

## 剑指中国高端新能源汽车第一品牌

——对话岚图汽车董事长卢放



3月10日,岚图梦想家第20万辆整车在武汉黄金工厂下线。  
(湖北日报全媒体记者 薛婷 陈少哲 摄)

从0到30万  
岚图7年“拔节”

2019

4月,岚图汽车的前身——东风“H事业部”正式成立。

2020

7月,东风汽车发布高端智慧电动品牌中文名“岚图”与品牌LOGO,开启国家队发展高端新能源汽车的新征程。

2021

6月,岚图FREE首台量产车下线,这也是东风汽车第5200万辆汽车。

11月,第二款车型岚图梦想家发布,定位“全球首款大型豪华电动MPV”,进一步丰富产品线。

2022

2月,岚图汽车宣布进军欧洲市场,首站登陆挪威,成为首个出海的电动汽车国家队。

2023

4月,首款电动轿车岚图追光发布,完成“SUV+MPV+轿车”三品类的产品布局。

2024

4月,岚图汽车第10万辆新能源汽车整车下线。

9月,东风汽车第6000万辆车——全新岚图梦想家在武汉下线。

10月,岚图旗下第四款车型——新奢纯电SUV岚图知音正式上市。

11月,中国新能源汽车迎来年度首次突破1000万辆的重要里程碑,岚图知音以“中国第1000万辆新能源车”的身份书写历史。

2025

4月,岚图汽车第20万辆整车下线。

7月,“极智驾享大五座SUV”岚图FREE+上市。

8月,家用纯电SUV全新岚图知音上市。

9月,2026款岚图梦想家上市。

11月,岚图汽车全新旗舰SUV——岚图泰山上市。

11月10日,岚图汽车第30万辆整车下线。

12月,岚图汽车新时代旗舰轿车追光L在北京上市,为中国豪华轿车市场注入新活力。

湖北日报全媒体记者 戴文辉 左晨  
通讯员 张莹莹

奋战7年,岚图上市。回望这段来时路,岚图汽车科技股份有限公司董事长、党委书记卢放强调一个朴素的道理:企业发展要坚持长期主义,没有一蹴而就。2025年,岚图卖了15万辆车,被外界称为爆发式增长。卢放说,这是量变引起质变——从内部组织架构改革,到技术力量整合释放,再到To C端营销创新,岚图一直在做难而正确的事,他的办公室里挂着一盏马灯,用以唤起东风(二汽)建厂时的独立自主、自力更生精神;岚图现在用户已超过30万,卢放说,要赢得100万用户,要“百折不挠,只做第一”,“我们现在不是第一,但要给自己立个目标,未来一年、两年、三年一定要做到。用这种信念去引领、鼓励大家追求极致”。

## 向内修炼

做难而正确的事

湖北日报全媒体记者:2025年,岚图的销量同比增长8%,成为首个达成30万辆整车规模的央企国企高端新能源品牌。这样的成绩从何而来?

卢放:东风汽车交给岚图两个任务,一是推动东风汽车向新能源转型,助力东风品牌向上;二是探索自主发展新模式,打造最佳运营实践、摸索体制机制改革。我们干了四件事——

第一,体制机制改革。我们按照公司法和国务院国资委的相关要求,对公司治理进行梳理,运行更加规范。

第二,资本运作。东风集团股份从香港退市,岚图汽车上市,把更具有发展前景和市场想象空间的公司做到上市,从而实现资产的进一步增值。

第三,建立激励机制。把员工的个人努力和企业的长期发展深度绑定,形成共同奋斗的局面。第四,新车型密集上市。2025年,岚图有很多产品密集上市,巩固并形成了在市场上的声音,获得更多用户的广泛认可。

特别是第四点,岚图在2025年做得特别多。现在,也把一些经验、教训复制给集团内部兄弟单位,实现反向输出。

湖北日报全媒体记者:2025年,岚图推出5款车型——岚图梦想家、岚图泰山、岚图追光L、岚图FREE+和全新岚图知音。这么高的上新频率靠什么?

卢放:靠的是技术。岚图汽车构建了平台架构、岚海动力、智能座舱、智能驾驶、岚图技术生态等五大技术底座,在电动化、智能化、安全和驾驶操控的体验上达到行业领先水平。比如2025年8月发布的800V岚海智能超混技术,开创“纯电体验优先”的混动技术新范式,给用户带来非常好的体验。春节假期,同事开车回家,800多公里路程,只充电一两次,而且充电速度特别快,十来分钟就好了。

我们的鲲鹏智驾、逍遥座舱,在市场上获得了非常好的口碑。有一位用户给我发微信,说“岚图救了我全家”。他驾

车在高速上,前车突然在行车道上掉头,他一脚刹车,惊险地避开了。这不是靠智驾,智驾在刹车时就退出了,靠的是岚图扎实的底盘技术和紧急避险系统。

通过这些技术力量的整合和释放,岚图不断提升产品力,带给用户更好体验,从而获得更好销量。

湖北日报全媒体记者:岚图现在的品牌力在怎样一个水平?

