

从“单一冬测基地”迈向全链条平台

——黑龙江省黑河市寒区试车产业实现多维度跃升

本报记者 刘钊 马宇薇

1月17日,第五届黑河寒区试车节在“中国汽车寒区测试之都”黑河启幕。本届试车节以“激情寒测,极限挑战”为主题,共吸引147家车企、4044台测试车辆集结,其中新能源汽车占比超60%。

《证券日报》记者在活动现场了解到,随着全球汽车产业加速向电动化、智能化转型,极寒环境下的续航、充放电效率、热管理与智能系统稳定性等关键指标,正从“加分项”变成“硬门槛”。在这一背景下,黑龙江省黑河市依托不可复制的自然禀赋与不断完善的测试基础设施,正从“单一冬测基地”向“测试+标准+研发协同”的全链条平台跃迁,为我国汽车产业跨越极寒技术瓶颈、提升全球竞争力提供关键支撑。

覆盖多场景测试需求

黑河寒区测试的稀缺性,首先来自自然条件的“不可替代”:当地全年结冰期超过200天,零下35℃以下极寒天气可持续一个月,为整车低温性能、三电系统稳定性、座舱舒适性等验证提供天然场景。

经过三十多年发展,黑河已集聚12家试车企业、45个试验基地,建成120多条专业测试道路,覆盖整车、零部件及智能系统等多场景测试需求。

在“硬设施”端,黑河正在补齐过去寒测行业的“季节性约束”。总投资2.6亿元的红河谷四季低温试验场加速推进,建成后将成为亚洲首座四季低温试验场,力图将低温测试从“冬季窗口”扩展为“全年覆盖”。同时,五大连池亚洲最大移动式冰风洞等项目落地,也推动测试品类从汽车向装备测试延伸。

产业主体的投入热度,同样印证了“寒测刚需”正在抬升。资料显示,截至目前,2025—2026测试季,全国寒区测试车辆数量同比增加约40%,部分测试场新能源汽车占比高达90%。车企对低温续航



图①②③均为第五届黑河寒区试车节活动现场

黑河市委宣传部供图

与充放电效率、智能系统稳定性的要求提升,倒逼测试投入扩张;长安汽车本测试季寒区测试车辆达300余辆,较上年增加100余辆;吉利汽车单季投放近500辆测试车,并在黑河设立专属试验基地。

黑龙江红河谷汽车测试股份有限公司董事长陶涛在接受《证券日报》记者采访时表示,严寒既是黑河的天赋资源,也是检验汽车品质的严苛标尺,公司将以“四季低温试验场”等项目为抓手,推动“冷资源”向产业“热引擎”转化,助力车企压缩研发周期、提升产品可靠性。

“外溢效应”加速显现

如果说“极寒场景”解决的是“能不能”,那么政策与标准体系则决定了“测得准不准、认不认”。

据了解,黑河市先后出台《寒

区试车产业服务条例》《黑河寒区试车全产业链发展规划(2022—2035年)》,并累计投入超10亿元用于基础设施建设;在标准制定方面,本土企业已参与58项国家、行业及团体标准制定,其中包括2项国际标准,试验数据获得40多个国家认可。截至2024年,黑河寒区试车量占全国85%、全球45%。

据黑河市副市长景泉介绍,黑河寒区试车产业历经30多年的深耕精进,产业规模不断扩大,品牌影响力稳步提升,实现了由“一季向全季、一域向全域、汽车测试向装备测试、国内车辆向外籍车辆”的多维度跃升,并吸引外资企业入境测试。

在行业协同层面,寒区测试正成为新能源汽车与智能网联汽车“质量门槛”的必选项。问界汽车BG智能测试平台副总经理何蛟告诉《证券日报》记者,黑河零下

40℃的极寒环境是汽车核心性能的“天然试验场”,直接关联行车安全与用车体验,公司将围绕整车低温性能与三电系统稳定性等核心领域开展验证。

中国汽车工程研究院股份有限公司零部件事业部副总经理竹利江也表示,公司将继续深耕寒区测试核心技术,推动数据互认共享、共建测试标准体系,并以严苛测试夯实产业高质量发展根基。

值得关注的是,黑河正将寒测能力向“智能网联+低空”拓展:黑河与百度等企业合作建成1.6公里智能网联汽车测试道路,33公里新测试路段及示范应用场景加速筹建;全国首次无人机室外寒地试飞、飞行汽车寒区全场景测试等相继落地,实现“地面+低空”测试覆盖。

产业链的“外溢效应”也在增强:黑河推动“测试+文旅+体育”

融合发展,引入赛事与冰雪活动,每年带动相关行业增收超6亿元。

中国汽车工业协会副秘书长助理李桂新表示,寒区测试已从传统性能验证升级为关乎续航安全与智能系统可靠性的关键技术高地,协会将持续支持黑河基地建设,聚焦极寒“三电”性能、热管理及智能驾驶等核心挑战,并推动寒区测试标准与国际接轨。

