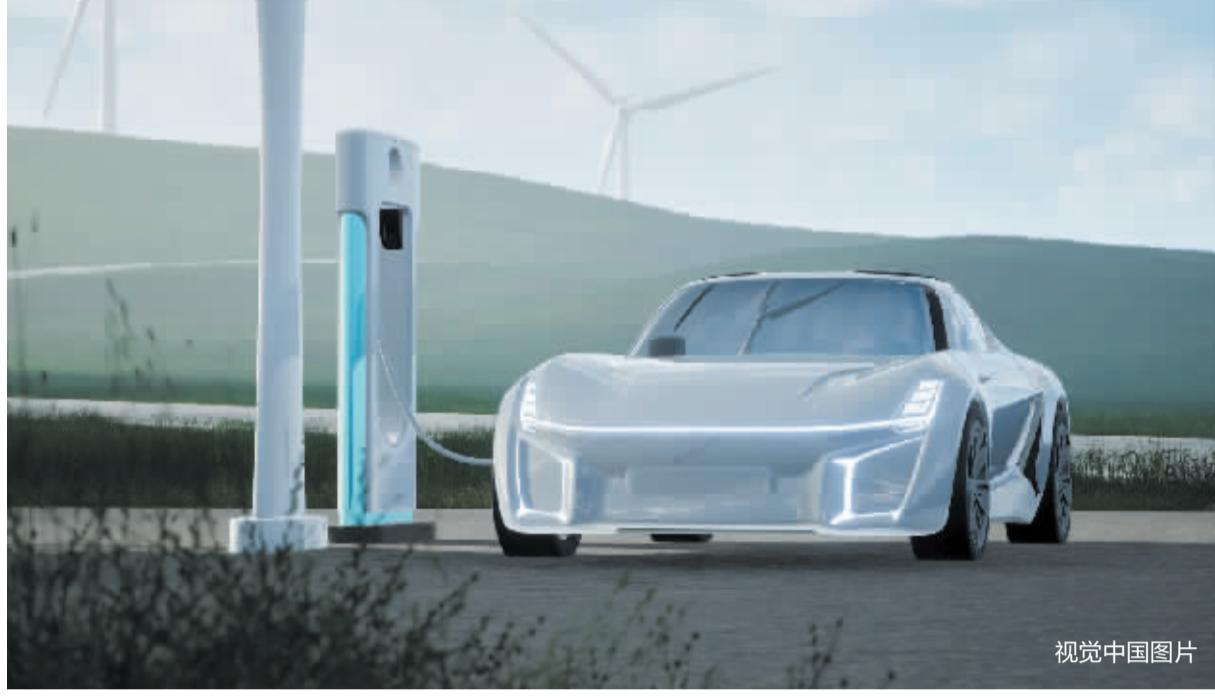


智能电动汽车发展高层论坛(2026):

2030年新能源车有望成市场主体

4月11日至12日,智能电动汽车发展高层论坛(2026)在北京国家会议中心二期举行。作为“十五五”开局之年汽车产业首场重磅峰会,论坛汇聚相关部门和整车、能源、科技、交通等方面人士,围绕智能化、绿色化、融合化、国际化主线,研判市场趋势、破解竞争痛点、布局技术路径,为中国从汽车大国迈向汽车强国凝聚行业共识。与会嘉宾普遍认为,新能源汽车已进入价值竞争、生态竞争与全球竞争叠加的新阶段,唯有坚守安全底线、夯实供应链根基、加速模式创新,才能在产业变革中行稳致远。

● 本报记者 龚梦泽



视觉中国图片

前景展望: 2030年新能源车渗透率超70%

国家制造强国建设战略咨询委副主任、工业和信息化部原党组副书记、副部长苏波明确提出,到2030年新能源汽车将成为汽车市场绝对主体,国内渗透率突破70%;核心技术全面自主可控,车规级芯片、车载操作系统等关键零部件自给率大幅提升,有望在“十五五”末期建成新能源汽车强国。市场层面,行业对电动化渗透率形成高度一致预判。清华大学教授欧阳明高表示,纯电驱动优势持续凸显,未来将形成以纯电为主导、V2G普遍应用的格局;2030年新能源乘用车占新车销量超70%,2035年超80%,2040年有望达85%以上,剩余以大电池混合动力为主。欧阳明高强调,新能源汽车是我国走向汽车强国的必由之路,核心路径是“电动化+智能化+低碳化”,要打造主攻全球市场的核心产品。

