

甲醇能源加速走向规模化应用

■本报记者 刘 钊

随着国内一批绿色甲醇项目集中开工投产,叠加商用车、航运等重点领域应用场景不断清晰,甲醇能源正迈入由示范探索向规模化应用过渡的关键阶段。

从产业实践看,绿色甲醇在液态储运、跨区域调配以及具有能源基础设施的兼容性方面具备显著优势,在当前新型能源体系仍面临“电力难储、绿电外送受限”的现实条件下,绿色甲醇的战略价值正在被重新评估。

在1月7日举行的第二届绿色甲醇能源产业发展大会上,与会专家学者普遍认为,甲醇能源体系的加快构建将在提升可再生能源利用率、降低交通领域减排成本、增强能源系统韧性等方面发挥更为重要的作用。

绿色甲醇供给体系形成

“从产业节奏看,绿色甲醇正在从示范走向‘工程化、规模化’。”中国循环经济协会会长朱黎阳表示,国内绿色甲醇项目呈现集中开工与投产态势。初步统计,全国规划、在建及投产项目已达210个,总产能超过5100万吨/年。

绿色甲醇兼具能源与化工原料双重属性,其应用不仅有助于降低终端用能领域的碳排放强度,也为传统化工行业提供了原料结构优化的新方向。随着欧盟碳边境调节机制(CBAM)等政策逐步落地,产品全生命周期碳足迹正成为影响国际贸易的重要变量,绿色甲醇在国际供应链中的战略意义随之提升。

不过,与产业扩张同步推进的,还有标准体系和认证机制的完善问题。当前,绿色甲醇在不同国家和地区的界定口径并不统一,对原料来源、生产过程以及碳减排效果的认定标准存在差异。这在一定程度上制约了跨区域流通与国际贸易。

中国汽车技术研究中心首席专家、汽车战略与政策研究中心副主任王海峰对《证券日报》记者表示,国际机构与欧盟相关指令对绿色甲醇燃料及生命周期碳排放已有明确要求,但在国际层面



仍缺乏统一口径;建议加快形成符合国情的绿色和低碳甲醇统一标准,并积极与国际认证接轨,以增强国际谈判话语权,同时探索与碳市场更有效衔接,形成“减碳量—政策支持”的正向激励。

近年来,随着风光发电成本持续下降、电解制氢技术不断成熟,绿色甲醇的成本曲线正在逐步下探。业内普遍认为,在政策引导与技术进步的共同作用下,其经济性有望在未来几年内明显改善。

从能源系统角度看,绿色甲醇通过“绿电—制氢—合成甲醇”这一路径可将波动性电力转化为可长期储存、远距离运输的液态能源,为新能源大规模开发提供新的调节手段。这一特性使绿色甲醇在新型能源体系中的地位不断上升。澳大利亚工程院外籍院士、南方科技大学创新创业学院院长刘科认为,风光发电的核心矛盾在于干不稳定,而大规模储能应更多依赖液体载体。甲醇既可以实现波动性绿电的转化与跨区域输送,也为交通领域提供了更易落地的清洁燃料选项。

应用场景持续拓展

“甲醇能源应用的‘规模化拐点’将首先在商用车、航运等难减排领域形成。”车百会理事长张永伟在接受《证券日报》记者采访时表示,交通能源体系需要适应车能融合与载具变革,未来应构建系统性的新型交通能源体系:一方面在干线加快补能走廊建设,另一方面推动城市加油体系向综

合能源站升级,并加快构建加醇、加氢等多元化新型能源体系。

当前,商用车新能源化呈现多技术路线并行的发展态势。纯电动在城市配送等短途、高频场景中具备优势,但在长途干线运输、重载运行等工况下,续航、补能效率和低温适应性仍面临挑战。在此背景下,以甲醇为燃料或能量载体的技术路线逐渐显现出在部分场景中的适配性。

在博世智能出行集团中国区董事会总裁王伟良看来,商用车应用场景多样,未来较长时期内难以出现“单一最优路线”,应以场景驱动选择最合适方案:城市配送等路线固定、充电设施完善的场景适合纯电动;而在长途干线物流及设施不足区域,甲醇有望成为经济有效的低碳零碳解决方案。

围绕甲醇能源的应用探索中,醇氢电动成为备受关注的技术方向之一。该模式通过将甲醇作为能量储存介质,结合电驱系统,实现较长续航和较高运行效率。远程新能源商用车集团CEO范现军对《证券日报》记者表示,醇氢电动是在电动化基础上引入甲醇燃料与甲醇发动机作为能量储存与转化单元,公司与博世合作的最新一代系统热效率已达50.3%,每升甲醇可发电2kWh以上,折合电价可低于1元/kWh,燃料成本相较柴油预计可降低32%—52%。

