

汽车与配件

AUTOMOBILE & PARTS

2026 / 09
第46卷·总第1423期
定价RMB 10元

2026北京车展 见证中国汽车产业的全面崛起

直击北京车展：硬核亮点惊艳全场

深化本土化价值创造的铃木克铃尔，何以驱动未来？

从欧洲本土视角，看中国车企出海

安波福杨晓明：中国创新正在重塑全球汽车供应链体系

国内统一连续出版物号 CN31-1219/U
国际标准连续出版物号 ISSN1006-0162

ISSN 1006-0162



9 771006 016265



关注官方微信



关注官方微博

主办：上海百联汽车服务贸易有限公司

轻松把握方向，
安全驶向未来！



“合”平台管柱式电动助力转向系统
Column Electrical Power Steering System
(EPS_c)



平行轴式电动助力转向系统
Axial-Parallel Electrical Power Steering
Gear (EPS_{ap})



单齿轮式电动助力转向系统
Single-Pinion Electrical Power Steering
Gear (EPS_p)



双齿轮式电动助力转向系统
Dual-Pinion Electrical Power Steering Gear
(EPS_{dp})

博世华域转向系统有限公司

中国上海市嘉定区永盛路2001号/201821

电话：+86 21 6707 9000

传真：+86 21 6707 9087

No.2001, Yongsheng Road, Jiading Industrial
Development Zone, Shanghai, P.R. China / 201821

Tel: +86 21 6707 9000

Fax: +86 21 6707 9087

博世华域转向系统（烟台）有限公司

山东省烟台市福山区永达街1000号/265500

电话：+86 535 380 3055

传真：+86 535 380 3055

No.1000, Yongda Road, Fushan, Yantai,
Shandong, P.R.China / 265500

Tel: +86 535 380 3055

Fax: +86 535 380 3055

博世华域转向系统（武汉）有限公司

湖北省武汉市江夏区金港新区通用大道66号/430208

电话：+86 27 5910 6600

传真：+86 27 5910 6601

No. 66, General Motors Avenue, Jiangxia DVZ,
Wuhan, Hubei, P.R. China / 430208

Tel: +86 27 5910 6600

Fax: +86 27 5910 6601

博世华域转向系统有限公司南京分公司

江苏省南京市经济技术开发区炼西路1号/210033

电话：+86 25 6698 4738

传真：+86 25 6698 4880

No.1,Lianxi Road, Nanjing Economic and Technology
Development Zone,Jiangsu,P.R.China/210033

Tel: +86 25 6698 4738

Fax: +86 25 6698 4880



DXQ - DIGITAL INTELLIGENCE BY DÜRR

FA
H
C
I
D



DXQ 数字化产品—— 把握涂装车间脉搏

杜尔 DXQ 数字化产品为工厂运营、分析和控制（MES）提供量身定制的软件解决办法，助力涂装车间实现更高的可用性、更优的质量和更好的性能！



关注杜尔公众号，
解锁更多信息

广告



五月，驶向变革深处

春意未尽，夏意初显，汽车产业亦如这交替时节，正站在新旧迭代、加速生长的关键节点。过去数年，我们亲历了全球汽车工业百年未有之变局——电动化、智能化、网联化、低碳化，早已跳出概念探讨的范畴，沉淀为重塑产业格局的底层逻辑，深刻改写着行业发展的轨迹，也指引着从业者的前行方向。

2026北京车展落下帷幕，这场全球瞩目的汽车盛宴所勾勒的转型图景，为上半年行业发展清晰锚定了方向。从北京车展到全球各类产业峰会，一个趋势愈发鲜明：汽车正加速褪去“交通工具”的单一属性，向“智能移动终端”深度演进。而这场转型的核心竞争力，早已超越整车本身，聚焦于供应链的韧性、核心零部件的创新力，以及产业生态的协同效率。

这正是《汽车与配件》多年来坚守的关注核心。一本行业杂志的价值，不在于追逐热点的喧嚣，而在于穿透浮躁，捕捉产业结构性变革的本质；我们关注新车型迭代，更聚焦其背后的平台架构与技术支持；我们报道智能驾驶的突破，更探寻芯片、传感器、线控底盘等核心配件的底层创新；我们探讨品牌竞争格局，更珍视全球供应链重构中，中国零部件企业的突围与机遇。

站在五月的时间节点，新能源汽车的发展已步入成熟新阶段，价格战的喧嚣渐次褪去，价值竞争的底色则愈发清晰，如何在品质、技术、服务上实现迭代突破，成为全行业共同思考的课题；智能技术的落地，也从试点试水走向规模化普及，从单点突破迈向系统升级，产业链各环节如何协同适配、筑牢落地根基，考验着每一位从业者的智慧与坚守；全球化浪潮之下，中国汽车及零部件企业正从“产品出海”向“技术出海”、“品牌出海”

稳步跨越，如何在全球竞争中站稳脚跟、构建核心优势，成为亟待破解的时代命题。

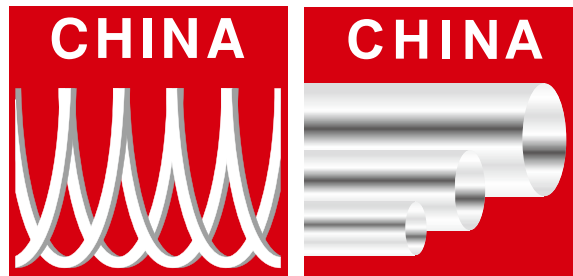
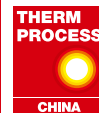
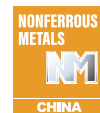
五月，生机盎然，更需笃行奋进。汽车产业的变革之路从无捷径，唯有坚守长期主义，深耕核心能力，凝聚协同之力，方能行稳致远。如今的汽车，早已不再是孤立的出行产品，它串联起能源、数字、城市与生活，承载着产业升级的可能，也寄托着我们对未来出行的美好期许。

愿我们在产业巨变的浪潮中，既保持对发展速度的敏锐，也保有对前行方向的清醒，以创新为帆，向变革深处前行，共赴汽车产业的智联未来。与各位同行者共勉。

《汽车与配件》杂志总编辑
2026年5月



wireTube



第12届中国国际线缆及线材展览会
第12届中国国际管材展览会

2026.9.21-24

上海新国际博览中心
Shanghai New International Expo Centre



wire China 观众预登记



Tube China 观众预登记

亚洲专业的线缆线材、管材行业盛会!

报名热线: +86 21-6169 8369 | www.wirechina.net | www.tubechina.net

**主办单位
Organisers**



上海电缆研究所有限公司
Shanghai Electric Cable Research
Institute Co., Ltd.



杜塞尔多夫展览(上海)有限公司
Messe Düsseldorf (Shanghai) Co., Ltd.



中国国际贸易促进委员会冶金行业分会
冶金工业国际交流合作中心

Metallurgical Council of the China Council
for the Promotion of International Trade
Metallurgical Center for International
Exchange and Cooperation

广告

电子杂志

网站

微信

微博



官方微信 / 官方微博 / 官方网站 / 电子杂志



广告投放热线
021-62351533



2026年5月15日出版 (2026 NO.9 第46卷 总第1423期)

《汽车与配件》 QI CHE YU PEI JIAN

主管 百联集团有限公司

主办 上海百联汽车服务贸易有限公司

出版 《汽车与配件》编辑部

General Editor 总编 陶萍 Tao Ping

Chief Editor 主编 朱敏慧 Lisa Zhu

Executive Chief Editor 执行主编 陈琦 River Chen

Editor 编辑 张颖 Zhang Ying

李玉玲 Echo Li

高驰 Gao Chi

Senior Art Designer 资深设计 徐云 Cloudie Xu

Editorial Hotline 编辑部电话 (8621) 62351533

Editorial E-mail 编辑部邮箱 soam@oauto.com

联系方式 微信公众号“汽车与配件”



Advertising Director 广告总监 陆玮媛 Lu Weiyuan

Advertising Executive Director 广告执行总监 卢捷 Lu Jie

Advertising 广告部 吴文倩 Wendy Wu

International Standard Serial Numbering 国际标准连续出版物号

ISSN1006-0162

CN Serial Numbering 国内统一连续出版物号

CN31-1219/U

VT 2-4 轴类立式车床

高效加工



加工时间短



辅助时间短



装夹时间短

配备2 X 11工位刀塔
4轴加工
实现高效生产率

亮点

- + 操作方便, 访问性佳, 保证了极短的调试时间
- + 毛坯件和成品件存储装置集成在机床内部
- + 机床上下料同时进行, 缩短了闲置时间
- + 机床采用立式设计, 结构紧凑, 因而占地面积极小
- + 四轴加工, 极大缩短了加工时间

VT 2-4

EMAG



埃马克 (中国) 机械有限公司太仓分公司
地址: 江苏省太仓市陈门泾路101号工业园区2号厂房
邮编: 215400 · 电话: 0512-53574098 · 传真: 0512-53575399
网址: www.emag.com · 邮箱: info.china@emag.com



官方抖音



官方微信

订阅价 全年240元

技术 市场

半月刊 零售价10元
邮发代号：4-429
国内订阅：全国各地邮局

本刊法律顾问 上海市广发律师事务所

根据《中华人民共和国著作权法》，结合本刊具体情况，我编辑部郑重声明：

1. 《汽车与配件》杂志版权属上海《汽车与配件》杂志社有限公司所有，未经书面许可，本刊任何部分均不得以任何形式翻印、转载、复制、存储于检索系统提供给公众或私人使用。
2. 若在投稿后2个月内未收到录用通知，作者可另投他刊。
3. 拒绝一稿多投。
4. 本刊已被“中国知网”、万方数据“数字化期刊群”、维普资讯“中文科技期刊数据库”、“automobileandparts.com”、“龙源期刊网”收录。凡向本刊投稿者，均视为作者同意在上述网站刊用。若不同意，请在来稿中特别注明。

汽车与配件 AUTOMOBILE & PARTS

2026年5月15日出版（2026 NO.9 第46卷 总第1423期）

Address 地址	上海市仙霞路319号远东国际广场A座2311室 Room2311, No.319 Xianxia Road, Shanghai
Post Code 邮编	200051
Issue Dept. 发行部电话	(8621) 62351533

Domestic General Distribution 国内总发行	上海市报刊发行局
Domestic Subscription 国内订阅	全国各地邮局
Post Issue Code 邮发代号	4-429
General Distributor Overseas 国外总发行	中国国际图书贸易总公司 北京399 信箱
Issue Code Overseas 国外发行代号	WK1413
Price 定价	RMB10.00元/本

Plate Making 制版	上海安枫印务有限公司
Printing 印刷	上海安枫印务有限公司

印刷质量承诺：读者凡发现本刊有掉页、残缺等印刷、装订质量问题，
请直接将杂志邮寄到以下地址，印刷厂负责特快专递将无质量问题的杂志寄还给读者，并致谢忱。

地址：上海市闵行区双柏路528号

联系人：彭懿军 电话：13901643357

梅卿传媒集团出品

电视合作伙伴



平面媒体合作伙伴



移动媒体合作伙伴



本刊网络合作伙伴



2026年7月2日-5日 | 国家会展中心(上海)
July 2nd-5th, 2026 | National Exhibition and Convention Center (Shanghai)



广告

2026上海 SHANGHAI AUTO CARNIVAL 2026 国际汽车嘉年华



www.gsashow.com

2026上海国际新能源汽车及智慧出行展览会



GREEN
and **SMART**
AUTO SHANGHAI

技术引领
跨界创新

Technology Leading,
Cross-border Innovation



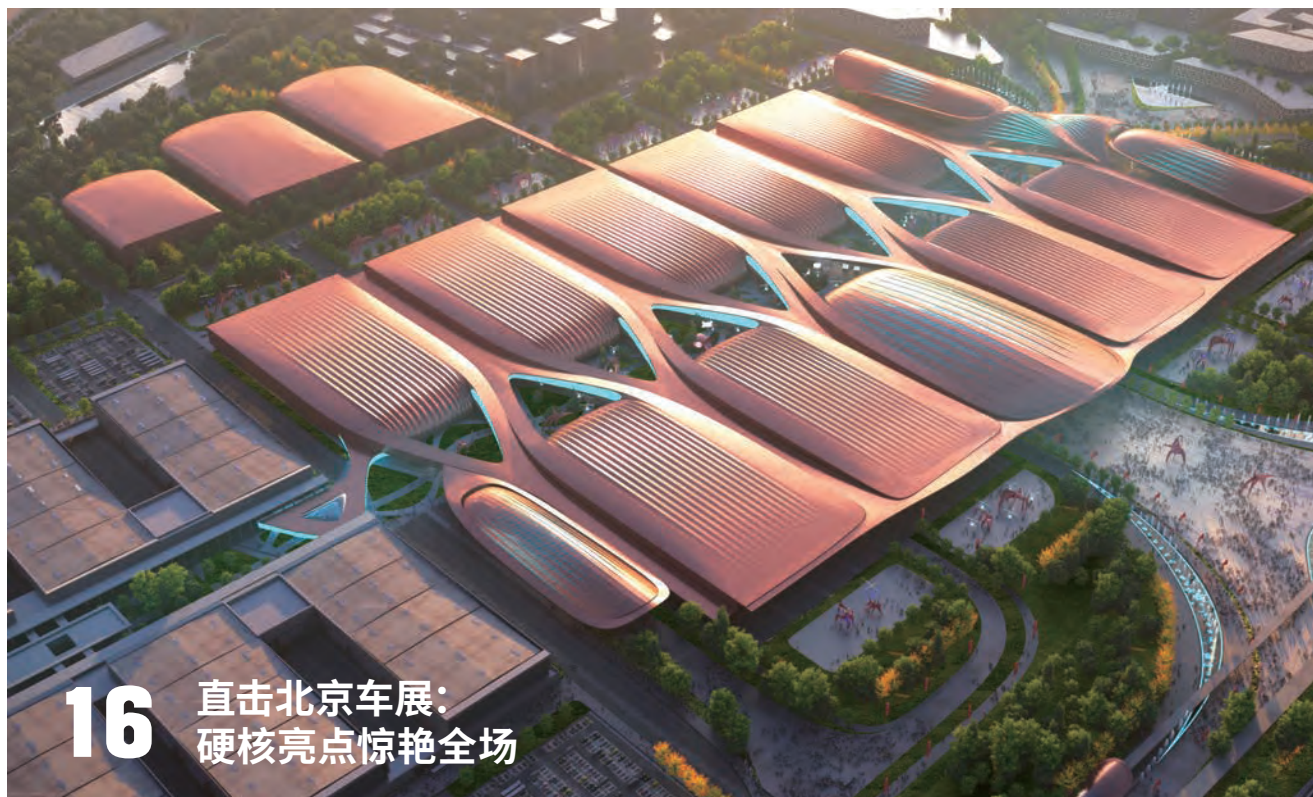
www.gsashow.com

2026年7月2日-5日 | 国家会展中心(上海)
July 2nd-5th, 2026 | National Exhibition and Convention Center (Shanghai)

汽车与配件
AUTOMOBILE & PARTS

CONTENTS

MAY' 2026 / NO.9
目次



16 直击北京车展：
硬核亮点惊艳全场

行业信息 / NEWS

12 舍弗勒长沙新研发大楼正式启用

专题 / FEATURES

16 直击北京车展：硬核亮点惊艳全场

研究 / RESEARCH

25 全球聚光，百花竞放：罗兰贝格专家解读北京车展

卿谈 / CONNECTIONS

28 2026北京车展，见证中国汽车产业的全面崛起

热点 / HOT SPOT

30 技术爆发新时代，法雷奥以“中国速度”奔赴新程

32 深化本土化价值创造的爱尔铃克铃尔，何以驱动未来？

34 安波福杨晓明：中国创新正在重塑全球汽车供应链体系

37 以“中央计算+软硬协同”重构智能汽车电子生态——访深圳市航盛电子股份有限公司董事长杨洪

40 车载SerDes赛道迎来黄金发展期，仁芯科技何以强势突围？

42 智见新境：四维图新给出量产致胜的稳健解法

44 从CES到北京车展：holoride携手法雷奥定义第三生活空间



观点 / VIEW POINT

- 46 2026北京车展五大观察
- 48 从欧洲本土视角，看中国车企出海

对话 / INTERVIEW

- 50 以创新技术为内核的RTI，如何助力车企实现SDV转型？
- 52 电气架构的三重挑战与维智捷的破局路径
- 54 半透明聚丙烯的“隐形守护者”：
解码世索科领先的汽车稳定剂技术

企业 / ENTERPRISE

- 56 伊之密：以进化的力量，绘就制造业新图景
- 58 从深层赋能汽车智能化进阶，汉高有何战略思考？
- 61 Delrin®在CHINAPLAS 2026重磅发布可持续系列产品

新能源 / NEW ENERGY

- 62 我国新能源汽车发展的成就与未来

行业 / INDUSTRY

- 64 汽车产业进入奇点时刻：2026年五大趋势重塑竞争格局
- 66 汽车消费税改革是优化消费环境的关键抓手
- 68 CHINAPLAS 2026媒体日：
领先企业共话创新材料和高端制造新趋势

广告索引

- p2 博世华域转向系统易有限公司
- p3 杜尔涂装系统工程（上海）有限公司
- p5 第12届中国国际线缆及线材展览会
- p7 埃马克（中国）机械有限公司
- p9 2026上海国际新能源汽车及智慧出行展览会
- p71 《汽车与配件》公益广告
- 封底 《汽车与配件》新媒体广告

舍弗勒长沙新研发大楼正式启用

近日，舍弗勒长沙研发中心新大楼正式启用。此举既是舍弗勒适配业务增长与研发团队扩张的实际需求，更是其践行本土战略、升级研发实力的重要举措，充分彰显了舍弗勒持续深耕中国市场、助力区域产业高质量发展的坚定决心。

据介绍，舍弗勒于2019年成立智能驾驶科技（长沙）有限公司，2023年正式挂牌研发中心。作为舍弗勒全球研发网络的重要组成部分，舍弗勒长沙研发中心始终致力于打通从前沿技术研究到产品应用开发的全链路，专注电驱动系统、智能底盘技术及自动驾驶解决方案，具体涵盖线控转向系统（Steer-by-Wire）、高性能电液转向系统（e2HPS）及各类先进电驱产品，为未来出行提供核心技术支持。

近年来，随着业务稳步发展、研发团队持续扩容，对研发场地、配套设施及

协作空间提出了新的需求。此次启用的新研发大楼坐落于湘江智能网联产业孵化基地，总建筑面积约5000 m²，配套设施完善，涵盖研发实验室、试制车间、展厅、综合办公区等多个功能区域，可全方位满足前沿技术研发、产品测试验证、客户参观交流及日常办公等多元化需求。目前，新研发大楼已有约170名员工入驻，汇聚了一批具备深厚技术积累和丰富行业经验的专家人才，为本土前沿技术攻关、产品落地提供坚实的人才支撑。



博世与奇瑞深化战略合作，推动48 V整车架构率先量产

日前，博世与奇瑞在北京签署48 V整车架构合作开发及量产框架协议。双方深化战略合作，推动新一代48 V整车架构在中国率先实现量产。

此次博世与奇瑞深化合作，重点聚焦重构智能汽车底层电气架构。双方联合开发的48 V整车架构具备高功率、轻量化、高集成、高可靠、高扩展等优势：整车供电



功率提升至15 kW，系统减重超过10 kg，线控底盘转向电机响应速度提升20%以上。同时，架构采用独立冗余供电设计，确保智驾、制动、转向等关键系统在极限工况下稳定运行。该技术未来还可扩展至机器人等新兴领域。

博世与奇瑞的合作已持续二十五年，在多个领域实现联合技术攻关突破。2024年10月，双方签署48 V低压系统合作备忘录并组建联合预研团队。经过18个月攻关，双方顺利完成了整车系统与功能样车开发、关键部件样件开发、产业化路径预研三大核心目标，为未来量产落地打下坚实基础。该技术计划率先应用于奇瑞旗下高端品牌星途的旗舰车型。

阿斯泰莫与地平线携手开发智驾产品

阿斯泰莫与地平线正式签署战略合作协议。基于此次合作，双方将以地平线征程6系列芯片为算力底座，联合开发ADAS L2级至L2++级全场景智能驾驶产品，携手推进高阶ADAS技术的量产落地与规模化普及。

根据合作协议，双方将聚焦征程6B、征程6M两大主力计算平台，联合打造三款具备量产潜质的智能驾驶产品：8M前视一体机解决方案、L2行泊一体解决方案及城市领航辅助驾驶解决方案（CNOA）。

其中，城市领航辅助驾驶解决方案基于征程6M芯片打造，具备128 TOPS高效算力，采用低功耗风冷散热设计，可同时适配燃油和混动车型。软件算法上，采用一段式端到端轻量化架构，支持城市无图NOA与跨层记忆泊车，更可从容应对错位路口、环岛通行、人车混行避让、施工及事故封路绕行等复杂路况，为用户带来更安全、更舒适、更高效的智能驾驶体验。

阿斯泰莫在电动化与动力总成、自动驾驶与先进驾驶辅助系统、电控底盘等核心领域拥有深厚技术积累，而地平线拥有以征程6系列芯片的算力效率与千万级量产经验，聚焦智能辅助驾驶在乘用车领域的规模化量产，双方的差异化优势充分呈现了“全球Tier 1”叠加车规级芯片模式的战略价值。



宁德时代携手海博思创签署全球最大储能钠电合作协议

宁德时代与海博思创在福建宁德签署储能钠离子电池战略合作协议。双方宣布，达成3年60 GWh钠离子电池订单合作，这标志着钠离子电池迎来产业化拐点。

作为宁德时代首个储能钠电战略合作伙伴，海博思创将与宁德时代在技术研发、产品应用与项目落地等方面密切合作。当天，宁德时代零碳能源事业部中国区副总裁李越与海博思创副总裁赵青代表双方签署协议。宁德时代市场体系联席总裁、零碳能源事业部总经理郑叶来，宁德时代零碳能源事业部执行总裁肖丽娜，海博思创联合创始人、运营总裁舒鹏共同出席并见证签约。

此次合作标志着宁德时代已攻克钠离子电池量产全链条难题，具备规模化交付能力，这是全球迄今规模最大的钠离子电池订单，开启全球钠电产业规模化爆发新阶段。

宁德时代通过形貌控制和表面改性，大幅提升钠离子电池能量密度；在制造工艺方面，公司通过埃米级孔径调节、表面分子锁水及自适应动态化成等核心技术，系统性地解决了硬碳产线起泡及水分控制等量产环节的工艺问题，保证了大批量产品的一致性。



欧摩威与博泰车联签署战略合作备忘录

欧摩威集团宣布与博泰车联签署战略合作备忘录，双方将围绕高算力跨域融合与通用人工智能技术的联合开发与全球市场拓展进行深度合作。

此次合作将发挥双方在高算力SoC平台、舱驾一体域控制器、AGI算法研发的研究能力，以及在全球供应链、智能制造等方面的优势，推动汽车智能化技术与全球市场的深度融合。基于双方的深厚技术和产品积累，联合开发符合未来市场需求的高性能计算平台及跨域融合产品方案。此外，双方将通过组建联合团队聚焦通用人工智能（AGI）汽车应用产品。同时，基于双方各自优势领域，实现“渠道+产品”的强强联合，共同拓展全球业务。

作为汽车电子科技有限公司，欧摩威集团继2025年9月从大陆集团分拆上市后，持续深化“扎根中国、聚焦中国、服务全球”的战略，深度融入中国汽车产业的全球化进程。



小马智行发布新一代自动驾驶域控制器

小马智行发布全新一代自动驾驶域控制器。该域控制器系统由小马智行与NVIDIA合作开发，基于NVIDIA DRIVE Hyperion平台，并由集成了NVLink技术的NVIDIA DRIVE AGX Thor提供支持，面向L4级自动驾驶平台及更广泛的自动驾驶应用场景，将支持全无人驾驶运营进一步走向规模化。

相比上一代域控制器，新产品在AI算力、能效表现以及对最新AI模型的支持能力上进一步提升，能够更好满足L4级自动驾驶在多传感器融合、全场景感知和复杂场景理解等方面的需求，并进一步提升系

统的安全保障能力、复杂场景应对能力和部署灵活性。该系统也将支持Robotaxi业务下一阶段商业化，并为域控制器业务发展提供支撑。

围绕不同应用需求，该平台可形成覆盖不同算力等级和散热方案的产品组合，适配更广泛的自动驾驶场景。平台支持灵活的单芯片和多芯片配置，并计划引入NVIDIA NVLink技术，实现两个DRIVE Thor系统级芯片之间的高速、低时延通信，综合最高计算性能可达4000 FP4 TFLOPS。

此次发布建立在双方长期合作基础之上。2022年，小马智行推出自研车规

级域控制器计算单元，可支持单颗或多颗NVIDIA DRIVE Orin SoC，并应用于第六代Robotaxi。2025年，公司启动全球首款搭载4颗NVIDIA DRIVE Orin SoC的L4级Robotaxi域控制器量产。该域控制器目前已应用于第七代Robotaxi，为规模化全无人驾驶运营奠定了基础。



车联天下与卓驭科技战略升级

车联天下与卓驭科技正式签署战略升级合作协议。双方在原有高通骁龙8775平台成功合作的基础上，进一步明确基于高通骁龙8797平台的进一步深度战略合作方向，共同推动舱驾融合技术从单芯片融合迈向中央计算新时代。

2024年，车联天下与卓驭科技达成战略合作，基于高通骁龙8775平台开启舱驾融合技术的联合研发。经过联合高效的技术攻关与产业协同，成功打造了全球首个实现量产落地的“智舱+智驾”单芯片融合域控方案——AL-A1舱驾融合域控制器。该方案具备144 TOPS的AI算力与跨域协同处理能力，通过在单一SoC上同时承载座舱交互与智能驾驶计算任务，实现算力、数据与软件架构的深度融合，标志着舱驾融合从“技术验证”迈入“规模化量产”



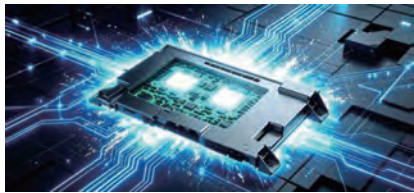
阶段，并已实现在北汽全新阿尔法T5和S5等多车型量产落地。

基于高通骁龙8775平台的成功合作经验，车联天下与卓驭科技在2026北京车展期间正式签署战略升级协议，开启基于高通骁龙8797平台的深度合作，双方将持续优化合作机制，巩固现有项目成果，并重点推进8797平台的新客户拓展与技术适配，面向更多主流及国际OEM客户，推动舱驾融合技术在更多车型及未来出行场景中的规模化应用。

德赛西威与NVIDIA合作发布全新智驾解决方案

德赛西威宣布正在开发一款面向量产的智驾解决方案，该方案基于NVIDIA DRIVE Hyperion中的NVIDIA DRIVE AGX Thor加速计算平台，并结合了NVIDIA NVLink互连技术打造，成为首批应用该技术的合作伙伴之一。同时，该技术还可延伸应用于具身智能及其它边缘计算领域。

