



# 在风雨中传递必胜信念

中青报 中青网记者 许亚杰

“快救人！这里有婴儿。”一声语气中充满焦急的呐喊过后，七八名救援队员齐刷刷地从冲锋舟上跳入水中，不一会儿，最先游到呼救者身旁的救援者已经双手高举起孩子，众人那颗悬着的心这才放了下来。

尽管已从河南水灾的现场返回深圳好几天了，红旗车主卢炳雄仍会不时回想起这惊心动魄的一幕。当时可能大家脑子里想的是同一件事，那就是救下这个刚刚来到世上不久的孩子，至于水下是否有危险，大家暂时就顾不上这么多了。

孟子说：今人乍见孺子将入于井，皆有怵惕惻隐之心。而在此次河南暴雨抢险救灾一线，众人守望相助、从惻隐之心到人间大爱的故事还有很多。

作为甘肃蓝天救援队的一员，卢炳雄第一时间就赶到了河南救灾现场。在郑州街头解救被困者，在新乡帮助搬运外地送来的救援物资，这名退伍老兵始终奔走在一线。

轮班休息时，他和队友们脱下渗进泥水的雨靴，双脚早已被积水泡得发白，浮肿的双脚上也满是褶皱。

卢炳雄却语气轻松地讲，每次看到被救出的群众，身上的酸痛就仿佛消失了一般。作为党员，既然到了抢险救灾前线，多做一点是一点吧。更何况还有那么多来自全国各地的爱心人士，还有那么多爱心企业的慷慨解囊，我们的任务就是将这些温暖送到有需要的人手上。



为了支持河南省防汛救灾及灾后重建工作，包括一汽红旗在内的多家汽车企业慷慨解囊、捐钱捐物。同时，各车友会也组织了起来，为救援提供自己力所能及的帮助。正如甘肃蓝天救援队队员、红旗车主卢炳雄所说，评判一个品牌的标准与评价救援队员很像，少看甚至不用看他们说了什么，就看人们需要你的时候，你能不能顶得上，能不能立得住。

决赔付2.99万件，已决赔款5.25亿元。

在郑州大展红旗体验中心，程东洋和同事明显加快了脚步。

一切以客户为中心，这不能光靠说出来，而是做出来的。他介绍说，灾情发生后不到24小时，店里就收到了一汽红旗方面的通知，明确表态红旗品牌将在河南受灾地区推出包含救援、检测、维修、复检、消杀、补贴在内的十项特殊关怀。

程东洋感慨说，自然灾害面前人类需要相濡以沫、守望相助，面对几乎是前所未有的挑战，经销商和车企也需要同心协力，尽快为客户解决问题。

7月20日那晚，由于行动迅速，郑州大展红旗体验中心的51名员工及时转移了100多辆车，减少了损失。随后4天，他们参与救援达300人次，为红旗车主提供救援服务235次，累计救助车辆197辆。

作为红旗车主，卢炳雄对这种雪中送炭式的服务既熟悉又感动。那天我刚落地郑州，就有红旗品牌的工作人员联系我，询问救援队是否需要调配工作用车。他向记者回忆说，考虑到救援工作的复杂性，自己和队友选择了两辆通过性较高的SUV。

自从小时候第一次在电视上看到红旗车，我就深深地迷恋上了红旗这个品牌。程东洋的一位同事说，红旗品牌的特殊之处在于，始终带有充满

家国情怀的“品牌光环”，过去红旗品牌代表着新中国艰苦创业的精神，现在，新红旗则继续扛起了振兴民族品牌的大旗。

为了支持河南省防汛救灾及灾后重建工作，包括中国一汽和红旗品牌在内的多家汽车企业慷慨解囊、捐钱捐物。更值得一提的是，各车友会也组织了起来，为救援提供自己力所能及的帮助。

