

传统车企强调“稳中求进” 新势力更想“规模跃升”

多家车企披露2026年销量目标

2026年开年,多家车企密集披露年度销量目标。以零跑汽车、蔚来汽车、小米汽车等为代表的新势力车企普遍把“规模跃升”摆在更靠前的位置;而吉利汽车、奇瑞集团、东风汽车、长城汽车等传统自主车企则更强调“稳中求进”,目标增速相对克制。多家机构与行业组织对2026年中国车市给出的关键词是“承压”“去库存”“竞争加剧”,也进一步解释了车企目标制定逻辑的差异化走向。

新势力“乐观”

从已披露的数据看,新势力车企对2026年的销量目标设定更具进攻性。其中,零跑汽车将2026年销量目标定为100万辆,对应同比增长约67.6%;蔚来汽车给出的区间销量目标为45.64万辆至48.9万辆,对应同比增长约40%至50%;小米汽车销量目标55万辆,对应同比增长约34%。鸿蒙智行更是将2026年销量目标定在100万辆至130万辆,意味着按上限计算需实现约120%的同比增长。在新势力阵营中,“做大规模、抢占份额”仍是高频词,其背后既有对规模效应的现实诉求,也有对渠道与补能体系投入回报周期的倒逼。

以零跑汽车为例,海外布局与产能安排被视为其冲击100万辆销量目标的重要支撑,包括通过合作伙伴加速海外销售网络与本地化生产规划。相比之下,蔚来汽车在经历上一年度目标与实际交付之间的偏差后,销量目标表述更强调“稳定增速区间”,但绝对销量规模依然上移,体现出其对产品矩阵与海外扩张的延续投入。小米汽车则在2025年销量基础上提出55万辆销量目标,并以年度多款新车投放来降低对单一爆款的依赖,意在把“热度”转化为更可复制的供给能力。

黄河科技学院客座教授张翔表示:“在当前的市场竞争格局下,新势力若不



随着市场从“增量扩张”转向“存量博弈”,销量目标不只是数字,更是对车企产品节奏、成本能力、渠道效率与全球化布局的综合校验。(CFP)

能快速把规模扩张转化为现金流与盈利改善,资金与组织能力将面临更严苛的考验。”

传统车企“稳健”

与新势力车企相比,传统自主车企的2026年销量目标普遍更稳健。已披露2026年销量目标的传统自主车企中,吉利汽车销量目标345万辆,其中新能源汽车销量目标222万辆;奇瑞集团销量目标320万辆,同比增长约14%;长城汽车销量目标180万辆,同比增长约36%;东风集团销量目标325万辆。从增速曲线看,规模越大的传统自主车企越强调节奏与结构匹配,“不追求过高增幅、优先守住盈

利与产品结构”成为更现实的选择。

之所以提出相对稳健的目标,既有国内市场边际走弱的压力,也有政策与需求结构变化的约束:一方面,多地置换补贴节奏变化,行业去库存压力提升;另一方面,新能源汽车渗透率持续提升但增速放缓,要求车企在“油电并行”“智能化普及”“成本控制”之间重新寻找平衡点。

奇瑞集团相关负责人表示,为达成2026年销量目标,奇瑞集团将在“新燃油、新能源、新出海、新业务、新科技”的战略航道上持续深耕,奇瑞、星途、捷途、iCAR、纵横五大品牌将整装齐发。

“出海”仍是传统自主车企销量目标实现的关键变量。2025年中国汽车出口增长显著,但行业券商研究机构亦提示

2026年出口端的不确定性上升,尤其是纯电动汽车出口高增长或难以延续。对传统自主车企而言,2026年的“稳健”并非保守,而是把增长更多寄托在体系化能力上,包括海外渠道与本地化生产的推进、品牌与产品矩阵的梯次布局,以及在智能化与电动化技术路线上的“多线并举”。

总体来看,2026年车企销量目标的分化,是行业深度竞争阶段的缩影:新势力车企更倾向以规模冲刺换取确定性窗口,传统自主车企则更强调在复杂周期中保持利润、现金流与结构韧性。随着市场从“增量扩张”转向“存量博弈”,销量目标不再只是数字,更是对产品节奏、成本能力、渠道效率与全球化布局的综合校验。

(中新)

新能源汽车风险防控技术体系投入应用

来自市场监管总局的消息显示,近期,针对新能源汽车热失控和速度失控构成的“双失控”行业痛点,市场监管总局组织国内优势科研力量,通过“双失控”事故深度调查与缺陷判定技术研发,结合“线上预警+线下检测”一体化风险防控机制,加之“新能源汽车智慧监管云平台”的统筹赋能,构建起新能源汽车“双失控”风险防控技术体系并投入使用,为提升召回监