具体来看，德赛西威负责车规级硬件部署、系统集成与预研落地，把前沿芯片互连技术转化为可量产、可验证、符合车规标准的工程化方案；该方案采用NVIDIA双DRIVE AGX Thor系统级芯片，并集成NVLink技术及底层生态支持。NVIDIA



DRIVE Hyperion是一个面向量产、可支持L4级自动驾驶的车辆平台和参考架构，集成了计算、传感器与AI软件，可帮助加速部署并提升安全性。

该方案可实现稳定直连，以硬件级协同架构打破传统多芯片通信壁垒，全程采用端侧计算，不依赖云端参与，具备更高实时性、数据安全性与系统可靠性，同时降低上层软件开发与适配难度。

依托NVLink的原生设计，新一代智驾解决方案可实现关键性能参数的跃升。方案单向通信带宽高达90 GB/s，双向聚合带宽达到180 GB/s，相较传统的PCIe以太网通讯方案实现数十到数百倍带宽提升；借助NVLink技术，两颗NVIDIA AGX Thor SoC互连，最高算力可达4000 FP4 TFLOPS。目前该技术方案已完成POC验证，具备成熟稳定的工程化落地能力。

安森美与蔚来扩大战略合作

安森美宣布与蔚来汽车进一步扩大战略合作，共同推进下一代电动汽车（EV）平台发展。基于多年合作，双方将更紧密协同，安森美提供最新的EliteSiC M3e技术，加速蔚来从400 V向900 V架构的演进。

据介绍，安森美EliteSiC增强型M3e技术通过优化体二极管特性，显著提升开关性能，在降低损耗（Eon）的同时，保持出色的短路鲁棒性。这些技术进步带来了更高的系统输出能力、更佳的热管理表现以及整车电驱系统能效的全面提升，对于驾驶者而言，这意味着：

更长续航里程，这得益于动力系统中热损耗的降低；

加速更强劲、更平顺，即使在高速及高负载工况下依然保持稳定加速性能；

更短充电时间，由高电压快充系统提供支持；

长期可靠性，面向严苛工况设计的电源系统。

此次合作的进一步拓展，建立在双方多年的合作基础之上。双方的合作始于安森美EliteSiC技术应用于蔚来400 V平台，如今已升级为系统级战略协同。安森美EliteSiC技术正成为蔚来向900 V高压平台转型的关键支撑，其中包括在2026北京国际车展亮相的最新旗舰SUV ES9及其它多款新车型。



直击北京车展：硬核亮点惊艳全场

文/编辑部

与产业变革同频的北京车展，既是中国汽车创新实力的展示窗口，亦是海内外领先企业共绘技术蓝图的平台。本刊记者在2026北京车展现场，见证了众多前沿技术的落地，也感受到了汽车电动化纵深突破与智能化系统跃迁。这场盛大的车展，全面呈现汽车产业从电动化上半场迈向智能化下半场的变革图景，引领全球汽车产业迈向新未来。



博世：AI驱动智能出行

随着人工智能与软件定义汽车深入发展，汽车正加速演进为移动的智能体系统，跨域协同与系统级创新成为产业变革的核心支撑。

在2026北京车展上，博世展示其面向智能辅助驾驶、自动驾驶、智能座舱、车辆运动智控、能源管理和动力驱动等领域的软硬件创新成果与跨域系统解决方案，以全栈技术能力重构未来安全、智能化和个性化的驾乘体验。

对博世而言，中国不仅是全球最大、最具活力的汽车市场，更是重要的创新策源地。2025年，博世智能出行集团在中国实现销售额1223亿元人民币，同比增长4.9%，其中约70%来自与中国主机厂的合作。

面向未来智能出行生态，博世拥有覆盖芯片、硬件、软件，以及从核心零部件到整车级系统的全栈解决方案与规模化量产能力。从需求定义、开发量产到全生命周期迭代升级，博世致力于以端到端技术实力为客户赋能。



在AI大模型的驱动下，智能座舱正从传统的人机交互界面，演进为集“理解用户、协同整车、主动服务”的智能中枢。车展期间，博世展示了新一代AI智能座舱整体解决方案，通过端侧多模态融合能力，综合模糊语音语义理解、舱内外视觉感知、及车辆SOA服务，实现从“被动响应指令”到“全时免唤醒、主动服务”的体验升级。



法雷奥：展出以“中国速度”打造的集成系统

随着中国汽车市场从激进的规模扩张迈入技术爆发新时代，法雷奥重申了其品牌定位：成为汽车行业关键参与者的战略合作伙伴，以“中国速度”交付前沿技术。

法雷奥展出了一系列以“中国速度”打造的集成系统，大幅缩短开发周期以匹配本土创新节奏，同时坚守全球最高的安全标准。

● 以“中国速度”推进电动化：法雷奥创下了从概念到工业



化的全球新标杆，其五合一“深度集成”模块和下一代双逆变器均于2026年年初实现量产。凭借搭载氮化镓（GaN）和平面变压器技术的最新一代车载充电机与直流转换器，法雷奥大幅提升了功率密度，实现了更紧凑的设计和更高的效率。

● 高级驾驶辅助与互联系统：法雷奥SCALA™ 3 EVO激光雷达可在挡风玻璃后方每秒扫描环境25次，是安全驾驶辅助的关键组件。法雷奥还通过智能安全360（VSS360）系统推动高端安全技术的普及，该系统现已为大众市场提供高速导航辅助驾驶（NOA）功能。

● 重新定义安全与造型：法雷奥将硬件卓越性与软件智能相结合，打造下一代视觉解决方案。集团展示了为小鹏P7打造的突破性前照灯系统，集成了“贯穿式”装饰条，呈现1.5 m的连贯光带，打造出大胆现代的美学风格。



耐世特：以M³为主题登陆车展

本次车展，耐世特以“M³”为主题，通过Motion（运动）、Millisecond（精准）、Mastery（信赖）三大核心理念，诠释其作为运动控制领域专家的核心特质——以毫秒级的敏捷响应实现车辆运动的精准控制，以百年深厚技术实力赢得整车客户和终端消费者的信赖。

耐世特展台三大亮点展品全面展示公司在Motion-by-Wire™线控运动控制领域的技术集成创新能力：

● Motion-by-Wire™线控运动控制技术组合：集成线控转向（SbW）、后轮转向（RWS）、线控制动（EMB）及Motion IQ™软件，构建一体化线控运动控制综合性解决方案。参观者可以通过模拟驾驶，亲身体验下一代车型的突破性创新成果，感受更安全、更舒适、更卓越的整车性能表现。



● Motion X互动体验装置：以多媒体互动形式呈现EMB电子机械制动系统的动态功能优越表现。参观者可沉浸式感受EMB系统在多种场景下四轮独立精准控制、毫秒级响应速度带来的制动体验。

● Motion Module集成式静态展品：直观展示EMB的集成化架构及整车空间布置方案，清晰呈现各模块之间的高效集成与灵活组合能力。

此外，线控转向系统（Steer-by-Wire）产品技术组合同步亮相。该组合提供多种手感模拟器与轮端执行器的灵活搭配方案，充分满足不同车型与驾驶场景的差异化需求，实现从转向盘路感反馈到车轮精准执行的端到端技术闭环。



费尼亚：发布500 bar+燃油喷射及替代燃料创新技术，助力整车厂应对未来排放标准

在本届车展上，费尼亚公布其下一代汽油直喷（GDi）系统向500 bar+峰值喷射压力发展的最新进展，该系统计划于2026年12月量产，旨在支持汽车行业升级，以符合未来排放法规。

费尼亚用于高压喷射应用的500 bar+先进系统现已具备增强的软件和系统优化能力，专门设计用于在对排放和燃烧最敏感的运行工况下激活。凭借更优的燃油雾化效果、更低的颗粒物排放和更高的燃油效率，费尼亚的这一先进系统代表了高压燃油喷射技术在燃料应用领域迈出的重大飞跃。

费尼亚呈现了涵盖传统燃料和替代燃料技术的解决方案：

- 具备下一代动力性能的500 bar+ GDi系统
- 用于乙醇和甲醇应用的灵活燃料系统
- 氢喷射系统，包括与Alpine Racing合作开发的系统
- 发动机管理系统（EMS）和域控制器



- 进气道喷射系统和用于轻型、中型和重型应用的柴油系统
- 首次在车展上亮相的电容式和电感式点火技术

这些技术共同体现了费尼亚的战略核心：既致力于提供满足当前严苛性能与排放标准的高效能解决方案，又积极布局并赋能面向未来的多元燃料动力系统，为动力总成的多元化转型做好充分准备。



安波福：发布“中国定义”战略及多款智能终端解决方案

北京车展期间，安波福发布中国战略进阶，以智能化、电气化、数字化长期趋势为引领，明确四大发力方向：以中国创新驱动全球业务增长，以AI赋能产品及全业务流程，以智能出行为根基拓展多元产业领域，以数字智造交付高质价优产品。在此战略下，安波福展示了在汽车智能化、电气化领域由中国团队打造的最新研发进展与落地方案，以及安波福如何将智能化软硬件技术拓展至更广泛应用场景的积极成果。

在本届北京车展上，安波福发布了众多“中国定义”的创新成果：

● 本届车展全球首发的安波福高性能卫星式架构雷达，由中国团队全栈自研，引领全球平台迭代。它采用空气波导天线及单射频芯片设计，依托域控算力实现感知与算力高效协同，在降低系统成本的同时提供360°无缝感知，并可灵活匹配多种客户域控方案。

● 此次亮相的安波福应急电源模块（EPM），是中国团队为快速适配市场需求而打造，6个月即实现首项目落地，累计销量超过100万套，已广泛应用于中国明星车型并导入全球市场。



● 本届北京车展展出的新一代智能前视一体机，采用中国本土芯片并部署风河实时操作系统，已装备国产出口车型，为客户出海战略提供支撑。



爱尔铃克铃尔：深耕中国市场，迈向新能源汽车技术合作新高度

在本届北京车展上，爱尔铃克铃尔以“驭动未来，创行新境”为主题，依托其在密封系统、轻量化组件、高性能塑料领域长期积累的材料专长与工艺积淀，展示了一系列前沿驱动技术及可持续出行解决方案。

在电池技术领域，依托十余年的量产经验，爱尔铃克铃尔展示了应用于新能源汽车的高度精密电芯连接系统。该可扩展、定制化的解决方案采用高度自动化工艺制造，能够精准匹配中国及全球市场的需求。作为关键的电池组件，电芯连接系统对现代电力驱动系统的性能、安全性和效率起着至关重要的作用。爱尔铃克铃尔已于2025年在欧洲生产基地启动了电芯连接系统的大规模量产，并正加速向全球市场推广。

与此同时，爱尔铃克铃尔已在研发下一代电芯连接系统，重点聚焦于性能的进一步提升、热管理设计优化以及适用于未来纯电动汽车的新型电芯格式。

除了电池技术，作为高效能、高性能新能源汽车的核心组成部分，爱尔铃克铃尔还提供智能轻量化解决方案，其产品组合包括定制化热塑性塑料组件以及用于动力总成、车身和底盘的混合材料组件，其核心优势在于将精密冲压与结构轻量化设计实现紧密融合。

在结构性轻量化领域，爱尔铃克铃尔展出了集高硬度与轻



量化于一体的全集成式仪表板横梁。依托独特的前沿技术，该产品通过单一工序融合高压金属成型与注塑工艺，在轻量化、空间利用率及成本控制上表现卓越。此外，爱尔铃克铃尔还展出了用于电池系统热绝缘与安全性增强的高性能解决方案ElroForm TP-ECO。

爱尔铃克铃尔在本届北京车展上发布了其新一代热管理密封件，进一步彰显其在面向未来的移动出行解决方案领域的技术实力。该解决方案专为先进的热管理系统打造，能够满足从电动汽车、混动系统到内燃机等当前及未来车型更严苛的要求。

该密封件确保热管理阀门的平稳、低噪声运行，并有助于实现车辆温度的精确控制。其精巧的设计有效降低了系统内部的机械负载，从而提高整个热管理单元的效能、可靠性和使用寿命。该密封解决方案采用坚固的高性能塑料制成，专为复杂多变的运行条件而设计，其主要优势包括高耐介质性、耐高温性、持久性，并可灵活适配多种系统架构与温度范围。



博格华纳：在中国，为中国，并赋能全球

在2026北京车展上，博格华纳重点展示面向纯电和混合动力市场的全系列电气化解决方案，包括集成式电驱动模块、电机产品、先进功率模块、热管理模块、LFP电池包等；同时也有应用于混动、增程及高效内燃机的正时链系统、可变凸轮正时相位器、涡轮增压器、EGR、高压液体加热器和高能点火线圈等。这些产品通过系统级协同优化，在提升热效率、降低油耗和增强整车驾驶体验方面具有显著优势。

博格华纳全球副总裁兼中国区总裁李晓球博士指出，北京车展不仅是展示创新成果的重要平台，更是与整车企业、产业链伙伴及媒体深入交流的重要窗口。借助北京车展，博格华纳与更多客户和合作伙伴围绕新能源及智能化趋势展开深入探讨，共同探索未来出行新机遇。北京车展始终是中国乃至全球汽车产业的重要风向标，建议未来进一步增加围绕前瞻技术、跨界生态和全球化合作的交流场景，持续发挥产业引领作用。

当前，博格华纳在中国业务保持稳健发展。中国市场始终是博格华纳全球增长战略的重要组成部分。未来，博格华纳将继续深化“在中国，为中国，并赋能全球”的发展战略，进一步加大本土研发、制造和人才投入，持续强化在电动化、混动及高效动力系统领域的产品布局。

同时，博格华纳也将依托全球资源和本地创新优势，更好地支持中国客户走向海外，助力行业高质量发展。



维智捷：发布中国愿景

维智捷（Versigent）是全球领先的信号、数据与电力传输系统供应商，已于4月1日正式在纽约证券交易所独立上市。在开启品牌独立新征程的重要时刻，维智捷于北京车展期间正式对外发布其中国愿景，确立了以客户共赢、数智运营与工程创新三大核心战略支柱。

● 客户共赢：全面赋能车企，共拓第二曲线。维智捷正积极构建全方位的本地化支持体系。一方面，公司持续深化对全球核心车企的本土化服务与承诺，为其在华业务提供坚实支撑。另一方面，维智捷通过深度参与中国车企的早期研发流程，助力其在本土市场的快速迭代，并依托覆盖全球25个国家的制造与供应链网络，为中国车企出海提供“中国创新+全球交付”的一体化解决方案，在赋能中国品牌成功出海的同时，全面保障其在海外市场的稳定供应与本地化服务。

● 数智运营：打造标杆级智能体系。面对电子电气架构向域控演进、车型更迭加速及人力成本攀升等严峻行业挑战，维智捷制定了突破性的智能运营战略，致力于打造全面覆盖从系统设计至生产运营全流程的全生态数智化体系。

● 工程创新：重塑电气设计新范式。电动化、智能化、网联化、共享化、轻量化已成为线束行业工程技术演进的具体要求。为此，维智捷工程团队围绕更简洁的电气构架设计、更完善的链路管控、更优化的3D布线设计以及更智能的开发平台，全面重塑电气工程设计范式。



马瑞利：发布20余项创新成果，推进本土化、成本效率优势与快速交付

在本届北京车展上，马瑞利发布覆盖多个车身域的一系列新技术。

在车灯领域，马瑞利展示多项高性能技术，以提升用户交互、安全性、个性化表达、设计表现力及系统集成度，包括天际智启前灯、高性能MicroLED前照灯技术及数字光魔方尾灯等。

马瑞利展示多项先进座舱技术，包括超薄MiniLED曲面中控屏以及第二代黑镜显示器。与此同时，为推动软件定义汽车的演进，马瑞利还展示了支持分布式音频系统的区域控制单元（Zone Control Unit）及基于以太网的高保真数字功放，并首次向中国引入轻量化5G通讯解决方案。在进一步完善座舱体验、兼顾设计感与舒适性的同时，马瑞利还展示多项提升车内生活品质的座舱内饰技术。两个专门的演示装置将分别呈现仪表板和中控台相关创新，其中，仪表板方案包括电动旋转扬声器以及多种氛围灯选项。

秉持覆盖各类驱动一体化思路，着眼于效率与性能提升，马瑞利在北京车展上发布适用于纯电和混动车型的新型电驱系统冷却泵，以及一套灵活燃料系统。

绿动生态技术领域，马瑞利重点展示其用于高效车辆热管理的创新解决方案，包括新一代高性能电池冷却器、电驱用油冷却器，以及全铝散热器。

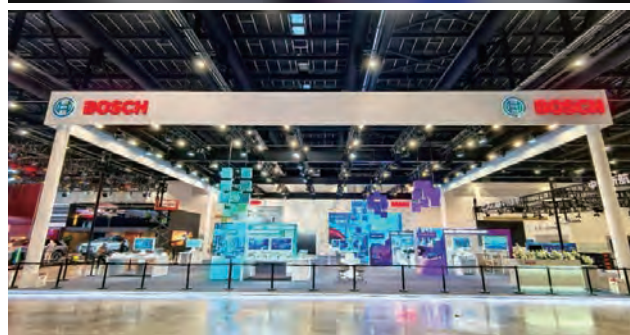
驾乘动力领域，马瑞利带来完整的产品布局，包括升级版全主动机电悬架、新型全主动混合悬架、主动伸缩式摆臂以及弹簧举升系统。



联合电子：跨域无界，智驭未来

北京车展期间，联合电子展示了面向未来的“三层”电子电气架构、区域融合、高低压融合、电控悬架及网联数据服务等智能网联解决方案和跨域融合新能力，凭借技术创新与场景深耕，为汽车产业智能化升级与高质量发展持续赋能。

联合电子基于对行业现有电子电气架构（EEA）的深度洞察与技术探索，推出面向未来的EEA架构模型，以算、控、驱三层



结构为核心，搭载架构新技术，创新采用“乐高”式开发模式，全面激活跨域融合新能力。

联合电子凭借高低压业务全面布局的核心优势，将发动机控制、电机单双逆变器、整车控制等核心功能深度整合，可灵活适配纯电、混动、增程等多种动力形式，以及两驱、四驱等不同配置，全面覆盖几乎所有主流动力拓扑，为新能源汽车提供高效、可靠的动力解决方案。本届北京车展，联合电子呈现两款高低压融合新产品：超级动力域控制器（Super PDCU）、多合一电驱动总成控制模块（XCM）。

联合电子基于丰富的项目实战经验，推出整车融合EE架构下的系统性解决方案，全面展示跨域融合软硬件核心成果，为智能驾驶落地提供有力支撑。

除核心硬件与软件解决方案外，联合电子依托自身业务优势，打造“U行·天下”大数据服务品牌，包括健康管理服务与能效优化服务。



黑芝麻智能：展示全场景立体化算力版图

黑芝麻智能携全系列产品与全场景解决方案参展，并带来产业链协同创新的丰硕成果，清晰呈现出全场景、立体化的算力芯片战略布局。

物理AI时代，VLA与世界模型共生演进。黑芝麻智能华山A2000家族是专为物理AI打造的下一代高算力芯片平台，A2000N、A2000L、A2000U和A2000X四个家族成员分别面向不同等级智能驾驶的需求。同时，为黑芝麻智能芯片家族赋能的核心IP——NPU持续演进，下一代将面向实时生成式推理与世界模型闭环。

随着智能驾驶应用带动端侧推理时代的到来，黑芝麻智能整合华山系列和武当系列两大芯片产品组合，着力构建覆盖面更广的端侧AI推理芯片平台矩阵，下一代芯片家族算力有望突破2500 TOPS。

华山系列芯片是展台的一大焦点，华山A2000家族尤其引人关注。单芯片算力最高可达1000 TOPS，支持多芯片协同，覆盖座舱智能体、城市NOA、L3自动驾驶、L4 Robotaxi等全场景需求。搭载双A2000U芯片的FAD天衍L3级自动驾驶平台，以及自研一段式端到端算法、主流大模型A2000板端实测演示，吸引了众多参观者驻足。

首个本土量产的舱驾一体产品武当C1200家族同样吸睛，一颗芯片同时支撑智能座舱与智能驾驶两大核心功能。现场展示的C1296舱驾一体域控制器及量产方案——东风天元智舱Plus平台是黑芝麻智能与产业链伙伴开放合作的缩影。该平台全面支持大模型和语音交互、L2+智驾与FAPA泊车，成为行业舱驾一体的标杆方案，将陆续上车多款量产车型。



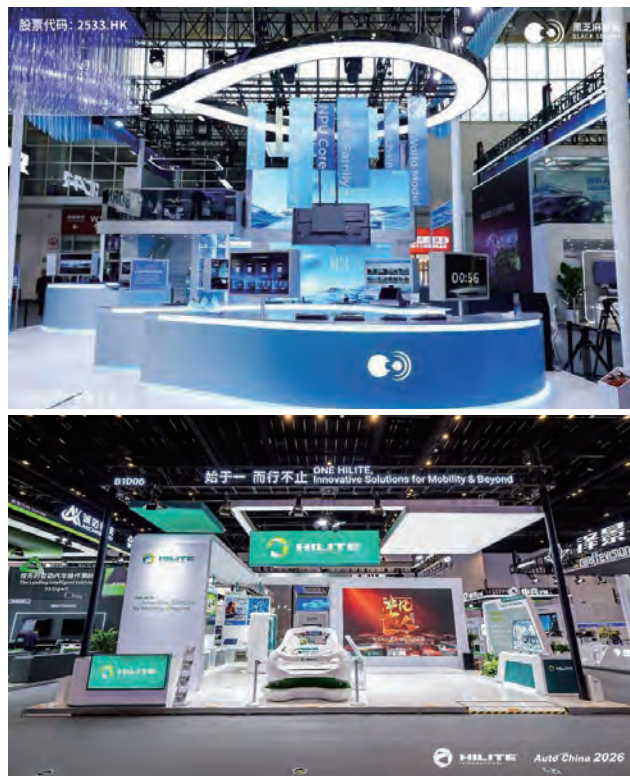
海力达：驱动可持续的出行未来

北京车展期间，海力达举办以“驱动可持续的出行未来”为主题的2030全球战略发布会。本次活动邀请了众多合作伙伴与行业嘉宾出席，共同见证了海力达面向未来的战略蓝图与创新技术实力。

海力达全球CEO沈俊豪正式发布2030战略，标志着海力达迈入系统性发展的新阶段。2030战略确立了清晰的愿景：“成为以领先技术与先进制造驱动的世界一流企业，为所有伙伴创造可持续价值。”这一愿景将全球海力达人紧密连接，它代表着卓越、长期效益和可持续价值创造。

为实现这一目标，海力达将进一步整合在软硬件开发、液压与流体管理、机电一体化、热管理系统、氢能技术等领域的核心研发能力，并加速推进智能制造体系的数字化转型。2030战略与海力达核心价值观——责任，创新，廉正，合作密不可分。这些价值观是全球海力达人协同合作的基石。

战略执行将依托全球化运营布局，其中常熟工厂的扩建成为支撑业务增长的重要一环，是海力达持续深化“在中国，为中



国；在中国，为全球”的承诺。同时，中国智能工厂在碳减排与能效提升方面的实践，也进一步体现公司在可持续发展领域的持续投入。

此次战略发布不仅明确了海力达在汽车产业变革中的定位，更彰显了其以领先技术和先进制造为驱动，并且坚定推动企业向可持续出行以及非车领域的业务拓展。



地平线：集结全栈技术成果，加码智驾生态布局

地平线携最新发布的中国首款舱驾融合整车智能体芯片地平线星空®（Horizon Starry®）、中国首个整车智能体操作系统地平线KaKaClaw咖咖虾™、全场景辅助驾驶系统HSD V1.6，以及征程家族产品重磅亮相。

从芯片到软件，从智驾到智舱，地平线首次面向公众完整呈现其整车计算战略版图，全方位诠释“物理世界数字大脑”的全栈能力。同时，通过沉浸式互动体验，让用户亲身感知智驾科技如何真正实现“懂路、懂人、懂用户、懂生活”——这是地平线对“科技赋能人类生活”的理解，也是地平线对“始终追求用户价值”这一初心的回应。

在“懂路”智能驾驶区，征程全系列及HSD集中亮相。作为行业领先的智驾科技企业，地平线以47.7%的市占率蝉联自主品牌ADAS市场冠军，同时，地平线跻身城区NOA及以上高阶智驾芯片TOP 3。地平线产品解决方案已获得27家OEM（42个OEM品牌）采用，前十大中国OEM均为地平线客户，实现“每三辆智驾汽车里面，就有一辆地平线”。

在“懂用户”价值展区，地平线将智驾数据转化为可感知的用户价值，现场智驾大数据看板实时滚动显示智驾总里程及车辆激活数量，弹幕互动墙支持观众扫码留下自己的智驾体验。

在“懂人”舱驾一体区，地平线星空®芯片和地平线KaKaClaw咖咖虾™迎来首次面向公众的近距离展示。

“懂生活”机器人与万物智能区，集中展现地平线技术外溢能力。



四维图新：展现全栈量产方案及具身智能赛道新能力

四维图新以“智见新境”为主题，携AI驱动的全栈汽车智能化量产方案及具身智能新赛道能力亮相2026北京车展，并首发智能体数据综合解决方案，与全球车企及先进技术公司共赴AI带来的产业智能化盛宴。

当前，智能网联汽车产业进入“决赛圈”，国车加速出海、舱驾智能化快速渗透已成行业主线。面对激烈竞争，四维图新全栈产品组合以“低成本、高体验、快出海”为策略，打出量产致胜的稳健解法。

“新鉴智”业务整合后，低中高全栈产品在量产落地方面均取得可喜进展。

● 基于地平线征程6B芯片打造的PhiGo Entry行泊一体方案，以千元以内成本实现“行泊性价比方案样板”，累计定点超300万套，于4月底在头部跨国车企实现量产交付。

● PhiGo Pro 7V鱼眼高速领航方案已完成征程6E平台电、油车型业界首发量产，将进一步下探复制至10万元以内车型。

● PhiGo Max端到端城区领航方案已实现征程6P第三方首发定点，同时，方案预留“L3级”智驾升级空间，将于2026年年内首发搭载至某新势力旗舰车型。

车展期间全新发布的一站式全球导航解决方案，整合12大品类、超50款生态应用，支持“一车一策”定制，3~6个月完成交付，实现全球导航本地化落地。

四维图新始终坚持以量产落地为最终检验标准，量产落地背后是千万公里路测和极端工况验证，也是数据积累的最核心路径，是进入汽车智能化未来唯一的“通行证”。



仁芯科技：国产高速传输芯片加速上车

仁芯科技R-LinC全系产品与方案重磅亮相北京车展，全面呈现面向智能驾驶与智能座舱的高速数据互联全栈解决方案，其中，32Gbps车载高速SerDes座舱新品更是引爆关注，成为本届车展上国产高速互联芯片领域的核心焦点。

