

# 直击2026北京车展：从产品竞速到生态决胜 车企聚焦智能化

4月24日，以“领时代·智未来”为主题的2026（第十九届）北京国际汽车展览会正式启幕。本届北京车展首次采用中国国际展览中心（顺义馆）与首都国际会展中心双馆联动，总展出面积达38万平方米，刷新全球车展规模纪录；汇聚21个国家和地区超2000家企业，展车总数达1451辆，其中全球首发车型181辆、概念车71辆。

中国乘用车产业联盟秘书长张秀阳认为，北京车展以高密度新品、高浓度技术激活市场信心，推动电动化竞争从续航比拼转向全场景体验，加速智能化从单点功能迈向“芯片+软件+生态”的系统对决，为全年车市定下技术突围、生态协同的主基调。“预计二季度车市将在新品集中投放与促消费政策带动下逐步改善。”

● 本报记者 龚梦泽



2026北京车展的鸿蒙智行展台



在2026北京车展上，参观者在参观蔚来萤火虫新能源汽车

新华社图片

作为全球顶级A级车展，北京车展不仅是技术集中亮相的舞台，更成为观察车市走向和产业格局重塑的关键窗口。本届车展，合资品牌、自主品牌、豪华品牌三大阵营同台竞技，产品策略全面向电动化、智能化、本土化倾斜，现场发布会密集、亮点频出。

合资品牌开启电动化反攻，研发重心向中国转移。大众集团携ID.ERA、ID.AURA等系列亮相，首款旗舰增程SUV——ID.ERA 9X上市，其坚持油电

同进、油电同智战略，加速新一代智能网联车型交付。日产携全新电动概念车及本土化电动战略参展，公司明确表示将加快中国市场专属电动产品投放节奏。北京现代携电动化新品参展。奥迪纯电A6L e-tron基于PPE平台开发，支持800V高压快充。

自主品牌以“包揽”姿态亮相，技术普惠与高端突破双线发力。其中，奇瑞包揽E1馆，集结多品牌矩阵；广汽、长安、长城、东风、北汽集团、北京越野、一汽红旗

火虫三大品牌同台，以产品矩阵巩固高端市场；零跑携Lafa5 Ultra正式上市，坚持全域自研，强化9万元至13万元级纯电市场竞争力；问界、智己依托华为生态，以乾崮智驾实现城市NOA全覆盖。新势力车企普遍以月销台阶为目标，用交付速度与用户运营验证技术落地成效。

众所周知，华为已成为当今汽车生态圈的核心变量之一。华为“境”系列独立参展，奕境X9、启境GT7新车全球首发；鸿蒙智行展台规模超4400平方米，展

车超20辆，与多家车企深化Hi、HiPlus合作，快速拼接“五界三境”版图。华为以Tier1身份赋能主机厂，推动智能驾驶、智能座舱、数字能源全栈上车，成为连接自主品牌与合资品牌、整车企业与供应链企业的关键纽带。

值得一提的是，供应链企业在本届车展中也从幕后走向台前。宁德时代打造1500平方米能源科技体验区，展示全链条解决方案；中创新航、比亚迪展示固态、钠离子电池；地平线、黑芝麻智能推出高算力车规级芯片；法雷奥、轻舟智

航、爱芯元智、小马智行等智能驾驶与芯片企业集中亮相，举办高管专访与技术发布会。供应链企业与整车企业首次实现“整零同馆”展出标志着产业从垂直整合走向生态协同，竞争维度全面升级。

作为全球唯一保持高规模增长的顶级车展，2026北京车展印证世界汽车产业走向中国转移的不可逆趋势。高密度新品激活消费、高技术浓度推动创新、全链条协同提升效率，不仅为车企长期发展提供支撑，更以展会经济带动技术交流、国际合作与产业升级。