从运营角度看,醇氢电动在购置成本、补能时间、低温适应性

等方面对部分重卡、工程车辆和专用车辆具有一定吸引力。随着相关技术成熟度提升,醇氢电动车辆已在部分地区开展规模化示范运营。

此外,基础设施条件的改善也为甲醇能源推广提供了现实支撑。相较于氢能等对新建基础设施依赖度较高的能源形式,甲醇在储运和加注环节可与现有成品油体系实现较高程度兼容。通过对油站储罐和加注设备进行改造,即可实现甲醇燃料供应,整体投资强度相对可控。目前,国内甲醇加注站数量持续增长,并在物流干线、资源型地区逐步形成网络化布局。

在航运领域,绿色甲醇同样被视为中短期内可行性较高的替代燃料方案。相较液化天然气和

氢燃料,甲醇在船舶改造成本、燃料储存和安全管理等方面具备一定优势。近年来,国际航运企业加快布局甲醇动力船舶,国内港口在绿色甲醇加注能力建设方面也取得阶段性进展,相关示范项目已陆续落地。

当前,甲醇能源正处于由“可行”走向“可规模化”的关键阶段。业内普遍认为,只有在减碳效果、能源安全与经济性三方面形成稳定正反馈,甲醇能源才能在新一轮能源转型中占据更加稳固的位置。

光伏组件价格再上调 企业盈利能力进一步修复

■本报记者 殷高峰

新年伊始,光伏组件价格再度迎来上调。

据上海有色网(以下简称“SMM”)最新数据,元旦期间,国内头部组件企业TOPCon分布式组件报价大幅提高至0.82元/瓦到0.86元/瓦。受此影响,其他组件企业也开始调整自身指导价,预计将上调0.02元/瓦到0.05元/瓦。

“这次组件价格再度上调的主要因素,一是整治‘内卷式’竞争和行业自律的持续作用,二是上游银浆等材料成本持续上涨。”万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示。

去年下半年以来,光伏产业链各环节产品价格持续修复。隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)、天合光能股份有限公司等多家光伏行业龙头企业的高管在2025光伏行业年度大会上呼吁,进一步加强行业自律。

今年元旦前夕,隆基绿能率先上调组件价格,随后多家光伏企业跟进。

“2026年组件价格整体将呈现上涨趋势,但当前终端需求侧的支撑仍然薄弱,预计组件价格在上涨之后将有较强的博弈周期。”对于今年组件价格的走势,SMM光伏高级分析师郑天鸿在接受《证券日报》记者采访时表示,短期来看,组件价格仍有上涨空间,但当下需求较弱仍是国内组件价格博弈点,价格整体趋势或将呈现上行中伴随随震荡。

“未来,组件价格有望逐步回归合理区间。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示。

随着组件价格的上涨,企业的盈利能力也将进一步修复。“从目前的市场情况来看,头部企业的盈利修复将更快。”屈放表示,组件企业技术方面的进步空间也是盈利修复的关键因素。

SMM数据显示,当前银浆成本已超过光伏电池片完全成本的30%(以TOPCon210RN电池片为例),占据非硅成本的50%以上。

基于此,用铜、铝等金属替代白银就成了全行业加速推进的重点。

“公司预计将在2026年第二季度开始量产替代白银产品,有望实现组件成本的进一步下降。”上述隆基绿能相关负责人透露,公司现已开工建设部分产能。

“降本增效是光伏行业发展的主旋律。”在屈放看来,组件市场目前仍然需要通过技术升级来改变同质化竞争的局面,而在技术方面具有优势的企业将率先走出周期。

在2025光伏行业年度大会上,国家能源局新能源和可再生能源司副司长桂小阳表示,要坚决摒弃以牺牲质量和长期价值为代价的非理性竞争,倡导以技术创新、品质提升和服务优化为核心的良性竞争秩序。

“目前,提供高质量、高标准的组件已成为行业破除‘内卷式’竞争的主要路径。”郑天鸿表示,TOP-Con3.0技术的突破以及未来的量产、BC组件效率的提高都将成为后续终端项目可接受的溢价产品。

