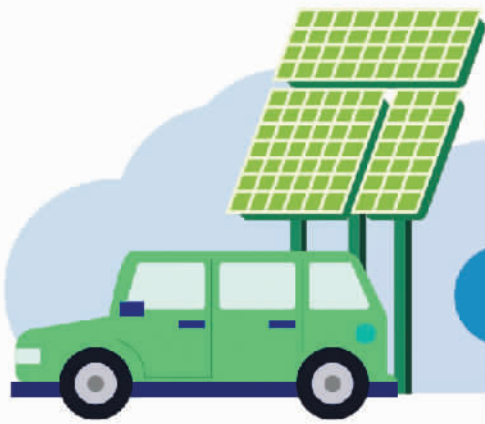


蔚来汽车公司布局欧洲市场——

创新模式抢先机

本报记者 杨忠阳



当地时间10月7日晚，蔚来汽车公司在德国首都柏林举行欧洲发布会，宣布开始在德国、荷兰、丹麦、瑞典等国市场提供“全体系”服务。这是继去年进入挪威市场之后，蔚来进一步在欧洲市场开展业务。

“为德国、荷兰、丹麦和瑞典用户提供服务，是蔚来实现2025年计划与服务更多全球用户目标的重要一步。”蔚来创始人、董事长兼CEO李斌表示。

“走上去”更要“融进去”

此次出海，蔚来共有3款全新车型，以“订阅模式”（通常指汽车长期租赁）在欧洲市场开展业务。同时，蔚来根据当地用户需求，将新增买断模式，并于明年初开启交付。

一年前，蔚来采用这种由产品和服务等共同构成的完整运营体系进入挪威市场，不仅扩大了用户群体，还赢得了口碑。

与手机、家电等产品不同，汽车使用环境复杂，配套建设和后期服务非常重要。特别是对于电动汽车，补能效率直接决定用户体验。“蔚来的商业模式从一开始就不是简单地把车卖掉，而是输出产品及服务。”蔚来联合创始人、总裁秦力洪说。

此次蔚来在欧洲市场将建立的运营体系涵盖了产品、服务及充电等方面。比如，在产品方面，设计、性能、智能、安全、环保以及补能便利性等方面，为用户创造了更好体验，还针对欧洲法规和用户需求做了大量改进和适配，以达到高适用性。在售后服务方面，蔚来已与20家售后服务站签约。在充电便捷方面，“蔚来现在已经建成及正在施工即将建成的换电站达20多座，蔚来APP接入的欧洲第三方充电桩超38万个，并可使用蔚来NFC卡片直接访问，蔚来欧洲版充电地图也已投入使用”。秦力洪介绍。

此外，蔚来还与欧洲金融、保险和融资租赁公司合作，建设本土化管理和营销团队。“目前公司欧洲直接和销售服务相关员工已达720人，90%为当地员工。”秦力洪认为，这不仅有助于帮助当地解决就业，也能够让蔚来更好地融入当地社会。

在7年前创立时，蔚来便明确了企业的发展目标，在产品理念、前瞻技术布局、服务体系、商业模式等方面，均是以全球用户需



蔚来生产的智能电动汽车发运欧洲。

（资料图片）

今年上半年

世界新能源乘用车销量

421万台

中国新能源乘用车占

59%的份额

求为出发点设计的。目前，蔚来已在国内外多地设立了研发与生产机构。

新一轮科技革命和产业变革引发的“智能化和电动化”浪潮，激荡出创新汽车品牌的创新活力。李斌告诉记者，蔚来坚持自主研发，对底层技术、长期技术加大投入，已在三元铁锂电池、碳化硅电机、超算平台、自动驾驶、数字体验等重要关键环节取得新突破。

如果说，产品和技术让蔚来有了立足之本，其构建的可充可换可升级的电池补能方式等创新服务则让蔚来拥有了更亮丽的名片。

在不确定中创造确定性

秦力洪表示：“之所以在挪威之后，选择德国、荷兰、瑞典、丹麦等国市场，因为这里对新能源汽车接受度较高。”

乘用车市场信息联席会数据显示，今年上半年，世界新能源乘用车销量达到421万台，中国新能源乘用车占59%的份额；欧洲为全球第二大市场，市场份额为26%。截至今年第二季度，欧洲新能源汽车渗透率已达21.12%。包括比亚迪在内的不少中国品牌开始布局欧洲。作为造车新势力企业，蔚来布局欧洲市场，既符合自身战略，也更有坚实基础。

不过，想立足欧洲高端市场，需要提供领先的产品、超越欧洲用户期待的服务和创新的商业模式，并解决用户痛点。秦力洪坦言，进入欧洲是“初生牛犊面对百年品牌”的客场比赛，挑战很大。

“无论是个人成长还是企业发展，不确定性总是有的，就像大海行船，难免会遇到风浪。”秦力洪说，真正的高手或强者能够搏击风浪，在不确定中创造确定性。

高雅乐公司加大产品研发力度

匠心制造

如何打开产品销路？加大创新力度和研发投入是关键。公司专门聘请科研人员，加班加点从事技术研发。

通过对羊尾油脂成分的深入研究，高雅乐生物科技有限公司有限责任公司选择了不用化学介质、单纯采用物理的办法进行精炼，先后突破脱臭、脱色难题。

布仁说：“锡林郭勒大草原上，有种子的植物多达7400多种，纯天然、无污染，有这张天然牌足够了。我们还采购全国各地的植物油达150多种，进行每种植物油脂和动物油脂的配合试验、摸索每一次合成参数。”经过两年多的提纯改进，尝试了100多个配方优化，高雅乐生物科技有限公司终于找到了动物油脂和植物油脂的配比，研发出了更加符合消费者需求的产品。