随着智能座舱向多屏、高分辨率、高刷新率方向快速发展，显示链路对带宽与传输质量提出了更高要求。目前行业主流量产方案大多停留在6~12 Gbps，面对多屏4K甚至8K的座舱需求已逐渐力不从心，一些典型方案虽通过双通道最高可支持到24 Gbps甚至27 Gbps，但若若要支持32 Gbps则需对信号进行压缩，这在高刷新率、高分辨率场景下可能会对用户体验造成一定影响。

仁芯科技此次展出的32Gbps车载显示SerDes芯片，正是在这一产业痛点下应运而生。32 Gbps的传输速率，意味着它可以同时承载多路未压缩的高清视频信号，为仪表盘、中控屏、副驾娱乐屏、后排显示屏等提供充足的带宽保障。该芯片支持全速率无损DP接口，加串端支持4路4K显示屏，配合菊花链功能可驱动多个

显示屏，此外，解串端集成桥接与功能安全显示功能，在保障系统可靠性的同时，可有效简化整车线束与架构设计。

与行业主流方案相比，仁芯科技的32Gbps芯片实现了跨越式提升，在不压缩画质的前提下，一颗芯片可以完成过去多颗芯片才能承载的任务。对于主机厂而言，这不仅意味着系统设计的简化，更直接带来线束成本和开发复杂度的降低，为未来座舱更高分辨率、更多屏幕的演进预留了充足空间。



Unity中国：发布AI OS 3D空间智能座舱，加速驶入智能体时代

Unity中国在北京车展上正式发布AI OS 3D空间智能座舱。

AI OS 3D空间智能座舱旨在解决AI时代原子化内容与多模态数据的展示难题，以统一的空间化体验层融合承接AI的多模态输出，为整车厂商提供向空间感知+AI智能体交互转型的技术解决方案，推动智能座舱从3D HMI迈入空间智能座舱的新阶段。

AI OS 3D空间智能座舱的核心，是围绕人、车、环境融合，建立了一套完整的智能体服务架构。

在数据层面，驾驶行为、用户画像、健康状态、交互偏好等用户多维数据，交通生态、天气状况、周边设施等环境数据，以及车辆传感器、雷达、摄像头等车端数据被统一接入，形成多源融合的感知基础。

在服务层面，AI智能体基于融合数据完成意图识别与任务编排，借助长短时记忆机制持续学习用户习惯，从当下围绕车控、音乐、导航、知识问答等原子场景的主动服务，逐步演进为情绪主题、瞬息扫描、周边自驾推荐、车友社交等覆盖更广泛生活场景的智能体矩阵。

在呈现层面，团结引擎将感知数据与生成式内容融合，在统一的空间交互容器中完成空间化表达，从一个个割裂的App界面，融合为一个连续的、沉浸的3D空间。

在生态层面，Unity中国正在构建全链路开放的空间智能OS生态，让整车厂、芯片厂商、AI伙伴与内容开发者在同一平台上共建共享。围绕团结引擎，目前已形成包括Qualcomm、NVIDIA、百度、高德、腾讯云等在内的完整合作伙伴网络。



商汤绝影：舱驾一体全场景智能体产品亮相北京车展

商汤绝影正式发布面向舱驾一体全场景智能体的智能座舱与智能驾驶全系智能体产品。

作为专注于汽车行业的AI公司，商汤绝影首发Sage Box



（千机智盒），以Sage端侧模型、千机系统（Sage OS）与New Member原生智能体三层架构，打造可进化的车载自主智能大脑，实现“一脑多形”赋能全场景终端；“家庭新成员”New Member全新升级，实现从“会聊天”到“能干活”的核心跨越，突破传统座舱交互边界。此外，商汤绝影的情感搭子、安全卫士、交互达人、出行伴侣等座舱智能体创新产品也相继亮相，全场景守护出行体验。

面向智能驾驶智能体构建，商汤绝影生成式智驾迭代升级，重磅推出R-UniAD 2.0，融合多模态交互、开悟智驾世界模型、强化学习，全场景性能超越人类驾驶，构建覆盖L2~L4全等级自动

驾驶的全套技术范式。商汤绝影重磅推出SenseAuto Go Robotaxi舱驾融合方案，构建Robotaxi全新舱驾一体超级智能体，联手T3出行，将于2026年年内全面启动试运营Robotaxi。

本届北京车展亮相的New Member 2.0，实现了从“会聊天”到“能干活”的核心跨越。它可支持模糊意图导航，结合用户记忆与场景信息规划个性化行程；能同步识别、处理多人指令并一键执行任务，突破传统语音交互的局限；更能打通人、车、家、办公场景的边界，实现多端智能体的无缝协同，为用户打造全场景连贯的智能体验。



航盛：发布AI Car时代三大技术底座，让油电同智从愿景走向现实

深圳市航盛电子股份有限公司（以下简称“航盛”）在北京国际车展重磅发布面向AI Car时代智能汽车的三大核心技术底座：孔明3.0新一代高阶智能驾驶解决方案、DSSAD高安全高可靠自动驾驶数据记录系统，以及墨子3.0中央计算平台与墨鸢AI OS软硬件全栈解决方案，成为本届北京国际车展的一大亮点。

孔明3.0新一代高阶智能驾驶解决方案致力于解答“极致性价比”这一核心命题，通过“软硬一体”的深度协同，重新划定高阶L2辅助驾驶的准入门槛。

航盛发布的自动驾驶数据记录系统（DSSAD），是为智能驾驶时代量身打造的可信基石。该系统严格符合GB 44497-2024国家标准，能够完整、可靠地记录车辆运行状态、自动驾驶系统指令、环境感知信息及驾驶员操作等关键数据。

航盛墨子3.0中央计算平台与墨鸢AI OS智能操作系统软硬一体全栈方案，是航盛在面向AI Car时代新一代智能汽车的全新答卷，推动汽车从执行指令的“功能盒子”进化为理解需求的“智能伙伴”。AI定义汽车的关键前提，在于更强大更集中的中央计

算平台。墨子3.0实现了整车“五域融合”的架构跃迁，将座舱、智驾、网联、车控及端侧AI的算力进行集中调度。

此外，航盛还全面展示了“1+2+N”产品阵列，涵盖智能驾驶、智能网联、智能交互、声学系统、新能源及控制电子等汽车产品，以及机器人、低空经济、微电网等新兴产品。



星驱科技：高效集成，打造电驱核心技术壁垒

星驱科技携高集成电驱总成及部件、极充设备等30余款产品亮相北京车展，全面展示智能出行新范式。

在电驱领域，星驱科技带来了可覆盖混动与纯电的多款高效、高集成电驱总成产品，全面适配乘用车与商用车等不同车型。其中，900 V高性能镁铝合金同轴双电驱总成TP501通过应用硬模半固态镁合金压铸壳体，有效减重30%，满足高端市场的高性能需求；紧凑型高性能电驱总成P600集成行业领先的Mini-Pin绕组与0.2 mm超薄硅钢片，在大于750 V工作电压下可实现92.4%的CLTC综合效率。

本届北京车展，搭载900 V高压快充平台的车型集中亮相，高续驶、充电快成为众多车型的核心卖点，星驱科技带来的900 V高压平台系列产品底盘也深受关注。该底盘将EDU、ODP、ADCU、PCMU、BMS等核心单元融为一体，直观展示了从高压驱动到智能域控、从能量管理到全域安全的系统能力，完整诠释了星驱科技全面的产品布局与高压架构下的集成能力。

电驱系统是智能出行的核心动力来源，而充电桩则是星驱面向消费者端的关键产品线。在充电领域，星驱构建了从7 kW家用交流桩到1920 kW液冷极充的全功率段矩阵：WAC01、WPC01小巧轻便，支持即插即充与远程运维；IPC 04快充桩兼容全球超99%的车型，满足欧洲、东南亚、中东等市场标准；而HPC V4.0超轻液冷极充单手即可轻松操作，极速快充引领行业。**A**



全球聚光，百花竞放： 罗兰贝格专家解读北京车展

文/罗兰贝格

作为全球汽车产业最具影响力的顶级盛会之一，2026（第十九届）北京国际汽车展览会已正式拉开帷幕。过去两年间，国内外汽车产业格局经历了深刻的重塑，国内市场内卷竞争中逐步探求健康增长之路，全球业务多重夹击下实现高质突破。2026年一季度的行业成绩单更是如此：产销总量回调、竞争格局洗牌、出口表现亮眼，多重分化态势交织并存，反映出中国汽车产业正处于存量深耕与结构迭代的关键转折期。

值此产业变革的关键节点，国内外主流整车企业与零部件企业在车展期间发布的新品车型与战略动向，既是对一季度市场态势的行业性回应，也传递出各主体对未来本土化深耕与国际化布局的战略意图。由此，罗兰贝格专家从八个关键维度，系统解读当前汽车产业的动态演变和车展关注。



郑赞
罗兰贝格全球高级合伙人
亚洲区汽车业务负责人

主题解读：领时代、智未来

北京车展的主题“领时代·智未来”是对中国汽车产业当下现状、竞争焦点和未来方向的精准提炼。

回顾近年主题演变，上一届北京车展聚焦“新时代、新汽车”，从“新时代”到“领时代”，正是中国汽车产业身份的根本性跃迁：从追赶者、同行者蜕变为未来的定义者。

“领时代”生动彰显了中国汽车产业在全球格局中的主动地位，也体现了“十五五”阶段的主导意识与产业自信。过去五年，中国车企凭借智能电动技术的商业化提速，在产品定义、技术创新和前瞻科技应用上，已从技术追赶者成长为技术引领者与标准制定者。同时，扎实的国内消费基础与全球化进程的加速，进一步巩固了中国在汽车需求规模与市场领导力上的双重角色。

“智未来”则精准锚定了未来十年汽车产业竞争的核心。智能座舱、智能驾驶、智慧出行与智慧生活已不再是产品层面的局部创新，而是对未来出行场景的系统性重构与再定义。这四大智能要素相互融合，正推动产业竞争从单一功能比拼转向全场景体验闭环，从硬件参数较量升维至数据能力与生态服务之争。

自主的精进：一条从未停歇的向上之路

对于自主品牌车企而言，过去三年实现了市场份额的快速攀升。与销量增长这一主线相伴而行的是一条从未停歇的“品牌向上之路”。相较于BBA等传统豪华品牌，近年来自主品牌的向上路径可谓另辟蹊径：他们正在塑造新时代的“潮奢”格调，引发了“二线城市亦有高端”的广泛共鸣，以及“我的家乡精神”的身份认同。

如果说传统豪华世界的根基是精密机械主义的代际传承，那么，新时代的向上之路则是智能与科技的持续进化。在本届北京车展上，我们聚焦自主车企在品牌向上与时代精神铸造方面带来新的价值表达。尤其对于多品牌布局的整车集团而言，各品牌之间的价值区隔、互补关系以及对母品牌的战略托举，更为值得关注。



施志刚
罗兰贝格汽车营销大使兼合伙人



徐虎雄
罗兰贝格全球合伙人

合资的反击：一场没有退路的“诺曼底登陆”

2026年第一季度，自主品牌市占率已突破68%。合资车企正面临“燃油车下滑、电动化掉队”的双重挤压。然而，凭借燃油车时代积累的庞大利润池，合资车企仍拥有反击的资本。

在北京车展上，我们清晰地看到这一变化：合资车企不再简单导入海外车型，而是依托中国产业链，在中国开发增程与纯电产品。在智能化和座舱领域，全面拥抱中国方案，落地“在中国为中国”，开始构建“在中国为全球”。尽管方向清晰，决心可见，但落地速度与执行深度距离“彻底本土化”仍有差距。这一轮的反击虽仍难以让合资车企重夺市场主导权，但有望止住份额的持续下跌。头部合资车企或在下半年实现新能源销量的止跌回升，掉队者将加速边缘化。展望2026年下半年，中国车市或将从这两年的“自主单边狂飙”走向“自主主导、合资局部反制”的新格局。

消费的重构：一次从“价格战”到“价值战”的理性回归

中国车市正经历深刻的品牌祛魅。调研数据显示，在预算30万元以上的新能源意向用户中，考虑传统豪华品牌的比例已降至40%以下。2026年3月，乘用车零售均价回升至17.5万元。当政策为无序“价格战”画下红线，消费者对单纯降价正在脱敏，他们从盲目的品牌崇拜转向为产品的“含金量”买单。

本届北京车展，我们直观感受到车企竞争逻辑的根本性扭转，高阶智驾、800 V高压平台等将密集下沉至20万元级主流市场。车企的竞争焦点不再是“我有你无”，而是如何通过技术平权与可靠性承诺，证明其“品牌价值”远超“产品价格”。此外，顺应年轻群体线上社交化趋势，更重要的是将品牌优势转化为用户可感知的情绪价值与信任溢价。



戴江宁
罗兰贝格全球合伙人



张强
罗兰贝格副合伙人

部件的裂变：“冰火两重天”的战略突围

在罗兰贝格常年跟踪分析的约30个汽车零部件品类中，中国市场中65%以上的企业在过去三年连续亏损或利润下行，承受着巨大的业绩压力。与此同时，宁德时代第一季度的归母净利润高达207亿元，同比增长48.5%。财报一出，市场反应强烈：不是零部件企业普遍不挣钱，而是钱正加速流向具有核心竞争力的头部企业。

在这样高度分化的市场中，车展上的零部件企业又将交出怎样的利润下滑应对答卷？首先，单纯的“卷”成本已不可持续，企业亟需自上而下聚焦关键要素，以技术创新构筑护城河。零部件产品的技术创新也将是有效赋能下游车企产品竞争力的关键。此外，零部件企业能否积极拓展第二增长曲线，强化产业链上下游整合同样值得关注，机器人、AI数据中心、绿色能源等新兴场景的更多延伸亦是新的观察方向。

能力的跃迁：从“中国橱窗”到“全球考场”的聚光灯下

中国车展的海外经销商与国际观众参与规模屡创新高：从2024年的2.8万人跃升至2025年的6万余人，中国车展正成为一场全球性的技术博览会。本届北京车展集中呈现新豪华、新越野、更智能的产品矩阵，已然成为海外渠道商捕捉市场风向的核心罗盘，以及海外车企高管密集考察的“技术春令营”。

值得关注的是，合资品牌正加速推出“在中国为中国，在中国为全球”的本土化与全球化双重产品，接受全球市场的严苛检验。在全球能源格局深度重构的背景下，本届北京车展的新能源智能车已发展到何种水平？还将涌现哪些颠覆性产品推向海外市场？这些问题不仅关乎每一位海外经销商的发展，更定义着全球汽车产业竞争的新坐标。



周梦茜
罗兰贝格合伙人



庄景乾
罗兰贝格合伙人

科技的共融：一场整零重构的价值博弈

国内车市的“价格战”已从整车售价向技术成本纵深蔓延。随着高阶智能驾驶前装渗透率预计突破60%，技术迭代与“科技平权”正成为竞争主线，倒逼全产业链以更强的技术创新能力应对成本压力和市场分化。

本届北京车展不仅是整车展示的舞台，更是科技供应链话语权转移的关键现场。华为乾崮、宁德时代等供应商首次大规模进入主展馆，与车企同台竞技，集中展示新一代中央计算架构、舱驾融合与“车路云一体化”最新进展。BBA也携全新纯电车型亮相，聚焦“中国专属设计”与本土智驾方案的应用，试图借助技术适配收复市场。2026年下半年，随着车展新技术车型进入集中交付，竞争焦点将从配置堆叠转向用户实际体验的差异化，“科技价值”和“智能生态”的落地验证将带来新的挑战。

赛道的延展：从“造车”到“造未来”的跨界探索

2026年，全球人形机器人整机预计出货量约6.3万台，相比于2025年的1.8万台将快速增长，中国占比预计超过60%。被视作发展元年的远非具身智能和eVTOL这两大新赛道，不少新领域值得挖掘。汽车、人形机器人、低空经济在供应链上的技术与部件协同度可达60%以上，且这两大新赛道中超过一半的参与者来自汽车产业。当汽车玩家开始抬头“向上看”，当四个轮子变成“两条腿”，地面上的内卷或许也将迎来新的解法。本届北京车展，我们看到更多的产业融合与延伸——它们不再作为迎宾的公关道具，而是作为企业的第二增长曲线；我们看到更轻、更高强度的硬件，更灵巧的手，更智能的软件，更环保的材料，一并运用于更真实的场景之中。



时帅
罗兰贝格全球合伙人



吴钊
罗兰贝格全球合伙人

资本的洗牌：投资并购东风再起

在上一轮新能源与自动驾驶的投资热潮退去后，中国汽车产业的投资并购活动曾一度陷入低谷。然而，随着前瞻技术加速落地、中国技术标准逐步引领全球，叠加港股上市热潮的兴起，过去一年汽车行业的投资并购热度再度回升。

下一代电池技术与电池生态的资本投入屡创新高；Robotaxi与Robotruck的规模化商业应用催生新一轮融资需求；车载半导体国产化进程提速；机器人与eVTOL的延伸拓展正成为企业第二增长曲线的重要驱动。这些技术商业化的背后离不开产业资本的持续助力。在飞轮效应推动下，商业化进程的加快也将进一步撬动更多资金关注。

与此同时，全球汽车产业的淘汰赛正催生整合与跨境并购机遇。在智能制造与新全球化的背景下，部分企业或难以及时完成自我调整，但其长期积累的产业体系、制造能力及海外资源，正成为头部企业探讨产业补强整合的重点关注。车展上，车企、零部件和科技企业的战略动向和资本创新合作值得关注。

全球汽车产业正经历一场马拉松式的深度变革，而创新舞台的重心正在不可逆转地向东转移。中国汽车企业的全球影响力持续攀升。尽管销量博弈、盈利压力、资金紧张、人才争夺乃至企业生存危机，仍是当前行业普遍面临的严峻挑战，但长期竞争的终点线上，全球舞台的机遇曙光已然显现。▲

2026北京车展，见证中国汽车产业的全面崛起

文/梅卿

以“领时代·智未来”为主题的2026北京国际汽车展览会，全面展现了自主品牌崛起、新势力破局、合资转型、跨界入局、供应链升级的新图景，回归技术竞技本色。北京车展以“格局重塑、技术突围、路径分化、生态融合”为鲜明特征，清晰勾勒出车企跨界融合、零部件体系升级的行业新图景，揭示了全球汽车产业“下半场”洗牌的深层逻辑。

产业格局重构：多元主体博弈，跨界融合成新趋势

北京车展成为全球车企战略博弈的核心战场，中国品牌、合资豪华、新势力与科技跨界企业多元共存、深度竞争的格局全面成型，车企跨界融合、跨界布局成为打破行业边界、激活产业活力的重要路径。

自主品牌：从规模扩张到价值引领，筑牢产业核心话语权

本届北京车展，自主品牌稳居绝对C位，呈现出高端化突破、全栈技术自研、全球化布局的三大特征，成为驱动中国汽车产业向上的核心力量。自主品牌已掌握新能源市场主动权，以全栈自研为核心，展示从整车到零部件的自主成果，实现高端化与技术化的双重突破。无论是电动化核心技术的迭代，还是智能化系统的自主研发，自主品牌均展现出引领行业的实力，同时积极推进跨界合作，构建自主可控的产业生态。

从参展规模看，自主品牌尽显底气，比亚迪、奇瑞包下整座场馆，吉利、长城独占半边展馆，展台规模与曝光度远超多数合资与豪华品牌，产业话语权实现质的飞跃。产品端，自主品牌全面“向上”突破，高端化赛道竞争激烈，多款旗舰车型全球首秀，打破外资豪华品牌的长期垄断。技术层面，自主品牌实现三电系统、智能驾驶、车载芯片、整车架构的全栈自研可控，智能驾驶算法、中央计算平台、具身智能、多模态车载大模型等前沿技术从“概念”走向“量产”。

比亚迪集结旗下王朝、海洋、腾势、方程豹、仰望全品牌矩阵，海狮08、海豹08等车型集中亮相，兆瓦级闪充技术与固态电池研发成果同步展示。红旗、长城、奇瑞等品牌同步发力，红旗品牌携红旗、红旗天工、红旗金葵花三大子品牌全新产品阵容重磅亮相，长城汽车带来全场景产品矩阵，与此同时，自主品牌加速全球化布局，多款首发车型同步面向全球市场，依托成熟产业链与技术优势加速出海，以“中国智造”定义全球汽车产业新高度。

新势力：差异化突围，聚焦智能场景创新

新势力车企延续差异化竞争思路，聚焦智能化、场景化创新，同时积极布局跨界融合，与科技企业、零部件企业深度绑定，完善自身产业布局。蔚来公司携NIO蔚来、ONVO乐道、firefly萤火虫三大品牌11款车型、12项全栈技术集体亮相；全新理想L9 Livis在车展亮相；小鹏集团展示全明星产品矩阵，包括全新车型小鹏GX、全新一代人形机器人IRON、“陆地航母”分体式飞行汽车等，展现集团在物理AI矩阵的前沿成果与全场景布局。

合资品牌：加速本土化转型，全力突围

面对中国汽车产业电动化、智能化的浪潮，以及自主品牌与新势力的双重挤压，合资品牌在本届北京车展全面加速转型，聚焦“本土化”与“电动化”，书写“在中国，为全球”的全新篇章，呈现全面电动化、技术本土化、供应链本地化、产品中国化、价格下探、品类扩容的特征，试图重塑市场竞争力。宝马、奔驰、奥迪等合资品牌带来强大的新能源参展阵容，多款纯电车型迎来全球首发、中国首秀。主流合资品牌则全面推进电动化落地，现代汽车发布深耕中国新战略；丰田、大众等品牌加速导入混动与纯电技术，缩小与自主品牌的技术差距。

在技术与产品本土化层面，合资品牌引入中国技术，加大本土研发投入，推出更贴合中国消费者需求的电动化、智能化产品，同时加强与中国本土零部件企业的合作，试图在激烈的竞争中守住市场份额，实现被动破局向主动突围的转变。重返北京车展的东风标致、东风雪铁龙也收获不少关注，东风标致发布品牌焕新战略并带来多款概念车，雪铁龙暨东风雪铁龙带来亚洲首秀的雪铁龙ELO概念车、FE方程式赛车等车型。

跨界入局：科技企业打破产业边界

本届北京车展最大亮点之一，是科技企业跨界造车成为新趋势，以追觅科技为代表的跨界新势力携自研技术与全新商业模式

入局，开辟高端出行新赛道。追觅科技作为跨界造车的代表，以独立展位首次亮相北京车展，Nebula NEXT 01与Nebula NEXT 01X成为全场焦点，同步亮相前沿技术，依托机器人同源技术积淀与中国成熟产业链，实现技术跨界赋能。这类跨界科技企业的加入，不仅丰富了汽车产业的参与者阵营，更带来了全新的技术思路和产业理念，推动汽车与家电、智能设备、机器人等领域的跨界融合，打造“车家互联、智能联动”的全新出行生态。

跨界合作成果丰硕，华为、宁德时代、地平线等科技企业深度赋能整车制造，从芯片、电池到智驾系统提供全栈解决方案；小米等科技企业也深度布局汽车领域，以“用户思维、快速迭代、生态整合”的新模式，推动汽车从交通工具向高阶智能体演进。

传统车企不再局限于整车制造，纷纷跨界布局动力电池、智能芯片、充电基建等领域，实现“整车+零部件+服务”的全链条覆盖；新势力车企与科技企业、家电企业深度合作，打造“车家互联、智能联动”的出行生态。车企跨界的核心逻辑，是打破产业边界，通过多元布局分散风险、培育新增长点，同时整合上下游资源，强化产业链话语权，契合“车+万物”的未来产业趋势。

前沿技术：从概念到量产，重构竞争内核

车展不仅是新车的秀场，更是全球汽车前沿技术的比拼舞台，本届北京车展的核心看点是技术兑现与体系升级：电动化从“续航竞赛”转向“补能效率+安全+成本”综合比拼，智能化从“概念验证”进入“L3量产+AI大模型上车”的商用元年，而核心零部件作为技术落地的基础，迎来全方位迭代，成为支撑产业变革的核心力量。

电动化：效率为王，核心技术持续突破

电动化领域，800 V高压平台已成为高端车型标配，快充技术接近燃油车加油效率，彻底缓解里程焦虑。动力电池技术持续迭代，半固态/全固态电池、钠离子电池集中亮相，能量密度与安全性同步提升，成本逐步下探；纯电专属平台全面普及，电池底盘一体化（CTC）技术落地，实现车身轻量化与续驶提升的双重目标。与此同时，车企与电池企业跨界合作愈发紧密，共同推动动力电池技术的规模化应用，完善充电基础设施配套，构建“技术+基建”的完整电动化生态。

智能化：L3规模化落地，跨界技术深度融合

2026年成为L3自动驾驶量产元年，全国23城开放高速/快速路L3合法路段，明确权责划分，L3级自动驾驶技术实现规模化落地，逐步下放至中高端车型。智驾芯片、激光雷达等智能化零部件实现国产突破，算力与探测精度大幅提升，成本持续下降，为智能化普及提供支撑。AI大模型全面上车，推动智能座舱向“多

模态交互、场景化服务”升级，语音、手势、视觉融合控制成为主流，实现车家互联、移动办公等多元化功能，推动汽车从“交通工具”向“智能移动空间”进化。此外，飞行汽车、智能机器人等前沿产品同台展示，拓展出行边界，勾勒出“车+万物”的未来生活图景。

零部件与供应链：全链自主可控，重塑全球产业分工格局

本届北京车展的另一核心突破，是零部件与供应链企业从“幕后”走向“台前”，整车企业与供应链企业同馆展示、深度绑定，中国汽车供应链实现从“低端配套”到“全链自主可控”的跨越。与以往零部件供应商集中在独立外围展区不同，本届北京车展将整车与供应链企业密集编排于同一展馆：宁德时代与宝马、保时捷同馆，自动驾驶公司轻舟智航毗邻大众集团，芯片企业黑芝麻智能与奇瑞同馆，形成“整车+零部件”协同展示格局，凸显供应链的核心价值。

核心零部件领域，中国企业已实现全面突破，电池、芯片、智能驾驶等关键领域打破海外垄断、技术对标国际。宁德时代、比亚迪刀片电池占据全球主导地位；黑芝麻智能、地平线等实现车规级芯片量产；轻舟智航、元戎启行提供全栈智驾解决方案。零部件企业与整车企业、科技企业的跨界协同愈发紧密。整车企业深度参与零部件研发，推动零部件与整车的适配性提升。零部件企业与科技企业合作，将AI、大数据、精密制造等技术融入零部件生产。此外，供应链层面，中国汽车产业构建起全球最完整、响应最快、成本最优的产业链体系，实现全链条自主可控。

总结

北京车展恰逢全球汽车产业电动化、智能化转型的关键节点，既是中国汽车产业创新实力的集中展示，也是全球产业趋势的风向标。对中国而言，自主品牌通过技术突围实现从“跟随”到“引领”的跨越，高端化、全球化进程加速，为产业高质量发展注入动力；对全球而言，北京车展搭建起中外车企交流合作的平台，推动技术标准互认、产业链协同，助力全球汽车产业向绿色、智能、包容方向发展。然而，规模与技术的领先不等于终局。但北京车展也暗含警示：行业利润率持续承压、淘汰赛加速、全球化面临地缘阻力。中国汽车产业从“规则定义者”迈向“规则引领者”，仍需在基础软件、芯片架构、全球标准等领域补课。

