展孕育新动力。

## 造车新势力与全球行业头部掰手腕

近日,在位于浙江湖州吴兴的零跑汽车电池包项目生产车间,工人们正在抓紧安装产线。“我们现在处于冲刺投产的紧要关头,每一个环节都实施了严格的把控。”零跑汽车湖州电池工厂厂长刘志强向记者透露,目前这里已有4条新能源车产线顺利进场并开始调试,整个项目预计将在2026年第三季度实现投产目标。

新产能加速落地的背后是新能源汽车销量规模的大幅增长。据零跑汽车统计,公司5月市场表现再创新高,新车交付量达到81569辆,同比增长80.99%。“A10单月交付突破2万辆,B01与B10全球累计销量已突破20万辆。旗舰车型D19在5月新增订单持续破万,订单热度居高不下。”零跑汽车董事长朱江明介绍,公司主力车型销售均呈现持续增长态势。

业内专家对记者表示,零跑汽车在造车新势力中以性价比优势为特色,单月销量突破8万辆,并非简单的销量增长,其对中国新能源汽车行业而言意义不同寻常。

统计显示,老牌合资车企上汽大众5月销量为8.7万辆,特斯拉中国4月批发销量为7.9万辆,同样以生产经济型车型为主的雷诺集团4月全球销量约为11.08万辆。作为一家成立仅10年的造车新势力企业,零跑汽车的新能源汽车产销规模已经可以与国内乃至全球行业头部企业掰手腕。

基于前5个月的经营基础,零跑汽车明确2026年的新车销量目标为100万辆。朱江明在公司内部信中对员工表示,零跑汽车不能再以“造车新势力”自居,而要以一家可持续发展、值得尊敬的世界级车企的高标准要求自己。

近期,在蔚来安徽合肥新桥二工厂,ES8、ES9、L90、L80等四款新能源车型同时



排产,工厂扩招上千名员工,开启了多班倒生产模式,实现了产线24小时不间断运转。现场工作人员对记者介绍,依靠AI质检、柔性产线、智能化立体库等新技术的运用,蔚来工厂的产能利用率大幅提升,已经能够很好地适应多车型同排产的高要求。

根据蔚来统计,公司5月交付新车37705辆,同比增长62.3%,环比增长28.44%,在走出4月产品切换带来的市场低谷的同时,也取得公司交付史上的第三好成绩。分品牌来看:蔚来品牌交付新车20013辆,同比增长50.81%;乐道品牌销量时隔5个月再次破万,当月交付新车12029辆,同比增长91.5%;萤火虫品牌交付新车5663辆,同比增长53.89%。

“5月旗舰车型ES9尚未完全贡献销量,7月ES8五座版将正式登场,当前蔚来仍处于车型矩阵完善阶段,随着后续新车陆续上市交付,下半年销量增长空间值得期待。”蔚来董事长李斌对公司新能源汽车业务的未来信心满满。

## 中国车企开拓新的市场增长点

“新能源汽车市场越来越成熟。”资深汽车行业分析师梅松林对记者表示,从国内和国际市场来看,新能源汽车行业的竞争日趋激烈。中汽协数据显示,2025年中国新能源汽车销量已超过1600万辆,进入2026年,新能源汽车市场渗透率突破50%,向60%迈进,行业进入“淘汰赛”阶段。

# 仁芯科技党伟光: 抢跑汽车芯片下半场 既如履薄冰又兴奋

抢资源、抢速度。企业跑得越快,能够获得的机会就越多,也越有可能在这一轮产业变革中真正成长起来。”

作为一名在汽车芯片行业摸爬滚打12年的“老兵”,党伟光明显感受到行业在加速发展:一方面,国家政策和产业导向持续推动发展国产汽车芯片,行业技术迭代加快,供应链价值迎来重构;另一方面,汽车智能化浪潮催生了高速数据传输芯片等细分领域的巨大需求,主机厂对国产供应商的态度明显更为开放,为具备性价比和工程能力的国产芯片企业创造了快速“上车”的机会。