卢放:去年有第三方机构做过调研,一是岚图现在基本上接近国际一线品牌,在国内市场名列前茅;二是在用户推荐值上,有两款车遥遥领先。

以前说起东风汽车,大家都觉得这是一个商用车品牌,但现在,岚图扭转了这种印象。打造央企高端新能源汽车品牌,我们现在特别有底气。

## 向外借力

既要自主,也要开放

湖北日报全媒体记者:去年,岚图全系车型使用华为乾崮智驾。同时,岚图也在积极研发L3级智能架构“天元智驾”。你如何看待技术合作与独立自主之间的关系?

卢放:既要独立自主、自力更生,也要开放合作。我认为这两者并不是矛盾的。

术业有专攻。华为的智能化能力就是领先,不可能说这么好的东西我们不用,非要自己去弄。但不管怎样,我们也要坚持一些自己的东西,比如底盘。我们要形成一个互补,做到强强联合,我认为这才是最好的。所以,岚图在开放合作的同时,也会坚持全栈自研,保证相对的独立性和完整性。

湖北日报全媒体记者:岚图是央企中较早推行核心骨干员工持股计划的品牌吗?

卢放:对。现在行业竞争太激烈了,你要去做创新,要在很短的时间内、很高的压力下去完成任务,必须做到目标一致、利益一致,才能行动一致。

我们推行员工持股、长期激励、项目跟投等方式,激励员工和企业一起去创造价值。项目启动前,大家坐在一起,把目标、利益、分配等全说清楚。干成了,怎么分;干不成,怎么扛。这叫事前约定。

去年,有人完成任务获得奖励,有人没完全达标,也不沮丧——因为比原来好太多。现在,岚图内部的奋斗氛围还是比较浓厚的。

湖北日报全媒体记者:岚图是国内率先采用直营模式销售新能源汽车的央企品牌。这种To C端销售模式给岚图带来什么改变?

卢放:传统车企的营销模式是To B,卖给经销商就完事了,不用考虑终端用户的感受。我们现在在国企里面唯一的一个还在做To C端营销的车企,而且我们越做越有信心,越做成功的概率越大。

我们的营销体系是从零构建起来的,至少是没有先例可循。现在,我们打通线上线下渠道,打造了一个800多人的直播团队,他们在岚图和用户之间架起一个沟通桥梁,宣传品牌、实现销售,这是一个新范式。怎么和用户沟通、用

什么平台、怎么做数据挖掘、怎么去培养一个有兴趣的用户等等,都是我们一点点摸索出来的。

## 向远而行

迈向“世界的岚图”

湖北日报全媒体记者:50多年前,一批批汽车人从四面八方奔赴湖北十堰深山,点亮马灯,在干打垒的厂房里用榔头敲出汽车。这种精神,对岚图有什么影响?

卢放:我的办公室里,就挂着一盏马灯。

当年国家组建二汽,从五湖四海抽调技术人员。包括我自己也是从外面过来的。

东风汽车是中国第一个完全自行设计建造的大型汽车厂,从根子上就有自力更生、艰苦奋斗的精神。我们现在坚持全栈自研,要实现全价值链的自主可控。这也是一脉相承的。

岚图很早就提出坚持长期主义。品牌的发展是需要一定时期的,今天出个产品,明天就卖成爆款,那不符合规律。要有定力,坚持高质量发展,不能说今天别人这么干你就这么干,最后失去自己的方向。

2023年年底,岚图又提出“百折不挠,只做第一”。现在,行业竞争这么激烈,怎么活下去?做第一才能活下去。我们现在不是第一,但要给自己立个目标,未来一年、两年、三年一定要做到。用这种信念去引领、鼓励大家去追求极致。

湖北日报全媒体记者:岚图达成第一个销售破10万辆用了两年10个月,第二个10万辆只用了一年,第三个10万辆只用了7个月。是什么造就了这种“加速度”?