一方面，多家车企发起捐助，并为车主提供救援服务，并为协助保险理赔开启专项服务；另一方面，不少与出行、物流相关的公司也各自行动起来，积极驰援。有的成立了应急防汛保障车队，为有需要的人员提供协助；有的则免费提供救援物资运输服务，让各地汇集而来的救援物资更快送达。

甬管能力大小，但大家都在通过各自的方式驰援河南。一位蓝天救援队队员在撤离时发朋友圈感慨说，在自然灾害面前，这些无声胜有声的力量构筑起一座“冲不垮”的精神堤坝。

## 用行动担起建设品牌强国的历史使命

从鸿星尔克的一夜爆红，到东京奥运会赛场上中国运动员屡屡冲上热搜，背后不无是善引发善、爱传递爱的动人故事。

有人说，对“好人有好报”的执着坚持，是中国人朴素而可贵的价值观，这让人们习惯于感恩每

一个无私付出的举动。因此，对于任何一家企业来说，必须先拿出沉甸甸的社会责任感，才能吸引消费者的好感，并最终迎来如潮水般的力挺和钟爱。

一方面，得益于经济发展和收入水涨船高，今天的年轻消费者有着更高标准、更高要求的消费意愿；另一方面，随着社会进步，现在的年轻人已经打破了对外国品牌的迷信，中国本土品牌平均售价稳步上升。一些自主品牌汽车接连打破产品价格天花板，并创下新的销量纪录。

例如，统计数据显示，今年1-7月，红旗品牌累计销量超过170600辆，同比增长95%。此外，从从保险数据分析，今年上半年，红旗品牌在中国豪华车市场的累计份额同比提升了1.3%。

从某种意义上来说，中国消费者对汽车品牌的偏好变迁史，就是最鲜明的消费升级发展史，也是最生动的大国国民心态养成史。

正如一位汽车分析师所说：这一代中国消费者会以更加客观的心态看待中外差距，也拥有更加开放的全球化视野。中国的土地上更有机会诞生全球化品牌。

在汽车芯片短缺等不利环境下，红旗能取得这样的成绩实属不易。有业内人士点评称，从2020年底直到2021年下半年，各大汽车厂商因芯片荒纷纷宣布减产计划，但红旗品牌销量仍然实现了逆势增长，这说明企业在供应链管理、提高生产效率和强化营销体系能力上取得了新的突破。

红旗品牌取得这样的销量成绩，不光是产品、服务和营销的胜利，更是中国民族品牌汽车的胜利，是让人特别提气的成绩单。上述人士坦言，从十四五规划到全面建成社会主义现代化强国，强大的民族品牌企业也是不容忽视的重要载体。在国家的大棋局中，像红旗这样的民族品牌要找到自己的独特定位。

有人说，经过新冠肺炎疫情、暴雨水灾的考验，人们更清晰地看到了团结一心的力量，也对同舟共济、守望相助有了更深的感悟和更强烈的共鸣。

红旗品牌始终心系国家人民，从不忽视客户乃至全社会的需求。这次红旗品牌的工作人员和我们救援队队员一起，克服困难急人所急，为我们顺利完成救援任务而不停奔走。这种风雨同行的力量、相互鼓励的必胜信念，就是我选择红旗的重要原因之一。卢炳雄坦言，当红旗品牌、经销商和车友们的爱心一点一滴地汇聚起来时，自己更加为红旗车主的身份感到自豪。

对于像卢炳雄一样的救援者来说，爱与爱的传递仍将继续；而对于像红旗这样的自主品牌来说，用产品和服务换来口碑与销量只是走出了万里长征的第一步，更重要的是将这份成绩转化为继续成长的动力，为公众和社会贡献更多价值。