仁芯科技正是在这一轮产业窗口期成长起来的企业。

党伟光在2014年进入半导体产业,先后在高通和Synopsys任职。2022年,他创立了仁芯科技,主攻车载高速互联的关键芯片——高速SerDes(串行/解串器)芯片。这类芯片能够实现高清视频数据在多域控制器之间的高速、低时延、安全传输,是连接车载传感器、域控制器、显示屏的关键桥梁,堪称实现智能汽车内部数据流动的“神经网络”。

彼时,车载高速互联领域技术壁垒较高,且被国际厂商高度主导,国产方案在技术指标、功能安全、质量可靠性和产业生态协同方面都面临挑战。

但在党伟光看来,越是高门槛赛道,越具备长期价值。

“选择赛道不能只看热度,也要看团队能力、市场规模和技术门槛是否匹配。”党伟光观察到,尽管国内布局SerDes赛道的厂商众多,但具备高速SerDes核心技术研发与规模化量产能力的企业仍相对有限,行业依然存在较高的技术壁垒。高门槛意味着不会轻易被后来者替代,叠加汽车智能网联趋势明确,市场空间广阔,这是一条值得深耕的长坡厚雪赛道。

国际市场的新能源汽车价格战也愈演愈烈。近日,特斯拉在加拿大进行价格大调整,其中特斯拉Model 3起售价从79990加元(约40万元人民币)直接腰斩至39490加元(约19.8万元人民币),创下特斯拉在加拿大的历史最低价,较中国市场同款车型(23.55万元)还低3.75万元。

面对市场环境及行业竞争的剧烈变化,专注于新能源汽车赛道的中国造车新势力积极应对,不仅主动在传统业务中挖掘增量,也在创新业务中开拓新的市场增长点。

朱江明表示,造车行业的核心竞争力在于价格和成本控制。零跑汽车不追求大赌大赢或品牌溢价,而是坚持“好而不贵”的制造业思维,通过全域自研和极致集成实现成本领先。

比如,在自动驾驶领域,行业此前惯例是把激光雷达留在超过20万元的车型上,零跑汽车近期则直接把激光雷达写入10万元级SUV车型的配置表,让“高级辅助驾驶”变得更加实惠亲民。

针对市场对于低价“高级辅助驾驶”的质疑,朱江明回应称,零跑汽车此举是依托企业10年来积累的全域自研能力。“从传感器、雷达、芯片到算法,零跑已经掌握了比较完整的体系能力,因此在硬件和软件成本结构上有优势。未来辅助驾驶会走向舱驾一体、单芯片方案,而零跑也会走得很快。”

“小鹏集团是一家科技公司,而不仅仅是一家汽车公司。”小鹏集团董事长何小鹏

日前表示,“小鹏汽车”已经更名为“小鹏集团”,小鹏将继续以“多元化业务+全球化布局”为核心突围方向。

何小鹏介绍,当前,小鹏正在全力推进第二代VLA、图灵芯片、Robotaxi(无人驾驶出租车)、IRON人形机器人四大物理AI赛道,各业务均进入量产落地倒计时。小鹏首台全栈自研Robotaxi已下线,第三季度将启动广州载客示范运营。新一代IRON人形机器人三季度也将亮相,年底有望实现量产并落地门店试商用。创新业务有望成为小鹏集团收入的新增长点。

蔚来则坚持新能源纯电高端主业和能源拓展业务双轮驱动。李斌介绍,从2027年开始,蔚来会进入新的产品周期,ET5、ET5T、EC6、ES6等车型都将进行迭代,每年将向市场推出三款至五款新产品。同时,随着蔚来换电补能网络的进一步扩展,更多消费者开始接受新能源汽车,带来新增用户。

国际能源署近日发布的《2026年全球电动汽车展望》预计,2026年全球新能源汽车销量将达到2340万辆,占全球汽车销量的近30%,中国车企的产品占比将达到61%。

业内专家表示,2026年对于中国造车新势力而言,将是一场全方位的压力测试。在明确业务增长点后,部分企业有望率先在市场竞争中脱颖而出,成长为实力更强的车企集团,同时也将给中国新能源汽车行业带来新一轮发展动力。