卢放:岚图从2021年8月份首款车型上市以后,销量其实一直在往上走,只是在去年,因为技术能力的释放、品牌力的积累,以及几款新车在下半年密集上市,给人一种爆发的感觉。

有些车企一上市销量就很好,那是因为背后有品牌的力量。岚图是一个新品牌,特别是在To C的市场上还没有那么高的知名度,所以要一步一步地来,量变引起质变。到2025年年底,我们有30万用户,这是一个积累的过程。我们希望快速达到100万用户,那将引起更大的质变。

湖北日报全媒体记者:上市后,岚图的打法会不会有所改变?

卢放:上市之后,我们初心不改、使命不变,依旧坚持长期主义,持续为用户提供更好的产品与服务。

新能源汽车行业的竞争核心在于技术。上市后更通畅的融资渠道,将为岚图在“三电”系统、智能座舱、智能驾驶等领域的持续研发提供坚实的资本支撑,巩固技术护城河。借助港股的国际化平台,岚图还可以将资本市场的力量直接转化为开拓全球市场的动力。目前岚图已进入40余个国家和地区,上市后,我们将进一步加快在“一带一路”等重点市场的渠道建设和本地化运营,推动“中国的岚图”迈向“世界的岚图”。

## 岚图迈出全球化重要一步

冲刺50万辆  
海外销量目标

湖北日报全媒体记者 左晨 通讯员 张莹莹

3月19日,岚图汽车(07489.HK)在香港联交所敲锣上市。

锣声落下的瞬间,远在瑞士、比利时、阿联酋、卡塔尔、波兰等地的海外经销商代表,纷纷发来视频祝福:“祝贺岚图旗开得胜,大获成功!”

“我们从长江走到香江,迈出了全球化的重要一步。”岚图汽车党委书记、董事长卢放说,登陆港交所后,将会有更多全球投资人认识岚图,未来希望把岚图打造成为全球品牌。

深耕欧洲市场  
中国车里读懂中国文化

2025年8月,岚图汽车启动赴港上市,于2025年10月向港交所递交上市申请,2026年2月11日获香港联交所原则性同意,仅4个月就完成多部门审批,创下央企新能源品牌赴港上市的高效范例。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,在A股上市门槛较高、美股市场波动加剧的背景下,港股凭借其国际化的资本平台、灵活的上市机制以及政策红利,正成为中国车企实现技术升级与全球化布局的关键跳板。

早在2022年,岚图汽车就率先登陆挪威,成为首个出海的电动汽车国家队。

如今,它已进入40多个国家和地区,足迹遍布意大利、西班牙、葡萄牙等市场,以及波兰、希腊、捷克、斯洛伐克等共建“一带一路”国家,并成为唯一深耕欧洲市场的央企高端新能源品牌。

岚图知音进入欧洲,改名为“Courage”,贴合当地认知;岚图梦想家在北欧做了100多天测试,量身打造欧版车机系统,融入本地生态应用。同时,岚图通过与海外头部经销商开展合作,在意大利与4家顶级汽车经销商集团签约。

“在挪威,我们请挪威人卖车;在意大利,就让意大利人做销售。”卢放的一句话,道破岚图出海的核心——打破文化壁垒,和当地用户做朋友。

挑战50万辆海外销量目标  
岚图的闯关才刚刚开始

“岚图上市不是终点,而是一个阶段的新起点。”卢放形容,这只是“打游戏闯过第一关”。

在崔东树看来,岚图汽车的上市,对其海外品牌形象塑造、全球化进程推进、高端化发展以及品牌可持续发展,均具有重要意义。

卢放给岚图定下了清晰的海外目标:立足香港资本市场,剑指全球市场,到2030年,布局世界6大洲、全球60国,建成500家销售服务网点,挑战50万辆海外销量目标。

要实现这个目标,靠的是硬实力。

如今,在岚图黄金、云峰两大智造基地,从核心PLC控制系统,到每一个执行单元的机器人,再到检测传感器等元器件,全部采用国产品牌,很快能做到平均40秒下线一台新车。

技术方面,截至2026年2月26日,岚图汽车已累计布局专利5828件,专利增速位于行业前列。而岚图上市后,更多资金将投向核心研发,下一代汽车、L3级智驾、新一代三电系统等都会被持续突破。

清华大学长聘教授宋健表示,在车企忙碌追求“极速迭代”和“营销噱头”的浮躁期,岚图以深厚的硬工业底色,加上对市场的“听劝”,铸就核心竞争力。

在港交所上市,是岚图汽车的里程碑、东风汽车的新跨越,更是湖北新能源汽车产业迈向全球资本市场的重要标志。如今的湖北,早已形成完整的汽车产业生态:25家整车企业、2400多家零部件企业并肩前行,本地配套率超过95%。