当下,汽车产业的竞争逻辑已发生根本性转变。欧阳明高提出,行业正从“卷价格”转向“卷价值”,需同步发力功能价值(体验零焦虑)、情绪价值(生活方式品牌)、资产价值(全生命周期盈利),构建完整用户体验闭环。对此,中国长安汽车总经理赵非表达了类似观点:“当前汽车产业已从单一产品竞争全面转向生态价值竞争,必须跳

出传统整车制造思维,以开放包容姿态打造跨界融合、协同共生的产业大生态。”广汽集团党委书记、董事长冯兴亚也表示,竞争从单点技术转向体系力比拼,从功能满足转向情感共鸣,从单一国内市场转向国内国际双循环融合,国际化成为车企必答题。

比亚迪集团首席科学家、汽车总工程师、汽车工程研究院院长廉玉波认为,汽车产业已从传统“链式供应”进入“网状共生”新阶段,产业边界逐渐模糊,呈现多主体融合共创、能力互补、价值共享新特征,整车与零部件关系正在重构,价值在多节点双向流动、循环放大。

赛力斯汽车总裁何利扬提出,汽车产业是发展新质生产力的最佳载体,车企应围绕跨界协同、AI赋能、智能制造、智慧服务四大方向构筑核心竞争力,以高安全、高可靠、高性能、高品质、高价值的“五高”标准重新定义高端出行。

安全为本: 智能驾驶回归技术本源

产业智能化加速推进,但安全被反复强调为首要前提与行业底线。清华大学车辆与运载学院教授、智能绿色车辆与交通全国重点实验室主任、国家智能网联汽车创新中心首席科学家李克强表示,必须正视单车智能瓶颈,摒弃噱头、敬畏技术局限,以系统

工程思维筑牢智能驾驶守护生命的基石。李克强提出,车路云一体化系统可实现全域协同感知,为智能汽车搭建数字轨道,显著提升安全性与通行效率,是破解安全痛点的关键路径。

绿色低碳与技术路线多元化成为行业共识。吉利控股集团董事长李书福表示,甲醇电动乘用车与商用车重量更轻、全生态减碳效果更好、全生命周期经济性更优,是绿色能源在重型交通运输领域的重要技术路径,甲醇电动与锂电池路线并非替代而是互补关系。

大众汽车集团(中国)执行副总裁、CARIAD中国首席执行官韩三楚表示,中国市场规模最大、变化最快,传统市场分层被打破,主流与豪华边界模糊,智能化成为用户决策核心,行业处于激烈竞争与快速技术迭代并行状态。多位车企负责人呼吁理性看待智能驾驶,杜绝夸大宣传,客观传递智驾能力与适用场景,引导用户理性认知、放心体验,让技术创新真正服务于安全出行。

供应链破局: 标准化降本增效

供应链安全与自主可控,已成为智能电动汽车产业行稳致远的核心支撑。当前电池与芯片合计占整车成本超50%,供应波动直接影响行业盈利与稳定发展。

蔚来汽车创始人、董事长、CEO李斌直言,电芯规格不统一、芯片种类繁多是供应链低效主因,呼吁全行业推进电芯标准化、芯片归一化,通过规模化减少浪费、降低成本,初步测算可实现千亿级降本,且不转移利润,共同提升行业盈利水平。地平线创始人兼CEO余凯、黑芝麻智能创始人兼CEO单记章等科技企业代表提出,自动驾驶基础模型是新型基建,应避免重复建设,走向中央计算架构。

国际化竞争中,中国车企正从单一整车出口转向全生态舰队式出海。奇瑞汽车股份有限公司副总裁李璟表示,2026年中国汽车出口有望达750万辆,但合规挑战与政策壁垒加剧,合规能力成为全球生存底层逻辑。

基于此,江汽集团股份公司党委书记、总经理李明提出三点建议:共建国际供应链、金融协同出海、建立海外预警服务体系,降低全球化经营风险。德赛西威董事长兼总裁高大鹏提醒,中国经验不可简单复制,需将本土技术与海外本地化优势深度融合,实现差异化落地。

面向“十五五”,中国新能源汽车产业已站在新起点。从顶层战略设计到技术安全底线,从供应链效率提升到全球化布局,本次论坛清晰勾勒出高质量发展路径。随着车企、科技公司、产业链伙伴协同发力,中国智能电动汽车将持续强化新质竞争力,稳步迈向全球汽车产业价值链顶端。

