

## 人员流动量累计超6.5亿人次 端午“出行热”彰显经济新活力

中青报·中青网记者 张真齐

端午佳节，自驾游、露营烧烤、坐飞机去看龙舟比赛……今年的端午节假期，全国各地丰富的民俗特色和文旅活动充分激发出人们的消费能力和出行热情。

交通运输部公布的数据显示，5月31日至6月2日(端午节假期)，全社会跨区域人员流动量为6.53亿人次，日均2.17亿人次，同比增长2.5%。

具体来看，铁路客运量为4803万人次，日均1601万人次；水路客运量为273万人次，日均91万人次；民航客运量为563万人次，日均188万人次；公路人员流动量(包括高速公路及普通国道非营业性小客车人员出行量、公路营业性客运量)为5.97亿人次，日均1.99亿人次。

“在本地游、周边游占主流的情况下，今年端午节假期的中长途旅游市场依旧亮点纷呈。当中国传统节日——端午节与



交通运输部公布的数据显示，5月31日至6月2日(端午节假期)，全社会跨区域人员流动量为6.53亿人次，日均2.17亿人次，同比增长2.5%。

“六一”国际儿童节在3天小长假相遇，今年端午节假期在民俗旅游热度不减的基础上增加了“童趣”。同程旅行研究院工作人员表示，“双节”效应不仅拉动酒店亲子主

题房、亲子家庭房热度大涨，也让亲子跟团产品，以及主题公园、水上乐园、动植物园等亲子属性强的景区备受追捧。

为了保障人们的顺利出行，北京首都

国际机场(以下简称“首都机场”)各航站楼安检现场均设有无障碍通道、爱心通道、“易安检”通道等功能型通道，旅客可根据自身情况选择相应通道过检。

北京首都-上海虹桥的双向航班还在近期推出了一项新的便利服务，购买中国国航、中国东航空票的旅客可以进行两家航空公司之间的自愿签转，具体业务可在航空公司现场柜台咨询办理。此外，针对即将到来的暑期，首都机场面向学生旅客群体推出多个涵盖机票、餐饮等的优惠活动。

北京大兴国际机场(以下简称“大兴机场”)携手交管部门于6月2日延长地铁大兴机场线(机场至市区方向)末班车运营时间至次日00:00，延时期间保障旅客1058人次；做好大容量公共交通保障，京雄、津兴、怀兴城际铁路和机场巴士12条市内、省际线路搭建起的地面交通网络，为北京、天津、雄安新区、廊坊等地旅客提供便捷交通服务；城市航站楼让旅客体验在城市端

办理值机、行李安检、行李托运、机场巴士于一体的便捷出行。

此外，在旅客服务方面，端午邂逅“六一”，大兴机场在航站楼举办创意涂鸦墙、造型打卡牌、互动手工制作等趣味活动，在“趣赏中华文明”系列读书活动中“美猴王”闪亮登场，为旅客们在大兴机场留下专属旅途回忆。

“端午节和儿童节的‘双节叠加’带动了亲子出游、短途探亲休闲旅游需求的集中释放。”中国民航相关负责人对记者说，“南航集团执行航班超6700班次。在广州至上海虹桥、杭州、南京、武汉、重庆等重点航线，投放C909、C919等国产飞机执行超300班次，提供座位31900余个，让更多旅客有机会体验搭乘国产飞机出行。”

在公路和铁路出行方面，神州租车发布的报告指出，端午假期期间民俗文化体验游、跨城自驾深度游成为两大主流趋势。端午节所具有的文化属性与当下文旅

创新相融合，催生“自驾+民俗”的出行新风尚。在湖南汨罗龙舟竞渡、广东佛山叠滘龙舟赛、福建泉州非遗市集等特色文化IP带动下，租车自驾需求集中释放。

与此同时，受“五一”假期“一车难求”现象影响，用户端午预订行为明显前置，普遍提前两周便开启“错峰锁定”模式。同时，端午假期跨城出行预订量同比增长近4倍，在长三角、珠三角等成熟都市圈，上海-杭州、广州-珠海等2至3小时车程线路持续火热。此外，“高铁+飞机+落地租车”组合模式，带动了乌鲁木齐-伊犁、海口-三亚、昆明-丽江、呼和浩特-乌兰察布等跨城自驾游需求高涨。

