

以科技之笔擘画绿色新曙光

——曙光汽车集团全面布局新能源乘用车市场

目前，全球汽车制造业正在经历前所未有的大变革，中国汽车产业也迎来了“汽车大国”向“汽车强国”转型的阶段。在国家产业政策及市场环境引导下，曙光汽车集团抢抓重大历史机遇，高位布局，开启向新能源汽车的全面转型。进军新能源乘用车赛道是曙光汽车集团综合自身优势及市场需求作出的重大战略选择，不仅是实现向新能源全面转型和跨越式发展的重要机遇，也是践行大企担当、助力“双碳”目标实现的重要社会实践。科技是第一生产力，创新是科技进步的不竭动力，曙光汽车集团将继续以科技创新为驱动，推动绿色曙光建设，为我国新能源汽车技术进步及产业发展注入鲜活动力。

高位布局靶向发力 成功入局新能源乘用车市场

随着新能源汽车市场从政策推动向市场驱动转型，新能源汽车产业经历了萌芽期及初步探索期，已进入高速成长期。传统企业转型加速，新势力企业蓬勃生长，竞争日益激烈。

综合政策、经济、社会发展等多方因素，凭借对市场的高度敏感，曙光汽车集团早已在新能源汽车领域“排兵布阵”，制定了科学严密的发展战略。据悉，曙光汽车集团早在2006年就已开始涉足新能源汽车领

此外，曙光汽车集团通过多年的潜心研发，已经掌握了新能源整车控制技术、电池管理系统BMS技术、远程智能监控平台技术、微轻型电驱动车桥及电驱动模块等技术，电子转向EPS、电子制动、智能悬挂等电动化、智能化核心零部件的研发也取得了成绩。资料显示，今年1—6月，曙光汽车集团新能源客车产量、销量分别增长938.24%、985.29%，但从远期发展来看，近几年支撑客车等商用车增长的政策红利效用已逐步减弱，未来客车市场将进入调整期，而新能源乘用车依然保持较快的增长势头，曙光汽车集团进军新能源乘用车领域是大势所趋。

8月10日，曙光汽车集团首款A00级纯电乘用车产品黄海新能源SA1正式通过工信部第359批《道路机动车辆生产企业及产品公告》新产品公示，这标志着曙光汽车集团开启新能源全面转型加速度。

科技驱动创新引领 筑牢新能源乘用车“智”造基石

作为民族品牌车企，曙光汽车集团见证并亲历了中国汽车工业从小到大、由弱新强的成长与蜕变。从黄海客车到曙光车桥，曙光汽车集团正是通过对核心科技的不断突破和持续创新，才能源源不断地为社会提供更智能、更绿色、更优质的汽车产品，彰显大

已建成覆盖七省十市的汽车“智”造产业基地骨干网，拥有年产10万台整车、160万套车桥及300万套底盘关键部件的生产能力，与全球上千家一、二级国际供应商组成了高性价比汽车供应链生态集群。

公开资料显示，曙光汽车集团此次首推的两款A00级新能源乘用车产品引进了成熟的承载式车身技术和底盘技术，并使用曙光自主生产的电动整体后桥、前麦弗逊独立悬架、超高底盘，整车用料扎实、耐用。采用成熟的三电（电池、电机、电控）系统，同时进行了全新的整车电子电气架构开发，匹配自主研发底盘，并进行适宜的修改和调校，极大提升了车辆的操控性能和技术成熟性，同时也避免了用户续航里程不足的焦虑。

以科技为驱动，以创新为引领，曙光新能源乘用车将从制造走向“智”造，曙光汽车集团将在智造中快速实现新能源全面转型，以“绿色+科技”为支撑，助力企业实现高质量发展。

安全实用经济美观 多角度聚焦城乡市场新需求

随着新能源乘用车项目的稳步推进，A00级纯电轿车黄海新能源SA1和小型纯电SUV黄海新能源SA1X两款新能源乘用车已进入上市倒计时，其市场定位、优势特性、外观设计以及销售渠道等问题已经成为市场关注的焦点。

两款A00级纯电乘用车以“安全、经济、实用”为设计理念，为实用主义者用户精心打造了一款舒适、适合家用、经济、平衡、个性的代步家用型；两款新能源车的的外观尺寸大，空间优于同级别车型；整车用料厚实，品质可靠，全系配有车门自动落锁，主副驾驶未系安全带提醒，倒车影像，坡道辅助系统、电池预热、ABS+EBD等，驾乘舒适，行驶安全稳定；流线型设计透出灵动之感，给人以强烈的视觉冲击；对标市场主流核心车型，制定具有挑战的功能性能指标，基于性能指标进行全新的整车电子电气架构开发和全新的三电系统开发及匹配，提升中控、内饰、空间等品质体验，并进行适宜性的底盘修改和调校，操控性好，人性化设计合理，操纵方便。通过技术整合，曙光汽车集团在新能源乘用车领域的发展提前了3至5年时间，不仅能够满足消费者的需求，更加快了曙光新能源乘用车的发展进程。