SUV全球首发，其基于MBEA平台，搭载800伏架构与碳化硅逆变器，智能座舱与辅助驾驶全面升级；沃尔沃带来纯电旗舰90家族（EX90/ES90/EM90），覆盖SUV、轿车、MPV，延续安全基因并升级城市安全系统；保时捷携重磅车型亮相，以高性能电动产品巩固超豪华市场地位。上述豪华汽车品牌均向外界传达出，中国是全球电动化转型的核心市场，本土化适配与智能升级是赢得用户的关键。

## 一纵一横谋破局 环保龙头以并购重塑行业成长逻辑

● 本报记者 刘杨

A股环保板块正迎来新一轮并购重组热潮，行业龙头分化出纵向深耕主业、横向跨界新赛道两条清晰的资本路径：以瀚蓝环境、中科环保为代表，通过同业并购做深固废、水务等存量闭环，夯实现金流底盘；以龙净环保、先河环保为代表，跨界切入储能、算力、零碳园区开辟第二增长曲线。两大路径并行，在新“国九条”与行业转型共振下，正重构环保行业成长逻辑、估值体系与竞争格局。

### 纵向深耕 同业并购做闭环

环保行业进入存量整合期，传统固废、水务等成熟赛道增量空间收窄，头部企业以同业并购、产业链整合为核心，做强主业闭环，增厚稳定现金流，成为确定性最强的破局路径。

瀚蓝环境是纵向整合的标杆。2025年6月，公司联合国资平台以约111亿港元私有化港股粤丰环保，2026年4月拟进一步收购剩余股权，实现100%全资控股。4月23日晚间，瀚蓝环境发布公告称，本次交易标的粤丰环保的主营业务为垃圾焚烧发电、智慧城市环境卫生以及相关服务。通过本次交易，上市公司将实现粤丰环保100%股权并表，并将有效提高业务协同整合效应，提升抗风险能力以及后续发展潜力，为整体经营业绩提升提供支持。

据介绍，瀚蓝环境通过并购补齐区域产能短板、打通固废全链条。瀚蓝环境于2026年4月成立固废事业群，对垃圾焚烧发电业务实行区域管理模式，深耕核心区域，推动固废业务板块内部高效联动，深化固废业务的战略布局，促进战略并购后固



视觉中国图片

废项目的深度融合，并带动其他业务协同发展。

中科环保则持续整合区域焚烧项目，聚焦生活垃圾焚烧主业，通过收购地方优质项目扩大区域覆盖，提升市场份额，强化“焚烧与资源化”闭环，稳定运营收益、降低周期波动风险。专家表示，纵向并购的核心逻辑是存量优化、规模效应、运营提效：行业集中度低、项目分散，头部企业通过并购整合优质资产、解决同业竞争、优化产能布局，降低单位运营成本、提升议价能力，同时依托成熟项目带来的稳定现金流，支撑公司抗风险与再投资能力，是“低风险、高确定性”的资本选择。

### 横向跨界 储能、算力成新风口

面对传统环保业务增速放缓、盈利空

间受限等问题，记者注意到，一批龙头企业选择跳出主业、跨界新能源与数字经济赛道，以并购、合资切入储能、算力、零碳园区，打造第二增长曲线，谋求高成长性突破。

龙净环保联手亿纬锂能布局储能赛道。近日，龙净环保发布公告称，与亿纬锂能设立合资公司，总投资60亿元建设60GWh大容量储能电池工厂。依托亿纬锂能电芯技术、龙净环保结合自身环保工程、绿色矿山场景优势，切入综合能源服务等领域，打开成长空间。东吴证券认为，此次合作标志着龙净环保从传统大气治理向新能源产业链延伸，储能业务有望成为未来核心利润增长点。

先河环保则斥资4.8亿元，公开摘牌收购邢台顺科，邢台智算100%股权，拿下华为（邢台）大数据产业园载体与智算运营资产，布局“零碳园区+算力+绿电”一体

化赛道。日前，先河环保发布公告称，公司拟通过收购相关标的，取得大数据产业园相关资产并用于自身运营发展及打造覆盖规划、建设、运营全生命周期的零碳产业园区，形成绿电供应、储能配套、能效提升、碳排放监测、节能运维有机结合的成熟体系，积极完善业务布局，进一步重构业务结构、增强综合竞争力。