北方华创股权转让获批 央企61.75亿元入局

■本报记者 许林艳

1月7日,北方华创科技集团股份有限公司(以下简称“北方华创”)发布公告称,公司实控人北京电子控股有限责任公司(以下简称“北京电控”)已收到北京市人民政府国有资产监督管理委员会(以下简称“北京市国资委”)批复,同意北京电控以非公开协议转让方式向国新投资有限公司(以下简称“国新投资”)转让其所持北方华创1448.18万股股票,占总股本2%,股份转让价格为426.39元/股,股份转让总价款为61.75亿元。

国新投资是国务院国资委监管的中央企业——中国国新控股有限责任公司开展国有资本运营的专业化、市场化股权运作平台。本次转让旨在加强北京电控与国新投资战略合作,充分发挥双方资源优势,助力构建“资本合作带动产业赋能”的合作模式,更好服务国家集成电路产业发展。

本次转让完成后,北京电控合计持有北方华创2.93亿股,合计持股比例为40.51%,仍为公司实控人。本次转让不会导致公司实控人变更。同时,北方华创提示本次转让事项能否最终完成尚存在不确定性,敬请广大投资者注意投资风险,公司将根据后续进展情况及时履行信息披露义务。

“国新投资入股不仅优化了国有资本在半导体领域的布局,更将强化产业链上下游协同,推动资源向头部企业集中,助力行业企业在关键技术上实现更大突破,加速半导体设备核心环节的自主可控进程。”福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪对记者说。

1月7日,北方华创股价收涨6.06%,报515.42元/股。

公开资料显示,北方华创专注于半导体基础产品的研发、生产、销售和技术服务,主要产品为电子工艺装备和电子元器件。其中,电子工艺装备包括半导体装备、真空及新能源装备。电子元器件包括电阻、电容等。2025年前三季度,北方华创营收实现273.01亿元,同比上涨32.97%;归母净利润实现51.30亿元,同比上涨14.83%。

当前,我国半导体设备产业已进入新一轮成长周期。“AI算力爆发引发的‘超级周期’已至,我国作为全球晶圆厂扩产的‘主战场’,为国产设备提供了前所未有的‘试错场’与‘放量池’。随着国家对设备自主化的政策倒逼,国产设备厂商正迎来业绩兑现期。”中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅对记者说。

东吴证券研报指出,扩产方面,国产半导体设备迎来历史性发展机遇,2026年将开启国产确定性强的扩产周期,设备全行业订单增速或超过30%,有望达到50%以上。

“随着国产替代深化,具备核心技术壁垒的企业将主导行业集中度提升,预计未来3—5年半导体设备领域并购重组规模将持续增长,推动全产业链竞争力实现质的跃升。”詹军豪对记者说。

L3级自动驾驶行业：从测试阶段迈向商业化应用

■本报记者 冯雨珊

日前,首批L3级有条件自动驾驶车型已在重庆、北京等城市指定路段开展实测。1月7日,《证券日报》记者在重庆试乘时发现,试乘车辆在L3级自动驾驶系统开启后会进入自动驾驶状态,驾驶员可完全解放双手。

业内认为,L3级自动驾驶功能有望从局部示范走向更广泛放开,2026年或成为我国L3级自动驾驶量产落地的关键节点。

长安汽车获首批准入许可

根据国家市场监督管理总局、国家标准化化管理委员会批准发布的《汽车驾驶自动化分级》国家推荐标准,自动驾驶分为L0到L5六个等级,其中L2级为组合辅助驾驶,L3级为有条件自动驾驶。

去年12月15日,工业和信息化部正式公布了我国首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可。此次共有长安深蓝SL03、极狐阿尔法S6两款车型获批,标志着我国L3级自动驾驶从测试阶段向商业化应用迈出了关键一步。

记者前述试乘车型即为长安深蓝SL03。在自动驾驶产业快速演进的过程中,重庆长安汽车股份有限公司(以下简称“长安汽车”)L3级自动驾驶的准入许可意味着公司在产品的设计、研发能力等多方面获得认可,也标志着公司在自动驾驶领域的发展步入了“快车道”。这一历史性时刻为全国智能网联汽车发展按下了“加速键”。

长安汽车L3级自动驾驶可以实现在交通拥堵环境下,高速公路和城市快速路单车道内的自动驾驶功能(最高车速50km/h)。长安汽车工程师陈磊向记者表示:“车辆在自动驾驶过程中,驾驶员可以

脱离方向盘,可以执行一些非驾驶任务,但当系统发出接管请求时,驾驶员必须在适当时间内完成接管任务,以应对一些紧急情况。”