金房能源:以技术创新破局 智算赋能绿色能源再升级

● 本报记者 刘杨

中国证券报记者近日走进金房能源调研,与公司董事长杨建勋对话,探寻企业新质生产力布局下的发展路径与战略考量。作为深耕综合能源服务领域、涵盖热力供应等核心板块的标杆企业,金房能源2025年业绩亮眼、多点突破,杨建勋表示,公司将以绿色能源为根基、数据安全与智算技术为双翼,深耕核心领域、推进“南拓西进”,以技术创新驱动高质量发展,回馈投资者与社会,助力能源转型及“双碳”战略落地。

布局数据资产生态新蓝海

“数据是新时代的‘能源’,安全是其价值释放的前提。”杨建勋直言,2025年金房能源参股北京正道量子科技,正是瞄准能源行业数据安全升级与数据资产化的战略机遇。“正道量子的核心是推动量子通信与经典通信网络的融合建设,这正是我们急需的核心技术支撑。”

杨建勋透露,目前公司已完成北京数交所部分数据确权并取得确权证明,为数据资产化奠定了基础。“未来,我们将借助正道量子的量子加密技术,构建覆盖数据采集、传输、存储到应用的全流程安全体系,强化数据安全使用体系的核心竞争力。”量子技术不仅是安全屏障,更是打通能源、数据、数字经济的关键纽带,未来将以其为突破口,整合传统能源场景资源,构建全新产业生态。

谈及公司业务布局的多元化延伸,杨建勋对记者表示:“2025年我们在市场拓展上成效显著,尤其是在工业供能领域实现了重要突破,顺利将供能服务延伸至锂矿冶炼、航天产业园及医院等多个细分领域。”他表示,公司针对不同领域的用能特点,配备高效储能、高温蒸汽热泵等节能设备,结合智能化管控平台系统,精准调节各环节用能需求,在保障用能供给的同时,最大限度降低能源消耗。

值得关注的是,2025年公司子公司广州泰阳成功中标“海南文昌航天总装发射区集中供冷供热能源项目”,这也是公司拓展高端工业供能场景的重要成果。杨建勋介绍:“我们通过就近建设能源站,大幅提升建设和服务效率,充分发挥供能系统的可靠性优势,实现能源供应与航天生产的深度结合。”

智算技术深度赋能全场景

“《关于推进‘人工智能+’能源高质量发展的实施意见》为行业指明了方向,金房能源已将AI融入业务血脉。”杨建勋介绍,公司依托冷热储及用能数据技术积累,融入能源耦合理念,通过深度融合数字孪生与智能算法,构建起覆盖能源管理系统的技术新体系。

在供热领域,公司数字化运营平台通过优化调度,在保障用户舒适度的同时显著降低能耗。“我们组建了专属智能算法团队,用前沿模型剖析供能全环节,实时监测区域动态,精准杜绝能源浪费。”杨建勋表示,2025年公司新能源供热收入同比大增212.51%,智能化技术功不可没。

谈及供热能源结构,杨建勋表示:“公司始终践行绿色发展理念,积极响应国家节能减排政策,正全力推进能源结构优化升级,主动引入地热能、污水能、空气能以及生

物质能等多种绿色能源。”他强调,这些绿色能源不仅可再生、环保,更能逐步替代传统化石能源,为改善空气质量、守护蓝天白云贡献企业力量。

在新能源业务发展上,杨建勋介绍,2025年度公司持续发力新能源供能领域,上述绿色能源的引入与应用成效显著,报告期内新能源供热运营收入由2291.39万元增加至7160.82万元,同比增长212.51%,实现了跨越式发展。“未来,我们将继续聚焦绿色能源应用领域,深度挖掘新能源与数字化技术的融合应用,强化绿色能源技术与城市低碳发展的协同,加快技术推广,驱动创新前行。”

谈及未来规划,杨建勋表示:“公司将全面推进智算技术与业务、职能部门深度融合,升级综合能源管理平台,赋予其多维度数据分析能力,实现能源全流程智能化升级,以智慧赋能提升服务效率与精准度。同时,我们将以技术创新为核心驱动力,在深耕热泵技术、提升产品性能效率的同时,依托现有可再生能源技术,探索热泵与其他新能源系统的耦合应用,形成高效环保的能源系统方案,助力能源转型与可持续发展。”

研发与资本双轮驱动

“2025年公司研发投入达3118.62万元,综合能源技术研发及产业化基地已初步建成。”杨建勋介绍,基地聚焦热泵技术、新能源耦合、数字化运营三大方向,加速推出产业化、行业内领先的新产品。“未来将持续加大研发投入,深耕热泵技术并探索与其他新能源耦合应用,形成高效环保系统方案,助力能源转型。”