航旅纵横火车票预订数据显示，端午节假期铁路短途游需求旺盛，重庆-成都北京-杭州、上海-苏州、上海-杭州、昆明-大理、深圳-广州、北京-呼和浩特等短途线路成为热门选择。

从植入端午元素的无人机表演，到非遗龙舟体验和龙舟漂流竞技赛，再到主题公园、水上乐园推出的端午主题活动，丰富的娱乐活动掀起了端午“非遗旅游热”。

多个旅行平台的数据显示，今年端午节假期前两天，与“端午”“非遗”等相关的关键词搜索热度同比增长近1倍。此外，夜空无人机表演成为热门景区吸引游客关注、延长停留时间的重要项目。

## 袁小林：车企竞争不能失守“品质与安全”红线

中青报·中青网记者 王志远

“自进入中国市场以来，‘安全’一直是沃尔沃的核心竞争力。即便当下竞争异常激烈，沃尔沃也不会用牺牲品质与安全的方式去抢占短期市场份额。我们坚信，车企一旦作出品质与安全方面的妥协，就意味着‘死亡’。”近日，在沃尔沃全新S90上市发布会后的采访环节，沃尔沃汽车集团全球高级副总裁、沃尔沃汽车亚太区总裁兼CEO袁小林的一番话引来广泛的关注。

近两年来，有关汽车安全的话题多次登上社交媒体热搜榜。今年以来，智能辅助驾驶的普及及，进一步加深了行业和消费者对于“安全”的理解和讨论——对于车企来说，当速度与智能成为竞速的焦点，“守护生命”的使命该如何安放？

“无论是传统的被动安全，还是如用户信息、算法可靠性、辅助驾驶能力等新型安全，都是车企‘系统化’安全能力的缩影。”在袁小林看来，车企只有掌握和了解

用户真实的出行场景，在长期的积累和反复的验证中，用自身的调校能力、匹配能力和标定能力，把不同时期、不同需求的各类参数和技术最终整合成真正能够守护生命的安全体系，才能在时代和需求的变化中屹立不倒。

事实上，沃尔沃也是这样做的。作为一家自创立起就将“安全”融入发展基因中的车企，在55年的时间里，沃尔沃通过旗下安全事故小组5万起事故调查、每年超400次全景碰撞测试等多项实践积淀，最终建立了三级安全标准体系。

第一层级是法规的强制要求，它明确了车辆必须具备的基础安全配置，这是安全的底线；第二层级是行业碰撞测试的达标，如C-NCAP、E-NCAP等第三方测试不仅对车辆碰撞速度、角度、乘员保护等提出了更高要求，也推动了整个行业从“合格”向“高标准”迈进；第三层级则是沃尔沃打造的独特安全标准，即在真实事故中为用户提供最程度的保护。

如此严谨的态度也体现在了沃尔沃全新S90上。沃尔沃全新S90前机舱的上路、

中路、下路及缓冲区、溃缩区、保护区等，在发生碰撞时均充分吸能与传递载荷，保护乘员舱的安全。乘员舱的ABC柱、顶梁、门槛梁、车门加强梁均为硼钢，形成硼钢闭环的超强“笼式结构”，增加了翻滚及前、后、侧碰撞的乘员舱刚性，全方位确保乘员舱的安全。

与此同时，沃尔沃把由近300套自适应焊枪组成的100%全覆盖自适应焊接系统，用在了全新S90的制造过程中。在该系统的加持下，新车的焊点密度明显优于市场上大部分竞品车型。此外，沃尔沃还采用超声波焊点检测全车近6000个焊点，进一步确保车身部件连接的可靠性。

在主动安全方面，较市面上应用最多的ACC自适应巡航系统，沃尔沃全新S90搭载的Pilot领航辅助系统，不仅可以使车辆保持与前部车辆之间的速度和间距，同时也可确保车辆处于车道中间，或在前方无车的情况下确保车辆置于车道中间行驶，以减少驾驶员的频繁疲劳操作。



