

乘风破浪，上汽全球化迈入3.0时代

中国汽车工业首款全球车MG MULAN上市，万辆新车批量奔赴欧洲

首席记者 李修惠
本报记者 严瑶

比利时首都布鲁塞尔，当天气温超乎寻常地高达39℃。MG比利时经销商马科（Marco van de Werken）将车停在树荫下，两个小时后打开车门，车内温度已逼近42℃。

今年是欧洲多个国家历史上最热的一个夏天。马科将门店重新布置了一番，他腾出店内最重要的C位，迎接新车的到来。

从中国出发的上汽“全球纯电超能跨界车”MG MULAN（海外定名为MG4 ELECTRIC），将抵达位于比利时的安特卫普-布鲁日港，这里是全球最大的散杂货港口之一，也是欧洲第一大汽车进出口码头。

这个亚欧航线的必靠港口，在过去两年内见证了十几万辆MG品牌汽车在此停靠，再被转运至欧洲各国。

与天气同样炎热的是中国汽车出口销量。中汽协发布的数据显示，今年8月，中国汽车企业出口销量达30.8万辆，环比增长6.2%，同比增长65%，创下历史新高，而这也是中国汽车出口历史上首次突破30万辆大关。

在汽车行业专家看来，芯片供应短缺、新冠肺炎疫情反反复复令全球车企感受到了前所未有的压力，而中国新能源汽车出口取得好成绩无疑成为市场中的一大亮点，也彰显出中国产业链的韧性。

9月13日，万辆MG MULAN从上海起航赴欧，并宣布全球上市。伴随着MG MULAN的到来，这个金秋，对海外经销商们来说，确实是一个“收获的季节”。而对MG品牌来说，上汽首款全球车MG MULAN运抵欧洲将成为一颗可以燎原的火种，上汽首个“10万辆级”海外区域市场将在这款车的助推下被加速点燃。

勇立潮头风更劲，乘风破浪正当时。随着产品力不断提升、品牌影响力逐步扩大，打上“上汽智造”烙印的新能源汽车将驶向全球更多国家和地区。



1 站在更高的世界标准上

这些天，朱利安（Julian Robert）一有空闲就开始刷新船舶信息，国际航运的船期总有几天误差，他一直盼望着MG MULAN能早日抵达法国。

作为上汽欧洲法国分公司MG品牌营销和网络总监，朱利安和同事们在一年时间里就把法国的经销商网络拓展到120余家。

他们还记得，MG品牌在法国刚起步时，颇为维艰。最后让观望中的经销商和投资人改变主意的理由是：在安全性上，MG EZS和MG HS都拿到最严苛的E-NCAP欧洲五星安全认证；在环保性上，MG品牌产品都满足世界造车体系中要求最严、门槛最高的REACH环保和E-MARK认证等欧标。

今年1-8月，上汽海外销量接近58万辆，同比增长56.7%。在瑞典市场上，MG品牌7月销量超越大众，首次斩获当地汽车市场月度

“纯电销冠”，市场占有率高达16.3%；同时，MG品牌还夺得了挪威及爱尔兰纯电动车市场第四名、英国纯电动车市场第七名等成绩，刷新了海外市场中国车企销量的新纪录。

“我们造的车可以满足全球六大洲90余个国家的市场准入标准，这是站在更高的标准上看世界。”上汽集团总裁助理、上汽国际总经理余德表示，MG品牌打造的这款全球车就是瞄准了欧洲、北美洲、南美洲、澳新地区、亚洲等国际主流安全评价体系的五星标准而开发的。

2021年被不少人称为中国新能源汽车出海“元年”，爱驰、蔚来、小鹏等车企的产品相继登陆欧洲市场，掀起了新一轮汽车出口热潮。

今年，比亚迪、长城、威马、岚图等中国新能源汽车集体

出海，加剧了欧洲市场的竞争，常规赛升级成为比拼更激烈的季后赛。上汽作为率先登陆欧洲的中国车企，也加快了构建蓝图的速度。

根据上汽的“十四五”规划，到2025年，上汽海外销量将超越100万辆。“根据目前的销售势头，上汽明年就将完成这一目标。”余德说，欧洲将很快成为上汽首个“十万辆”级海外市场。“说实话，我们也没想到会这么快。但与此同时，我们更加看重发展的可持续性。”

在朱利安看来，这一次，上汽为全球市场量身定制的MG MULAN一定能打动更多的法国用户。“MG能够持续推出品质优良、长期质保、种类全面的产品，这让众多法国人感受到MG绝不是一个短视的品牌，从设计、性能到售后服务，都是以满足当地市场的需求设置的，成长性很高。”

2 以“长期主义”穿越周期

“在西欧地区（德、法、英、意、西五大市场），中国品牌九成的纯电动车市场份额已被上汽MG和吉利Polestar吞噬。”《福布斯》杂志指出，在新能源汽车赛道上，欧洲车企的产品定价普遍高昂，这就给了中国新能源汽车一个“抢

攻”市场的机会。要想在全球化浪潮中站稳脚跟，获得强大的生命力，要诀之一就是要在产品研发上坚持“长期主义”。

在众多海外经销商眼中，MG MULAN这款拳头产品正是

MG品牌抢占新能源汽车基盘用户的好机会。

事实上，作为中国汽车“出海先锋”的MG品牌，已经连续三年获得“中国单一品牌海外销量冠军”，在海外社交媒体的粉丝数量超过600万。（下转04版）