未来，随着电动化、智能化、网联化的持续深化，中国汽车产业将以技术创新为核心、以产业链为支撑、以全球化为方向，持续引领全球汽车产业变革。A

技术爆发新时代，法雷奥以“中国速度”奔赴新程

文/陈琦

法雷奥凭借极致创新与精益制造的独特优势，持续提升技术实力，为中国及全球的合作伙伴提供更安全、更智能、更可持续的技术。与此同时，随着中国汽车市场从激进的规模扩张迈入技术爆发新时代，法雷奥重申其品牌定位：成为汽车行业关键参与者的战略合作伙伴，以“中国速度”交付前沿技术。

2026北京车展期间，法雷奥携创新成果亮相现场，以高科技解决方案引领技术新时代。随着中国汽车市场从激进的规模扩张迈入技术爆发新时代，法雷奥重申其品牌定位：成为汽车行业关键参与者的战略合作伙伴，以“中国速度”交付前沿技术。

法雷奥集团首席执行官Christophe Périolat表示：“‘健身中心’的比喻精准概括了中国市场的高速发展态势。如今，随着市场进入技术爆发期，耐力与规模已经与速度同等重要。在市场的激烈竞争格局中，车企需要既能提供前沿创新、又能保障完美工业化落地的合作伙伴。法雷奥凭借庞大的本土化布局引领这一变革，我们在中国拥有10个研发中心和超过4300名工程师，以严苛的‘中国速度’交付法雷奥在电动化、高级驾驶辅助和智能照明领域的先进解决方案。”

可以看到，法雷奥凭借极致创新与精益制造的独特优势，持续提升技术实力，为中国及全球的合作伙伴——无论是行业领军者还是新势力——提供更安全、更智能、更可持续的技术。

面向下一代出行的战略创新

法雷奥在本届北京车展展出了一系列以“中国速度”打造的集成系统，大幅缩短开发周期以匹配本土创新节奏，同时坚守全球最高的安全标准。

以“中国速度”推进电动化：法雷奥创下了从概念到工业化的全球新标杆，其五合一“深度集成”模块和下一代双逆变器均于2026年年初实现量产。这种敏捷性在CES上已经获得赞誉，紧凑型五通制冷剂阀荣获2026年CES创新奖，该产品替代四个独立阀门，重量减轻，系统复杂度降低，并优化了车辆续航。为赋能软件定义汽车（SDV），Predict4Range软件可优化能源使用，将续航里程提升多达24%；而浸没式冷却技术则是5C超快充（12 min充至20%~80%）的关键支撑。通过法雷奥eSilentFlow



法雷奥中国总裁 周松

超扁平前端冷却模块（节省100 mm垂向空间），法雷奥正在重新定义高性能、可扩展的电动化架构。凭借搭载氮化镓（GaN）和平面变压器技术的最新一代车载充电机与直流转换器，法雷奥大幅提升了功率密度，实现了更紧凑的设计和更高的效率。

高级驾驶辅助与互联系统：随着中国规模化部署L3及以上级别高级驾驶辅助，法雷奥为这场变革提供了关键的“眼睛”。法雷奥SCALA™ 3 EVO激光雷达可在挡风玻璃后方每秒扫描环境25次，是安全驾驶辅助的关键组件。法雷奥还通过智能安全360（VSS360）系统推动高端安全技术的普及，该系统现已为大众市场提供高速导航辅助驾驶（NOA）功能。除安全辅助外，法雷奥还通过虚实竞速（Valeo Racer）沉浸式XR游戏体验重新定义车内体验——它利用车辆实时感知数据和ADAS传感器，将旅途变成实时游戏竞技场。



重新定义安全与造型：法雷奥将硬件卓越性与软件智能相结合，打造下一代视觉解决方案。法雷奥展示了为小鹏P7打造的突破性前照灯系统，集成了“贯穿式”装饰条，呈现1.5 m的连贯光带，打造出大胆现代的美学风格。通过与光峰科技（Apoptronics）的战略合作，法雷奥还推出了彩色超高清激光投影技术，将前照灯转变为多功能工具，既能投射导航信息保障安全，也能提供沉浸式户外娱乐。

值得一提的是，法雷奥正利用其在感知、运动和人工智能领域的深厚专业知识，加速人形机器人在工业领域的应用。举例而言，法雷奥在南京设立“人形机器人训练中心”，推动其在工厂的落地应用。法雷奥在北京车展展台上首次进行相关演示，彰显其在该领域的技术能力。

另外，法雷奥还掌握了一套完整的车规级软件和硬件产品组合，可适配人形机器人和自动导引车（AGV）的需求。除了在法雷奥自有工厂部署机器人外，集团还面向潜在客户的相关解决方案。

成为中国汽车行业的核心参与者

自1994年进入中国市场，法雷奥目前在华拥有22个生产基地、10个研发中心和超过17000名员工（其中包括4300余名工程师），与中国汽车行业的传统车企及新势力车企建立了稳固的合作关系。

2025年，来自中国本土车企的订单占法雷奥在华总订单的63%；中国作为法雷奥全球最大的单一市场，贡献了集团年度销售额的15%。

法雷奥中国总裁周松表示：“要在快速进化的市场中立足，成本竞争力与技术优势至关重要。我们大幅缩短了开发周期以匹

配‘中国速度’，同时始终坚守严苛的全球安全标准。如今，我们不只是进行本地化生产，而是与客户共同创新。”

举例而言，法雷奥实现了碳化硅（SiC）逆变器和深度集成功率电子模块的本土化生产。通过在本地制造这些核心部件，法雷奥为中国车企的动力系统带来了约5%的效率提升，直接转化为车辆更长的续航里程和更低的电池成本。周松指出：“我们不再只是交付硬件，而是提供定义现代汽车的解耦式软件架构。”

中国已稳固确立其作为全球汽车行业“健身中心”的地位，正从激进的规模扩张阶段迈向技术爆发阶段。2025年，中国汽车产量达到3400万辆，占全球总产量的三分之一，展现出惊人的市场规模。新能源汽车的转型已成为结构性趋势，占乘用车销量的50%。2025年，包括国内和出口市场在内的新能源汽车总销量达到1650万辆，其中纯电动汽车占比64%。这种高压竞争环境使中国成为全球出口强国，2025年汽车总出口量超过700万辆。对法雷奥而言，这个市场要求极致的敏捷性，产品开发周期已从以年为单位缩短至以月为单位。

中国汽车行业的格局正被一系列战略趋势重塑，其中，软件定义汽车（SDV）和智能驾驶引领变革。汽车已超越单纯的交通工具，成为“第三生活空间”，迎合情感经济的需求，AI伴侣、智能香氛、氛围灯等车内体验增加。法雷奥还见证了“银发出行”革命，专为老年群体设计的安全交互界面。自动驾驶出租车（Robotaxi）已在中国15个城市投入运营，逐渐成为成熟化应用。

此外，2026年是具身智能的分水岭之年，人形机器人开始融入汽车生产线。“轮式机器人”与“双足机器人”的融合，使法雷奥能够将其车规级传感器、热管理、软件和人工智能专业知识应用于更广泛的机器人革命。A

深化本土化价值创造的爱尔铃克铃尔，何以驱动未来？

文/陈琦

以前瞻研发为动力、以量产经验为基石的爱尔铃克铃尔，兼具传承与创新，助力汽车产业实现高质量转型升级。与此同时，其进一步深化本土化价值创造与创新实力，驱动在中国及亚洲市场的可持续增长。

作为全球汽车行业重磅盛会，2026北京车展已成为各大零部件供应商同台竞技、比拼实力的重要舞台。

北京车展期间，爱尔铃克铃尔（ElringKlinger）以“驱动未来，创行新境”为主题，展示其为国际及中国本土主机厂提供的卓越研发能力与成熟量产方案。同时，爱尔铃克铃尔的新能源技术矩阵大放异彩，涵盖从电芯连接系统到结构轻量化，以及高性能塑料的全方位技术布局，彰显其深厚积淀。

借由北京车展这一契机，本刊记者走访爱尔铃克铃尔展台，与爱尔铃克铃尔集团首席销售官（CSO）Dirk Willers、爱尔铃克铃尔集团亚太区销售副总裁陈虎深入对话，围绕本土化战略布局及技术创新思路展开探讨，并对汽车产业的未来动向加以展望。

立足创新策源地 深化本土化战略布局

“中国，不仅是全球汽车技术的创新策源地，更是驱动新能源产业迭代升级的核心引擎。” Dirk Willers精准诠释了中国市场的重要地位。

如今，全球汽车产业迈入转型升级阶段，中国汽车市场凭借蓬勃的活力与开放的态度，持续引领产业发展方向与技术革新潮流。特别是新能源汽车的迅速崛起，令中国成为新一代车辆及动力技术落地迭代的关键阵地，也向世界呈现“中国速度”的动能和“本土创新”的魅力。

对于爱尔铃克铃尔来说，深化本土化战略布局至关重要，不仅要兼顾精益制造及产能升级，更要夯实本土创新研发实力，实现与中国市场的同频共振。



爱尔铃克铃尔集团首席销售官（CSO）Dirk Willers

Dirk Willers坚定地表达了他的观点：“我们正在系统地深化中国乃至整个亚洲市场的战略布局。这不仅体现为本土化产能的提升，更核心的是通过我们全面本土化的创新实力来实现。中国是具有全球影响力的汽车前沿技术发源地，我们正与客户紧密携手，共同塑造面向未来出行的创新成果。”

放眼中国市场，爱尔铃克铃尔在长春、苏州、青岛及天津的基地集研发、工业化及创新职能于一体，汇聚了满足中国市场需求的前沿技术，进一步巩固其作为全球汽车行业技术合作伙伴的领先地位。通过坚定贯彻“本地化生产服务本地市场”的战略，



对于爱尔铃克铃尔来说，深化本土化战略布局至关重要，不仅要兼顾精益制造及产能升级，更要夯实本土创新研发实力，实现与中国市场的同频共振。

爱尔铃克铃尔得以在本土实现协同创新，并高效赋能全球市场。

陈虎告诉本刊记者，爱尔铃克铃尔致力于成为中国乃至整个亚洲市场值得信赖的技术与开发合作伙伴，并聚焦具有全球影响力的新能源汽车应用领域，以技术赋能产业进步。

聚焦新能源市场 技术传承与创新兼具

凭借深厚的技术积淀与前瞻的创新实践，爱尔铃克铃尔已成为汽车行业强大且值得信赖的合作伙伴。

北京车展期间，爱尔铃克铃尔依托其在密封系统、轻量化组件、高性能塑料领域长期积累的材料专长与工艺积淀，展示了一系列前沿驱动技术及可持续出行解决方案。

在电池技术领域，应用于新能源汽车的高度精密电芯连接系统，背后承载着爱尔铃克铃尔10余年的量产经验。该可扩展、定制化的解决方案采用高度自动化工艺制造，能够精准匹配中国及全球市场的需求。

爱尔铃克铃尔已于2025年在欧洲生产基地启动电芯连接系统的大规模量产，并正加速向全球市场推广。与此同时，爱尔铃克铃尔以前瞻眼光看待技术发展，已在研发下一代电芯连接系统，重点聚焦性能的进一步提升、热管理设计优化，以及适用于未来纯电动汽车的新型电芯格式。

除了电池技术，作为高效能、高性能新能源汽车的核心组成部分，爱尔铃克铃尔还提供智能轻量化解决方案，其产品组合包括定制化热塑性塑料组件以及用于动力总成、车身和底盘的混合材料组件，核心优势在于将精密冲压与结构轻量化设计实现了紧

密融合。

在结构性轻量化领域，爱尔铃克铃尔展出了集高硬度与轻量化于一体的全集成式仪表板横梁。依托独特的前沿技术，该产品通过单一工序融合高压金属成型与注塑工艺，在轻量化、空间利用率及成本控制上表现卓越。此外，用于电池系统热绝缘与安全性增强的高性能解决方案ElroForm TP-ECO也在展台脱颖而出，成为现场焦点。

值得注意的是，爱尔铃克铃尔在北京车展期间重磅发布了新一代热管理密封件，进一步彰显其在面向未来的移动出行解决方案领域的技术实力。

据陈虎介绍，该解决方案专为先进的热管理系统打造，不仅能确保热管理阀门的平稳、低噪声运行，还有助于实现车辆温度的精确控制。其精巧的设计有效降低了系统内部的机械负载，从而提高整个热管理单元的效能、可靠性和使用寿命。

“此次亮相的新一代热管理密封件，能够满足从电动汽车、混动系统到内燃机等当前及未来车型更严苛的要求。”陈虎补充道。

写在结尾

以技术研发为动力、以量产经验为基石的爱尔铃克铃尔，兼具传承与创新，助力汽车产业的转型升级。

正如Dirk Willers所言：“我们要把整个价值链全部本土化，涵盖产品开发、生产制造、服务保障等每一个环节。今后，爱尔铃克铃尔将进一步深化本土化价值创造与创新实力，驱动在中国及亚洲市场的可持续增长。” **A**

安波福杨晓明： 中国创新正在重塑全球汽车供应链体系

文/张颖

在2026年北京国际车展上，安波福展示了其在智能化、电气化领域的最新成果。从“在中国为中国”到“在中国为全球”，这家全球汽车零部件巨头正在经历一场深刻的角色转变。安波福中国及亚太区总裁杨晓明博士就国产化战略、中国速度对全球体系的冲击、助力车企出海以及中国技术反哺全球等话题回答了记者的提问。



安波福中国及亚太区总裁 杨晓明博士

记者：很多跨国零部件厂商有一种共同的感受：中国团队正在把他们这种极致的“中国速度”和“高强度竞争意识”反向传导给德国、美国的总部。安波福有没有遇到这种情况？另外，关于您提到的2029年国产化率达到94%，在地缘政治和“中国智造”升级的背景下，是否存在实现这一目标的阻碍？

杨晓明：中国速度和中国团队的创新能力，确实对我们现有的全球体系形成了冲击，但这并非值得焦虑的问题，而是体系升级的必然过程。过去，产品研发、技术创新乃至最原始的核心设计，几乎都在中国之外完成。如今，中国已成为全球最大的汽车市场、第一大汽车出口国，同时在电气化、智能化领域走在世界前列。创新的重心，正从以往成熟的海外汽车市场，转向以中国为核心，这必然带来整个体系的重新调整。

以往依托单一地区搭建的全球研发平台，就能高效赋能全球业务。现在我们面临的新问题是：在中国研发的技术，如何快速实现反向突围，成为全球增长的新引擎？这对体系构成了深层冲击——不仅体现在工作方式上，更在于中国团队在心态、能力乃至语言上，如何逐步走向领导全球研发的角色。与此同时，海外团队也要从以往的主导者，快速调整心态与节奏，适应这一全新模式。

我们正在见证一个良性互动格局的形成。以往技术、资源多单向流入中国，现在正向双向乃至多向流动演变。例如，安波福的前视一体机出海项目中，由中国团队主导研发，算法部分仍由欧洲团队负责。这说明，我们不应简单将挑战归因于“卷”的焦虑，而应在全新的市场环境与创新要求下，思考如何发挥公司的全球化整体优势。

国产化是绕不开的课题。安波福在中国区持续推进国产化，进展显著。整体环境虽复杂多变，但对安波福而言，整体影响可



控，表现可圈可点。我们始终相信，危机中可以孕育机遇。在行业普遍缺料、供货紧张的阶段，大家的潜能被激发，响应速度大幅提升，国产化进程也因此加速推进。

目前，我们的国产物料与中国市场自主可控的能源体系相辅相成。中国在铜材、导线等基础原材料方面自给能力很强，安波福在这类物料上的自足率与国产化率已接近100%。在战略层面，我们希望打造前端生态合作供应链，从源头切入产品布局，带动全产业链协同发展，形成完整贯通的国产供应链体系——这是我们的核心战略方向。

记者：安波福中国战略从“在中国为中国”迈向“在中国为全球”，国产化率大幅提升。这是否意味着成本降低、性价比和盈利能力同步提升？另外，安波福中国在集团中的比重和效率比重，是否发生了显著变化？

杨晓明：无论是盈利水平还是现金流，安波福在全球同行中依然位居前列，保持稳健盈利。

关于国产化与降本：绝大多数国产化项目实现了成本优化，但有一部分恰恰相反——它们是为了保障供应链安全与稳定，尤其是在高挑战领域。这类国产化未必带来成本下降，却必须推进，因为它关乎整个产业生态的培育。面对地缘政治压力，作为一家国际化企业，我们需要在多个区域布局具备韧性与可持续性的生产中心。

关于中国在集团中的比重和效率比重：随着决策权、工程设计能力、供应链管理及业务决策权限全部下沉至本土，安波福中国在整个集团中的效率和战略比重确实在显著提升。这不仅是体量的变化，更是从“执行者”向“引领者”的角色转变。

记者：目前国内Tier 1的开发周期已从过去的12~18个月压缩至4~6个月，您认为这是不是行业应有的基本状态？同时，部分车企正在将供应链内部转化（垂直整合），这对Tier 1企业构成了怎样的挑战？

杨晓明：关于开发速度：4~6个月是否已成为国内Tier 1的基本标准？答案是肯定的——这正是当前市场环境的现实要求。当然，具体周期取决于产品复杂度，比如智能驾驶系统就会更复杂。总体而言，在中国必须具备用海外研发中心三分之一周期完成研发的能力。如果海外原本需要12个月，中国团队就要在4个月内完成；如果海外6个月能完成，国内就需要2个月落地。市场迭代的速度，已经彻底改写了竞争格局。正是基于这一判断，我们将所有决策权、工程设计能力、供应链管理及业务决策权限全部下沉至本土，唯一目的就是快速响应中国市场。

关于垂直整合：垂直整合并非适用于所有车企的通用方案，其根本问题在于难以充分发挥规模效应。当年通用汽车内部垂直整合程度极高，小到螺丝都自主生产，后来发现：不可能依靠一个完全垂直整合的部门，把所有产品都做到全球最好。当前中国

市场出现这一趋势，有来自成本和保供的现实压力，但在智能驾驶、智能座舱等走向数字化与智能化的领域，许多业务正回归由头部企业为多家车企共同配套的模式，核心在于平台效应。一家主机厂的体量，无法与中国3000万辆规模的汽车大平台相比。头部企业统一搭建平台，再满足各家的个性化需求，这种效果是垂直整合难以实现的。竞争的关键，不是简单的“谁做最优”，而是谁能在大平台上创造更大价值——毕竟，我们也曾是垂直整合模式的亲历者。

记者：在海外市场，面对当前国际贸易不太景气的环境，请问安波福用什么方式助力中国企业走出去？有没有具体的成功案例可以介绍一下？

杨晓明：本届车展展出的新一代智能前视一体机，采用中国本土芯片并部署风河实时操作系统，这是安波福助力出海的经典案例之一，当然我们还有其它案例可以分享。

帮助中国汽车出海，主要涉及几个层面：第一，在中国研发和设计的技术，如何同步走向海外；第二，除技术落地外，更重要的是数据合规与模型落地。安波福作为全球性供应商，优势在于已完成海外本地化布局，能在这些关键领域提供支撑。

我们理解的协同出海，不是把车投放到海外路上行驶就够了，而是要帮助客户真正融入当地的产业生态体系——这方面我们已经做了大量工作。

此外，中国企业在出海过程中，不仅输出产品，也在推进海外本地化制造。这实际上是在复刻30年前全球企业进入中国时走过的路径，其间的软性挑战往往大于技术难题：法律法规、人文环境、工程师的工作节奏、海内外工人的差异等，都对供应链构成更大压力。

在关税应对与本土文化落地方面，挑战同样不小。举个例子，有些客户未必直接采购我们的产品，但需要当地寻找供应链资源。我们会协助他们在当地匹配合适的供应商，或帮助其现有供应链落地。这种深层次的协作，远不止于销售成本层面，更涉及文化融合等软性能力——后者往往是更大的挑战。

记者：安波福在中国形成的研发速度和生产能力，未来两到三年如何具体反哺到全球的产品定义和供应链布局当中？您最有信心的方向是哪一个？

杨晓明：我最有信心的方向，与中国市场的发展方向高度一致——即智能化、电气化、数字化。中国在这三大领域已走在全球前列，安波福中国的能力也相应更强，因此反哺的方向与市场趋势天然契合。



反哺如何实现？不止于产品层面，也体现在业务模式上。我们在中国的数字化工厂，是安波福全球体系中最先进的工厂——它不只是一个数字化车间，而是一整套业务模式的系统搭建。这些经验正在反向输出到全球。

举一个具体例子：我们最近在欧洲建设一座新工厂，欧洲团队专程到中国团队这边学习，研究我们在实践中遇到的问题与成功经验。以往欧洲建厂的路径通常是“先自动化、再数字化”，而我们已完整跑通全流程，他们由此可以直接跨越到数字化、智能化的同步建设——这就是制造能力的反哺。

在产品层面，以智能驾驶为代表的中国本土技术已处于全球前列，未来必然服务于全球市场。在此过程中，我们会做好数据合规与分离，中国开发的整套产品与架构，都将为全球所用。

总结而言，中国在哪个方向上走在世界最前列，哪里就是反哺速度最快、力度最大的方向。 **A**

以“中央计算+软硬协同”重构智能汽车电子生态

——访深圳市航盛电子股份有限公司董事长杨洪

文/张颖

在2026北京国际汽车展上，深圳市航盛电子股份有限公司带来了多项重磅技术首秀，成为业界关注的焦点。深圳市航盛电子股份有限公司董事长杨洪在接受采访时，深度解析了公司在舱驾融合、中央计算平台及新能源电控领域的最新突破，并分享了面向十五五的增长战略、全球化布局以及对未来三年行业机遇与挑战的前瞻思考。

记者：本届北京车展，航盛电子带来了哪些首发的核心技术或解决方案？能否重点介绍一下舱驾融合、域控制器或新能源电控领域的最新突破？这些技术如何适配当前行业对“中央计算平台”和“软硬件协同”的趋势要求？

杨洪：本届北京车展，航盛电子带来了两款重磅技术产品，精准回应了行业向“中央计算+软硬协同”演进的核心需求。

第一，墨子3.0中央计算平台。这是我们全新升级的全栈数字基座矩阵，覆盖标准版、高阶版和旗舰版，能够实现座舱、智驾、网联、车控、端侧AI大脑“五域融合”。算力覆盖100+ TOPS到1000+ TOPS，可满足从10万元级到20万元级以上不同车型的智能化需求。相比传统分散式ECU架构，墨子3.0通过1~2个高性能单元实现算力集中调度，资源利用率提升3倍以上，跨域时延低于3 ms，显著降低硬件成本与线束复杂度。

第二，孔明3.0高阶智能驾驶解决方案。基于2025年全球首发的单芯片舱驾融合量产经验，我们以“极致性价比”重新定义了L2+辅助驾驶的准入门槛。其核心优势在于：一是“算法定义芯片”，实现软硬件深度协同，功耗更低、能效更高；二是全栈自研，从核心算法到域控，实现全国产化自主可控。目前，孔明3.0已获得头部车企定点，计划2026年9月量产上车。

在新能源电控领域，我们同样取得了关键突破。例如双电机控制器、一体式发电机控制器，以及面向商用车重卡的多档多模式动力总成，分别在集成度、效率、NVH控制和节能方面实现了行业领先。

这些突破的技术核心都是从分散走向集中，从硬件驱动走向软硬协同，这正是下一代电子电气架构演进的核心方向，也是航盛“技术领先、量产可靠”战略的最佳体现。



深圳市航盛电子股份有限公司董事长 杨洪

记者：航盛电子十五五期间主要增长点在哪里？如何确保实现十五五期间的销售目标？

杨洪：航盛电子围绕“产品、市场、生态、资本”四个维度，构建了清晰、可落地的增长路径。

在产品层面，实施“核心+成长+新兴”三层业务组合战略。座舱域控、智能驾驶、舱驾融合、智能交互等核心业务通过持续技术迭代扩大营收基本盘；中央计算平台、软件服务、智能网联等成长业务，借助新技术融合拓展增量市场；具身智能、车路云一体化等新兴业务，通过推进预研与产业化落地，布局未来。这三层业务不是割裂的，而是梯次递进、相互赋能的——核心业务为成长和新兴业务提供现金流和技术积累，新兴业务为未来5~10年打开想象空间。

在市场层面，执行“稳、拓、强”营销战略。稳固日产、丰田、本田、大众等合资基本盘，向深向宽筑牢护城河，形成规模效应；拓展欧洲、东南亚、日本、北美等海外市场，抓住电动化与智能化的窗口期，实现从“走出去”到“走进来”；强化自主品牌与新势力合作，在国内高强度竞争中提升自身竞争力，并积极赋能国内车企出海。

在生态与资本层面，持续加码，形成乘数效应。我们与奥托立夫等战略伙伴成立合资公司，开拓国内外电子安全业务，实现“技术+渠道”的强强联合。

航盛也在加快进入资本市场的步伐，通过资本赋能，加大创新研发、智能制造升级投入。最后，通过AI赋能，整体提升组织效率。

记者：4月16日，航盛与奥托立夫成立的合资公司苏州航盛奥托立夫汽车电子有限公司正式揭牌，全面进军汽车电子安全业务。2026年，合资公司量产、全球车企配套进展如何？合资模式能否复制到更多海外战略合作？

杨洪：4月16日，苏州航盛奥托立夫汽车电子有限公司正式揭牌，标志着双方的战略合作进入实体化运营的全新阶段。依托航盛在华东的高端制造基地，合资公司具备辐射日系、欧系及国内自主品牌客户的地理优势。2026年，合资公司预计将实现13个项目的量产，为奇瑞、吉利、沃尔沃、理想等主流整车厂提供汽车电子安全领域的技术支持与配套服务。

航盛与奥托立夫的“本土电子能力+全球安全/技术品牌”的合资模式在行业内受到极高关注度。奥托立夫看中的是航盛的敏捷开发、成本控制、高端智能制造水平和供应链韧性；航盛学习的是奥托立夫全球化质量体系、全球化业务布局以及百年品牌管理经验。同时，航盛也将以奥托立夫全球据点为依托，形成合作

出海成熟模式，助力双方全球业务拓展与服务升级，为全球更多车企提供更为优质的产品和服务。

航盛与奥托立夫的合资公司，证明了航盛具备与国际Tier 1巨头平等对话、双向赋能的实力。未来，我们将持开放态度，希望在智能域控、下一代感知系统等领域，与更多的国际合作伙伴探索类似的深度绑定模式。