### 一纵一横并行 行业格局加速重塑

业内人士表示，当前环保行业并购呈现“纵向求稳、横向求进”的双轨格局，两类路径各有侧重、互为补充，共同推动行业从“规模扩张”向“价值创造”转型。

从资本逻辑看，纵向并购看重存量整合、现金流、确定性，适合国资背景、主业扎实、追求稳健的龙头企业，核心是做精主业、提升运营效率、巩固行业地位；横向并购则看重增量突破、成长性、赛道红利，适合寻求转型、具备技术/资源协同的企业，核心是切入高景气赛道、打开成长空间。

广发证券研报进一步表示，纵向整合本质是“公用事业化”，通过规模效应、运营提效、现金流稳定，获得低估值、高分红的公用事业估值体系；横向跨界则是“成长化”，通过切入储能、算力、零碳等高景气赛道，增强估值弹性、提升成长预期，两类路径分别对应“防御型”与“进攻型”资本策略，适配不同企业的风险偏好与战略定位。

机构分析认为，多项政策支持，叠加环保行业相关改革加速，未来并购活动将持续活跃；纵向整合推动行业集中度提升，龙头企业强者恒强；横向跨界则催生“环保+新能源”“环保+算力”等新业态，重构行业估值体系与竞争格局。

## 医疗服务价格立项打通产业闭环 医疗装备领域迎发展新机遇

● 本报记者 傅苏颖

医疗服务价格项目是衔接医疗创新技术与临床应用、产业发展的关键纽带。日前，国家医保局召开“价格立项惠民生”媒体通气会，国家医保局价格招采司副司长董朝晖在会上介绍，国家医保局已累计印发39批医疗服务价格项目立项指南，新增约180项涉及新技术新产品的前瞻性价格项目，包括手术机器人远程手术、脑机接口等，通过价格立项打通医疗技术临床应用的“关键一公里”，稳定创新企业的市场回报预期。同时，国家医保局正探索建立医疗服务价格预立项制度，加快高水平创新成果市场转化的效率。

业内人士认为，国家医保局的上述举措，本质上是搭建了一条从企业实验室到医院病床的“高速路”。这条路畅通后，企业、医院、患者将实现三方共赢，让患者能及时用上改变命运的医疗新技术。

### 加快创新成果转化

“过去全国各地医疗服务价格项目名称、内涵不统一。国家医保局加快编制医疗服务价格项目立项指南，指导各地对接落地，加速形成全国统一的医疗服务价格‘通用名’。”董朝晖表示，近期检验类立项指南正在广泛征求意见，国家医保局正结合各地意见建议，组织专家充分论证，争取早日完成全部立项指南编制工作。

国家医保局密切跟踪医疗行业创新发展动态，聚焦填补诊疗空白、代表科技前沿的创新。2025年，国家医保局印发《神经系统类医疗服务价格项目立项指南（试行）》，在脑机接口产品实验室研究阶段，前瞻性设立侵入式、非侵入式脑机接口相关价格项目。2026年3月，全球首款侵入式脑机接口产品获批上市，赋予医保编码。“价格立项已成为创新技术从实验室走向临床的助推器。”董朝晖称。

国家医保局也关注高端医疗装备临床转化。董朝晖称，医疗服务价格项目立项指南设立了质子放疗、重离子放疗等价格项目，兼顾患者承受能力，总结上海、甘肃等地的实践经验，明确按程序合理设置费用封顶线，提升患者对这类高新技术的可及性。

为进一步缩短创新成果转化周期，国家医保局正探索建立更具前瞻性的保障机制。“目前，国家医保局正探索建立医疗服务价格预立项制度，在新技术、新产品临床试验阶段，预先提供价格政策辅导，推动相关项目在获批后快速立项，加快高水平创新成果市场转化的效率，促进医疗技术高质量发展，让科技创新更好地服务于民。”董朝晖透露。