资本运作方面,杨建勋介绍,2025年度公司设立了金房晟投资(海南)有限公司,核心目的是通过专业化、市场化的资本运作,优化资源配置,实现公司战略升级与可持续发展。“未来,金房晟将紧紧围绕公司整体战略目标,重点布局新质生产力领域,进一步拓宽公司产业版图,聚焦前沿领域的优质产业资源进行投资布局,为公司长远发展储备动能。”

财务与资本运作方面,杨建勋表示:“2025年末公司资产负债率42.96%,财务结构稳健,长期偿债风险低,短期偿债能力强。”关于业绩预期,他表示,2026年公司预计实现营收13亿-14亿元,保持稳健增长。

对于2025年度营业收入情况,杨建勋补充道:“2025年度,公司实现营业收入11.99亿元,较上年同期增长11.81%,这份成绩的取得,离不开公司业务版图的多元化拓展和‘南拓西进’战略的扎实推进。”他介绍,报告期内公司供能服务成功延伸至多个工业领域,同时通过向南方、西部市场拓展,整合各方资源,形成了覆盖居民日常用能、公共建筑节能管理及工业领域能源供应与优化的综合能源服务网络,为客户提供全方位、一站式能源解决方案,“报告期内外阜业务营收同比增长17.21%,成为营收增长的重要支撑。未来公司将继续推进‘南拓西进’部署,加大建筑供能、工业供能等领域的拓展力度,挖掘市场潜力。”

分红政策上,杨建勋介绍,2025年度公司累计现金分红总额7056.57万元,占公司归母净利润52.50%,并已申请中期分红授权,持续提升股东回报。



金房能源位于北京京城雅苑供热项目

本报记者 刘杨

一汽解放:价值、战略、生态 三轮驱动穿越行业周期

● 本报记者 宋维东

一汽解放日前发布的年报显示,公司2025年实现营收626.78亿元,同比增长6.99%;实现归母净利润7.25亿元,同比增长16.41%,向好态势更加稳固,应对激烈市场竞争的能力不断增强。

“2025年,公司深耕全球化市场布局,加快新能源与智能网联技术落地,在销量提升、海外出口、绿色转型等方面稳步突破,成功将创新势能转化为经营增长与产业升级新动能。”一汽解放相关负责人日前在接受中国证券报记者采访时表示,下一步,公司将锚定“三个解放”战略部署,聚焦深度价值创造,做大产业生态,加速壮大解放品牌市场规模,在行业转型升级中站稳脚跟、扩大优势、保持领先。

以价值赢市场

2025年,商用车市场呈现出较为显著的“先抑后扬”走势。这给企业原本的产品布局节奏带来了不小挑战,出现了一定的“资源错配”现象。

“我们不会因为行业新变化就改变市场拓展原则,更不能将高配的、好的产品低价卖,这会对公司、行业带来不利影响。”该负责人说,“一汽解放充分发挥产业链整合、产品布局、全球销售等综合竞争优势,坚持长期主义、价值营销,更好地适应市场新趋势。”

在2025年上半年行业普遍承压时,一汽解放坚守“价值营销”原则不动摇,拒绝将高端智能技术和产品低价销售,厚积企业及行业可持续发展动能,为抓住2025年下半年行业复苏机遇赢得了战略空间,也为企业守住长期品牌价值提供了坚实保障。

面对行业转型加速演进、结构剧烈分化、竞争多维升级的新挑战,一汽解放持续强化经营意识、责任意识、靠前意识,建立精细化管理制度,通过研产联合、产销协同、业财融合,全员全域极

致降本,通过材料降本、费用压降、开源增收三大维度协同发力,着力构建全流程、多环节的价值创造体系。

此外,公司动态优化产品组合,加速构建“人无我有、人有我优”的产品领先优势。2025年,公司销售整车突破28万辆,同比增长11.52%。其中,中重卡销售25.5万辆,同比增长19.0%;新能源整车全年销量为4.5万辆,同比增长184.3%;海外市场全年出口6万辆,同比增长5.2%,实现6年10倍跃迁增长。

今年以来,一汽解放继续保持良好发展势头。行业数据显示,2026年3月,一汽解放国内中重卡市场终端份额达25%,同比提升0.7个百分点,居行业首位。公司牵引车市场终端份额为27.2%,同比提升1.1个百分点;载货车市场终端份额为32%,同比提升2.5个百分点;NG车市场终端份额达33.1%,同比提升4.1个百分点,均在行业排名第一。此外,公司在河北、山东、河南等11个区域终端份额排名第一,市场拓展取得重要成果。