沃尔沃汽车集团全球高级副总裁、沃尔沃汽车亚太区总裁兼CEO袁小林表示，沃尔沃不会在质量和安全领域作出丝毫的妥协。

全新S90插电式混动版车型则基于原生电气化架构打造，采用前油后电、电池中置的布局，相较于“油改电”的模式，车型重量分配更平均，布局更合理。更重要的是，在

国标基础上，沃尔沃增加了对电池Pack形变量的控制要求(电池Pack形变不超过5%)，从源头降低失控风险。

袁小林告诉记者，沃尔沃汽车的安全、品质不仅刻在产品基因、制造标准中，更贯穿于沃尔沃用户消费服务体验的每一环节。他表示，从物理安全到情感安全，沃尔沃安全实践正持续提升，推出消费透明、服务透明，全方位守护用户用车全生命周期体验。

一方面，针对汽车传统服务模式中存在的如流程模糊、隐形消费等问题，沃尔沃基于对用户消费顾虑的洞察和理解发布了“消费透明承诺”，真正实现价格透明、产品透明、流程透明。

另一方面，消费者在售前、售中到售后几乎所有操作，都可以通过沃尔沃汽车App来进行，所有信息均可实施在线查询。而在二手车置换及出售场景中，沃尔沃可为评估方提供客观透明的车况证明，防止因维修信息不透明导致的压价风险。

“尽管近年来市场竞争非常激烈，时常出现的‘价格战’对行业整体产生了不小的影响。但沃尔沃不会在质量和安全领域作出丝毫的妥协。”袁小林直言，“只有将短期的挑战转化为长期发展的动能，在行业起伏中始终保持领先地位。”

李凤刚介绍说，一汽奥迪Q6L e-tron家族搭载了奥迪与华为共同开发的华为乾崮智驾技术，双激光雷达与视觉融合感知方案，可实现无图L2级智驾辅助能力。他表示，该车可以应对城市拥堵路段精准跟车、高速场景智能变道，以及狭窄车位自动泊车等用车场景。值得一提的是，为了解决雨雪天气激光雷达功能受限的困扰，提升驾驶安全性，一汽奥迪Q6L e-tron搭载了行业唯一自动清洗加热功能的激光雷达。

在电池安全方面，一汽奥迪Q6L e-tron采用冗余的热管理系统、行业先进的1000V绝缘系统，再加上行业最先进的系列测试保障，包括底盘撞击、泡水、火烧、耐久等项目。

“我们以最大程度保障电池安全，真正做到不怕撞、不怕刮、不怕水、不怕火、不自燃，以远超行业的更高标准保障用户安全。”李凤刚告诉记者。随着一汽奥迪Q6L e-tron家族的预售发布，一汽奥迪电动智能化发展迎来崭新局面。

从大众品牌首款增程式概念车ID.ERA，到全新上汽奥迪ASL Sportback，再到新品牌AUDI首款量产车型奥迪E5 Sportback，进入“合资2.0时代”的上汽大众，将坚持“燃油+新能源”的双轮驱动，坚持将“德国基因”与“中国智慧”相结合，闯出一条合资车企深度融合、相互赋能的高质量发展之路。

“上汽大众不会做牺牲利益降价的事情。”傅强表示，所有从业者如果想在未来取得更好的发展，就需要把产品品质、安全做好。只有大家共同努力，行业才会有更好发展。

大众品牌首款增程式概念车ID.ERA，到全新上汽奥迪ASL Sportback，再到新品牌AUDI首款量产车型奥迪E5 Sportback，进入“合资2.0时代”的上汽大众，将坚持“燃油+新能源”的双轮驱动，坚持将“德国基因”与“中国智慧”相结合，闯出一条合资车企深度融合、相互赋能的高质量发展之路。

“汽车行业要健康发展，必须避免价格战和无序竞争。”卢放向记者直言，“我们不反对价格下探，价格下探应该基于技术创新、管理优化和效率改善，而不是盲目地打价格战。”

在卢放看来，只有通过技术进步和提

## 率先拥抱华为 一汽奥迪Q6L e-tron家族吹响反攻号角

中青报·中青网记者 王志远

在第29届粤港澳大湾区国际车展的一汽奥迪展台，与国际巨星刘德华携手亮相的一款新车，引发了现场观众的阵阵尖叫和线上线下的持续关注。

在这场以“百年奥迪王者归来”为主题的发布会结束后，载着刘德华登台的一汽奥迪Q6L e-tron，成为本届粤港澳大湾区车展的明星车型。

“作为豪华智能电动旗舰SUV，一汽奥迪Q6L e-tron家族不仅是PPE豪华纯电平台的先锋之作，更有华为智能科技加持。”一汽奥迪销售有限责任公司执行副总经理李凤刚表示，经过“德国精工+中国智慧”的融合，一汽奥迪Q6L e-tron家族将凭借全面领先硬核实力，引领豪华电动市场新标准。