记者：航盛电子海外市场拓展和全球化布局的进展如何？2026年有什么发展计划？

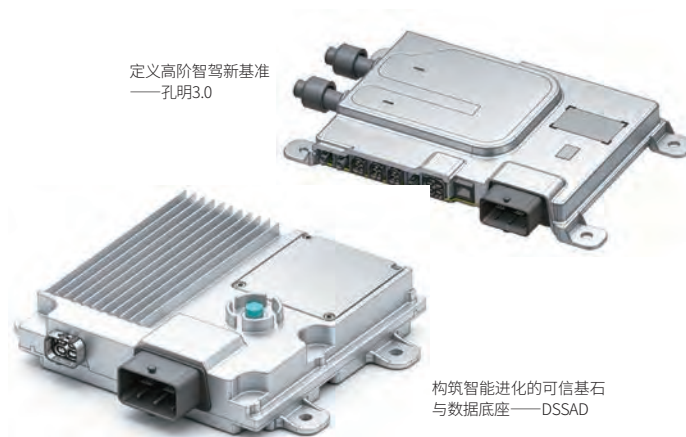
杨洪：航盛电子以“修炼内功、多元出海、深度经营”为全球化工作导向，推动从“走出去”到“走进来”再到“走上去”的三步走演进。

对内修炼内功，我们强化了海外市场洞察、供应链兼容、属地化服务能力，涵盖语言、品质快速响应、工程支持、法务合规及海外人才招聘等关键职能。这些能力看似基础，但恰恰是中国企业出海最容易“掉链子”的地方。

对外多元出海，我们实施四大出海路径，已在泰国筹建生产基地，并计划通过合作伙伴渠道在欧洲布局生产基地。近两年，我们先后获得了东南亚丰田、全球本田、全球铃木的战略性订单，以及Stellantis、斯堪尼亚等国际主流客户，在新兴市场快速打开局面。

2026年出海的重要举措，将更加聚焦“高质量出海”：强化财务健康、成本把控、账款回收，避免盲目扩张带来的风险；深化本地化能力建设，包括本地团队、本地供应链、本地合规体系；力争在欧洲、日本、东南亚实现主流客户的新突破。

我们的目标是到2030年，海外营收占比达到30%，实现海外业务的规模化、可持续增长。



记者：当前消费者购车需求从“代步工具”转向“智能移动空间”，航盛电子如何通过产品定义满足年轻化、个性化需求？在场景化功能开发方面有哪些案例？

杨洪：我们正通过“多元硬件载体、开放软件生态、AI中枢引擎”三位一体策略，重新定义智能移动空间。

硬件上，我们提供墨子3.0全栈数字基座，覆盖从低到高的性能需求。同时，我们还打造了丰富的创新显示方案，包括最新量产的双15.6寸极窄边框联屏、29.8寸超清一体化贯穿屏，以及正在开发的17.3寸可四向偏摆MiniLED屏、21.4寸后排翻转移动屏等，给车企提供极其丰富的选择，支持其打造独一无二的沉浸式座舱。

软件上，我们发布墨鸾AI OS，构建了跨屏全3D AI人机界面，为用户带来全新的沉浸式交互体验。同时，我们与腾讯智慧出行、小红书等互联网大厂深度合作，将车载微信、小程序、座舱大模型以及年轻人喜爱的“小红书”车机版等内容无缝接入，让车成为数字生活的自然延伸。

真正的突破在于HSClaw AI智能体服务。基于OpenClaw架构，它实现了从“功能响应”到“主动服务”的根本跃迁。

HSClaw是一个“主动执行的智能闭环”系统，基于端侧全链路语音和模型能力，能够理解泛化意图、自主规划任务、并调度车辆各系统执行——即使在断网环境下也能完成本地闭环。这意味着用户无需记忆复杂指令或操作多层菜单，只需用最自然的语言表达需求即可。

例如，在大型复杂停车场，用户只需问一句“小航，我车在哪儿呢？”HSClaw自动融合卫星定位、环视摄像头感知以及停车场地图匹配，主动告知车辆准确位置，并一键将路线推送到用户手机。

很多年轻人喜欢带宠物出门。当临时停车离车时，用户只需口语嘱咐“帮我看着点车里的狗”，HSClaw便自动启动车内摄像头、空气调节系统进行全方位实时监控。一旦检测到宠物焦躁不安（如频繁走动、喘气加剧），它会主动调节空调、加强通风，并立即向车主手机推送预警消息和实时画面。

这些场景的背后，是大模型意图理解与多系统协同调度能力，让服务围绕人的需求展开，而非让人去寻找功能。这才是下一代智能座舱应有的体验。

记者：北京车展汇聚全产业链新技术，您认为未来三年中国智能汽车电子，最大机遇与最大挑战分别是什么？

杨洪：本届北京车展集中展示了中国汽车电动化、智能化、网联化的最新成果，也让我们对未来三年的机遇与挑战看得更加清晰。



AI原生数字基座——墨子3.0与墨鸾AI OS

我认为未来有三大机遇：第一，舱驾融合带来的价值量重构。“中央计算+区域控制”架构正从概念走向量产。这不仅是硬件的集成，更是软件与功能安全的深度融合。能提供跨域融合解决方案的Tier 1将有机会深度融入主机厂的开发生态体系，行业竞争正从单点供应转向“全栈协同能力”的比拼。

第二，AI的快速发展。大语言模型正在赋能多模态交互，实现语音、手势、视觉的深度融合。AI虚拟助手、个性化推荐、沉浸式娱乐系统显著提升用户体验，推动座舱从“功能集成”向“主动服务”演进。谁能在AI与汽车的结合点上率先突破，谁就能赢得下一代智能汽车的定义权。

第三，中国汽车电子出海的历史性窗口。核心驱动力来自全球产业变革与国内主机厂扩张的叠加效应。一方面，全球汽车“智能化”赛道加速，部分跨国车企在电动化上短期“踩刹车”，但在智能化上却“猛踩油门”，这种“技术错配”为拥有先发优势的中国企业创造了巨大市场；另一方面，中国汽车产业进入“全产业链”出海新阶段，国内主机厂的海外扩张直接拉动了本土供应链的协同出海。

当然，智能汽车电子产业也会面临两大挑战：第一，价值战与价格战的撕裂。当前国内行业内卷严重，非理性低价竞争导致许多企业无法获取合理的研发利润，从而难以支撑原始创新。长期来看，这对整个产业的健康发展是不利的。我们呼吁行业回归价值竞争，以技术和品质取胜，而非单纯的价格厮杀。

第二，出海面临的地缘政治与文化合规风险。中国汽车电子出海正从“产品输出”向“工业能力输出”转型，阵痛不可避免。海外市场，尤其是欧美，对数据安全、隐私保护（GDPR）、碳关税（CBAM）的要求极高。简单的“Copy from China”策略在海外水土不服，且面临地缘政治带来的供应链断供风险。企业需要构建“中国技术、当地味道”的本地化运营能力，并搭建多元化的国际供应链来提高韧性。A

车载SerDes赛道迎来黄金发展期， 仁芯科技何以强势突围？

文/陈琦

2026北京车展期间，作为“中国芯”的重要力量，仁芯科技携R-LinC全系产品及方案精彩亮相，涵盖智能座舱组网、舱驾融合、行泊一体及长距离传输等多个应用场景，全方位呈现面向智能驾驶与智能座舱的高速数据互联全栈解决方案。



2026北京车展，如同一场汽车产业的科技盛宴。

智能化、电动化浪潮席卷而来，全球汽车及零部件企业同台竞技，中国车企的崛起之势备受瞩目，而国产汽车供应商也大放异彩，展现他们向上突破、自主突围的硬核实力。

这些年，汽车供应商的“国产替代”被频繁提及，特别是在芯片领域。而在车规级芯片中，车载SerDes芯片赛道相对小众。但随着高级驾驶辅助、智能座舱等复杂功能的加速渗透，高速数据传输需求与日俱增，车载SerDes赛道正迎来属于它的黄金时代。

2026北京车展期间，作为“中国芯”的重要力量，仁芯科技携R-LinC全系产品及方案精彩亮相，涵盖智能座舱组网、舱驾融合、行泊一体及长距离传输等多个应用场景，全方位呈现面向智能驾驶与智能座舱的高速数据互联全栈解决方案。

解码车载SerDes赛道：机遇与挑战并存

车载SerDes赛道的崛起与蓬勃发展，是汽车智能化趋势下的必由之路。

回望过去，传统燃油车内部数据量较低，通信架构重可靠性、轻实时性，对于带宽和传输速率并没有太严苛的要求，彼时车载SerDes芯片的需求尚未充分释放。

但随着智能驾驶、智能座舱等复杂功能快速普及，车内数据量呈指数级增长，高带宽、高速率、低时延、高可靠性的数据传输，正逐渐成为智能汽车的基础能力。

尤其在舱驾融合、跨域协同的发展趋势下，车载数据高速互联需求仍在持续提升。

据行业统计，2023年全球车载SerDes芯片市场规模达4.47亿美元，2024年市场规模达5.54亿美元，预计2030年将突破19.49亿美元。

作为高速串行数据传输的重要方案，车载SerDes技术正逐渐成为智能汽车高速数据互联的核心基础设施。

尤其随着智能座舱向多屏化、高分辨率、高刷新率方向快速演进，显示链路对于带宽、时延与传输稳定性的要求持续提升，行业也开始进入更高带宽竞争阶段。

目前行业主流量产方案大多停留在6~12 Gbps，对多屏4K甚至8K的座舱需求已显现乏力。即便通过双通道最高可支持24 Gbps甚至27 Gbps，但若支持32 Gbps则需要对信号进行压缩，还是会对用户体验造成影响。

2026北京车展期间亮相的32 Gbps车载高速SerDes座舱新品，便是仁芯科技基于技术研发经验、旨在击破行业痛点的一项成果。该产品可同时承载多路未压缩高清视频信号，为仪表、中控、后排娱乐屏等多屏系统提供高速、低时延的数据传输能力，在解决行业带宽瓶颈的同时，也进一步推动国产高速互联技术向更高性能阶段迈进。

创造核心价值：走出独具特色的突围之路

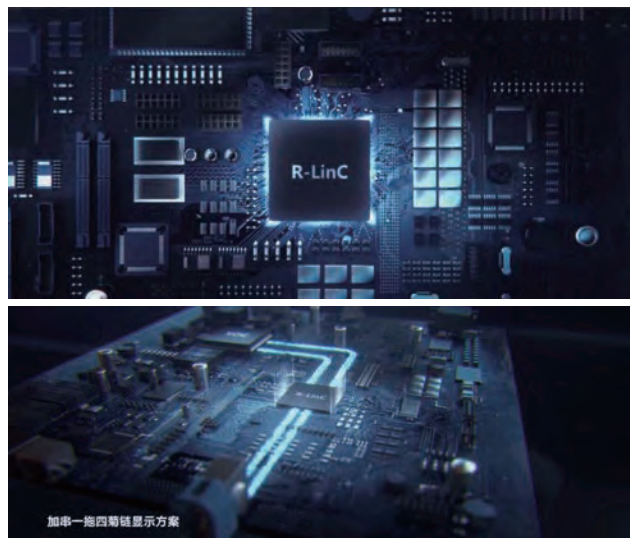
在车载SerDes芯片领域，技术壁垒高、研发投入大、周期长，想要实现突破，并非易事。

而仁芯科技凭借强大的产品研发能力及深厚的技术积累，在市场上稳扎稳打，已成为国内首个具备车规级高速SerDes芯片量产与平台化方案能力的企业，走出了一条独具特色的突围之路。

从技术层面看，仁芯科技推出的车载高速SerDes芯片，具备高插损补偿能力（实测达30 dB）能精准识别并实时动态补偿信号损耗，有效抵消衰减，确保40 m传输后信号仍能被识别，无需额外中继设备，即可完成高速数据传输，从而进一步简化系统架构、降低整车成本与功耗。

与此同时，其高精度断点检测能力也是产品的重要亮点之一。面对复杂车载环境，芯片可通过先进算法与精密电路设计，快速、精准定位链路故障点，大幅缩短系统排查时间，提升整车系统稳定性与运维效率。

此外，仁芯科技贴合市场需求，坚持走技术降本路线，依托产品在高速通道的高带宽优势，大幅提升芯片接口的集成度，减少了高频线束、插件及所需桥接芯片的数量，既不牺牲性能与可靠性，又能帮助客户显著降本增效。



而仁芯科技的核心价值，也不仅仅停留在单颗芯片性能突破上，更在于其已具备可直接上车的系统级解决方案能力。

目前，仁芯科技R-LinC已形成覆盖整车高速数据传输的完整产品体系，其车规级高速SerDes产品已成功落地近40款2026年量产车型。

这不仅意味着仁芯科技已经具备规模化量产与稳定交付能力，也标志着国产高速传输芯片正加速迈入规模化上车阶段。

在车规级芯片领域，安全与可靠性始终是核心门槛。

目前，仁芯科技产品已获得AEC-Q100 Grade 2可靠性认证；同时，其ISO 26262 ASIL B功能安全产品认证，也是国内首张车载SerDes产品功能安全认证证书。

这些高标准认证，不仅为仁芯科技进入主流车企供应链提供了有力背书，也体现出其对产品品质与安全性的长期坚持。

写在最后

可以预见，汽车智能化、自动化趋势迅速演进，车载SerDes芯片的市场需求持续扩大，发展前景将越来越广阔。

在这一产业趋势下，以仁芯科技为代表的一众国产企业，正在通过技术创新与量产落地，不断推动国产车载高速互联芯片迈向更高性能、更高可靠性与更大规模应用的新阶段。A

智见新境：四维图新给出量产致胜的稳健解法

文/陈琦

2026北京车展期间，四维图新以“智见新境”为主题，携AI驱动的全栈汽车智能化量产方案及具身智能新赛道能力亮相现场，并首发智能体数据综合解决方案，与全球车企及先进技术公司共赴AI带来的产业智能化盛宴。

量产为王，做车企靠谱的技术同路人

当前，智能网联汽车产业进入“决赛圈”，国车加速出海、舱驾智能化等趋势已成行业主线。面对日渐激烈的竞争，四维图新全栈产品组合以“低成本、高体验、快出海”为策略，给出量产致胜的稳健解法。

据北京车展期间公开的新增定点数据，四维图新2025年交付订单保持稳健增长，量产进程持续加速。其智驾业务板块累计获得定点超900万套，正在交付120余款车型的量产项目；智能座舱方案新增定点135万套，已实现量产或定点；海外导航方案新增定点100万套，助力中国车企出海加速。四维图新旗下的杰发科技AC8015芯片量产车型超百款，量产验证超过500万颗，出海比例超50%。

“新鉴智”业务整合后，低中高阶全线产品在量产落地方面均取得可喜进展。基于地平线征程®B芯片打造的PhiGo Entry行泊一体方案，以千元以内成本实现“行泊性价比方案样板”，累计定点超300万套，于4月底在头部跨国车企实现量产交付；PhiGo Pro 7V鱼眼高速领航方案已完成征程®E平台电、油车型业界首发量产，将进一步下探复制至10万元以内车型；PhiGo Max端到端城区领航方案已实现征程®P第三方首发定点，同时，方案预留“L3级”智驾升级空间，将于2026年年内首发搭载至某新势力旗舰车型。

北京车展期间，四维图新全新发布的一站式全球导航解决方案，整合12大品类、超50款生态应用，支持“一车一策”定制，3~6个月完成交付，实现全球导航本地化落地。

四维图新始终坚持以量产落地为最终检验标准。量产落地背后是千万公里路测和极端工况验证，也是数据积累的核心路径，更是进入汽车智能化未来唯一的“通行证”。





四维图新战略委员会委员、六分科技CEO 李阳



AI不仅重新定义智能网联汽车产业的边界，也正在重塑企业的边界。四维图新将持续夯实汽车智能化优势，以国产芯片为底气，以全链路合规为基石，以物理AI为引擎，致力探求技术实力在移动智能体赛道的进一步跃升。

落地六大场景，首发智能体数据综合解决方案

在智能体产业规模快速发展的同时，数据安全与合规已成为产业健康发展的基石。在发布会现场，四维图新战略委员会委员、六分科技CEO李阳提出了“智能体验、数据基座、端侧算力三位一体”的全链路体系，以及全新视角的物理AI规模定律（Scaling Law），即能力=数据质量×表达范式×数据量，展现对智能体系统性能提升的本质规律深度思考，强调出高质量数据的价值。

“数据不仅是原材料，也体现AI对现实问题的提炼方式。”李阳如是所言。

李阳代表四维图新首次发布智能体数据综合解决方案，包含智能体感知、数据采集方案（4D空间记录终端、动作捕捉手套、全身运动捕捉套装等高精度采集硬件），智能体全链路合规方案（数据合规服务、智能合规融合终端），以及已落地的六大场景应用方案（人形机器人、工业机械臂、无人车、四足机器人等）。

这一方案构建了“精准数据&合规、端侧算力、智能体感知&采集、智能体移动&交互”的四层架构。物理AI带来的不仅是智能体验的升级，更是整个智能产业从“硬件竞赛”转向“能力竞赛”、从“功能堆砌”转向“通用智能”的竞争逻辑重构。未来，具身智能体将不再是功能孤岛，同一个物理AI“大脑”不仅可以驱动汽车，还能驱动机器人、工业机械臂等移动智能体，成为打通虚拟与现实的通用智能基座。

包括智能汽车、机器人、低空飞行在内的智能制造供应链，对数据和感知、算法的需求以及硬件具有较高重合度，四维图新凭借在数据合规、高精定位、感知算法、芯片模组等领域积累的AI全链路能力，不仅重塑辅助驾驶人车信任关系，更为具身智能软硬件场景应用拓展与商业化落地打开想象力天花板。

筑牢硬核技术底座，向移动智能体时代超级伙伴进化

在北京车展前夕举行的2026北京亦庄人形机器人半程马拉松上，四维图新智能体数据综合解决方案已初次展现了能力，通过提供高精度地图、高精度定位和数据合规在内的多项能力支持，助力多支团队在无遥控全自主运动状态下，以优异成绩完赛。

AI不仅重新定义智能网联汽车产业的边界，也正在重塑企业的边界。四维图新将持续夯实汽车智能化优势，以国产芯片为底气，以全链路合规为基石，以物理AI为引擎，致力探求技术实力在移动智能体赛道的进一步跃升。

四维图新CEO程鹏表示：“未来，四维图新将加速把移动智能体相关平台能力打造为第三增长曲线，阶段性目标为助力具身智能领域解决数据闭环、安全合规等问题。”

当前，中国正以硬核科创实力向世界展示从“制造”到“智造”的底层重构。在本届北京车展上，四维图新与京东科技达成战略合作，成员企业——杰发科技还与一汽奔腾开发院、追觅星空计划等伙伴签署合作框架协议，共同推动中国智造迈入崭新时代。A



从CES到北京车展： holoride携手法雷奥定义第三生活空间

文/张颖

从拉斯维加斯到北京，从CES到Auto China——holoride正在加速将车载XR体验从概念推向全球量产。本届北京国际车展上，holoride正式官宣与全球汽车技术领导者——法雷奥（Valeo）深化战略合作，同时亮相车展核心专业论坛，向全球汽车行业发出关于智能座舱未来形态的声音，共同勾勒“体验定义出行”的全新蓝图。

从CES 2026到北京车展

在1月举行的CES 2026上，holoride已通过法雷奥展示了其车载XR游戏体验在实际驾驶环境中的实时集成，将沉浸式娱乐带入真实行车场景。这一展示标志着车载XR技术从概念验证迈向实际应用的关键一步。

而在北京车展期间举行的“2026新能源汽车零部件发展论坛暨新能源汽车零部件售后配对交流会”上，holoride创始人兼CEO Nils Wollny受邀登上论坛主舞台，发表了题为《车载XR：当汽车成为“第三生活空间”》的主题演讲。演讲中，Nils深入解读了holoride的核心技术逻辑——依托其专有Elastic SDK开发套



holoride创始人兼CEO Nils Wolny



件，整合车辆IMU、ESC、GNSS等多维度数据，实现XR内容与车辆运动、周边环境的实时同步，有效缓解晕动症，构建无缝衔接的沉浸式体验。他详细展示了holoride如何利用空间智能技术，将汽车后座、自动驾驶场景转化为集娱乐、交互、休闲于一体的沉浸式空间，彻底打破“汽车只是交通工具”的传统认知，让汽车成为继家庭、工作场所之外的“第三生活空间”。这一创新理念精准契合了当前智能座舱从“功能附加”向“体验核心”演进的行业趋势，引发了在场主机厂、零部件企业及采购商的共鸣，成为论坛当天的核心亮点之一。

论坛之外，holoride与法雷奥在车展现场联合亮相，正式官宣深化战略合作。双方将聚焦车载沉浸式XR体验、空间计算与智能座舱三大核心领域，共同开发全套车载XR内容产品组合，推出更多定制化游戏及个性化功能，为全球车企提供可直接落地的量产化解决方案。此次合作将法雷奥在ADAS传感器、AI算法领域的全球领先优势，与holoride在空间智能、XR内容生态构建方面的

“”

holoride与法雷奥将聚焦车载沉浸式XR体验、空间计算与智能座舱三大核心领域，共同开发全套车载XR内容产品组合，推出更多定制化游戏及个性化功能，为全球车企提供可直接落地的量产化解决方案。

核心能力深度融合，打造“硬件+软件+内容”的全栈车载XR解决方案，加速车载XR技术的规模化量产与商业化落地。正如法雷奥Brain部门总经理Marc Vrecko所言，这一合作将推动ADAS技术从安全保障向娱乐创新延伸，助力构建更具人文关怀、更具互动性的未来出行体验。

展望未来：FVA助力holoride深耕中国市场

从CES 2026到北京车展，holoride用半年时间完成了从技术展示到战略合作、从国际舞台到中国市场的關鍵跳跃。在这一过程中，holoride在中国的快速发展与市场落地，离不开Fuel Ventures Asia (FVA) 的深度助力。

FVA是一家专注于跨境投资的早期风险投资机构，总部位于亚洲，致力于将全球优秀的科技创新企业引入中国市场，并帮助其完成本地化落地与规模化扩张。FVA的投资版图覆盖智能出行、人工智能、绿色能源、企业服务等多个高增长赛道，凭借深厚的本地产业资源、专业的投后赋能体系以及对亚洲市场的深刻理解，FVA已成为连接全球创新力量与中国产业生态的重要桥梁。

对holoride来说，FVA不仅提供了资本支持，更深度参与其中：从协助对接中国主机厂与Tier 1供应商资源，到推动与法雷奥等全球技术领导者的战略合作落地，FVA全程陪伴holoride完成了从技术验证到商业化的关键跨越。

未来，FVA将继续依托其在亚洲市场的独特优势，帮助更多像holoride一样拥有核心技术、具备全球视野的创新企业，在中国这个全球最大的汽车市场中找到属于自己的增长路径。随着智能座舱从“功能附加”走向“体验核心”，车载XR技术将迎来前所未有的发展机遇。holoride与法雷奥的深化合作，只是这场变革的开端。▲

2026北京车展五大观察

文/车百智库

2026北京车展以“领时代·智未来”为主题，共展出车辆1451辆，包括181辆全球首发车、71辆概念车，车展期间累计举办219场发布活动。在2026年一季度国内汽车市场整体低迷的背景下，北京车展集中释放大量新车信号，不仅有望成为汽车消费复苏的关键拐点，更成为洞察中国汽车技术迭代与产品发展方向的核心窗口。本文结合车展现场亮点，梳理出五大核心观察。

换购浪潮下的尺寸之争

本届车展上，大六座SUV成为焦点，比亚迪大唐、理想L9 Livis、蔚来ES9、小鹏GX、零跑D19、魏牌V9X等全新大型SUV扎堆亮相，动力形式以插电混动、增程式为主。这一热度背后，是国内汽车消费市场的结构性深刻变革——当前国内汽车市场已彻底从过去的首购驱动转向换购驱动，换购用户占比已超过60%。

对于多孩家庭而言，传统五座车型已难以满足全家出行需求，大六座布局既能兼顾每一位乘员的乘坐舒适性，又能提供灵活的空间组合，精准匹配了这部分用户的换购核心诉求。与此同时，2026年推出的以旧换新政策，采用按车辆价格比例补贴的方式，直接利好中高端市场的换购消费，进一步倒逼车企加大在大型SUV领域的投入力度。在市场内卷持续加剧的当下，车企通过加大车辆尺寸，实现定价的向上突破，摆脱中端市场的“价格战”泥潭。

不过，行业也需警惕产品大型化带来的停车难、城市通行压力增大等负外部性问题。从产品端来看，后轮转向、高阶自动泊车等功能正快速成为这类大型SUV的刚需，以此缓解用户的用车痛点。从政策端来看，也需要合理控制过快大型化的汽车消费趋势。中国汽车产业发展形势与政策高层研讨会期间，业内专家也建议，未来消费税改革可考虑将车辆重量纳入计税依据，并将相关税收划归地方，专项用于改善城市停车与用车环境。

轿车市场造型升级，寻求破局之路

与SUV市场的火爆形成鲜明对比的是，轿车市场正遭遇前所未有的下滑压力。数据显示，2026年一季度轿车市场同比下滑27.9%，传统三厢轿车市场已陷入存量博弈的困境。为打破这一僵局，本届车展上，多家车企纷纷转向猎装、GT等旅行车造型，试图通过差异化产品设计，挖掘新的市场需求。

尚界Z7T、启境GT7、阿维塔06T、星途ES7 GT等多款新能源旅行车在本届车展集中亮相，这些车型既保留了轿车的操控优势，又通过旅行车的造型设计，大幅提升了行李厢承载空间，同时为用户提供了更强的情绪价值，满足了用户对个性化出行的追求。

在过去很长一段时间里，旅行车在国内始终属于小众市场，受众群体有限。但随着国内居民生活水平的提升，自驾、滑雪、露营等户外出行场景快速普及，用户对车辆承载空间的需求不断提高。加之供给端持续丰富，越来越多车企推出贴合中国用户需求旅行车产品，这一细分市场有望迎来真正的破圈时刻，成为轿车市场新的增长引擎。

合资品牌新能源本土化战略初见成效

2026年1—2月，合资品牌（不含特斯拉）新能源汽车销量同比增长4.8%，其中，丰田、日产实现快速增长，彰显出合资品牌在华深度本土化的新能源产品已初见成效。本届车展上，安徽大众与众系列、上汽大众ID系列、日产N系列、丰田铂智系列等纷纷推出新车型，展现出合资车企深耕中国市场的决心。

不难看出，合资车企不会轻易放弃中国这一全球最大汽车市场，同时，其在华市场打磨的产品，依托中国成熟的供应链优势，未来有望走向全球市场，形成“在中国，为世界”的新格局。

线控底盘量产元年

线控底盘迎来量产元年。随着本土供应商核心技术的创新突破，线控底盘的上车门槛大幅降低，曾经仅搭载于百万豪车的配置，正快速下探至30万元级主流市场，空气悬架、CDC主动悬架已成为大型SUV的标配，线控转向、EMB线控制动等核心技术，也终于迎来规模化量产落地。