当更多的企业像红旗一样与爱同行，为同舟共济付出行动，就会有越来越多的人性支持，这个夏天的正能量和必胜信念也将源源不断地传递下去。

## 全产业链突破环环相扣

# 新宠 氢能的未来之路如何前行

中青报 中青网记者 张真齐

作为一种洁净的二次能源载体，氢能被认为是未来能源变革的重要组成部分。当前，全球氢能发展势头十分强劲，占全球GDP约52%的27个国家中，16个已经制定全面的国家氢能战略，还有11个国家正在制定国家氢能战略。

截至目前，已有超过三分之一中央企业已经在制定包括制氢、储氢、加氢、用氢等全产业链布局，取得了一批技术研发和示范应用成果。不久前，在2021年上半年中央企业经济运行情况举行新闻发布会上，国务院国资委秘书长、新闻发言人彭华岗分享的数据引发了不少人的关注。

央企参与氢能正经历从量变到质变的过程，可以看出，氢能是确定的发展方向。北京大学经济学院副教授薛旭分析说，这样的体量和站位，甚至超越了起步之初的锂电池市场。

在这种情况下，作为国家科技应用的排头兵和经济发展的晴雨表，汽车产业自然成为氢能与燃料电池最广阔的试验场。尤其是随着中国力争2030年前实现碳达峰，2060年前实现碳中和目标的提出，更是让氢能成了汽车产业领域最热门话题之一。

## 多方支招 助力氢能前行

国际氢能委员会发布的《氢能未来发展趋势调研报告》显示，到2050年，氢能需求总量将是目前的10倍。预计到2030年，全球燃料电池乘用车将达到1000万辆至1500万辆。巨大的市场潜力使得各国和各大企业加大了对氢能产业的研发，希望通过发展氢能来解决能源安全，并掌握国际能源领域的制高点。

燃料电池技术正加速改变世界能源格局，氢能受到了全球主要国家的重视，国内也有不少省市相继布局氢能产业。随着氢能的安全使用问题及燃料电池的技术和成本瓶颈已逐步取得突破，氢能产业发展开始进入示范运营阶段，并开展商业化探索。在2021嘉兴氢能产业发展高峰论坛上，中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟介绍说，氢能发展的热潮奔涌而来，但伴随着发展热潮的出现，相应的政策、体系、建设等方面都需要与之匹配。张永伟坦言，对于氢能的后续发展，希望有关政府部门和行业机构能够明确氢能定位，确定不同种类氢气的定义和标准，逐步扩大应用领域。

必须与时俱进地调整相关规则、规范和标准，明确工业减排或交通减排的目标以及时间节点，鼓励产业链协同技术创新。只有这样，发展到一定规模后，氢能和燃料电池汽车的成本将大幅降低，较其他低碳方案，才更具备可持续发展能



近日，由中国电动汽车百人会、嘉兴市人民政府共同主办的2021嘉兴氢能产业发展高峰论坛正式召开。行业专家学者、政府部门代表、示范应用企业负责人围绕推动燃料电池汽车示范、构建地区氢能产业生态等问题进行深度探讨，共谋氢能全产业链的突破与高质量发展。

力的。张久俊总结说，氢能产业已开展商业化探索。

## 氢能产业已开展商业化探索

2021年，我国氢能迎来新一轮发展热潮。随着山东、浙江、福建等省关于氢能产业园、加氢站建设规划陆续出台，政策、资本赋能各地氢能战略，一场以氢能为支点，瞄准碳达峰、碳中和的攻坚战已然打响。

一边是产业发展的战略机遇期，一边是尚未完善的补贴政策、行业标准、商业模式，建设热潮背后，氢能产业依然面临诸多挑战。

从经济学的角度来看，只有当市场中出现较为完善的商业雏形或者集群时，细分领域市场才能有底气按照雏形快速进行发展。薛旭表示，带头示范是让新兴产业快速崛起的好方法。

今年4月，嘉兴市发布了《嘉兴氢能产业发展实施意见（2021—2025）》，力争通过5年把嘉兴市建设成为氢能产业链完备、创新能力强劲、基础设施完善、应用场景多样，且具有国内重要影响力的氢能示范城市。