管科学化水平、保障消费者人身和财产安全提供了技术支撑。

“双失控”事故深度调查技术创新提出“双痕迹”融合新能源汽车热失控致因分析方法,突破了传统阈值法与单纯现场痕迹结合的局限性,准确锁定事故原因;形成火灾事故及突然失控事故深度调查技术及调查规范。

“双失控”缺陷判定技术一方面提出

“数一证”结合新能源汽车火灾缺陷判定方法,构建基于大数据的缺陷预分析—软硬件缺陷工程实验证据相结合的缺陷判定技术,为9起新能源汽车火灾缺陷调查认定提供了完整证据链与技术依据,使火灾缺陷调查效能提升214%,推动生产企业累计召回缺陷车辆18.8万辆,制定了《纯电动汽车火灾缺陷分析方法》(GB/T45415—2025),填补新能源汽

车火灾缺陷标准化分析方法的空白。

另一方面,行业首创“人—域”耦合新能源汽车突然失控缺陷判定技术,支撑3起缺陷调查认定,督促企业召回车辆112.5万辆,预计避免事故1272例,并制定了《汽车再生制动功能缺陷分析指南》(GB/T45417—2025)国家标准,为产业技术革新提供引导。

(钟欣)

大额存单市场迎新调整 短期限低利率成为主流特征

2026年存款市场迎来新一轮调整。据调查,当前市场上,中小银行年利率超2%的大额存单较为罕见,部分银行三个月期短期大额存单利率甚至进入“0字头”,收益水平已与普通定期存款相差无几。

中小银行跟进调整利率

中小银行正密集跟进调整大额存单产品,短期限、低利率成为市场主流特征。

从期限来看,一年期及以下的短期限产品占据主导地位,三年期等长期限产品越来越少;从利率来看,新发行大额存单利率普遍回落至2%以下,与普通定期存款的收益差距持续收窄,部分农商行的短期大额存单利率更是直接进入“0字头”。

具体来看,勐腊农村商业银行2026年第1期个人大额存单自1月4日起发行,起存金额20万元、期限3个月,利率仅0.93%;云南腾冲农商银行1月7日起发行的2026年大额存单,同样是20万元起存、3个月期限,利率为0.95%;隆阳农商行发行的20万元起存、3个月期限大额存单,利率也降至0.95%。机构端产品利率同样走低,淮北农村商业银行针对机构发行的3个月期限单位大额存单,起存金额1000万元,利率仅1%。

事实上,国有大行早已率先下调短期大额存单利率。2025年,工商银行、农业银行、中国银行、建设银行四大行已将3个月及以下期限大额存单年利率调至0.9%。

苏商银行特约研究员薛洪言表示,近期多家中小银行下调大额存单利率,部分短期产品利率降至“0字头”,这是监管部门引导银行降低负债成本以缓解净息差压力,以及中小银行自身调整揽储策略等因素共振的结果。银行业正加速从依赖传统存贷利差的模式,向发展财富管理、增加非利息收入的多元化经营模式转型。

构建多元化的资产配置

据华泰证券固收研究团队测算,2026年一年期以上定期存款到期规模在50万亿元左右,其中中国有大行存款到期规模最大。存款到期后,此前锁定高息的群体需调整理财策略,重新寻找兼顾稳健性与收益性的投资方向。

薛洪言表示,利率的持续下行正促使普通储户的理财规划发生根本性改变,即从过去依赖单一存款获取高息,转向构建多元化的资产配置。具体而言,储户应依据资金用途和风险承受能力进行分层管理。首先,可预留一部分资金作为紧急备用金,存放在货币基金或支持灵活申赎的现金管理类理财产品中;其次,对于中短期闲置资金,可考虑配置国债、中低风险银行理财或“固收+”产品,以寻求更优的稳健收益;最后,对于长期投资或养老规划,可适当配置能锁定长期收益的保险产品。

上海金融与法律研究院研究员杨海平表示,预计2026年仍存在降准、降息空间。大额存单利率仍有下行空间。对银行而言,未来竞争或将从“利率比拼”转向服务优化、产品创新等维度,其需加快转型步伐,摆脱对存贷利差的过度依赖,加强财富管理等综合金融服务。

(中新)

环境卫生齐抓共管 厝前屋后不留死角

社会主义核心价值观

富强 民主 文明 和谐 自由 平等 公正 法治 爱国 敬业 诚信 友善

泉州晚报社宣

泉州晚报/东南早报/泉州晚报·海外版/泉州商报/泉州网/泉州通

宋元中国·海丝泉州
QUANZHOU CHINA

绘画:洪志雄