式迈入规模化交付与业绩释放的关键阶段。

## “上市不是最终目标”

随着业务快速推进,仁芯科技融资节奏也明显提速。2025年10月和2026年2月,公司连续完成2轮融资,投资方涵盖多家汽车产业链资本、A股上市公司及政府产业基金。

自成立以来,仁芯科技已完成5轮融资,总融资规模约6亿元。这与党伟光创业之初的规划基本一致:用约4年时间完成6亿元融资,其中约5亿元用于研发和运营,约1亿元用于生产资料流通。

“到今年一季度,我们对于汽车SerDes赛道的资金准备工作基本完成。”党伟光表示,如果只是围绕现有车载SerDes赛道发展,当前资金能力已经具备一定抗风险能力。此外,今年公司已有大规模订单进入,初步达成创立初期目标。

按其规划:接下来2年至3年,仁芯科技将进一步在车载SerDes赛道稳扎稳打,形成稳健营收并逐步增长;同时,公司也将完成更高技术水平和市场的布局,打开新的增长空间。

目前,仁芯科技一方面持续深耕车载高速SerDes领域,另一方面以SerDes技术为底座,锚定高速互联赛道,依托成熟技术与工程优势,将业务拓展至AI算力中心等超高速增长场景。

在党伟光看来,汽车芯片产业仍在不断涌现新的机会。辅助驾驶、自动驾驶、智能座舱领域的快速发展,正持续催生新的应用场景和新的芯片需求,也为本土企业创造了参与下一代汽车电子架构重塑的宝贵机会。

“未来几年,上市会是公司的阶段性目标,但绝不是最终目标。我们更希望长期扎根高速互联领域,通过持续的技术创新与产品能力,为产业创造真正的价值,最终成长为全球领先的高速互联技术企业。”党伟光说。

## 2026年世界杯开赛在即 A股公司多赛道征战

◎记者 李少鹏

2026年美加墨世界杯开赛在即。这场史上规模最大、首次三国联办、扩军至48支球队的顶级足球盛宴,不仅点燃全球球迷热情,也成为中国企业出海掘金、提升品牌知名度的重要舞台。

如此盛大的体育盛会,A股公司自然不会缺席。据上海证券报记者统计,在与世界杯相关的配套设备、体育营销、文化衍生品等领域,均有A股企业参与“备战”,以中国制造、中国品牌、中国服务亮相世界杯赛场,全面分享“世界杯经济”红利。

## “中国造”闪耀世界杯赛场

世界杯尚未开幕,中国制造已率先“登场”,从赛事设备到后勤保障,全方位支撑赛事运行。

作为2026年世界杯全球官方赞助商,海信已连续赞助三届世界杯、三届欧洲杯等顶级赛事。据了解,海信在4月中旬正式成为2026年世界杯VAR(视频助理裁判)显示技术官方合作伙伴,搭载海信自研的RGB三维控色液晶显示技术的系列产品将进驻本届世界杯的视频裁判中心,赋能VAR还原比赛现场细节,助力视频助理裁判做出精准判罚。

“2026年美加墨世界杯是史上规模最大、赛程最长的一届,这不仅是一场前所未有的观赛盛事,也是海信加速全球化高端突破、进一步提升美加墨和欧洲市场认知度与渗透率的战略机遇。”海信方面表示,围绕世界杯观赛需求,公司已提前布局多款世界杯定制产品,包括RGB-Mini LED电视、激光电视及Micro LED无界巨幕等,重点强化超大屏、沉浸式、智能交互等体验升级。

同样拥有官方赞助商身份的联想集团则将用AI技术赋能赛场。据联想集团发布,公司携手FIFA推出Football AI Pro足球AI超级智能体,将在本届世界杯上为所有参赛队伍的教练、球员和分析师服务。

据介绍,足球AI超级智能体是一款生成式AI知识助手,旨在为参赛球队提供支持,可基于每场比赛数百万数据点,助力教练、球员与分析师进行比赛分析、战术推演与个性化决策。