据了解，2019年，奥迪成为第一家与华为达成合作的豪华汽车品牌，通过在智能领域的深度融合，率先搭载定制化的华为乾崮智驾技术，为客户打造行业最前沿的智能化解决方案。

李凤刚介绍说，一汽奥迪Q6L e-tron家族搭载了奥迪与华为共同开发的华为乾崮智驾技术，双激光雷达与视觉融合感知方案，可实现无图L2级智驾辅助能力。他表示，该车可以应对城市拥堵路段精准跟车、高速场景智能变道，以及狭窄车位自动泊车等用车场景。值得一提的是，为了解决雨雪天气激光雷达功能受限的困扰，提升驾驶安全性，一汽奥迪Q6L e-tron搭载了行业唯一自动清洗加热功能的激光雷达。

在电池安全方面，一汽奥迪Q6L e-tron采用冗余的热管理系统、行业先进的1000V绝缘系统，再加上行业最先进的系列测试保障，包括底盘撞击、泡水、火烧、耐久等项目。

“我们以最大程度保障电池安全，真正做到不怕撞、不怕刮、不怕水、不怕火、不自燃，以远超行业的更高标准保障用户安全。”李凤刚告诉记者。随着一汽奥迪Q6L e-tron家族的预售发布，一汽奥迪电动智能化发展迎来崭新局面。

从大众品牌首款增程式概念车ID.ERA，到全新上汽奥迪ASL Sportback，再到新品牌AUDI首款量产车型奥迪E5 Sportback，进入“合资2.0时代”的上汽大众，将坚持“燃油+新能源”的双轮驱动，坚持将“德国基因”与“中国智慧”相结合，闯出一条合资车企深度融合、相互赋能的高质量发展之路。

“上汽大众不会做牺牲利益降价的事情。”傅强表示，所有从业者如果想在未来取得更好的发展，就需要把产品品质、安全做好。只有大家共同努力，行业才会有更好发展。

大众品牌首款增程式概念车ID.ERA，到全新上汽奥迪ASL Sportback，再到新品牌AUDI首款量产车型奥迪E5 Sportback，进入“合资2.0时代”的上汽大众，将坚持“燃油+新能源”的双轮驱动，坚持将“德国基因”与“中国智慧”相结合，闯出一条合资车企深度融合、相互赋能的高质量发展之路。

“汽车行业要健康发展，必须避免价格战和无序竞争。”卢放向记者直言，“我们不反对价格下探，价格下探应该基于技术创新、管理优化和效率改善，而不是盲目地打价格战。”

在卢放看来，只有通过技术进步和提

升管理效率而产生的价格下探，才能真正造福消费者。他举例说，岚图早在2019年开始与国内供应商携手开发汽车空气悬架，一举打破了空气悬架价格高昂、难以普及的困局，让更多消费者享受到了更安全、更舒适的驾乘体验。

“今年以来，岚图汽车以用户为中心，加快技术创新、产品迭代和渠道布局，提升一心一意的服务品质，月销量不断攀升，持续破万。6月，全面焕新的岚图FREE+将正式开启预售，给用户带去更好选择。”卢放表示，企业决策既要符合技术发展的逻辑，也要符合商业逻辑。价格战和无序竞争会导致企业盈利难，进而不敢加大研发投入，遏制技术创新，长此以往便会对全产业链产生极为不利的影响。

“岚图汽车凭借极致的产品和服务体验，不断扩大市场份额，收获越来越多用户认可，展现出强劲的发展势能，充分体现央企新能源第一品牌的领先智造实力。”白德表示，在当前市场环境下，如何用行动破解内卷困局，践行“长期主义”，将是下半年观察中国新能源市场的重要风向标，也是摆在央企新能源第一品牌面前的“必修课”。