对此，嘉兴市副市长盛全生表示，嘉兴市将竭力在“项目布局、要素保障、财政收入、体制创新”等方面给予更全面的政策支持，并将充分发挥接轨上海“桥头堡”的作用，重点在嘉兴港区打造长三角（嘉兴）氢能产业园，积极融入上海氢能示范城市群，探索氢能产业跨区域协同发展，形成示范引领效应。

嘉兴市先后出台多项政策和规划，将氢能发展纳入15年规划，希望通过“一核、一带、一园、多点”的打造，切实推动氢能产业集群式发展。盛全生介绍说，当前嘉兴区域产业链初步形成。一大批行业头部企业已经基本实现氢气制备、储运、加注、氢能装



作为浙江省氢能公交应用示范试点城市，嘉兴先后引进104辆氢能燃料电池公交车，建成全省首批4座加氢站。嘉兴首辆氢能重卡示范运营在港区开通，首个氢能燃料电池热电站也已搭建完成。

备核心部件、燃料电池动力系统集成的全产业链布局。这样的规模具有较大的参考和借鉴价值。张永伟评价说，

作为浙江省氢能公交应用示范试点城市，嘉兴先后引进104辆氢能燃料电池公交车，建成全省首批4座加氢站。嘉兴首辆氢能重卡示范运营在港区开通，首个氢能燃料电池热电站也已搭建完成。在规划设计中，规划面积1.4平方公里。其中，首期将启动220亩浙江清华长三角研究院氢能科技园，通过集聚氢能产业链上下游企业，增强氢能产业链、绿色生态链，打造产学研用深度融合、面向未来的创新型高能级产业生态圈。

除了寻求商业模式的探索，更为重要的是产业链的各个环节，包括技术、政策等协同推进，同时不断提升产品性能，进一步降低成本。中国汽车技术研究中心首席专家方海峰直言，氢能及燃料电池产业的发展不仅要解决技术问题，同时也要加速氢能产业链的整体发展。

他表示，培育氢能及燃料电池汽车产业链既需要资源、要素的合理配置，也需要政策和标准的有效协同，更需要能源行业和汽车行业各方面共同努力。包括嘉兴在内的示范城市群，就是一次对氢能产业链整体发展的实践探索。方海峰分析说，这不简单地追求规模上量，而是更多考虑了技术和商业模式的创新，产业链的培育以及发展环境的完善，对将来氢能产业的高质量发展打下扎实的基础。

未来，围绕示范城市群，全行业应坚持系统思维和实践思维，循序渐进地推进燃料电池汽车的示范应用，并重点围绕技术创新和全产业链高效建设。只有这样，才能把氢能科研成果转化为实现科技创富、加快动能转换、服务国家战略的强大动力。方海峰总结说，

中青报 中青网记者 许亚杰

从“双积分”政策、四阶段能耗限值指标、到国六排放标准等一系列政策，汽车产业发展一直与节能减排息息相关，而做好碳达峰、碳中和各项工作，离不开汽车产业这一关键环节。

有分析认为，面对日益严苛的排放要求，传统燃油车仍有很大的节能潜力。在实现碳达峰、碳中和目标的过程中，混合动力车与纯电动车并非“鱼和熊掌”，在中国汽车向新能源进行转型的同时，也不应放弃提升传统燃油车节能技术和燃油经济水平。在遵循市场规律的前提下，新能源和内燃动力相互促进和融合才是环境问题的解决之道。

在中国汽车工程学会名誉理事长付于武看来，汽车产业要实现由大变强，中国汽车应做到传统的动力升级、发展混动技术最终达到替代能源技术成熟，中国汽车要实现由大变强的伟大目标必须做好转型、升级两篇文章，在转型中升级，在升级中转型。

但一个公认的事实是，相比纯电动和传统内燃机，混合动力系统的研发难度更大，需要系统性地控制发动机、变速器、电机等，让各个部件之间实现良好的配合，保障切换的平顺性。因此，车选择混动技术往往需要巨大的勇气和研发投入。