此外，两款新车型市场定位明确。曙光汽车集团兼顾在一二线城市进行市场布局的传统思想，同时将重心转移到三至六线城市及城乡结合部等区域，全面满足家庭代步需求，打造城乡新市场，引领农村汽车销售新模式。

曙光乘用车借助现有全国曙光汽车经销商平台，整合县市、城镇及综合经销商卖场，建立规范的新车直购体验连锁模式，为广大经销商提供全新产品，为广大消费者打通渠道，下沉至城乡市场，为县市、乡镇、农村汽车消费者提供直达家门口的销售服务体验点。曙光新能源乘用车销售渠道线上、线下并重。线下渠道计划以分销为主、直销为辅。线上渠道计划在多个综合汽车交易平台建立线上旗舰店，完成线上销售、线下交车的交易模式。

专于品、售于质、诚于心。曙光新能源乘用车规划开发一级服务网点大于300家，二三级服务网点1500家，时刻保证充足的备件量，可及时快速提供三包配件。技术培训率100%覆盖服务区域。24小时服务热线服务人员定期巡回，可随时进行线上技术支持或派遣服务人员现场检测维修。



黄海新能源SA1

三大平台七款车型 全面布局新能源乘用车市场

曙光汽车集团紧跟国家政策，抓住市场机遇，利用自身70多年积累的造车优势，全面布局新能源乘用车领域，并同步投入“三电”等新能源汽车核心零部件的研发，计划5年内推出“3大平台，7款车型”。分



生产车间满载运行

别是聚焦A00级精品小车的SA平台、融合高性能和高科技特性的A级紧凑型车的SF平台以及兼具高智能化、高品质的B级中高端车型的SC平台，“电动化、轻量化、模块化、网联化、场景化”是曙光汽车向新能源汽车科技转型的方向。基于三大平台开发的7款车型覆盖新能源A00级、A级、B级市场和轿车、SUV和MPV三大品类，注重打造产品的差异化竞争优势，旨在满足新能源汽车用户不同场景下的个性化需求，成为细分市场的爆款车型。

SA平台以3万—8万元A00级精品小车为主，轴距2.5米以下，续航120—300km之间，定位于“经济时尚代步车”，着力打造两款车型，主要用户群体以年轻宝妈一族为主，采用经典流行的车身造型，外观时尚灵动，车内空间利用率高，多场景、多用途，满足用户日常出行代步需求。

SF平台以9万—15万元A级紧凑型车为主，轴距在2.5米—2.7米之间，针对核心市场的差异化，重点打造家用和商用两款车型，续航为400km和300km，分别满足都市出行代步和网约租赁等多种需求场景。整体造型设计时尚潮流，宜家宜商多用途车型，家用车型具备L3+自动驾驶性能，满足大部分都市出行场景需求。

SC平台是曙光新能源汽车的中高端B级车型平台，采用与国际一流滑板底盘技术平台合资打造，推出20万—30万左右的三款车型，覆盖轿跑/SUV/MPV三大品类，轴距2.7—2.9米，续航600—1000km之间。其中轿跑强调“时尚智能”属性，SUV强调“人性智能”属性，MPV强调“专属大空间”属性，全面覆盖中高端市场，智能化程度较高，具备L3+的自动驾驶技术，融合华为先进的智能座舱技术，满足用户高智能和高品质的驾乘体验。

历史的画卷，在接续奋斗中铺展；时代的华章，在创新开拓中书写。站上全新起点的曙光新能源乘用车，将继续坚持以科技创新为战略支点，撬动曙光汽车集团的绿色发展。厚积薄发，以破竹之势进军新能源乘



客车整车实验室

用车领域，曙光汽车集团将全面推进新能源战略转型，为创造更加美好的生活而不懈奋斗！

（曙 光）



黄海新能源汽车基地



黄海新能源汽车基地

域，从2016年开始，以15.97亿元建设新能源客车生产基地，新能源客车专业生产线达到25条，掌握了新能源汽车核心技术，同时拥有新能源“三电”核心技术及自主知识产权，成为目前国内拥有四驱电动车桥核心技术的企业。丰厚的技术储备，为企业在新能源赛道的腾飞奠定了坚实的基础。



黄海新能源SA1X

有了在新能源客车领域丰富的研发经验，曙光汽车集团又瞄准新能源乘用车市场，推出了A00级纯电轿车黄海新能源SA1和小型纯电SUV黄海新能源SA1X两款车型，这是曙光基于对市场、技术、社会需求等多方因素综合考量作出的重大决策。公开数据显示，2021年中国新能源汽车销量352.1万辆，其中A00级纯电轿车销量约为89.85万辆，在全年的新能源轿车销量榜前15名中，有8款是A00级纯电轿车。今年6月，纯电动车批发销量达45.2万辆，同比增长131.1%，表现突出，乘联会预测，2022年新能源乘用车渗透率可达到25%左右。