一汽解放表示,将持续聚焦深度价值创造,强化产业链价值挖掘,挖掘存量资产价值,同时围绕拓市场增量,在扩大传统中重卡优势、确保新能源中重卡领先、做大轻卡销量规模等方面全面发力,培育多元利润增长点;实施好“三年质量攻坚行动”,提升市场口碑,扩大产品质量领先优势,在行业价值竞争中赢得更大主动权。

以战略拓未来

商用车行业发展新趋势,考验着企业技术储备的深度、质量体系的厚度及生态布局的广度。面对市场新变化,一汽解放提出打造“三个解放”战略,为公司“十五五”发展破题开局。

该负责人表示,公司锚定“科技解放、绿色解放、国际解放”三大战略主线,以“科技解放”筑牢核心技术壁垒,

以“绿色解放”抢占新能源赛道先机,以“国际解放”拓展全球市场版图。三大方向互为支撑、同向发力。

在“科技解放”方面,一汽解放始终聚焦核心技术研发,将技术创新作为实现转型突破的关键抓手,攻坚传统、新能源、智能网联三大领域。

2026年,公司将在智能化领域加速辅助驾驶车型产品推广应用,构建全新产品增长点,持续优化用户智能化体验;在传统领域重点攻克发动机节能技术;在新能源领域突破兆瓦超充等技术。

在“绿色解放”方面,加速构筑新赛道转型的领跑优势。公司着力提升新能源产销规模和碳足迹管理能力,推进产品转型及系列化发展。

今年,一汽解放将加速J6短途纯电平台、J7中长途等车型拓展、开发;打造新能源等全新平台产品、小卡及皮卡产品,补充商用车矩阵;加快氢能汽车产业发展共同体建设,打造氢能产业新生态;深化J7创领版高端产品升级,积极投放新产品,扩大传统整车低能耗优势。

在“国际解放”方面,深度践行“SPRINT 2030”国际化战略,加速推进海外业务全域拓展,构建海外生态体系,实现从产品出海向生态出海进阶。

目前,一汽解放已在海外布局25座KD工厂、58个海外办事处,拥有120家核心经销商及310家服务商,打造了覆盖广泛、服务高效的海外运营网络。

今年,一汽解放将加速全体系国际化转型进程,强化管理资源全球化配置;加速海外子公司落地,推动深度本地化转型;重点提升“渠道、服务、品牌、金融”四大核心能力,加速转向海外全域市场攻坚,夯实战略市场根基。

“我们要实现由单一市场向全球多点开花、由简单贸易向属地化经营、由营销驱动向‘营销+研发’协同深度转型,产品做到‘生而全球’,更好地适应海外市场需求。”该负责人说。

以生态促共赢

在一汽解放2026全球合作伙伴大会期间,一汽解放发布了“千亿金融池”、NG重型发动机矩阵、“鲸B租”租赁品牌等。“上述产品及服务都是公司生态化发展的重要组成部分。我们做的就是生态,要为产业链上所有参与者搭建舞台,让用户、供应商、代理商、金融机构在这个生态中实现价值共赢。”上述负责人说。

以“千亿金融池”为例,其着力构建“1+N+X”产业融合新模式,即以“1”个核心产业为根基,以“N”家金融伙伴为支撑,以“X”项创新要素为引擎,激活多元价值,涵盖属地化服务、数字化赋能、场景化定制、股权协同等关键路径,与合作伙伴共享出海开拓的国际商机、创新发展产业生态、龙头引领的行业风口、转型升级的企业红利。

生态构建的核心在于打通“需求-生产-服务-金融”全链路闭环。在一汽解放看来,未来的竞争,已不是企业间的比拼,而是产业生态间的较量。一汽解放要从汽车制造延伸到电池、能源、服务等领域,打破产业边界,实现资源利用最大化。

“解放绿动”品牌的创立,无疑是一汽解放打造产业生态的重要实践之一,是公司完善车辆“选、购、用、管、修、换”全价值链服务布局的有益探索。

“更好地应对商用车市场激烈的竞争,关键在于开辟产业发展新空间,积极谋划新路径。”该负责人表示,一汽解放就是要通过布局“解放绿动”品牌,瞄准商用车后市场千亿级产业增长空间,携手供应商、经销商等合作伙伴共同塑造产业延伸新生态,推动公司从商用车传统制造商向“服务+绿色生态”综合解决方案提供商跨越升级,将后市场业务培育成企业发展新增长极。