一个令人惊奇的现象是，随着自主品牌在技术研发上不断加大投入，比亚迪、长安、上汽、广汽等国内多家车企纷纷开启混动技术路线，并已推出或计划推出量产混动产品，攻克了混动领域的“卡脖子”技术，让人们看到了自主品牌的更多可能性。

近日，在比亚迪DM-i超级混动技术解析会上，比亚迪汽车产品及公关事业部总经理李云飞透露说，早在十几年前，比亚迪就开始布局碳达峰、碳中和相关板块。从太阳能发电、储能发电，再到新能源汽车，节能减排在比亚迪发展历程中成为企业基因。

在他看来，今年1月发布的DM-i超级混动平台正是比亚迪为助力碳达峰、碳中和目标实现的又一撒手锏。

李云飞介绍说，在底层技术逻辑上，DM-i超级混动与传统混动技术主要依赖发动机、以油为主的思路完全不同，它是一套以电为主的架构。

它以超安全大容量电池和高性能大功率扁线电机为设计基础，主要依靠大功率高效电机进行驱动，汽油发动机的主要功能是在高效转速区发电，不需要全面兼顾高、低速性能，适时直驱。李云飞表示，这就大幅降低了发动机的综合工况油耗，真正实现了多用电、少用油且高效省油。

他进一步举例解释说，市区行驶时，DM-i在99%的工况下是用电机驱动，81%的工况下发动机处于熄火状态，完全零油耗；高速行驶时，DM-i以并联直驱为主，发动机在高效区间驱动，简化了能量传递环节，实现了高效率 and 低油耗的平衡。

就拿首款搭载DM-i超级混动系统的轿车秦PLUS DM-i来说，其亏电油耗仅为3.8L/百公里，而综合续航里程可超过1245公里。李云飞说，

事实上，比亚迪在混动领域的研发并非一蹴而就。从2008年比亚迪首款、也是全球首款量产插电混动车型F3DM上市以来，比亚迪插电混动技术在过去13年演进了四代，累计销量达到42万辆，占中国插电混动车型总销量的44%。

值得一提的是，今年3月以来，比亚迪连续发布了3款超级混动车型，秦PLUS DM-i、宋PLUS DM-i和唐DM-i，在12万-14万元的轿车市场和15万-18万元的SUV市场向合资品牌发起冲击。截至目前，该系列车型的订单已超过15万辆。

比亚迪此次推出的DM-i超级混动车型，以同等价位的插电混动车型对合资品牌的燃油车实现了降维打击。李云飞说，DM-i全新的动力架构和能量系统将让搭载该技术的产品在经济性、动力性和舒适性方面实现对燃油车的超越，更无续航焦虑和充电焦虑，不受限购限制制约。

他透露称，随着DM-i车型产能的解决和更多车型的推出，比亚迪有望在明年下半年收获新能源的下一个100万辆。

根据中国汽车工业协会的数据，今年6月，新能源汽车销量达到25.6万辆，同比增长4倍。其中纯电动汽车销量为21.1万辆，同比增长1.5倍，插电混动汽车销量为4.4万辆，同比增长1.1倍。

有分析认为，当下，我国新能源汽车市场正形成以消费者为主、以市场驱动为主、以政策驱动为辅的格局。如何在供给侧激发新的消费需求，成为下一步新能源汽车市场发展的关键。

毫无疑问的是，在这样的大背景下，混合动力汽车必将迎来新的机遇，而那些向技术要潜力的企业，必将迎来市场青睐。



比亚迪汽车产品及公关事业部总经理李云飞(中)表示，比亚迪DM-i超级混动推出以来，DM-i车型的累计订单数达到15万辆左右。DM-i车型也将成为比亚迪挑战新能源车型下一个100万辆的重要支撑。