同时,联想集团将部署28台3D扫描舱,为所有参赛人员创建3D数字分身,这些虚拟分身能够以3D动画的形式重现比赛场景,将在越位判定与关键判罚环节中实现厘米级甚至毫米级精度呈现。

凭借节能环保、性价比高等优势,中国新能源汽车走向拉美市场。墨西哥国家统计局与地理研究所公布的数据显示,2026年前4个月,中国制造的汽车在墨西哥的销量占比增加了3.9个百分点,达到墨西哥市场总销量的23%。

世界杯期间,中国车企的新能源车型也将投入赛事运营,为用户提供绿色出行服务。据宇通客车介绍,截至目前,宇通在墨西哥已累计销售近2000辆客车。本届世界杯期间,700辆宇通纯电动公交车将承担赛事公共出行服务。

## A股公司多路径“出征”美加墨

除了中国制造将闪耀美加墨赛场外,还有多家A股企业携产品或服务开启“世界杯时刻”。

五粮液作为本届世界杯官方产品联名合作伙伴,此前已发布涵盖第八代联名款、金球造型款、冠军盲盒小酒等多款联名产品,覆盖高端收藏、球迷聚会、年轻消费等多场景。同时,上线“猜世界杯冠军,赢千万奖金”主题活动,奖金池达1000万元。

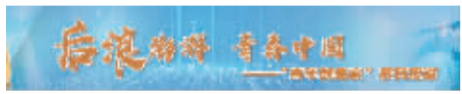
元隆雅图延续体育文创优势,与聚星动力合作开发了多款阿根廷、葡萄牙、法国、西班牙国家足球队IP衍生品、球星周边产品和足球主题文创产品,正在陆续开发和上架销售。创源股份表示,公司合作方米格斯取得了世界杯IP授权,后续相关产品将于创酷未来门店进行销售。

参与过多届大型体育赛事票务运营服务的凯撒旅游今年也未缺席。据公司介绍,公司已为本届赛事做了充分准备,结合赛程场次精心设计了多款观赛旅游产品,涵盖从小组赛到决赛的各个阶段,并配套提供北美深度游及一站式签证服务等增值服务,相关产品已通过小程序线上平台推出。

主营旅行箱等业务的开润股份表示,公司作为阿迪达斯等国际知名运动品牌的长期稳定合作伙伴,已收到客户提交的2026年世界杯相关产品订单,生产交付工作正按计划有序推进。

作为重大国际性体育盛会,世界杯的影响力不言而喻,品牌赞助更是一笔不小的投入。“体育搭台,经济唱戏”,这一赛事套路,已被业界广泛认可。创造过2018年“法国队夺冠后全布”奇迹的华帝股份此番又携西班牙队,宣布“若西班牙队夺冠,送大师级限量龙泉青瓷藏品”。

还有部分公司有望在“世界杯经济”中受益。妙可蓝多此前在接受机构调研时表示,公司已正式成为2026年世界杯全球官方奶酪供应商,还将推出捷捷高、百搭芝士片等定制化新品,精准覆盖观赛场景。



◎陈铭 记者 邓贞

过去几个月,仁芯科技创始人、CEO党伟光和团队频繁奔走于主机厂、供应链及产业伙伴之间,推进车载芯片的量产交付与项目落地。

当前,汽车产业竞争正加速进入智能化“下半场”,随着智能驾驶、智能座舱持续融合演进,车内数据传输需求快速提升,高速传输芯片逐渐成为整车电子电气架构中的关键基础设施。

谈及创业以来的感受,党伟光用了一组看似矛盾的表述:一面是战战兢兢、如履薄冰,一面是挥之不去的兴奋感。前者来自创业企业掌舵人每天面对的研发、交付和市场竞争的压力;后者来自汽车智能化所带来的广阔想象空间,以及当下国产芯片产业难得的时代机遇。

## 抓住产业窗口期

“这是一个非常好的窗口期。”谈及当前行业环境,党伟光难掩兴奋。他说:“我们每天都在面对新的变化,团队要尽全力抢时间、