合资车企不会轻易放弃中国这一全球最大汽车市场,同时,其在华市场打磨的产品,依托中国成熟的供应链优势,未来有望走向全球市场,形成“在中国,为世界”的新格局。

理想L9 Livis作为全球首个搭载全电控机械制动(EMB)的量产家用车亮相本届车展,其单轮举升力超过10 000 N,被业内称为全线控底盘的“完全体”。此外,小鹏GX、蔚来ES9等旗舰车型也纷纷推出专属线控底盘技术,进一步推动线控技术的普及。值得注意的是,主动悬架功能的普及,也进一步推动了新能源汽车电压平台的提升,插混、增程式车型也开始广泛应用800 V平台。

AI Agent将成为智能化代际差异的关键核心

AI Agent上车成为一大亮点。智能座舱正从被动响应的语音工具,升级为可主动执行复杂任务的高阶智能助手。以往座舱AI仅局限于基础语音交互,只能响应简单指令;而AI Agent落地后,可精准理解复杂需求,自主拆解任务、联动多应用完成操作,正式进化为车载AI超级副驾,推动汽车智能化迈入全新阶段。

各大主机厂及供应链企业密集落地车载智能体产品。华为推出全场景跨域交互座舱智能体,打通车内多应用联动,支持点餐、购饮、播客等多元服务,依托环境感知、逻辑推理与工具调用能力,摆脱单一指令执行的局限;地平线发布KaKaClaw咖啡虾,打造“任务即服务”交互模式,依托自然语言即可协同调度智驾与智舱,融合物理、数字Agent与端云大模型,核心功能本地部署,全面覆盖舱驾场景。智斑马联合东风首发淘宝闪购车载Agent,实现车内一站式电商、生活服务语音操作;华为通过接入第三Agent,完善全场景服务闭环;火山引擎升级豆包座舱助手Agent架构,打通车机与手机端能力协同,相关方案将于2026年年内量产落地。

伴随车载智能体集中落地,汽车行业智能化竞争正式进入智能体时代,率先布局的企业有望构筑技术壁垒,形成差异化代际优势。 

表1 北京车展重点大型SUV新车(不含改款)

序号	品牌	车型	级别	动力类型
1	比亚迪	大唐	7座大型SUV	纯电/插混
2	理想	L9 Livis	6座大型SUV	增程
3	蔚来	ES9	6座大型SUV	纯电
4	小鹏	GX	6座大型SUV	纯电/插混
5	零跑	D19	6/7座大型SUV	纯电/插混
6	魏牌	V9X	6座大型SUV	插混
7	华境	华境S	6座大型SUV	插混
8	上汽大众	ID. ERA 9X	6座大型SUV	增程
9	上汽通用	凯威德	6座大型SUV	纯电
10	岚图	泰山 黑武士	6座大型SUV	插混
11	奕境	奕境X9	6座中大型SUV	纯电/插混

表2 北京车展重点旅行车

序号	品牌	车型	动力类型
1	尚界	Z7T	纯电
2	启境	GT7	纯电
3	阿维塔	06T	纯电/插混
4	星途	ES7 GT	增程

表3 北京车展合资品牌新能源重点车型

序号	品牌	车型	动力类型
1	奔驰	GLC 新能源	纯电
2	奔驰	GLA 新能源	纯电
3	宝马	iX3	纯电
4	AUDI	E7X	纯电
5	凯迪拉克	凯威德	纯电
6	保时捷	卡宴新能源	纯电
7	日产	NX8	纯电/插混
8	丰田	铂智7	纯电
9	Smart	精灵#6	插混
10	大众	与众07	纯电
11	大众	与众08	纯电
12	大众	ID. ERA 9X	增程
13	大众	ID. AURA T6	纯电

从欧洲本土视角，看中国车企出海

文/J.D. Power

作为全球最成熟、规则最严苛的汽车市场之一，欧洲始终是中国车企全球化布局中的关键坐标。对中国汽车而言，进入欧洲不只是规模扩张的延伸，更关乎品牌高度与体系能力的检验。

在经历了早期的快速试水与局部突破之后，当下中国车企正从“落子”迈向“扎根”的新阶段。十字路口之上，车企应当如何选择？

2026 J.D. Power中国区年度论坛上，Autovista Group首席经济学家Dr. Christof Engelskirchen与OEM解决方案销售总监Christoph Ruhland从欧洲本土经验出发，解析了欧洲市场的多样性、政策变化及用户需求特点，为中国车企带来实践参考。

“统而不一”的欧洲市场

欧洲常被视为一个“统一市场”，但表象之下，却是一幅矛盾交织的拼图。

从制度到文化，从消费观到竞争格局，欧洲内部呈现高度分化的特征：超过40个国家、25种语言体系，不同的税收体系、法律框架及基础设施水平，使得跨区域运营具挑战重重。

从电动化进程来看，不同国家与地区之间极不均衡：北欧国家在政策驱动下快速完成转型，挪威电动车渗透率已接近90%；而南欧市场受经济条件与基础设施制约，推进节奏明显滞后，即便是在拥有欧洲最大经济体的德国市场，其电动化占比也未达到领先水平。

对中国车企而言，这里没有可以简单复制的成功模板，甚至需要在多个子市场之间反复调整，在差异中建立适配能力。

政策“摇摆”，电动化走向何处？

如果说市场结构决定了复杂性，那么，政策变化则放大了不确定性。

2025年年底，欧盟2035年“禁售燃油车”令在生效两年多后宣告终结。最新修订中，2035年新车“零排放”目标调整为较2021年“减排90%”，其余10%的减排缺口则可通过使用欧盟制造的低碳钢，或使用电子燃料和生物燃料补偿。与此同时，欧盟碳排放积分市场连续释放重要信号，小型本土电动车可获“超级



Autovista Group首席经济学家 Dr. Christof Engelskirchen



OEM解决方案销售总监Christoph Ruhland

积分”激励等举措，对减排目标进行务实回调。

能源转型与减排目标持续推动电动化向前，使欧洲具备长期的战略吸引力。政策的调整与需求结构的分化，也在不断抬高市场门槛。

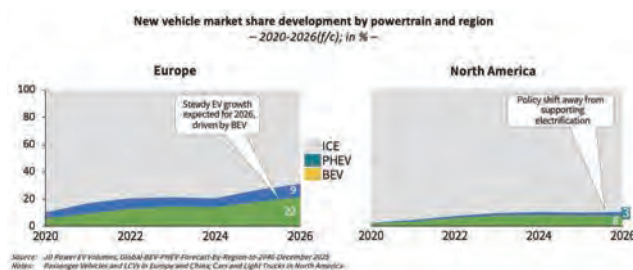


图1 欧洲仍是全球核心电动汽车市场

在此背景下，欧洲电动发展路径呈现多元化趋势——纯电仍是核心，而混动、小型电动车等技术路线也将获得更现实的发展空间。如何利用“窗口期”在技术投入、政策节奏与市场回报之间校准节奏，保持策略的弹性与冗余，或许是中国车企弯道领跑的关键。

中国品牌：份额突破，认知滞后

但显然，即使在复杂环境中，中国品牌也已取得实质性进展。2025年，15个中国品牌在欧洲累计销量超过60万辆，占据约10%的市场份额；同时，中国车企平均约2年的开发周期也在一定程度上改变了行业竞争方式。对于一个成熟且竞争激烈的市场而言，这一成绩本身已具含金量。

而与销量增长形成鲜明反差的，是品牌认知滞后的显现。在德国市场，新兴品牌的整体认知率约为62%，其中头部品牌认知也仅在30%-40%区间。产品可以快速进入市场，但品牌认知与信任的建立必须依赖长期投入。

尽管年轻群体与北欧消费者对中国品牌更为开放，超过20%的欧洲车主表示会考虑中国品牌，但这种兴趣往往建立在价格与配置优势之上。一旦长期依赖价格驱动，品牌容易被固化在特定区间，难以向更广泛的主流市场延展。

差异化布局，信任如何建立？

欧洲汽车的深厚品牌积淀，对后来者而言也是一道现实难题。许多消费者与本土品牌之间存在长期情感连接，新进入者很难单靠产品打破惯性，必须找到技术之外的沟通语言，从“产品参数”转向“可感知价值”。

软件与数字化体验是当前中国品牌的重要切入点。但于欧洲市场，稳定的服务网络、清晰的品牌表达，以及对长期运营的承诺，才是建立长期信任的基石。近年来，不少品牌通过体育赞

助、城市展厅布局、本地化服务体系建设等方式提升存在感，本质上都是在缩短与消费者之间的心理距离。

Dr. Christof Engelskirchen也给出另一个正在快速升温的方向，即建立“电池健康认证体系”。相比传统动力系统，电池衰减的不确定性仍是消费者顾虑的重要来源。如果能够通过透明化的健康监测数据，向用户清晰呈现电池状态与使用寿命，或将直接影响购买决策。而在此基础上延伸出的专属价值承诺，例如将电池容量保持在80%以上的保障周期延长至10年或25万km，这类策略看似增加成本，但其根本上是用确定性换取信任，并通过信任提升品牌溢价能力。

从更长远看，信任不仅来自消费者，还包括政府、行业组织、合作伙伴以及本地人才体系。只有在多方关系中建立稳定预期，中国品牌才更可能被视为稳定的、长期的“伙伴”。

为什么“残值”决定成败？

如果说前述因素决定是否会被选择，那么在欧洲真正决定能否卖得好的，则是销售模式本身。

Christoph Ruhland指出，与中国以一次性购车为主不同，欧洲市场约80%的新车通过租赁或金融方案完成销售。消费者关注的核心不再是整车价格，而是每月需要支付的费用。而这一费用的关键变量，正是车辆残值。

在这一逻辑下，即便两款车型的官方指导价接近，只要残值存在差异，其月供水平就会明显不同，进而直接影响销量表现与盈利能力。高残值车型，往往能够同时实现更强的市场表现与更稳健的利润结构。相反，如果依赖补贴降低月供，例如每月补贴500欧元，单车成本可能达到数万欧元，短期或许能够推动销量，但长期将对盈利形成压力。

残值依赖于品牌力、产品稳定性以及市场预期的综合作用，而残值逻辑的背后，牵动着金融体系的深度参与。对希望在欧洲站稳脚跟的车企而言，竞争力的构建绕不开两条主线：一是与金融机构深度协同，提前规划残值体系，设计可持续的租赁方案；二则是将能力边界延伸至资产管理，建立完善的风险管理闭环。

复杂市场，谁能真正留下？

欧洲市场开放、复杂且充满机遇。从多元市场的差异化运营，到电动化路径的动态调整；从品牌信任的长期建设，到残值与金融体系的协同设计——出海欧洲，考验的不只是产品实力，更是对规则、文化与市场逻辑的持续理解与应对能力。

在这里，胜负的关键不在速度，而在判断；入局尚是起点，留下方为长远。▲

以创新技术为内核的RTI， 如何助力车企实现SDV转型？

文/陈琦

SDV浪潮汹涌，汽车产业迎来新一轮变革。而数据通信作为车企SDV转型发展中的关键一环，已成为行业竞争的主战场。相信在不久的将来，RTI将凭借硬核的技术实力、前瞻的战略布局，迎来更广阔的发展空间。

作为全球领先的智能分布式系统数据流平台公司，Real-Time Innovations（以下简称“RTI”）以创新技术为内核，以前瞻布局为引领，助力下一代软件定义汽车（SDV）的发展。

在近期举行的第七届中国国际汽车以太网峰会上，本刊记者有幸与RTI亚太区销售总监Kelvin Hor深度对话。这场访谈围绕RTI的业务布局、技术应用、合作模式等话题展开，同时也对SDV的发展现状与未来趋势进行剖析与展望。

契合客户所需，锚定发展航向

当前的汽车产业正经历一场前所未有的变革，汽车不断向软件定义架构演进。如何在日益复杂的系统中实现可靠、实时的数据交换，已成为行业面临的关键挑战。

身为通过安全认证的通信框架领导者，RTI顺势而为，推出基于数据分发服务（DDS）标准的Connex Drive，构建了坚实的数据基础架构，使车企能够集成包括高级驾驶辅助系统（ADAS）、区域架构及车联网在内的高性能应用，同时确保系统具备良好的性能表现。

数据见证实力，Connex Drive目前已应用于全球超过200万辆在运营车辆，并被25家以上车企用于推动SDV项目，以加速其在区域架构、ADAS及车联网领域的软件定义汽车开发。

问及车企为何愿意为这类数据基础设施投资，Kelvin Hor直言不讳：“如今的车企越来越清楚地认识到，通信层不再只是一个底层连接管道，而正成为整车软件架构中的战略性基础设施。”

在他看来，随着整车架构越来越软件定义、越来越集中化、越来越服务化，车企需要一个能够支持复用、扩展、互操作以及更快系统集成的基础框架，以连接众多ECU、供应商和开发团队。这正是他们投资的核心动力。

凭借深厚的技术积累与成熟的解决方案，RTI深受车企信赖，帮助他们实现从传统架构向现代架构的平滑过渡，加速从仿真到量产的开发进程。

有意思的是，在与众多海内外车企的合作中，中国车企推进SDV转型时的雄心壮志与“中国速度”，给Kelvin Hor留下了深刻感受。

许多海外车企有深厚的历史沉淀，也拥有相对复杂、成熟的供应商体系，以及更多既有E/E架构的延续性要求。因此，他们提出的问题通常更集中在如何共存、如何分阶段迁移，以及如何在不动摇既有平台和组织流程的情况下完成现代化升级。

而中国车企往往更关注平台快速迭代、更激进的上市节奏，以及如何在更广泛的车型项目中实现软件与架构的规模化复用。他们通常希望通信基础设施既能支持快速创新，又能在大规模量产中保持足够的稳定性和工程成熟度。

以小鹏汽车为例，其与RTI合作已久。最新进展是从2026年量产车型开始，采用Connex Drive作为核心通信中间件，用于新一代分区架构（Zonal）E/E架构。这一合作不仅支持小鹏各类车型顺畅实现数据通信，同时还提供了可扩展性和灵活性。

“创新为魂、效率为先的中国，对RTI而言是一个至关重要的市场。我们要在这片沃土找到一些标杆客户，去共同实现技术研发与项目落地，也会产生更多前瞻性的思考。”Kelvin Hor分享道。

直击技术痛点，实现性能跃升

任何项目在落地过程中总会存在一些技术难点或行业共性难题。如何让问题迎刃而解，成为了企业的必修课。

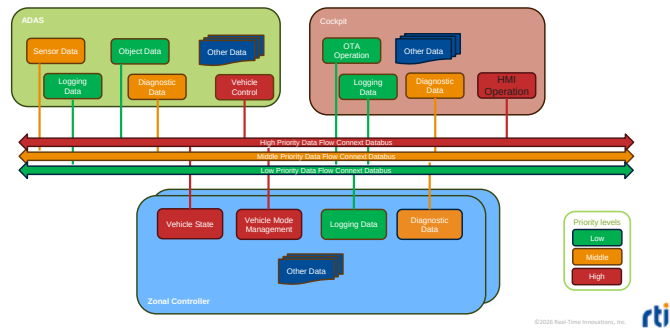
Kelvin Hor表示：“我见到的最常见瓶颈通常包括供应商技



RTI亚太区销售总监 Kelvin Hor



Vehicle Data Flow Over DDS and TSN



术栈碎片化、过多的定制集成工作、如何管理不同ASIL等级数据流，以及从仿真到量产之间难以保持一致性等。这些问题会拖慢开发进度，并且增加技术复杂度和组织协同难度。我们帮助客户的方式，是提供一个统一的通信框架，并围绕数据模型、QoS设计、架构规划、容错机制和集成策略与客户深入合作。”

在他看来，RTI的目标，不只是解决某一个项目中的单点技术问题，而是帮助客户建立一个可以跨多个车型项目持续复用的基础平台。

与此同时，在诸多车企探讨SDV的背景下，真正的挑战并非互联互通，而是在系统复杂度提升、流量增长的情况下，关键数据能否实现准时、可靠的传输。

当网络同时承载感知、控制、座舱及远程通信等混合负载时，DDS+TSN架构能够带来哪些本质性提升？对此，Kelvin Hor给出了他的独到见解：“DDS和TSN带来的根本性跃升，在于它们从两个不同但高度互补的层面解决了问题。TSN改善的是网络

层的确定性能力，而DDS提升的是软件层的数据中心化、可扩展性与灵活性。当这两者结合时，能形成一种比传统通信方式更适合SDV不同ASIL层级业务负载的架构能力，而不是继续依赖大量固定点对点连接或彼此割裂的应用通信孤岛。”

在现代汽车中，一张网络往往既要承载高度时间敏感的控制与感知数据，又要承载高带宽的座舱、远程通信和后台流量。传统方法通常难以应对这种复杂场景，因为它无法同时在应用层和网络层提供足够灵活且一致的策略与控制能力。

而在DDS+TSN架构下，车企可以更加结构化地定义通信需求，例如哪些数据是关键任务数据、哪些场景对时延有明确边界、哪些业务需要更高可靠性、哪些链路必须具备确定性，然后再把这些要求更有效地映射到TSN骨干网络上。

“在我看来，这种性能跃升不只体现在速度本身，更体现在可预测性、共存能力、可扩展性，以及工程效率的全面提升上。” Kelvin Hor如是所言。A

电气架构的三重挑战与维智捷的破局路径

文/张颖

当汽车从交通工具进化为“移动智能终端”，支撑其感知、决策、执行的“神经系统”——电气架构，正成为决定整车竞争力的核心底层技术。2026年4月1日，维智捷（Versigent）在纽交所的独立上市，成为全球电气架构行业发展到关键节点的标志性事件。它标志着这个曾被视为“劳动密集型配套产业”的赛道，正式进入以技术创新为核心、以全流程数智化为驱动、以跨领域拓展为增长极的全新发展阶段。

作为全球领先的智能电气架构解决方案提供商，维智捷依托百年工程积淀与全球产业实践，正在重新定义行业的价值标准与发展路径。独立后的维智捷，以更专注的战略聚焦、更灵活的决策机制、更充足的资本支持，直面行业变革带来的核心挑战，为全球汽车产业的电动化与智能化升级提供坚实支撑。

电气架构面临的三重核心命题

电动化与智能化的深度融合，正在将电气架构推向汽车产业变革的前沿，同时也带来了前所未有的行业挑战。

首先是价值量提升与成本压力的矛盾。与传统燃油车相比，纯电动汽车的电气架构单车价值量提升2~3倍，高压线束占比接近30%，但与此同时，整车市场的价格战正持续向上游传导，如何在提升产品性能的同时实现成本最优，成为全行业共同的难题。

其次是快速迭代与规模化制造的矛盾。中国新能源汽车的车型开发周期已从传统的3~4年缩短至18~24个月，工程变更频率呈指数级增长。传统的“按图生产”模式已无法满足市场需求，供应商必须具备从早期设计到批量交付的全流程快速响应能力。

最后是全球布局与本地化需求的矛盾。随着中国车企加速出海，供应链的全球化能力成为核心竞争力，但不同区域的法规标准、市场需求、供应链环境差异巨大，如何实现“全球统一品质+本地化快速响应”，是行业参与者必须破解的难题。

这些挑战的本质，是行业发展逻辑的根本性转变：电气架构供应商不再是简单的零部件制造商，而必须成为整车厂的“系统级合作伙伴”，深度参与整车架构的定义与开发。



维智捷全球副总裁兼中国区总裁 祁松

破局之道：以中国创新为原点的全球发展新范式

2026年4月23日，维智捷在北京举行的纽交所独立上市暨中国愿景发布会上，正式确立了客户共赢、数智运营与工程创新三大中国区核心战略支柱。会上，维智捷全球副总裁兼中国区总裁祁松明确指出：“中国汽车产业正在引领全球电子电气架构的变革，这也决定了中国市场在维智捷全球业务版图中的战略核心地位。我们将中国视为驱动维智捷在数智化全面创新领域不断前行的全球风向标。我们将以中国市场为原点，通过本土化赋能和创新实践，将中国的速度优势、市场优势转化为全球竞争优势，真正实现‘在中国，为中国，惠全球’。”

自1995年进入中国以来，维智捷已完成从研发到制造的全价值链本土化布局，在中国拥有2.6万余名员工、1800余名工程师，建成14个生产基地与2个技术中心。独立上市后，维智捷将进一步推动组织扁平化改革，将决策权下沉至本土团队，打造“本地化赋能、以客户为中心”的企业文化。

这种组织变革必将释放出巨大的创新活力。针对中国市场快节奏的开发需求，维智捷构建了敏捷的工程与制造体系，能够快速响应客户的定制化需求与频繁的工程变更。更重要的是，中国市场的创新成果正在反向输出至全球，成为维智捷全球技术体系的重要组成部分。

与此同时，维智捷依托覆盖全球25个国家和地区的制造与供应链网络，为中国车企出海提供全球一致的整体解决方案。这种“中国创新+全球交付”的模式，不仅解决了中国车企出海的供应链痛点，也为全球汽车零部件行业的发展提供了可借鉴的新范式。

AI与轻量化重塑行业生产力

维智捷的核心竞争力，源于其对技术创新的持续投入与深度积累。在此次北京车展上，维智捷展示的AI全流程赋能与轻量化材料技术，正在从根本上重塑电气架构行业的生产方式与价值逻辑。

在数字化、智能化领域，维智捷打造了从设计到制造的全流程AI赋能体系。AIMS数字化生态系统将AI技术应用于生产排程与质量检测，切线压接区换型时间节省7%，总装区实现质量门转移，产品质量与准时交付率均达到99.9%的行业领先水平。

在工程技术领域，自研的iHarness工具套件实现了电气架构开发的全流程自动化，将绘图时间缩短50%；在此基础上推出的工程AI智能体，能够自动完成多格式图纸转换与智能变更，其中CHS、E3等专业软件图纸的数据转换率达到100%，图纸变更工作量减少18%。

在轻量化领域，维智捷针对新能源汽车的续航与成本需求，推出了一系列突破性的材料解决方案。0.22 mm²铜包钢导线可替代传统0.35 mm²铜导线，减重30%、降铜73%，该方案已实现量产；0.75 mm²铜包铝导线减重35%、降铜76%，解决了铝导线需要特殊端子与压接工艺的行业痛点；柔性扁平导线（FFC）可节省60%的车内空间，为整车设计提供了更大灵活性。

定义电气架构的未来应用场景

独立上市后的维智捷，正在将汽车领域积累的核心技术能力向更广阔的工业领域延伸，重新定义电气架构行业的应用边界。



维智捷发现，在具身机器人、eVTOL飞行器、储能系统等新兴领域，对高性能、高可靠性、定制化的电气连接解决方案有着与汽车行业相似的需求。基于这一洞察，维智捷快速推出了针对相邻市场的专用产品：满足100万次弯折要求的具身机器人线束，外径比汽车线束减少50%；能够承受零下60℃低温、屏蔽与阻燃性能大幅提升的飞行汽车线束；通过UL认证的储能线束等。

这些布局不仅为维智捷开辟了新的增长曲线，也为整个电气架构行业打开了万亿级的市场空间。根据公司规划，2025—2028年维智捷全球收入复合年均增速将达3%~4%，EBITDA利润率累计提升约200个基点，2026—2028年累计自由现金流约10亿美元。

从汽车的“神经系统”到智能世界的“连接基础设施”，维智捷正在以独立上市为新起点，持续推动技术创新与产业升级。未来，维智捷将继续深化中国市场的本土化运营与创新投入，携手全球行业伙伴，共同构建更智能、更高效、更可持续的未来出行与工业生态。 **A**

半透明聚丙烯的“隐形守护者”： 解码世索科领先的汽车稳定剂技术

文/高驰

在以塑代钢的大趋势下，塑料工艺的迭代升级，为汽车领域的前沿应用奠定了基础。然而，高分子聚合物例如聚丙烯（PP），也一直面临耐候性、抗氧化、可靠性等多重挑战。正因如此，聚合物稳定剂作为一种赋能车辆塑料零部件品质与安全的关键添加剂，近年来正日益受到行业的重视。



世索科聚合物添加剂副总裁 陈宁

前不久，在上海举行的Chinaplas 2026期间，全球特种聚合物和先进材料的引领者世索科，正式推出了CYASORB® CYXTRA® V9800和V9100系列新型稳定剂，这两款解决方案分别针对汽车外饰与内饰的特定需求而量身定制，为汽车级半透明聚丙烯应用开辟了全新可能性。

“从汽车内外饰件的角度来看，紫外线稳定性和热稳定性是整车厂商和改性厂的主要痛点。世索科凭借在汽车添加剂领域近40年的深厚经验，在满足客户严格标准的同时，也在思考如何将专业的聚丙烯添加剂知识，推广至更广泛的汽车应用场景。”世索科聚合物添加剂副总裁陈宁在接受本刊记者采访时谈道。

在汽车添加剂领域，世索科是当之无愧的标杆企业，其不仅是全球第一家推出紫外光稳定剂的供应商，更不断顺应汽车设计趋势而推陈出新，为车用材料的美学、性能、寿命等方面提供多元化的支持。

半透明聚丙烯需求涌现，稳定剂成为重要一环

汽车行业正在经历深刻的变革，无论是智能座舱内饰件对光影和表面效果的极致追求，还是保险杠、车灯、反光镜等外饰件不同于以往的设计风格和质量要求，都为半透明聚丙烯的市场应用打开了增量空间。

在保持良好的轻量化、耐腐蚀等材料性能基础上，半透明聚丙烯通过优化改性技术，从而兼具优异的透光性与遮蔽性，这也使其成为理想的车用材料。但在过往的认知中，聚丙烯材料在紫外光 and 高温环境下易发生黄变、脆化及表面析出，限制了其在严

苛汽车场景中的应用，尤其是半透明聚丙烯，由于需具备更卓越的光学效果，因而在汽车部件上的应用增添了更大的挑战性。此时，汽车稳定剂的技术突破，在一定程度上打破了这一瓶颈。

陈宁指出，客户对汽车内外饰稳定剂的诉求主要集中在两个方面。首先，以保险杠为主的外饰件，长期暴露在紫外光环境下，如果没有添加合适的稳定剂产品，极易因光照导致涂层老化，甚至在一两年的使用周期内就开始显现变色、黄变、脱漆等问题，严重影响美观，而且若损害程度较高，修复成本将接近新件价格。

另一方面，随着电动汽车高压平台和各种高算力智能化配置在车辆上的搭载，散热成为了行业必须直面的核心问题。针对高温环境的稳定剂产品将发挥至关重要的作用，直接影响汽车部件的长期使用寿命。

“高性能的稳定剂产品不仅仅能够应用在汽车内外饰领域。在遍及全车的塑料件中，只要面临抗紫外光、抗氧化、耐热或美学的需求，稳定剂皆有用武之地，这也是世索科目前正在持续探索的方向——将创新的用于汽车聚合物稳定剂的解决方案赋能至更丰富的场景。”陈宁补充道。

融合美学与性能，新产品有何开创性？

毫无疑问，半透明聚丙烯已成为车用材料的重要趋势，这也意味着高性能稳定剂的市场需求将不断攀升。世索科凭借在添加剂行业丰富的技术储备和领先的研发实力，将帮助整车厂商和改性厂拓展半透明聚丙烯的性能边界。

