

忠阳车评

走出去，更要融进去

中国汽车工业协会最新数据显示,今年上半年我国汽车出口累计达509.6万辆,同比增长65.3%。其中,6月单月出口首次突破100万辆。第三方机构艾睿铂预计,全年汽车出口有望超1000万辆。

中国汽车在海外为什么卖得这么好?从产品力看,中国车企的整车设计、动力电池、智能座舱等技术全球领先,线控底盘、自动驾驶技术持续突破,并在产品快速迭代中转化为“看得见、摸得着”的竞争力,给海外消费者带来了新奇的驾乘体验。

从价格看,得益于完整而成熟的新能源汽车产业链、规模效应大幅降低研发和制造成本,即便面对欧盟反补贴关税,中国汽车依然在同级别车型中保有较高性价比。

从市场看,东南亚、中东、拉美、非洲等地区经济发展迅速,消费需求旺盛。欧洲力推能源转型,补贴政策利好新能源汽车。美以伊冲突导致油价攀升,也给新能源汽车加速替代燃油车带来新机遇。此外,国家实力不断增强和对外开放水平不断提高,加快推动车企和产品更好地“走出去”。

汽车出口销量大增,表明产品国际竞争力在跃升,但不等于车企全球化经营能力就强。衡量全球化经营能力,不仅要看产品“总销量”,还要看“产量结构”。虽然在3年前我国汽车出口量就已反超日本,成为全球汽车出口第一大国,但与日本车企年超2000万辆的海外本土化产量相比,中国车企的海外本土化产量还不高。

汽车产业因其在经济、技术和社会层面具有多重战略价值,常被众多国家作为推动本国经济转型与发展的核心抓手;同时,也成为国际贸易争端中各国保护自身利益、守住本土市场的敏感产业。随着地缘政治博弈加剧,各国对本地化生产、就业和产业安全的要求不断提高,关税壁垒、技术与数据合规、供应链安全等门槛持续抬升,“在国内集中制造、再向全球出口”的汽车产品贸易模式正遭遇越来越多挑战。中国汽车驶向全球,就必须告别“唯销量”论和“低价”叙事,树立共赢思维和长期主义,构建“融进去”的新模式。

一方面,加快本土深耕,推动“出海”从产品输出迈向生态扎根。当前,中国汽车

“出海”已进入新阶段,亟待从“低价走量”转向“价值创造”,加快推进海外研产销全链条本土化,实现与当地经济社会的共同发展。出海从来不是简单的地理位移,而是经济、文化、法律与社会关系的全面嵌入。价格、配置、智能化和供应链效率,确实能帮中国汽车率先打开局面,但能不能真正留下来,还要看本土化生产、合规、售后、配件、品牌认知和文化融入。

通过本土化深耕、产业链协同,更好地融入当地产业生态、履行社会责任、赢得当地消费者认可,中国车企还需向一些跨国巨头学习。这些企业在长期运营的国家都会设立社区公益基金,定期举办公众开放日,主动披露环境数据,用持续的价值贡献获得民间支持。企业即使在供应链中占据优势,也需坚持公平原则,不贪图短期利益,追求长期的多方共赢。这是企业和品牌扎根海外的关键软实力,也是真正融入当地生态的必备特质。

另一方面,强化行业自律,共同塑造中国汽车集体品牌形象。中国新能源汽车在全球热销,很大程度上是因为我们抢占了

产业转型先机,抓住了重要窗口期,但下一步能否守住并扩大领先优势,还存在不确定性,需要持续提升质量与可靠性、品牌价值与形象。无序的价格战、恶性的同质化竞争,不仅损害单个企业,更会拉低全球市场对中国汽车的整体认知。

当前,中国汽车产业正处于从规模扩张转向提质增效关键节点,从汽车大国迈向汽车强国攻坚时期。加快推动中国汽车从产品出海升级到生态扎根,从抢占市场份额升级为塑造全球品牌价值,这不仅不是产业自身高质量发展的需要,更关乎国家制造业形象与制造强国战略。



北京月之暗面公司坚持底层架构创新——

撕掉开源模型低价标签

本报记者 杨学聪

7月17日,北京月之暗面科技有限公司发布新一代开源大模型Kimi K3。这款总参数2.8万亿、原生搭载视觉理解、支持百万词元超长上下文窗口的模型,一举拿下Frontend Code Arena编程榜单榜首,实现开源模型首次超越头部闭源模型登顶。发布短短数日,Kimi K3成为全球人工智能行业焦点。这一模型底层创新逻辑是什么?记者走进月之暗面深入探寻。

革新底层算法

Kimi K3一经发布,凭借硬核性能迅速引发全球关注:SpaceX首席执行官埃隆·马斯克在相关评测报道的评论区留言称“令人印象深刻”,并将Kimi K3列为自家Grok 4.5模型重点追赶目标;OpenAI战略负责人迪恩·鲍尔直言,该模型性能无法依靠简单蒸馏或类似手段实现,复杂智能体编程场景下,性能对标2026年一季度全球顶尖公开模型。