## “一口价”产品矩阵扩军 上汽大众打出双轮驱动牌

中青报·中青网记者 张真齐

在电动化、智能化转型的浪潮下，曾经被视为“豪华车、小众车秀场”的粤港澳大湾区车展已完成转型，成为各大汽车企业争抢的流量高地和重要卖场。

对于带来全明星阵容、“燃油+新能源”双轮驱动和两大品牌联动上汽大众来说，在车展现场提供的德式香肠、中式奶茶，似乎添加了更多象征意味。

正如上汽大众销售与市场执行副总经理傅强所说，面向“合资2.0时代”，上汽大众要充分利用中德股东双方的优势资源，将德系造车底蕴、品牌基因与未来科技结合。

值得一提的是，为了提升服务品质，增强用户满意度，上汽大众在2025年接连推出“一口价”模式、整车终身质保、上汽大众超级App等一系列创新服务举措。

在本届粤港澳大湾区车展上，上汽大众宣布将“一口价”政策扩展至全新途岳和途观L车型：新途岳一口价10.99万起，其中新月版一口价10.99万元，皓月版一口价11.99万元，满月版一口价12.99万元；途观L 300TSI龙腾版一口价14.29万元，为消费者带来15万元内SUV品质之选。此外，针对仍然存量巨大的燃油车用户基本盘，上汽大众近日宣布，全系燃油SUV限时可享整车终身质保服务。

“上汽大众举双手赞同反内卷，更不倡导没有品质和保障的降价。”相关负责人表示，上汽大众在行业内率先推出



在众多的车企竞技场中，第二十九届粤港澳大湾区车展上，上汽大众带来了途岳Pro、ID.ERA等旗下明星车型，再次打出“燃油+新能源”的双轮驱动牌。

“一口价”销售政策，主要目的是让客户减少猜疑和顾虑，希望以透明的方式告诉客户，这款车的价格是基于成本的合理定价。

事实上，近年来SUV市场的持续火热，或许是上汽大众主动出击，再次将“一口价”产品矩阵扩军的原因。统计数据显示，2024年中国SUV市场持续火热，全年销量突破1131.1万辆。其中，售价在10万至15万元价格区间的SUV，成为最受消费者青睐的细分市场。

据了解，自2010年途观上市以来，上汽大众SUV家族累计销量已超过470万

辆，多次蝉联SUV市场合资单一品牌销量冠军。上述负责人透露称，基于这一成功积淀，上汽大众将继续深耕SUV市场，实现8万至30万级价格区间全覆盖，提供“全尺寸覆盖、全场景适配、全人群触达”的SUV家族。

作为上汽大众“合资2.0时代”的扛鼎之作，同时也是大众集团首款全尺寸增程式SUV，ID.ERA概念车不仅传承德系血统，更融入了全球顶尖智慧。上汽大众相关负责人表示，这款为中国市场量身打造的未来之车，将助力上汽大众开启油、电、混全能源布局新

时代。

据介绍，ID.ERA综合续航里程可超过1000公里，新车搭载的智能辅助驾驶系统可实现高速、城市、点到点导航辅助驾驶，无图化全场景覆盖。在智能化技术应用上，该车的环抱式数字智能可通过多模态AI大模型，实现全域感知、秒懂情绪和默契交互。

“这些越级配置精准契合了中国消费者对大空间、智能化，以及长续航的期待。”大众品牌相关负责人表示，面对全球汽车行业电动化、智能化浪潮，中国汽车产业链中涌现出很多国际领先的汽车新技术方案提供者。合作共赢的过程中，上汽大众的智能科技生态圈也在逐步形成，未来上汽大众将集各家之所长，形成让用户满意的解决方案。

由于车展开幕恰逢端午节假期，展馆内各品牌为了招揽观众、提升人气“各显神通”。有的向观众赠送粽子、鸭舌帽等小礼品，有的则发动销售人员举着各种试驾、降价优惠等牌子，在展馆内来回穿梭。

显然，新一轮汽车“降价潮”和夏日车市淡季让车企高管们“压力山大”。一位销售员在发完手中的传单后，向记者感慨地说：“成交是唯一的诉求，而价格是大部分消费者买车时最敏感的因素。”

## 争做央企新能源第一品牌 岚图能否将FREE+打造成爆款

中青报·中青网记者 张真齐

“岚图FREE+是我们和大量用户深入共创的结果，有很多用户高度关注并期待购买这款车，我们自然也更有底气了。”5月31日，面对岚图FREE+首次公开亮相后线上、线下的热度，岚图汽车科技有限公司CEO卢放表示，岚图汽车在车展上开门见山地说，岚图要将FREE+打造成第二个爆款车型，争取杀入新能源大五座SUV细分市场销量前三。