在Chinaplas 2026现场，记者体验了世索科最新的稳定剂方案在多个汽车场景中的演示案例，通过实地的讲解，陈宁为我们全方位阐述了世索科在汽车稳定剂方面的独到之处。

具体来看，世索科最新用于汽车聚合物稳定剂解决方案主要包括两款产品，其中，CYASORB® CYXTRA® V9800针对需要更高紫外线稳定性的外饰应用（如保险杠）进行了优化；CYASORB® CYXTRA® V9100则定位于一款专为对内饰应用十分关键的热稳定性而设计的产品。

世索科稳定剂技术的开创性，体现在其CYASORB® CYXTRA® 解决方案对改性材料在性能表现与美学优势的双重支持。

举例而言，围绕在车辆日常使用中最直观的变色与黄变问题，世索科的配方能够确保改性聚丙烯在光照和受热条件下黄变极低，且稳定系统对材料自身的黄度指数（YI）影响微乎其微。

另一方面，视觉效果是当下汽车设计的重要因素，高透光和低雾度缺一不可。敏锐地洞察这一需求，世索科在配方设计上进行了优化，从而确保材料具有长效的光透射率保持率并维持低雾度。

当然，美学设计只是第一步，在长期的使用工况中保持材料的美学表现一致性极为重要。对此，世索科的稳定剂可以赋予材料优异的光泽保持率，并有效防止成品在光热暴露下出现析出现象。

此外，通过在材料中添加世索科的稳定剂产品，汽车零部件还得以大幅延长使用寿命。世索科经过长期验证的配方，能够同时保护材料的机械性能与美学特征，确保终端产品在整个生命周期内保持高质感与视觉吸引力。

维持长期竞争力，差异化是关键

现阶段，汽车材料稳定剂市场正在蓬勃发展，越来越多企业纷纷入局，市场角逐也日趋激烈。作为该领域的标杆企业，世索科如何维持长期的核心竞争力？

在陈宁看来，除了提供市场上领先的产品和技术之外，差异化和定制化是世索科独树一帜的优势。世索科的先进性来源于其拥有真正意义上的“Know-how”（专业知识），其并非停留在理论层面，而是经过了成熟的市场认证。当客户有实时的需求出现，世索科凭借定制化的解决方案，能够灵活地为其解决实际应用中的痛点。

“在和客户的合作过程中，世索科不止供应标准化的稳定剂。我们的研发团队从客户产品设计初期就开始深入参与其中，与其协作处理产品落地的难点。”陈宁认为，稳定剂行业的技术壁垒表现在如何应对客户千人千面的需求，在配方上一个细微的



半透明聚丙烯已成为车用材料的重要趋势，这也意味着高性能稳定剂的市场需求将不断攀升。世索科凭借在添加剂行业丰富的技术储备和领先的研发实力，将帮助整车厂商和改性厂拓展半透明聚丙烯的性能边界。

偏差都会导致最终效果的巨大区别。基于此，世索科始终致力于通过深度协同的研发模式，为每一家客户提供市场上独一无二的解决方案。值得一提的是，世索科不单单关注产品的性能表现，而是综合考虑降低VOC、优化成本等方面，全力支持客户的可持续发展。

“随着汽车设计的不断演进，材料性能必须紧跟步伐。世索科希望提供高价值的创新技术，协助客户在兼顾耐用性的同时，实现差异化的设计愿景。最新的CYASORB® CYXTRA® 解决方案对半透明聚丙烯在汽车领域的推广具有重要的意义，也是我们价值承诺的有力证明。”采访的最后，陈宁总结道。A

伊之密：以进化的力量，绘就制造业新图景

文/陈琦

2026年4月，以“进化的力量”为主题的YIZUMI CONNECT 2026先进成型技术连接大会在浙江南浔举行。本刊记者和与会嘉宾们带着对这场盛会的期盼，共同见证了前沿的解决方案、深刻的思想碰撞及广阔的生态连接。恰如伊之密股份有限公司董事长兼总经理甄荣辉所言，“进化不止，生生不息”。

伊之密南浔数字化工厂内，技术的进化正在发生。

2026年4月，以“进化的力量”为主题的YIZUMI CONNECT 2026先进成型技术连接大会在浙江南浔举行。本刊记者和与会嘉宾们带着对这场盛会的期盼，共同见证了前沿的解决方案、深刻的思想碰撞及广阔的生态连接。

恰如伊之密股份有限公司董事长兼总经理甄荣辉所言，“进化不止，生生不息”。

伊之密持续24年增长的恒动力，背后是该公司对技术创新的不懈追求、对战略布局的审慎思考、对客户需求的积极探索，同时也为全球制造业的“进化”之路提供了一个新的范本。

夯实技术实力，从容应对挑战

站在产业变革的十字路口，制造业正面临多重挑战，例如效率瓶颈、质量要求、管理复杂性及成本压力等。当挑战接踵而来，伊之密何以应对？

伊之密以多元的解决方案，展现其技术进化广度。在南浔数字化工厂内，注塑、压铸、橡胶成型、3D打印设备同台共振，60余个先进成型解决方案集中亮相，呈现伊之密在高分子材料成型、金属材料成型、智能生态产业的综合技术实力。

这些解决方案全面覆盖汽车、医疗、电子电气、包装、建材水暖、物流包装、日用消费品、半固态成型、金属压铸、橡胶注射成型及智能制造等十余个核心板块，精准契合重点行业的升级需求。

战略指引方向，技术需要落地。本届技术盛会打造了8大技术灵感舱，从广度覆盖到深度渗透，从“看见趋势”到“掌握方



伊之密股份有限公司董事长兼总经理 甄荣辉

法”，由此打通技术进化的最后一公里。

注塑成型：多腔共注、微型电动注塑（光学制品）、多色液态硅胶、工业3D打印、PUR模内喷涂等。

半固态与压铸成型：大型结构件、半固态镁/铝合金成型、多合一电机壳体、LEAP技术及一站式压铸自动化集成。

橡胶成型：精益自动化、动态力场新技术、欧系导槽生产及特高压绝缘元件方案。

AI数智化与仿真测试：基于机器学习的注塑质量预测与工艺自优化、工业大数据设备健康管理、仿真加速研发落地及智能工厂制造运营创新。



以进化的力量，绘就新的未来

在甄荣辉看来，时隔三年的技术盛会，不仅是伊之密迭代发展的又一个里程碑，更折射出深层的进化逻辑。

“进化的力量”，绝不是一句简单的口号，而是依托61 000 m²智能制造工厂、20 000 m²大型展示空间、60余个行业解决方案、8大技术灵感舱以及2000余名全球伙伴，共同呈现的一场真实可感的产业进化。

身为技术赋能者与产业引领者的伊之密，始终与全球制造业同频共振，其以“高峰圆桌论坛+战略发布”为核心引擎，为全球制造业伙伴开启了洞察未来的窗口。

高峰圆桌论坛汇聚多位专家，围绕“AI智能如何助力制造业实现高效与稳定生产”展开深度碰撞，在思想交锋中为行业“痛点”探寻破局之道。战略发布环节，伊之密解码企业进化路径，描绘技术发展蓝图。

在全球产业链重构、市场格局多变的背景下，伊之密的“进化”显得弥足珍贵。

在深厚制造积淀中不断自我革新的伊之密，依托全球视野与多维度协同的理念，搭建起连接中国与世界、传统与未来的桥梁，与同行者探索提质增效的新模式。

“ ”

在深厚制造积淀中不断自我革新的伊之密，依托全球视野与多维度协同的理念，搭建起连接中国与世界、传统与未来的桥梁，与同行者探索提质增效的新模式。

正如甄荣辉所言：“真正的进化不是独行，而是与合作伙伴一起成长。通过技术方案、创新装备与真诚服务，我们愿与全球客户一起，在不确定的时代中，以进化的力量开创确定的未来。”

相信坚持长期主义的伊之密，将与合作伙伴携手穿越周期，共建生态，共同进化。▲

从深层赋能汽车智能化进阶， 汉高有何战略思考？

文/高驰

2026年上半年，汽车行业围绕智能化的角逐，愈发激烈。L2级辅助驾驶、AR-HUD、语音识别、手势控制、OTA等功能，几乎成为所有新车的标配。在实现“从无到有”的突破后，行业各个领域的参与者，已经将重心聚焦于如何进一步提升消费者体验，推动汽车真正意义上成为一个大型移动智能终端。

汽车智能化终局之战的核心是什么？无论答案是算力、算法、感知，还是当下最热门的AI大模型，背后都离不开材料科学的变革与迭代，尤其是遍布全车的各种胶类产品。在大算力芯片越来越普及、感知传感器性能不断提升的当下，粘合剂产品不仅承担更严格的导热、密封、粘接作用，更成为了驱动汽车电子系统升级的关键力量。

2026年慕尼黑上海电子生产设备展期间，德国汉高公司再次重装亮相。这家粘合剂领域的全球巨头，在汽车电子方面集中展示了针对热管理、保护与密封以及粘接与连接三大领域的前沿解决方案，应用场景涵盖车载芯片、ECU、摄像头模组、域控制器、中央计算单元等电子电气架构的核心组成部分。

“随着汽车智能化的发展进入新的维度，对材料的综合要求相比以往大幅提升。作为产业链上游的材料供应商，汉高对此有着全面而深刻的思考，并且近年来公司通过大力的研发投入，推出了一系列定制化的创新解决方案，我们希望凭借行业领先的技术和产品，始终在第一时间响应市场的深层需求。”汉高蔡焕新博士告诉本刊记者。

汽车电子的基础：芯片工艺的多元化挑战

汽车智能化带来的影响，早已渗透到整车制造的每一个角落，从平均每辆车超过70个ECU，到集成化程度大幅提高的域控制器，再到在算力方面全面进阶的中央计算单元，汽车电子电气架构持续进化，整车的智能化程度日益攀升，对材料的性能要求也随之水涨船高。特别在车载芯片领域，不同的技术路线和封装工艺，使其对粘合剂的需求呈现多元化的趋势。

从智能驾驶SoC芯片来看，其对粘合材料的需求一直在发生变化，甚至芯片物理面积的大型化和小型化趋势同时存在。以英伟达ORIN芯片为例，2022年前后，大批造车新势力的新能源车型开始搭载这一在当时显著领先的智驾芯片，直接带动了整车智驾水平的一波迭代。相较于多年以前20×20 mm的智驾芯片尺寸，ORIN-X芯片37.5×37.5 mm的大尺寸在保障了高算力的同时，也推动了底部填充胶的用量需求。

“在保证芯片成本和良品率的基础上，将芯片面积做大可以实现性能的升级，但这也给粘合材料带来全新的挑战。”蔡博士指出，以往传统小芯片底部填充剂的设计思路是通过毛细作用将胶水渗透至芯片底部，确保芯片与PCB板之间完全填满而没有空隙。然而当芯片的尺寸增大至一定程度后，仅仅点胶的工序耗时就可能超过15 min，显然考虑到生产节拍，客户很难接受这种效率。因此，汉高从客户的痛点出发，推出了能够支持“边缘补强”和“局部填充”的解决方案，在最大化地保障可靠性的同时，大幅优化了点胶的效率。

值得注意的是，考虑到芯片物理面积增大导致的散热问题，一些芯片厂商也在进行“反向操作”。同样以英伟达举例，其于2025年正式投入量产的Thor芯片，一改之前的做法，反而移除了金属封装罩，让芯片裸露出来便于更好的散热管理方案设计，这使得芯片面积相对变小。

“小型化不意味着技术难度的降低，恰恰由于芯片算力全面升级，但尺寸变小，对材料导热率的要求远胜以往。”蔡博士认为，无论技术如何演化，未来是否会走向裸芯片/均热板/散热壳体的“三明治结构”设计，还是有全新的设计涌现，汉高都能够



汉高蔡焕新博士

提供多种形式的导热产品，比如高导热凝胶、高回弹导热垫片、相转变材料等，凭借优异的导热性能与机械性能，助力芯片散热水平的提升。

智能化趋势下涌现的材料革新

如果说高性能芯片是汽车电子发展的基础，解决了智能汽车的算力瓶颈，那么在夯实这一基础后，各种智能化的应用场景将加速涌现。

现阶段，中高端车型大多配备了“武装到牙齿”级别的感知传感器，支持高级辅助驾驶、驾驶员监控系统等功能的实现。摄像头、激光雷达、4D毫米波雷达及AR-HUD抬头显示等感知与交

“ ”

随着汽车智能化的发展进入新的维度，对材料的综合要求相比以往大幅提升。作为产业链上游的材料供应商，汉高对此有着全面而深刻的思考，并且近年来公司通过大力的研发投入，推出了一系列定制化的创新解决方案。

互硬件的普及，对材料的组装精度和长期可靠性提出了前所未有的要求。

以摄像头模组为例，其内部涉及透镜、图像传感器、滤光片等多个精密光学元件的粘接与固定，任何细小的位移或热形变都可能导致成像质量下降，进而影响智能驾驶系统的判断。激光雷达与HUD同样如此，材料的稳定性直接影响着感知精度和显示效果。

“敏锐地捕捉到传感器对粘合剂产品的全新需求，汉高针对性地投入对高精度、低组装应力的产品研发，并且使其固化方式更友好。”蔡博士介绍道。车载感知传感器中的光学器件对热量极为敏感，传统的加热固化方式容易带来热应力，造成潜在的光路偏移。因此，客户越来越倾向于寻找其它新型固化的方案（比如UV延迟固化、UV/湿气固化或双组分室温固化）。汉高为该场景定制化地推出了一系列粘合剂解决方案，能够在相对较低的加热温度或常温条件下快速定位固化，同时满足车规级的老化与可靠性标准。今后，随着高阶自动驾驶、舱内人机交互等功能从中高端车型向低价车型渗透，对于汉高来说，旺盛的市场需求将带来全新的机遇。

此外，作为汽车控制系统的核心组件，ECU和域控制器的性能也在近些年持续地提升，尤其与智能驾驶和智能座舱相关的算力较高的域控制器，其对材料的导热系数要求成倍地推高，从过去的4 W以下就几乎能满足所有导热需求，到未来行业将朝着6~10 W的区间发展。如何在优化导热率的同时，确保材料能抵抗来自体系的各种应力应变以实现长期可靠性，这也是汉高一直以来研究的方向。



另一方面，车辆上的电子元器件在近年来呈现指数级的增长，巨大的数据传输量所带来的电磁兼容性问题正在凸显，电子电气系统之间的电磁干扰风险所造成的隐患不容忽视。对此，蔡博士透露，汉高在过去几年中系统性地布局了电磁屏蔽材料，形式包括密封胶、膜片材料、导电胶等，重点致力于以新型电磁屏蔽材料替代传统的金属屏蔽罩、电磁屏蔽泡棉等，实现客户零件综合成本的下降。

战略升级赋能市场需求

围绕汽车智能化的竞争，如今已进入白热化阶段，各个厂商都在以前所未有的速度推出新车，或者将车型换代的周期压缩到一两年甚至几个月，这种快节奏的研发速度一步步向上游传导，对于材料供应商而言，单纯地提供产品已经难以维持长期的竞争力，未来发展的关键在于如何构建一套能够持续输出价值的能力体系。

“传统线性的开发流程已经不再适应当下的市场节奏，汉高目前的应对方式是在客户的项目早期阶段就介入其中，与客户实现协同开发。”蔡博士表示，在项目早期阶段，汉高能够以最小可行性产品（MVP）的策略介入，经过初步的评估，先提供满足符合60%~70%标准的产品，之后再通过与客户开展联合研发与测试，对配方进行反复迭代，精益求精，直至能够达到市场领先的产品性能。此种模式的优势显而易见：可以极为高效地缩短开发流程，并且更灵活地应对客户的实时需求。

作为一家处于行业前沿的企业，汉高对AI技术的应用也走在前列。据蔡博士介绍，汉高如今也有通过训练AI、模拟仿真的方式来加速配方的开发和应用方案的设计落地。在这一过程中，一百多年历史沉淀的行业独一无二的庞大数据量，构成了汉高的

核心竞争力。基于这一数据资产，汉高的AI系统能够在虚拟环境中预测原材料组合的性能表现与老化趋势，将配方筛选的过程，一定程度上从物理实验中解放出来。与此同时，在AI的支持下，汉高还能向客户输出“材料卡片”，其中包含经过精确标定的材料仿真参数，帮助客户的测试团队在系统层面更精准地预测可靠性与寿命表现。

此外，洞察到中国市场在全球的重要地位，汉高也致力于推动更深层次的本土化战略。如今，汉高在中国销售的产品线，70%以上已经在遍布全国的八家工厂中实现了完全的本土化生产。随着本土化研发需求的上升，汉高还在近几年完成了对位于上海的研发中心的大规模扩建。2026年7月，专门针对材料在汽车零部件级别测试评估的全新实验室将在上海落成，届时汉高将进一步增强其本土研发的实力，并且积极地将研发成果率先在中国落地。

不仅如此，在可持续发展方面，汉高也同样起到了标杆作用。当前在汉高所有产品线中，生物基材料的比例已经超过50%。汉高还承诺到2028年年底，公司所有产品组合将全面淘汰PFAS（全氟和多氟烷基物质），致力于借此为环境保护作出表率。

写在最后

当汽车产业从电动化的上半场驶入智能化的下半场，关键材料的迭代与革新将为整车智能水平的跃升提供底层支撑。作为在粘合剂领域全球领先的企业，汉高的落地实践和战略思考，彰显了材料供应商在智能化变革中承担的全新角色。相信未来汉高能够持续为行业带来突破性的粘合剂解决方案，深度赋能汽车智能化进阶。▲

Delrin®在CHINAPLAS 2026重磅发布可持续系列产品

文/编辑部

4月21日，在CHINAPLAS 2026国际橡塑展首日，全球领先的高性能工程材料供应商Delrin®于7.2号馆C32展台举办新品发布会，正式面向全球市场发布其全新Delrin®可持续材料解决方案系列。该系列涵盖Delrin® RE认证的可再生电力、Delrin® CC二氧化碳捕获及Delrin® ZA认证的零碳足迹多个产品系列，为客户提供覆盖不同减碳路径与成本需求的系统化解决方案。



此次发布的Delrin® ZA认证的零碳足迹是全球首款且唯一面市的聚甲醛，在可持续工程塑料领域迈出关键一步，彰显其在材料创新、低碳制造及价值链减排方面的长期承诺。

全球首款实现“零产品碳足迹”的聚甲醛材料

作为本次发布的核心亮点，Delrin® ZA认证的零碳足迹成为业内首款在“从摇篮到大门（Cradle to Gate）”实现零碳足迹的聚甲醛材料。该产品并未使用任何碳抵消或补偿机制，而是通过真实、可验证的工艺减排实现，包括：

- 极低碳足迹甲醇原料
- 100%可再生电力
- 可再生蒸汽能源
- 经ISCC+认证的质量平衡（Mass Balance）体系

在实现显著碳减排的同时，Delrin® ZA认证的零碳足迹在分子结构、物理性能、机械强度、疲劳与蠕变性能、加工行为及长期可靠性方面，与传统石化基Delrin®均聚甲醛完全一致，无需重新设计或更改加工条件。

多元化可持续路径，满足不同客户需求

Delrin®可持续性解决方案系列采用差异化的技术路线，为企业提供灵活的减碳路径。

- Delrin® RA认证的可再生：

基于ISCC+认证的生物基质量平衡方法，原料来自农业废弃物等第二代生物质，不与粮食生产竞争，支持客户降低Scope 3排放。

- Delrin® RE认证的可再生电力：

使用100%经认证的可再生电力生产，是客户迈出低碳第一步的理想选择，具备较低成本溢价。

- Delrin® CC二氧化碳捕获：

采用工业尾气中捕获的CO₂转化而来的甲醇作为原料，实现“碳回收再利用”，显著降低化石碳依赖。

- Delrin® ZA认证的零碳足迹：

采用极低碳足迹的甲醇作为原料，并使用可再生电力和能源。是当前可持续解决方案中的最高减碳等级，实现零碳足迹的产品。

性能不打折，设计自由度不受限

- 所有Delrin®可持续性解决系列产品都可以实现对石化基产品的即刻替代。

• 客户将获得与传统Delrin®产品完全一致的机械性能，质量标准 and 加工性能。

• 在实现可持续性的同时，完全传承Delrin®的天然优势——耐久性、轻量化、低摩擦及超长使用寿命。

面向2030的长期可持续承诺

此次新品发布不仅是单一产品的推出，更是Delrin®2030年减排战略的重要组成部分。通过在产品层面嵌入低碳与可持续属性，Delrin®正将自身在能源、原料和制造环节的减排成果，转化为可直接帮助客户降低Scope 3排放目标的材料解决方案。▲

我国新能源汽车发展的成就与未来

文/苏波

在智能电动汽车发展高层论坛上，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、副部长苏波以《我国新能源汽车发展的成就与未来》为主题发表演讲。他指出，我国汽车工业发生了重大而深刻的转型变革，走出了一条国家战略引领与政策保障、企业科技创新推动产业创新、促进新能源汽车产业转型升级的“换道超车”之路。

“十五五”是我国新能源汽车发展的重要转折期，将全面进入市场化、智能化、绿色化、国际化发展新阶段，处于从规模扩张向质量效益提升转型的关键时期，也是建设汽车强国重要窗口期。本届论坛的主题，精准契合“十五五”国家战略导向，把中了当前汽车产业转型的脉搏。

成就与经验：奠定引领全球发展的坚实基础

我国汽车工业发生了重大而深刻的转型变革，走出了一条国家战略引领与政策保障、企业科技创新推动产业创新、促进新能源汽车产业转型升级的“换道超车”之路，获得了引领全球发展的主导地位，成为我国制造业高质量发展的新动能。我国培育形成了技术先进、产业链完整、有较强国际竞争力的新的产业生态和新质生产力，极大地加速了全球汽车电动化进程。一是产业规模持续领先，渗透率已接近50%；出口快速增长，形成国内国际双循环格局；二是新技术体系基本建立，动力电池、电机、电控等核心技术先进且自主可控，辅助驾驶（L2级）规模化应用；三是产业链供应链完整配套，形成新的产业生态和集群化、协同化发展优势；四是绿色转型成效显著，全产业链推进绿色制造、动力电池梯次利用、回收体系逐步完善，为实现“双碳”目标提供重要支撑。

这些革命性转变和创新发展，使我国汽车产业实现了历史性变革。其发展经验深具中国特色：一是坚持战略引领与政策协同。紧紧把握新技术革命契机，充分发挥国家新能源汽车规划的战略导向作用和体制机制优势，引领汽车产业实现革命性转变。

二是正确处理政府与市场关系。将产业政策与市场竞争灵活应用与组合，从前期政府主导政策支持到适时调整退出、市场化

竞争为主，平稳过渡，充分发挥市场配置资源的决定性作用，以技术、成本和速度优势提升市场竞争力。

三是聚焦创新驱动与自主可控。以企业为主体，联合高校、科研机构组建创新融合体，突破“三电”等核心技术，加快车规级芯片、车载操作系统等短板技术攻关，提升产业链安全水平。

四是强化开放合作与生态共建。以完全开放的方式，吸引国内外资本、技术等社会资源投资新能源汽车，推动国际标准制定。加快“走出去”步伐，推进国际化布局和本土化生产，参与全球产业链重构。

十余年的发展成就和经验充分证明：坚持国家战略定力、坚持长期稳定政策预期、坚持产业链自主可控、坚持开放创新合作，是新能源汽车产业行稳致远的根本保障。

突出问题与发展趋势：迎接全球竞争新挑战

在成绩背后，我们必须清醒地看到，产业深层矛盾逐步显现，全球竞争加剧与新技术快速发展带来新挑战。

突出问题：技术迭代速度加快，核心技术存在卡脖子短板；全球竞争日趋激烈，产业发展与安全面临新挑战；产业链供应链韧性不足，芯片、动力电池关键材料等依靠国外存在供给风险；市场竞争秩序不规范，治理体系亟待完善。

发展趋势：“十五五”是我国新能源汽车转型发展的关键时期。

一是新能源汽车将成为市场主体，市场需求将主导和决定其未来市场化发展新格局。中国新能源汽车渗透率从2020年的5.34%，快速提升到2025年的47.9%，其中，新能源乘用车内销渗透率于2025年已达54%，远超新能源汽车产业发展规划（2021—2035年）中提到的“2025年渗透率20%左右”的发展目标。

二是智能网联化发展进入新阶段。L3、L4级智能驾驶商业化运营进入关键期。

三是油电转换进入重要转折期，将重塑汽车产业生态。燃油新车市场受挤压影响企业盈利能力下滑，倒逼加快电动化转型。

四是加快国际化布局、本土化发展成为“十五五”的紧迫任务，也是建设汽车强国的必由之路。

“十五五”新能源汽车发展重点任务与举措建议

“十五五”是我国由汽车大国建成汽车强国的决胜期，新能源汽车要承担制造强国、科技强国、交通强国、“双碳”目标的国家使命。到2030年，新能源汽车成为汽车市场绝对主体，国内渗透率将超过70%。核心技术全面突破自主可控，车规级芯片、车载操作系统等关键零部件国产自给率大幅提升，固态电池实现规模化生产。构建安全、韧性、高效、绿色的现代化产业体系，形成世界级领军企业与产业集群，建成全球领先的智能网联新能源汽车产业生态，争取建成新能源汽车强国。