随着大量新用户涌入,平台自7月19日起宣告暂停C端新用户订阅,优先保障存量用户使用体验。月之暗面Kimi企业业务负责人黄震昕坦言,尽管团队提前筹备了扩容预案,但市场热情超乎预期。“我们非常努力地通过模型效能优化和算力供给尽快解决问题,还在努力恢复中。”

一款大模型何以引发如此热度?用户反映,Kimi K3很聪明。这份聪明劲儿,不同于众多靠后天学习打磨补齐能力的模型,其核心优势在于原生具备超强长程高难度复杂推理能力,可完成高难度芯片设计、一句话生成完整游戏、整合数十份研报产出图文并茂的行业深度报告等硬核生产力任务。从编程到金融、法律、科研、商业航天等专业赛道,大模型把人们从繁琐工作中解放出来。

“Kimi K3最本质的能力提升一定是参数量带来的,我们一直坚持底层架构技术创新,而不只是工程效率的优化。”黄震昕总结,性能质变的根基,源于企业迭代了行业内多项沉寂多年的基础核心技术,依托万亿级参数规模叠加底层算法革新,实现模型综合能力跨越式提升。

“我们的目标从来不是做高性价比的雕琢。”黄震昕说。月之暗面英文名“Moonshot”是登月之意,彰显了企业理念——专注攻克通用人工智能(AGI)领域无人涉足的硬核难题,完成如同登月一般“难而正确”“难而有价值”的技术探索。

破解算力瓶颈

2.8万亿参数背后,是算力约束下的技术创新。

2017年,谷歌研究人员提出Trans-former架构,其中的注意力机制成为全球主流大模型的技术基石。参数规模决定模型“能装下多少知识”,注意力机制则决定模型“会不会抓重点”。Kimi K3的突破,不只是“装得更多”,更在于处理信息的方式更高效。

算力约束下实现效率质变,两大自研核心技术成为月之暗面关键抓手。其中,一个是KDA混合线性注意力机制。传统全注意力机制处理长文本时,文本量翻



2026世界人工智能大会上,北京月之暗面公司新一代开源大模型Kimi K3展台吸引了众多参观者。

番,计算成本将提升4倍,极大限制超长内容处理能力。通过注意力机制创新,同等算力条件下,模型能读取更长文本、完成更复杂任务,适配智能体时代高频出现的长程工作需求。

另一个是注意力残差技术。模型越大,层数越多,信息传递的“路程”就越长,容易出现信号衰减、失真问题。这项技术改进了信息在不同网络层之间的传递和复用方式,为超大模型装上运行“稳定器”,让2.8万亿参数能稳定高效地用起来。

前者让“超长文本怎样算得更省”,后者让“超大模型怎样训得更稳”。二者相辅相成,标志月之暗面从单纯堆砌参数进阶至原创基础架构、底层算法自主创新层面。

这些技术突破的初衷,旨在破解行业共性难题。大模型领域有一个影响深远的“大力出奇迹”(Scaling Law)定律。其核心在于,只要不断加码算力、扩充数据、提升参数,模型智能水平将稳步提升。但当下,模型算力投入扩大100倍,才能获得能力增强10倍。在全球算力紧缺、数据见顶的今天,粗放扩张已面临瓶颈。

“Kimi致力于做最大的模型,一直在寻求将能源转化成智能的最优解。解决问题的钥匙,就是底层的技术创新。”黄震昕给出的答案很明确:“我们首先要做到最强的模型;其次是尽可能通过底层技术创新、尽可能多的算法创新,在有限的算力资源下做出最强模型;最终目标是让AGI普惠全世界。”

这些企业共识早已付诸实践:围绕Token效率革命,自研新型二阶优化器,同等15万亿Token训练预算下,模型智能密度较行业通用方案提升1倍,同样性能下训练功耗直接减半,让有限的数据可以发挥出更高的智能;自研Kimi Linear长上下文架构,补齐传统线性注意力长距离

推理性能短板,牢牢抓住衡量高端大模型的核心标尺——长时程复杂任务执行能力。

探寻最优路径

Kimi K3发布,被高盛研报解读为中国大模型走向定价权的新节点。此前,中国大模型主要靠性价比进入全球市场;未来,中国模型可能凭借前沿能力进入全球开发者的核心工作流。摩根士丹利则关注到,Kimi K3的API价格处于中国头部模型高位,并认为较高定价对大模型市场格局具有积极意义。

“我们既能做非常前沿的研究,又愿意把模型开源出来、把技术开放出来,这在全球来看是其他国家的企业很难做到的。”月之暗面创始人杨植麟说。

创立伊始,月之暗面就贴着“开源”标签。很多创新技术在模型面世前,已被写进技术报告,开源给全世界。而大模型是一个高投入的赛道,可持续商业化是技术长期迭代的根基。开源大模型怎样做好商业化,是企业必须面对的问题。

“从战略上讲,公司一直坚定于‘模型型公司一定要做模型’。模型的强度是企业一切业务的根基。”黄震昕认为,模型能力强到一定程度后,智能体(Agent)包括C端市场就是自然而然的事情。另外,企业也有大量的C端智能体产品,依托海量用户端智能体真实使用反馈反向迭代优化模型,对齐用户真实需求与模型能力边界。