高雅乐生物科技有限公司不断开拓销售渠道。公司通过线上销售，把产品销往二连浩特、赤峰、包头、廊坊、秦皇岛等地。布仁还参与直播带货，很是“圈粉”，在提高了产品知名度的同时，还帮助公司接到了来自北京、新疆、浙江等地同行厂家的代工订单。

得益于优质的产品品质和良好口碑，2021年，公司营业额实现大幅提高。

蔚来坚持“长期思考，周密准备，保持耐心”的战略，在科技创新、产品升级、加电及服务体系构建方面有序准备，不急于求成。

开拓海外市场，必然需要加大成本开

销。对此，秦力洪形象地解释：“在欧洲投入的资金，被蔚来整车毛利所涵盖。目前蔚来亏损主要因为提前研发投入，这相当于小孩子在挣钱之前要交学费去上学。在我们看来，目前的亏损就是将来盈利的学费。”他说，蔚来还将陆续进入更多国家和地区的市场。



绿色智能制造 促发展

位于浙江省湖州市的沃克斯迅达电梯有限公司不断提升产品创新能力，努力实现绿色智能制造，生产的节能型客梯、货梯出口到“一带一路”沿线国家和地区。目前企业各类订单已排至今年年底，实现逆势增长。图为企业工人正赶制电梯订单。

张斌摄（中经视觉）

大庆油田公司探索高质量发展密码——

激发稳油增气新动能

本报记者 苏大鹏

截至目前，中国石油大庆油田有限责任公司（以下简称“大庆油田”）已累计生产原油逾24亿吨，占我国陆上同期原油总产量约40%。历经60多年开发建设，大庆油田仍能保持高水平开发的生机与活力，离不开科技创新。

记者了解到，大庆油田勘探开发研究院近日攻克了2.0版表面活性剂核心技术，相比现有技术，预计可提高石油采收率3%以上，成本也可相应降低，实现了三次采油技术重大突破。

据油田专家介绍，形象地说，一次采油是靠地层天然能量将油采出来，二次采油是通过注水将油“挤”出来，三次采油是依靠化学剂把油“洗”出来。

随着石油资源开发难度越来越大，1.0版表面活性剂已不适应油田发展需求，需要研发更加高效的表面活性剂。“从国外进口不仅成本高昂，还受制于人。”大庆油田技术发展部王刚说，目前，利用国产原料自主研发的2.0版表面活性剂已经在大庆油田杏北开发区开展现场试验，效果初显。据了解，经过持续攻关，大庆油田已相继研发出强碱、弱碱、无碱表面活性剂系列产品，获15

项国家发明专利。

近年来，大庆油田坚持科技创新，攻克了一批核心技术，取得了一系列标志性成果，科技创新能力大幅跃升，有力支撑了大庆油田高质量发展。比如，大庆油田研发形成的长垣水驱特高含水后期控水提效技术、化学驱提高采收率技术、深层火山岩气藏高效勘探开发技术等，整体水平达到国际领先。

“稳油”是前提，“增气”是关键。天然气作为清洁能源，在大庆油田年产量中的占比逐年上升。今年3月份，国家重点工程——四站储气库群正式开启注气，平均日注气量达到156.47万立方米。

“为实现油田天然气持续上产目标，最大限度发挥储气库调峰增销保供能力，今年以来，大庆油田多措并举，于3月1日正式开启四站储气库群的注气工作，较原计划提前了10天。”大庆油田公司开发事业部储气库开发管理科副科长汪长浩介绍。

如今，大庆油田天然气储量增长迎来新高峰，本土原油产量始终保持在3000万吨以上，天然气产量连年增长，迈上50亿立方米新台阶。

来到位于大庆油田第一采油厂产能区域内的群英西泡、北站泡，横亘在水面上的一块块光伏板组件分外闪耀，与波光粼粼的水面交相辉映。这个今年7月1日并网发电的大庆油田星火水面光伏示范工程，是打造“大庆油田绿色低碳可持续发展示范基地”的先导示范工程，也是中国石油首个水面光伏项目。它的投产标志着大庆油田新能源业务全面提速。据悉，该项目装机规模18.73兆瓦，年均发电2750万千瓦时。

“像抓油气业务一样抓新能源业务。”大庆油田负责人介绍，近年来，大庆油田加快实施风光发电、热能综合利用、多能互补等重点项目建设，绿色低碳发展布局正加速形成。

“十四五”期间，大庆油田力争建成绿色低碳可持续发展示范基地，新能源装机规模将达到200万千瓦以上，清洁能源替代率将达到20%以上。

面向未来，肩负着“当好标杆旗帜、建设百年油田”重大责任的大庆油田，大力弘扬大庆精神、铁人精神，在加快科技油田、绿色油田、数字油田转型建设中不断迈向高质量发展。