谈及L3级自动驾驶系统研发过程,陈磊对记者说:“系统采用了先进的七重冗余架构,能够确保L3在各种情况下的安全,即使发生了单个传感器或者执行系统硬件失效,也能安全可靠处理。同时,还创新应用了4D雷达微多普勒效应,首次搭载微磁传感器,使系统不仅支撑纸箱、锥桶等泛障碍的识别,还能提升在恶劣天气、鬼探头及前车急减速等场景中的适应能力,同时系统还能有效应对二次碰撞场景问题,使其在ODC(设计运行条件)内达到最优性能。”

陈磊对记者表示:“公司的L3级自动驾驶系统预计将在2026年一季度实现B端测试运行,未来会根据国家政策逐步向用户端开放更多功能,并计划在阿维塔、长安

深蓝、长安启源等品牌中推出相关产品。”

自动驾驶行业商业化提速

我国首批L3级有条件自动驾驶车型准入许可的发布,标志着L3级自动驾驶商用正式破冰。不仅重塑了汽车驾驶模式,更对智驾产业链各环节产生了颠覆性的带动作用,产业链上公司正通过技术升级,主动迎接L3级自动驾驶商业化浪潮。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“L3级自动驾驶商用破冰意义重大,它首次明确系统接管车企担主责,为商业化扫清关键制度障碍,产业迎来黄金发展期。”

据西南证券测算,2030年,国内L3级自动驾驶市场规模有望突破1.2万亿元,将会成为又一个万亿元级赛道。

“以智换利”。而这也是家电行业的主旋律。

2026年开年以来,多家家电企业推出或展出基于人工智能技术的创新产品,并围绕人工智能持续发力。比如,四川长虹在2026年国际消费电子展(CES 2026)上便展出了AI人感新品矩阵。国家知识产权局信息显示,青岛海尔科技有限公司等企业联合申请一项名为“基于生成式预训练GPT模型的用户画像生成方法及装置”的专利。

奥维云网(AVC)大家电事业部副总经理杨超对《证券日报》记者表示,2026年空调行业的基调很明确,即追求健康经营。“核心是吸取了2025年许多企业‘增收不增利’甚至亏损的教训。近期各空调

品牌的发布会都聚焦于推广中高端结构化产品,目的是拉动产品均价和盈利能力提升。”杨超认为,2026年国家家电以旧换新补贴政策延续实施,为企业推广高效、智能化等中高端产品提供了有利契机,有助于企业实现“以智换利”的经营转变。

综合来看,2026年开年的“空调涨价”折射出以空调为代表的家电行业竞争逻辑的深刻演变。在成本压力、政策机遇与市场洗牌等多重因素下,家电企业正在进行一场关于价格体系、产品价值与行业信誉的重构博弈。而主流家电企业均在努力推动行业走向以技术、品质和服务为核心的新发展阶段。

多家企业回应空调涨价 行业加速转向“以智换利”

■本报记者 贾 丽

新年伊始,空调行业头部企业与中等规模厂商相继释放价格调整信息。

公开消息显示,美的空调宣布将采取“阶梯式”涨价策略,空调品牌美博也宣布旗下产品全线涨价5%。此外,奥克斯等多个品牌也传来涨价的声音,进一步加剧了市场对空调行业整体价格走势的关注。

关于空调涨价的各类说法在市场上持续发酵,多家空调企业对此作出回应。

美的空调相关负责人对《证券日报》记者表示,受原材料价格浮动影响,结合新年度产品价格梯度布

局,公司对部分型号产品定价有微调,全线产品价格体系并无变化。

珠海格力电器股份有限公司(以下简称“格力电器”)方面发文称:“格力电器将积极响应2026年‘国补’相关政策,切实让利消费者。我们承诺,格力家用空调不涨价。”

海信家电相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示:“原材料价格上涨压力很大,但具体来说,我们价格还是维持稳定态势。”

对于市场关注到的这一情况,中国家用电器商业协会秘书长张剑锋在接受《证券日报》记者采访时表示,近期,铜、铝等空调生产的核心原材料价格进入上行周期,且2026年预计涨幅可能超预期,构成

了空调涨价的客观背景。因此,空调企业在坚持品质的同时应尝试进行价格策略调整,主流空调企业还应通过人工智能技术降低生产成本,借助产品创新获取更高溢价空间。

在广州粤成投资控股有限公司创始人洪仕斌看来,2026年是家电市场深度洗牌的关键期,头部企业应对成本上涨的手段远比中小企业多元,例如,通过规模采购、供应链管理、高端产品结构提升等方式消化部分压力,这些动作也将加速行业整合。空调行业面临的成本压力与价格调整逻辑,与其他家电品类大为迥异。

业内普遍认为,2026年空调行业的主旋律应是从“以价换量”走向