### 帮患者“砍价”

国家医保局价格招采司司长王小宁介绍，立项指南明确了价格项目的名称、服务产出、计价单位等核心内容，价格项目是医院收费的依据和边界，是医疗技术和医疗服务价值变现的前提，本质上是一种市场准入制度，能体现相关技术和服务的价值。

国家医保局在筛选新技术纳入价格立项时，具体有哪些考量标准？国家医保局价格招采司医药价格处处长蒋炳镇表示，国家医保局在考量新技术是否纳入价格立项时，主要关注四个核心维度：一是技术成熟度，这是最关键的首要因素；二是临床需求度，这是立项与否的重要判断标准；三是项目带动性，即项目立项后能否推动产业实现增量发展；四是群众和医保资金能否支撑，这也是重点考虑内容。

“再先进的医疗技术，若没有对应的收费价格项目，即便进入医院，也难以真正抵达患者手中。国家医保局为创新技术发放‘通行证’，为产业发展和患者获益提供保障。”首都医科大学国家医保研究院研究员蒋昌松表示。

蒋昌松以终末期心衰患者植入人工心脏为例，介绍了立项指南如何帮助患者“砍价”。“终末期心衰患者植入人工心脏以往整体费用超百万元，普通家庭难以承受。价格立项指南发布后，医保部门统一设立新式辅助装置相关价格项目，并与每家人工心脏企业进行一对一价格谈判，挤掉流通环节的不合理溢价，将手术整体费用降至70万元左右，且未压缩企业研发、生产的合理利润。”蒋昌松介绍，目前北京、成都、广东等地已率先将人工心脏相关项目纳入医保，患者自费部分可降至20万元左右，不少植入人工心脏的患者已能回归正常工作生活，甚至参与骑行等活动。

蒋昌松还表示，在抗肿瘤高端放疗领域，质子、重离子治疗以往仅有少数人能负担得起。如今上海、浙江、甘肃等地在实践基础上明确了政府指导价，质子全流程费用约17万元，重离子在20万元以内，这一价格在全球范围内处于低位。更重要的是，价格锚点的明确，让更多省份敢于规划建设质子、重离子治疗中心，患者无需再奔波全国甚至国外接受治疗。

### 对产业形成正向激励

“手术机器人研发投入大、技术壁垒高，此前缺乏统一收费标准制约了临床推广，国家医保局的立项指南确立了手术机器人统一的价格项目，解决了项目名称、服务内涵不统一的问题，按临床贡献分档定价，让国产手术机器人得以与进口品牌竞争，同时国家医保局指导各省份制定统一标准，设置托底线和封顶线制度，兼顾了创新与公平，助力创新技术推广。”北京手术机器人股份有限公司常务副总经理邢玉柱表示。蒋昌松举例，全球首款侵入式脑机接口产品在国内外获批上市，按照以往经验，从获批到明确收费标准通常需要1至2年，但此次国家医保局提前设立了“侵入式脑机接口收费”项目，目前湖北、浙江等多地的政府指导价集中在6000元/次至6600元/次，非侵入式脑机接口适配费价格集中在960元/次。这一价格明确后，企业能清晰测算研发回报周期，投资人更敢于投入，医院也有了收费依据，有效激活了研发、生产、使用全链条，实现了价格项目对产业的正向激励。

先健科技市场准入部总监黄崑生认为，国家医保局印发的《血管、淋巴系统医疗服务价格项目立项指南（试行）》，将相关项目规范统一，为创新产品搭建了快速落地通道，坚定了企业攻关高端医疗器械的决心。规范的价格体系保障企业可持续创新，兼顾医疗机构成本与企业合理回报，形成正向循环，推动企业聚焦核心技术突破。

邢玉柱进一步补充道，从全球经验看，手术机器人的推广应用可缓解人力资源不均问题，企业需医保定价、支付报销等政策协同支持，通过扩大装机和应用规模实现成本降低、技术迭代，普及先进治疗技术。