据了解，岚图FREE+是一款经过4年研发、投入超5亿元的战略车型，整车实现1366项产品升级，其中82项在市场上达到同级领先水平。在卢放看来，这不仅意味着产品功能的全面进化，也是岚图“为用户美好生活赋能”的具象化。

值得一提的是，岚图FREE+的全新逍遥座舱2.0，将率先搭载华为鸿蒙座舱HarmonySpace 5与华为乾崮智驾ADS 4，为用户带来更智能、更便捷的移动出行体验。

相关技术负责人介绍说，鸿蒙座舱HarmonySpace 5以更人性化交互和无界体验见长——“你好，岚图”全能智慧语音



岚图汽车科技有限公司CEO卢放表示，岚图FREE+是一款经过4年研发、投入超5亿元的战略车型，将成为旗下第二个爆款车型。

助手支持多意图识别、自定义唤醒、连续人机对话等高级互动功能，给用户带来更加顺畅、自然的交互体验；全新视听空间海量影视资源一键即达，在15.6英寸2K智慧屏配合山海画质算法的强大加持下，带来影院级的视听享受。

另一方面，通过无缝整合鸿蒙生态系统，岚图FREE+实现了超5万款手机应用的无缝流转，一键轻松上车。此外，开创性的HSpace-Link技术还可支持平板等外设的无缝连接，配合高度自定义的主题空间，能给每位用户都带来独一无二的私享智能座舱体验。

据介绍，除了智能化的升级，岚图FREE+全新逍遥座舱2.0此次在舒适性上也为用户带来了顶级的产品力。

卢放总结说，凭借“五感”舒适体验上的全方位升级，以及豪华科技范的设计语言、极致舒适的驾乘体验、81.5%超高得房

率，岚图FREE+在30万元级新能源家用SUV市场上极富竞争力。

岚图汽车6月1日公布的销量数据显示，5月，岚图汽车销量再破万辆，达10022

辆，同比大涨122%。今年1-5月，岚图汽车累计销量达46075辆，同比增长85%。

岚图汽车服务有限公司副总经理李博晓表示，为了完成年销20万辆的目

标，岚图将在今年下半年密集发布新车。新技术。其中，岚图FREE+被寄予了“成为第二个爆款车型”的厚望。他还告诉记者，目前公司对岚图FREE+的销量预期是月销两万辆，超过正在热销的岚图梦想家。

“随着新能源汽车销量占比超过50%，高端市场成了中国品牌必须攻克的高地。”汽车分析师白德认为，作为发展新质生产力的重要赛道，中国外贸的新名片、中国高端新能源车品牌是否成功，不仅验证着中国汽车产业链的成熟度，也将成为“讲好中国故事”和“反内卷”的重要窗口。对于央企企业来说，这一点尤为重要。

“汽车行业要健康发展，必须避免价格战和无序竞争。”卢放向记者直言，“我们不反对价格下探，价格下探应该基于技术创新、管理优化和效率改善，而不是盲目地打价格战。”

在卢放看来，只有通过技术进步和提

升管理效率而产生的价格下探，才能真正造福消费者。他举例说，岚图早在2019年开始与国内供应商携手开发汽车空气悬架，一举打破了空气悬架价格高昂、难以普及的困局，让更多消费者享受到了更安全、更舒适的驾乘体验。

“今年以来，岚图汽车以用户为中心，加快技术创新、产品迭代和渠道布局，提升一心一意的服务品质，月销量不断攀升，持续破万。6月，全面焕新的岚图FREE+将正式开启预售，给用户带去更好选择。”卢放表示，企业决策既要符合技术发展的逻辑，也要符合商业逻辑。价格战和无序竞争会导致企业盈利难，进而不敢加大研发投入，遏制技术创新，长此以往便会对全产业链产生极为不利的影响。

“岚图汽车凭借极致的产品和服务体验，不断扩大市场份额，收获越来越多用户认可，展现出强劲的发展势能，充分体现央企新能源第一品牌的领先智造实力。”白德表示，在当前市场环境下，如何用行动破解内卷困局，践行“长期主义”，将是下半年观察中国新能源市场的重要风向标，也是摆在央企新能源第一品牌面前的“必修课”。

在卢放看来，只有通过技术进步和提