围绕国家战略需求，建议从顶层设计、治理体系、技术安全、产业体系、生态协同、国际治理六个维度系统发力。

强化国家战略统领，提升顶层谋划与统筹协调能力

一是提升新能源汽车战略定位，将其纳入国家制造强国、能源革命、数字经济、国家安全统筹部署，建立完善跨部门、跨区域协调机制，实现“一盘棋”推进。

二是加强中长期规划引领，制定智能网联新能源汽车发展规划，稳定“十五五”及更长周期的发展方向，避免政策短期化、碎片化，给市场、企业、资本形成长期稳定预期。

三是统筹中央与地方、行业与区域布局，严控低水平重复建设，引导资源向创新能力强、产业链完整、绿色低碳的优势企业集群集中。

构建稳定可预期的政策体系与现代治理体系

一是加快从“扶持政策”向“治理政策”转型，建立以标准、法规、安全、环保、数据、竞争为核心的长效制度框架。

二是完善市场准入与公平竞争制度，规范价格竞争、营销宣传、质量安全责任，强化反垄断和反不正当竞争，保护创新型企业与中小企业发展空间。

三是健全全生命周期管理体系，覆盖研发、生产、销售、使用、回收、报废，重点完善动力电池溯源、回收利用、安全监管机制。

四是推动汽车管理从“购买管理”向“使用管理”转变，优化路权、停车、充电、碳排放等市场化调节工具，提升治理精准度。

加强关键核心技术攻关，筑牢产业安全与战略自主根基

一是实施国家新能源汽车技术创新工程，集中力量突破车规芯片、车载操作系统、高端材料、新型电池、智能网联等“卡脖子”环节。

二是强化基础研究与前沿布局，支持固态电池、钠离子电池、氢燃料电池、车路云一体化、人工智能等底层技术突破，抢占下一代技术制高点。

三是构建产学研用深度融合的创新体系，支持国家级创新平台、制造业创新中心建设，形成“企业出题、科研解题、市场验题”的高效机制。

完善产业链供应链韧性，建设安全稳定现代产业体系

一是建立产业链供应链安全预警与保障机制，加强关键矿产资源战略储备与全球布局，推动多元化、稳定化供应。

二是强化大中小企业协同发展，构建龙头牵引、专精特新支撑、配套稳定的产业生态，规范账期、合作机制与利益共享。

三是推进绿色低碳转型，加快低碳技术创新，构建全链条绿色生态，建立全生命周期碳核算、碳足迹、碳交易体系，支撑国家“双碳”战略落地。

加强基础设施与生态协同，夯实高质量发展支撑

一是加快构建高质量充电体系，统一技术标准，推进城乡全覆盖、老旧小区电力改造，支持快充、换电、V2G车网互动规模化发展。

二是完善智能网联与智慧城市协同，加快车路云一体化试点推广，建立智能驾驶安全认证、准入与责任界定制度。

三是健全后市场生态，完善二手车、金融保险、维修保养、数据服务等配套，提升全生命周期使用体验。

积极参与全球治理，提升国际竞争力与规则话语权

一是坚持高水平对外开放，推动技术、资本、市场双向开放，构建互利共赢的全球产业链。

二是加快从“产品出海”向“生态出海”的国际化布局发展。从单纯整车出口，转向“整车、技术、零部件、品牌、服务、本地化制造”的全生态协同出海。

三是主动应对国际竞争与贸易壁垒，加强国际政策协调、标准对接与合规体系建设。推动中国技术、标准、规则走向世界，提升在全球新能源汽车治理中的影响力与主导权。

新能源汽车是国家战略支柱产业，更是新质生产力的重要载体。在百年未有之大变局下，汽车产业的电动化、智能化、绿色化转型浪潮不可逆转，新能源汽车产业已具备向新而行、向强迈进的坚实基础。相信在国家战略引领、行业协同发力、各界共同努力下，我国一定能早日建成新能源汽车强国，为建设现代化强国、实现中华民族伟大复兴作出新的更大贡献。■

汽车产业进入奇点时刻： 2026年五大趋势重塑竞争格局

文/J.D. Power

在J.D. Power 2026年度“用户·体验·出海”论坛上, J.D. Power中国区汽车产品力解决方案事业部总经理王甦发表了《奇点之中的汽车产业——2026年最值得关注的趋势》的主题演讲。他结合行业深度数据与前沿洞察, 发布2026年汽车产业五大关键趋势, 为车企在存量竞争与全球化布局中破局增长, 提供可落地的战略方向。

王甦指出, 当前汽车产业正处于科技变革的奇点, AI、可持续能源、人形机器人等硬科技深度渗透, 汽车行业与前沿科技的差距持续缩小, 中国车企正从传统OEM模式向“半OEM + 半科技公司”转型, 产品、技术、品牌将迎来非线性重构。

趋势一：设计对溢价的影响上升

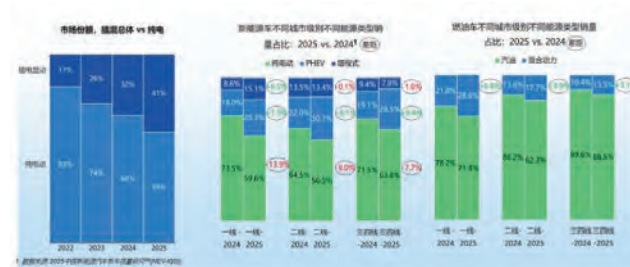
中国汽车市场迎来重大转折, 在车价整体持续下行的背景下, 过去被视为“高价值卖点”的高科技配置正在失去溢价能力。

数据显示, 2023—2025年, 零重力座椅、抬头显示、后排屏幕等高感知配置上车率成倍增长, 溢价却普遍下滑10%~20%, 例如副驾座椅按摩的平均上车价格已降至30万元以内, 降幅达到23%。

与之相反, 设计带来的“稀缺性认知”成为了新的溢价核心。以“方盒子”越野车型为例, 外观满意度评分平均高出行业18分, 成交均价较普通SUV高出约3万元。王甦指出, 这3万元的溢价差距对行业而言, 意义非凡——是众多产品与供应链团队费尽心力也难以实现的利润增量。

溢价的本质, 是稀缺性认知

王甦以某款超跑概念车为例, 并指出, 因为能源方式的改变, 电池的重量和体积压力变大, 空气动力学的设计理念从轻量化时代转向了重量化时代。该车以新型材质与微孔结构引导气流, 替代传统大尾翼, 印证中国车企在新能源正向设计研发上已达行业前沿。



“设计这件事, 从来不是好看不好看的问题。设计影响的是稀缺性认知, 进而影响价格与利润——它是车企应当纳入顶层规划的核心战略投资。”王甦说道。

趋势二：内燃机与电驱动分道扬镳

随着PHEV纯电续航普遍突破300 km, 用户日常行驶几乎无需发动机介入, 混动体验日益接近纯电。然而, 2026年PHEV产品力提升29分, 市场渗透率却反而下降6.6个百分点。

这一悖论背后，王姓给出了清晰判断：一味向纯电靠拢并非PHEV的正确方向，动力电池的持续扩容将使PHEV失去自身存在的独特价值。

他认为，PHEV应充分发挥多驾驶模式的差异化优势。与此同时，国内已有车企推出可在同一平台兼容五种动力形式的原生架构，这种多动力兼容能力将成为全球化车型开发的战略利器。

随着电控、线控底盘、线控转向盘等解耦技术落地，燃油车将告别“傻车”标签，进化为智能汽车：线控技术可让过弯、非铺装路驾驶更轻松，小幅度转向盘操作即可完成复杂操控，驾驶体验向智能座舱全面靠拢。

趋势三：智能体成为核心配置

当前座舱交互普遍存在“有功能、无协同、使用难”痛点，90%以上操作问题源于交互不畅。王姓预判，车载智能体将成为比肩中控屏、电池的核心配置，成为车内全交互的代理人。

构建真正的车载智能体，王姓归纳出三大核心支柱。

主动性：主动规划、发现需求、调用工具，并具备长期记忆与自我反思能力。

多模态沟通：强化视觉感知的首要地位，实现全方位的环境理解。

活人感：通过情感化的语音（TTS）与自然的交互节奏，让技术带有温度。

趋势四：空间智能激发舱驾质变

王姓引用空间智能领域前沿研究指出，传统语言模型无法实现通用人工智能，视觉与空间理解才是智能的底层逻辑。

王姓强调，智驾远远没有到大结局。复杂交互场景、博弈通行仍是行业痛点，空间智能将打破智驾只能在平路行驶的局限，实现XYZ三轴空间规划，让越野、攀爬等场景的智能驾驶成为可能。

空间智能在智驾以及座舱里的具身智能的落地需要提前做好算力冗余。尽管当前芯片与供电仍存在瓶颈，但技术迭代速度极快，王姓由此判断：“2~3年内，空间智能相关关键能力必将规模化落地。”

趋势五：科技造车需要“技术品牌”先行

在“半自研、半科技”的新造车模式下，车企面临巨大的研发投入，而利润的核心来源是用户对品牌科技能力的深度信任。在同等硬件下获得更高溢价的国内头部新势力企业，均是成功建立了这种信任的典范。



J.D. Power中国区汽车产品力解决方案事业部总经理 王姓

王姓着重强调，科技品牌建设绝非单纯交给市场部的传播工作，而是影响企业利润的顶层战略，必须纳入公司整体战略规划。

今天投入构建的科技品牌，将如同传统豪华品牌的经典标签一样，成为新能源时代最核心的认知与溢价资产。同时，掌握核心技术的企业不仅能向C端用户获取溢价，还能通过技术或芯片输出向B端实现盈利。

五个趋势，从设计到动力，从智能体到空间感知，再到品牌战略，串起来其实是一条清晰的主线：看懂变化、定义产品、用品牌锁住价值。在汽车行业的奇点时刻，先见者先行。对于志在全球的中国车企而言，唯有提前布局这些非线性增长的关键点，方能于大变局中站稳脚跟、领跑未来。**A**

汽车消费税改革是优化消费环境的关键抓手

文/车百会研究院

在车百会研究院主办的“中国汽车产业发展形势与政策高层研讨会”上,与会嘉宾就构建下一阶段汽车税制体系展开热议。当前汽车消费税在生产环节按排量征收有待完善,推动消费税机制改革是在不增加财政负担的前提下,改善汽车消费环境的重要抓手。对此,车百智库围绕《汽车消费税改革路径》开展前瞻性政策研究与专题研讨,并形成政策建议报告,为相关政策制定提供决策参考。

汽车消费税的现状

消费税是仅次于增值税、企业所得税的第三大税种。财政部数据显示,2025年国内消费税为16857亿元,占税收总收入的比重约为9.6%。消费税目前为中央税,主要在生产 and 进口环节征收。其中,烟草、成品油、汽车和酒四类商品合计占比超过90%。

汽车消费税在促进产业节能减排、引导合理消费方面持续发挥作用。现行汽车消费税属于生产环节课税,具体分为三部分:一是乘用车按气缸容量分7档征税,税率范围为1%~40%;二是中轻型商用客车按5%的固定税率征税;三是超豪华小汽车在生产(进口)环节按原税率征税的基础上,在零售环节加征10%的消费税。2025年7月,政策进一步调整,超豪华小汽车征收范围由零售价格130万元降至90万元,对纯电动、燃料电池等没有气缸容量(排气量)的超豪华小汽车在零售环节征收消费税,对销售二手超豪华小汽车不征收消费税。

近年来,消费税改革方向明确,进程明显加快。2024年《中共中央关于进一步全面深化改革、推进中国式现代化的决定》明确提出,推进消费税征收环节后移并稳步下划地方。2026年3月30日发布《财政部2025年法治政府建设年度报告》,对2026年财政法治工作,财政部表示将积极配合推进消费税法等立法工作。2026年《政府工作报告》也部署了“调整优化消费税征税范围、税率,并推进部分品目征收环节后移”的任务。

总体来看,汽车消费税改革将是增加地方自主财力、改善汽车消费环境的关键举措,且在不增加财政负担的前提下,有效稳固汽车消费基本盘。

现行汽车消费税存在的主要问题

现行汽车消费税以发动机排量为主要计税依据,在汽车电动化背景下,已经无法反映车辆实际能耗与排放水平。车百智库测算显示,相同排量下,HEV较传统燃油车油耗降低25%~30%,PHEV综合油耗较传统燃油车低70%~80%。按发动机排量缴纳相同的消费税有失公平,也背离了促进节能减排的初衷。

现行汽车消费税在生产环节征收,并全额划归中央,地方政府从汽车消费增长中获益有限,与地方承担的汽车产业监管、交通拥堵治理、基础设施建设、环保治理等事权不匹配。财权与事权不均衡导致三大问题:

一是地方政府缺乏优化汽车消费环境的动力,对优化用车环境,建设充电网络、提升二手车流通效率等长期投入领域积极性不足。

二是生产性税收制度使得地方税收依赖工业项目,地方政府汽车招商过热,出台地方补贴等保护政策支持本地车企,进一步加剧不公平竞争,不利于全国统一大市场的建设。

三是消费税在生产环节征收,税基与出厂价挂钩,车企可通过内部转移定价等方式降低计税价格,实际约束力被削弱。

汽车消费税的改革建议

优化征税依据,强化绿色导向。以财税杠杆牵引汽车产业向高技术、高效能方向发展,充分反映车辆实际排放水平,实现税负公平。海外国家汽车消费税制的设计经验具有一定的参考价值。车百智库预研梳理显示,美、日、欧在汽车消费税制上均体现绿色导向,设计各有侧重。美国以燃油经济性为核心,对高油



耗车型征收“油老虎税”。日本按油耗与排放实行差异化税负，并以多项税收优惠支持环保车型。欧洲多国则直接将汽车消费税与碳排放挂钩，在注册或零售环节依据二氧化碳排放量设置差别税率，通过奖惩机制助力碳减排。结合我国自身情况，与会嘉宾建议将消费税征税依据从排量转向综合车辆能耗、整备质量等核心指标，梯度设置税率。

推进消费税征收环节后移，构建央地利益平衡机制。将电动汽车消费税征收从生产环节转移到消费环节，实现税收与消费（上牌）地挂钩，构建中央与地方税收利益平衡机制。一方面，让地方政府从汽车消费中直接获益，提升其推动新能源汽车消费、建设充电等配套设施、缓解充电停车难问题的积极性。另一方面，汽车消费税转移至消费环节征收后，能减少生产企业流动资金占用。此外，从征管可行性来看，汽车领域具有独特优势。每辆小汽车有唯一的车架号，消费者购买后需购买交强险、上牌照方可上路，因此在零售环节征收消费税整体可控。

“ ”
汽车消费税改革将是增加地方自主财力、改善汽车消费环境的关键举措，且在不增加财政负担的前提下，有效稳固汽车消费基本盘。

完善综合税收体系，打通绿色闭环。推动汽车综合税收体系从普惠补贴向绿色导向的结构性升级，将购置税等税费减免与车辆实际碳排放、技术先进性挂钩；同时，对电池回收等环节给予税收支持，打通汽车全生命周期绿色经济闭环，进一步激励企业研发低能耗、低排放技术，引导消费端践行绿色用车理念。A

CHINAPLAS 2026媒体日： 领先企业共话创新材料和高端制造新趋势

文/编辑部

4月21—24日，CHINAPLAS 2026国际橡塑展在上海隆重举行。作为亚洲规模最大、全球极具影响力的橡塑行业盛会，为其四天的展会吸引了超过35万名海内外观众，强势刷新历史纪录。



CHINAPLAS 2026正式开幕前，本刊记者受邀参加了展前媒体日活动。包括赢创、京博、巴斯夫、ENGEL集团、金发科技、世索科、阿博格、瑞讯生物在内的8家国内外领先企业，分享了各自的最新动态，以及围绕材料创新、注塑工艺、智能制造、可持续发展等方面的行业趋势。

赢创：超越化学边界，“塑”造无限未来

本届展会，赢创以“超越化学边界，‘塑’造无限未来”为主题，展示其在可持续发展、能源转型、低空经济、智能制造、个性化医疗及循环经济等领域的创新成果。

聚焦到汽车领域，随着中国新能源汽车产业的快速发展，热管理系统成为保障电池安全与性能的关键。赢创的VESTAMID® PA12材料，凭借卓越的耐化学性和耐高温性能，广泛应用于电池冷却管路、动力母排及储能系统，满足高效散热和长期稳定运行

的需求。同时，PA12还在数据中心冷却系统中展现出优异性能，为AI及数字经济基础设施建设提供支持。

除热管理外，赢创的创新材料还应用在汽车电机、传动等核心部件。其位于上海创新园的VESTAKEEP® PEEK扁线应用开发实验室已正式投入运营，专注于新能源汽车电机应用的研究，将进一步推动电机轻量化和高性能化。同时，使用VESTAKEEP® PEEK制造的齿轮能够为汽车传动提供更完美的齿轮材料解决方案，助力中国新能源汽车产业的持续发展。

低空经济作为中国“十五五”规划重点领域之一，正迎来高速发展。针对电动垂直起降飞行器（eVTOL）等新型航空器的应用需求，赢创展示了ROHACELL® PMI泡沫材料。该材料以超轻重量和高强度著称，可用于eVTOL关键结构部件设计，实现轻量化与安全性兼顾，推动绿色航空出行。

同时，VESTAMID® PA12材料凭借卓越的耐化学性和耐高温性能，也可用于低空飞行器的热管理系统，确保电池及动力系统在极端条件下的安全与稳定运行，进一步提升飞行器的性能与可靠性。

京博：以“专精特新”定义产业升维新路径

京博以“智汇新材，链创未来”为主题参展，公司锚定“专精特新”核心转型战略，围绕高端化、绿色化、智能化三大方向，全面展示京博在核心技术攻关、高价值产品矩阵与产业生态构建上的丰硕成果，呈现从源头创新到产业落地的全链条能力。

当前，“材料定义应用场景”的特征愈发明显，能够精准匹配高端装备、绿色能源等领域的前沿材料，成为企业构建核心竞争力的关键。京博紧扣产业变革趋势，聚焦低空经济、新能源等重点赛道，以材料性能的突破为牵引，实现与下游应用场景的价值共融。

本次展会上，京博集中发布多款创新产品与解决方案。其中，子公司聚芳新材料首次发布两大国产化芳纶新品——对位芳纶纳米纤维及对位芳纶纸。前者采用唯一可量产化制备工艺，纤维直径10~100 nm，长径比达3000以上，复合性能优异，满足高端功能材料定制化需求；破膜温度可达400°C，为电池隔膜热失控提供关键解决方案。后者较传统间位产品减重达20%，具备更高的比强度与优异的阻燃隔热性能，在低空经济、轨道交通及航空航天领域应用前景广阔。

京博子公司京博中聚带来全新的新能源电池氢化丁腈橡胶（HNBR）分散剂，将其用于电池浆料体系，HNBR可对导电剂（如CNTs）实现高效分散，改善浆料稳定性与均匀性，显著提升电荷转移动力学与电池性能、加快充放电速度，让电池在高倍率充放电及循环寿命测试中更具竞争优势。

巴斯夫：携手客户推动“碳索之路”

巴斯夫强调其致力于携手客户及合作伙伴共同推动#OurPlasticsJourney碳索之路，强化其在中国及亚洲的布局，聚焦以性能为导向的创新与客户共创，重点布局电动出行、机器人、鞋类以及先进消费与工业应用等快速增长领域。凭借其材料专业能力、后端集成优势以及强大的本地生产能力，巴斯夫在支持客户绿色转型的同时，积极拓展新一代应用，通过高端自动化与使用绿色能源，培育新质生产力。

在CHINAPLAS 2026展会上，巴斯夫展示了一系列创新解决方案及共创成果，体现其以性能驱动的创新理念。巴斯夫与卫蓝新能源科技、Niber Technologies及Clarks等合作伙伴的合作案例，展示了高性能与可持续材料如何共同赋能设计创新，提升用户体验，并开拓新的市场机遇。

巴斯夫参展主题“#OurPlasticsJourney碳索之路”贯穿塑料的全生命周期——从材料设计与制造，到使用及循环处理，兼顾性能、可持续性与经济可行性。2024年以来，根据不同产品线及客户的具体需求，巴斯夫可持续产品组合已提升约30%~60%。同时，巴斯夫持续加强在亚洲的本地生产、研发及技术能力方面的投入，从而进一步加速创新进程，更贴近中国客户需求。

ENGEL集团：助力加工商提升效率、稳定性与成本控制

Chinaplas 2026期间，ENGEL集团围绕实际生产挑战，展示一系列现场生产解决方案。展示重点在于帮助加工商提升生产效率、稳定产品质量、降低运营成本，并开拓新的应用机会。

通过ENGEL与WINTEC两大品牌，恩格尔集团将两个互补的品牌合二为一，并坚守同一承诺：帮助客户根据其具体的应

用需求、业务重点和投资策略，选择合适的生产解决方案。其中，ENGEL专注于高度集成、面向特定应用的系统解决方案，而WINTEC则提供坚固耐用、标准化且具备高成本效益的生产方案。

六套现场演示展品是有力的证明：从汽车表面精饰与轻量化部件，到包装、医疗、液体硅橡胶（LSR）、MuCell®微发泡工艺以及基于人工智能的辅助系统，这些展品生动展示了加工商如何将技术转化为实际的生产效益——例如缩短工艺流程、降低材料消耗、减少废品、提高系统可用性，以及更高效地利用机器和人力资源。

ENGEL展示了一套基于ENGEL duo 700两板式注塑机（用于B柱饰件）的汽车生产单元，演示如何将表面精饰直接集成到注塑工艺中。该全自动三组分注塑单元锁模力为7000 kN，采用ENGEL clearmelt技术，将部件生产与涂层合二为一。

通过在模具内直接对部件进行涂层，ENGEL clearmelt技术缩短了工艺链，并有效降低投资成本。同时，该技术可生产出具备自修复效果的高质量耐刮擦表面。

该部件材料为聚碳酸酯和ABS，部件重量260 g，并额外包覆90 g聚氨酯。注塑单元配备了一台集成于CC300控制系统中的ENGEL easix关节式机器人，用于取出部件。总循环时间为90 s，所使用的duo两板式注塑机采用宽模板设计。这一生产方案尤其适用于在相同锁模力下需要更宽模板的部件。

金发科技：以“塑造·循环·创想”驱动可持续未来

金发科技以“塑造·循环·创想”（Shape·Circular·Invent）为主题，全面展现其在品质生活塑造、绿色低碳转型及前沿技术突破的战略布局与实践成效。

正值“十五五”规划（2026—2030年）开局之年，金发科技积极在产业链中找准新材料发展新方向，携手全球合作伙伴共探可持续未来。展会期间，金发科技举办了系列行业论坛，围绕可持续与创新议题展开广泛交流，并集中展示面向新兴产业的创新材料解决方案。

立足新能源领域，金发科技耐高温、耐高压的特种工程塑料凭借优异性能，为储能系统、光伏组件及电池系统构筑起可靠的安全屏障；

紧扣新能源汽车高速增长的趋势，金发科技连续纤维增强热塑性复合材料、半芳香族尼龙、雷达透波材料等一系列创新方案，既实现“以塑代钢”的轻量化效果，也为汽车电动化与智能化升级筑牢安全根基；

面对具身智能兴起的浪潮，金发科技以材料创新为智能终端

注入更多可能，高流动LCP与碳纤维复合材料为AI实体化提供精密强韧的“骨骼”支撑，助力智能设备实现轻量化突破；

围绕低空经济这一新兴领域，金发科技高性能尼龙、阻燃聚酯材料和热固性复合材料已获得市场认可，在消费级无人机、植保机等场景实现量产应用，助力飞行器实现性能与效能的双重突破。

世索科：展示先进材料和化学品解决方案

世索科秉承对中国及全球市场的深度承诺，以“探索之路，塑享未来”为主题，重点展示其多个领域的解决方案。

塑享无忧驾乘：世索科先进的材料解决方案，在提升车辆效率、安全性和性能方面备受汽车厂商认可。在本次展会上，公司重点展示其在电驱动系统和热管理系统的材料解决方案。新推出的Amodel® PPA HFFR-4130 BK324专为新一代集成式电驱动系统汇流排而设计，具有卓越的抗热冲击性能、耐ATF腐蚀能力，并符合UL94 V-0阻燃标准。这些特性有助于推动电动汽车动力系统的集成化与效率变革。

塑享美好生活：世索科致力于提供改善生活品质的材料，提供经行业验证、广泛应用于医疗器械和日常健康护理的高性能材料。在此次展会上，世索科特别展示全球首创的使用硅酸钙复合PEEK材料打造的脊柱融合器。此外，世索科还展出被各大领先品牌信赖，用于打造更安全家居、更智能消费品的具有持久性能的材料。

塑享先进智联：世索科展示其功能性与美观兼备的材料，赋能新一代高端智能设备和紧凑型电子元件，为摄像头模组、扬声器和支架等高性能结构部件提供创新解决方案。此外，世索科还推出先进的Galdeen® PFPE冷却液解决方案，用于数据中心热管理，助力AI革新。世索科为晶圆制造工厂提供多种高性能材料，带来值得信赖且高效的解决方案，为先进半导体制造保驾护航。

塑享长效品质：世索科提供多种解决方案，旨在提升用于关键基础设施、设备、汽车应用及其它领域的聚合物部件的耐久性。2026年，世索科为塑料行业推出两款创新型紫外线稳定剂：CYASORB® CYASTAB™ M5652可提升滚塑工艺中的耐久性、安全性和成本效益，而CYASORB® CYXTRA® V9800和V9100则使半透明聚丙烯能够满足汽车厂商对耐候性和热老化的严格要求。

阿博格：展示面向亚洲市场的全方位服务

阿博格本次参展的亮点之一是全新的电动机Allrounder Trend，该产品首次亮相亚洲。此外，阿博格还展示了一款立式

转盘机及其范围广泛的自动化服务——同样以“在本地，为本地”为重点。

电动机Allrounder Trend成功的关键因素在于其设置快速、操作直观且维护简便。此外，该产品还具有交货周期短、价格具有竞争力等优势。Allrounder Trend对亚洲注塑行业（例如交通出行和电子行业）的企业而言尤其具有吸引力。此外，配备了先进仪表的Gestica lite控制系统同样注重操作简便性和直观的人机界面。上市时，该系列有四种型号，锁模力范围为500~2000 kN，配有100~800尺寸的电动注射单元。射速分别为200、350和500 mm/s。

在阿博格展台上，有两款适用于Trend机器标准应用的展品：一款是锁模力为1000 kN的Allrounder 1000 e Trend，用于制造LCP电路板连接器。另一款是配备Flexlift 10+2机械手系统的Allrounder 1000 e Trend，用于制造POM齿轮。Flexlift仅在亚洲有售。该线性机械手系统采用模块化设计，配备有特定应用的驱动装置、阀组和可变位置电控箱等选项。

瑞讯生物：在去化石燃料材料生产领域迈出重要一步

瑞讯生物材料有限公司（“CovationBio®”）宣布其首座包括bioTHF（生物基四氢呋喃）和bioPTMEG（生物基聚四氢呋喃醚二醇）在内的碳4平台商业生产基地于2026年4月完成机械竣工，并正式发布了即将在该工厂生产的全新非粮生物基PTMEG产品品牌Xatryx®。这一里程碑标志着瑞讯生物在去化石燃料材料生产领域迈出了重要的一步，彰显了公司致力于向全球市场提供高性能可再生解决方案的承诺。

该碳4设备位于江苏省启东市，采用瑞讯生物自主研发的工艺技术。工厂总投资达100亿元人民币，规划分三期建设，未来目标总产能为年产生物基材料50万t。其中，第一期年产5万t的bioTHF和bioPTMEG商业化生产项目目前已机械竣工，预计将于2026年下半年实现首批投产。

作为第二代生物基材料，Xatryx®可直接替代化石基PTMEG，不仅助力客户在氨纶、聚氨酯及热塑性弹性体等下游材料应用中保持卓越的产品性能，同时减少了对不可再生材料的依赖。

Xatryx®生物基PTMEG的核心可持续优势包括：

- 相较于化石基同类产品，降低了温室气体排放；
- 生物基产品，原料取自每年可再生的资源；
- 采用第二代生物基原料（如玉米芯），不与主粮竞争；
- 有效降低了对不可再生化石燃料的依赖；
- 可直接使用，使下游客户无需调整主要工艺即可切换至生物基材料。▲



碳达峰 碳中和

新能源汽车产业全速发展中

汽车与配件

AUTOMOBILE & PARTS

关注《汽车与配件》全媒体平台
获得最新行业资讯

官方微信 / 官方微博 / 官方网站 / 电子杂志



广告

入驻
平台