“开源和闭源不是竞争关系,是面向不同客户群体、适配多元业务需求的并行发展路径。”黄震昕说,这次Kimi引人注目,就在于彻底撕掉“开源模型等于低价廉价”的固有标签。“开源模型不该贴上低价标签,我们没有陷入价格战,反而把模型的能

力和商业化价值拉高了一档。”

面向未来,Kimi也早已做出取舍:放弃娱乐性场景,离开生图生视频赛道,聚力打造编程、金融、法律、科学研究等高端生产力场景。所有的技术创新都锚定3个核心研发方向:百万词元超长上下文,拉长模型“工作记忆”,连贯处理超长复杂任务;翻番Token利用效率,提升单位算力下模型智力水平;智能体集群技术Agent Swarm,寻找智能体并行协作最优解。三大技术路线协同发力,将持续挖掘算力向智能转化的最优路径。



星通科技公司自主研发的动态视频压缩技术搭配卫星天线,实现导航船的视频和数据实时回传。(资料图片)

一艘远洋货轮航行于西南太平洋,正向澳大利亚驶去。驾驶台侧面,多模融合终端指示灯稳定闪烁——4G信号消失,设备无缝切换至低轨卫星链路。与此同时,船舱内的视频压缩终端将4路高清监控画面实时编码回传。万里之外,位于青岛高新区的星通科技(山东)有限公司调度中心大屏上,甲板积水、集装箱绑扎、轮机舱温度,每一帧都清晰可辨。

星通科技通过多模融合终端和智慧视频压缩终端,把卫星通信从“能通话”推向“能看、能管、能调度”,使得海上、空中、偏远之地的每一帧画面,都能稳稳地抵达需要它的人眼前。

这样的场景在过去几乎不可想象。传统卫星通信设备的短板很明显:通信制式单一,卫星电话大多只支持基础语音,数据传输速率低,信号切换极易中断。“船一出远海,基本就成了通信孤岛,高清画面回传资费高昂,信号还时常卡顿,监管与日常通信都难以保障。”星通科技副总经理么子成说,瞄准这些痛点,公司从硬件研发和算法优化两端入手,打造核心产品。

星通科技首先要攻克的是,让设备学会“聪明地切换”。“传统设备无法满足复杂场景下的数据传输需求。为此,我们从通信算法、硬件开发、射频调试等岗位抽调技术骨干,组成专项攻坚小组,集中攻关了8个月。”星通科技技术总监毕晓辉说,攻坚小组没走简单叠加多种通信模式的老路,而是创新性地将4G/5G、低轨卫星、自组网等集成在一起,核心是一套自主研发的智能调度算法。他们完成上百次海陆空多环境信号模拟测试,历经十几轮算法迭代,解决了多网并行、动态切换中极易出现的信号冲突和链路中断问题。目前,多模融合通信终端能够实时感知各条通信链路的信号质量,自主择优切换,实现全域、全场景的常态化通信保障。

“能不能通”的问题解决后,星通科技面对的下一个难关是“用不用得起”。高清视频传输动辄需要数兆带宽,远洋船舶每月的通信资费居高不下。“我们的思路是做减法。我们自主研发的智慧视频压缩终端,通过帧内分块预测、多目标追踪、复杂运动建模等技术,智能剔除视频中的冗余数据,再搭配轻量化传输协议。”毕晓辉说,在肉眼看不出画质损耗的前提下,这套方案能把视频数据大幅压缩,远洋船舶等场景的卫星通信资费被压缩到原来的十分之一以下。

海上通信还有一个陆地少见的麻烦:信号不稳定。风浪颠簸、电磁干扰、天气变化,都会造成卫星信号剧烈衰减,普通固定码率编码器很容易出现花屏甚至断流。对此,星通科技研发团队模拟远洋船舶的典型弱网环境,累计完成上千组画质和码率对照试验,反复打磨编码响应逻辑,调试网络监测模块与动态编码参数阈值。经过3个多月的实际场景压力测试,团队开发的自适应编码技术方案能够在信号波动时动态调整编码参数,确保船舶作业、设备运行等场景下实时回传的画面清晰、稳定、不中断。

技术突破之后,应用场景不断拓展。目前,星通科技的产品已进入极地科考、远洋航运、无人机巡检、海洋监测等多个场景。公司还搭建起海洋卫星数据枢纽平台,研发30余套定制化解决方案,形成从需求调研到实施交付再到精细化运维的全过程服务体系。么子成说,未来公司将持续强化空地海一体化通信技术攻关,让卫星互联网真正落地千行百业。

本版编辑 刘佳美 编 吴迪



位于安徽省淮南市的安徽唐兴装备科技股份有限公司车间内,工人在调试一款刚下线的泥水平衡盾构机。近年来,淮南市坚持“强园聚企、聚企成链、链链成群”发展路径,推动制造业从“制造”向“智造”跃升。

陈彬摄(中经视觉)

「联」入千行百业

本报记者

刘成