从行业演进看,寒区试车正从“冬测服务”升级为汽车产业“质量基础设施”的重要组成部分。随着新能源汽车与智能网联技术加速迭代,“极寒工况”对整车系统工程能力的检验将更趋常态化。黑河以试车节为窗口,持续完善基础设施与产业生态,“测试能力”“标准体系”“协同创新”三条主线并进,有望进一步把“冷资源”转化为支撑我国汽车产业高质量发展的“热引擎”。

备战春运 铁路、民航多举措扩充运力

本报记者 梁傲男

1月19日,春运首日火车票正式开售。记者从国铁集团获悉,2026年铁路春运自2月2日开始,至3月13日结束,为期40天,全国铁路预计发送旅客5.39亿人次、同比增长5.0%,节前客流高峰日预计为2月13日(腊月廿六),节后客流高峰日预计为2月23日(正月初七)。

为应对大规模客流,铁路部门提前部署,多措并举扩充运力。国铁集团客运部负责人表示,将充分运用发达完善的高铁网和现代化铁路网,特别是用好2025年新开通的线路、车站和一批新投用的复兴号动车组,在2026年一季度图日常线、周末线列车开行方案的基础上,科学编制春运列车运行图,进一步安排加开旅客列车,根据客流需求梯次投放运力,预计客流高峰期单

日最高可安排开行旅客列车超1.4万列,客座能力同比增长5.3%。

运力投放将聚焦重点区域与热门方向。据悉,针对北京、广深、沪宁杭等节前客流集中地区,成渝、武汉、南昌、湖南等节后客流集中地区,以及西安至成都、太原,大连至哈尔滨、青岛至上海等热门方向,铁路部门将加大客运能力投放,积极挖掘运输潜力,在京广、京沪、沪昆、京哈等主要高铁干线通道增开夜间高铁。

在保障主干线运输的同时,铁路服务向多元化、国际化拓展。铁路部门计划,根据市场需求灵活开行旅游列车,服务旅客多样化出行需求,丰富节假日旅游产品供给。开好广深港高铁和中老、中蒙、中俄、中越国际旅客列车,助力“跨境游”。保持普速旅客列车开行规模,开好公益性“慢火车”和“乡村振兴”旅客列车,方便沿线群众

出行。

与此同时,民航系统也紧锣密鼓,通过增加运力备战春运。各上市航司正采取新增直飞航线、加密热门航班、优化运行效率等措施,全力织密“空中通道”。

例如,春秋航空在春节期间将成都天府直飞普吉的航线临时加密为“天天班”,并加飞成都至曼谷航班;南方航空将新开“贵阳—沈阳”直飞航线,大幅缩短飞行时间,并加密贵阳至乌鲁木齐、杭州等地的航班;东方航空也计划在成都增开直飞曼谷、普吉以及往返上海、烟台等地的航班。

当前,春运机票预订量已显著增长态势。航旅纵横大数据显示,截至1月16日,2026年春节假期国内航线机票预订量超413万张,日均预订量同比增长约21%。去哪儿数据显示,随着寒假开启,学生旅客成为出行的重要增量。1月12日

至19日,乘飞机出发的旅客量环比增长明显,其中18岁至22岁大学生旅客环比增长近三成。1月24日中小学生集中放寒假后,儿童和青少年旅客的票量增速最快,环比实现翻番。

去哪儿旅行大数据研究院相关负责人对《证券日报》记者表示,随着大批学生放假,一部分大学生倾向于“抢跑”春节档,外出游玩;一部分家长则会带着放假的中小学生开启避寒、游学之旅。

在近日召开的2026年全国民航工作会议上,中国民航局提到,将加强春运工作组织领导,全力确保旅客安全、顺畅、温馨出行。民航今年将统筹国内外两个市场,积极服务全方位扩大内需和高水平对外开放,力争完成运输总周转量1750亿吨公里、旅客运输量8.1亿人次、货邮运输量1070万吨。

中国交通运输协会新技术促

进分会专家委员解筱文对《证券日报》记者表示,铁路梯次投放运力保障大运量出行,航司通过新增直飞、加密航班提供高效选择,二者协同配合、精准发力,有利于更好疏解春运客流压力。这将直接体现在旅客购票成功率提升、出行选择更丰富、热门方向旅途耗时缩短等方面。

国研新经济研究院创始院长朱克力对《证券日报》记者表示,对旅客而言,运力增加与航线优化让行程更灵活便捷,特别是方便了学生、务工人员等群体返乡团圆。

对交通行业而言,精准的运力投放能提高运营效率,推动数字化服务升级。从宏观经济角度看,顺畅的人员流动将有效带动文旅、餐饮等消费,形成“出行—消费—增长”的良性循环,为一季度经济增长注入动力,并为区域经济协同发展提供支撑。

锂电产业链加速集聚海南自贸港

本报记者 李雯珊

1月18日,海南自贸港全岛封关运作迎来满月。封关以来,各项政策扎实推进,整体运行平稳有序。海南自贸港开放引力显著增强,其中锂电产业链的集聚效应尤为亮眼。

从锂精矿“零关税”入境构建上游闭环,到头部企业布局终端应用场景,再到回收链条补位完善生态,海南正以制度创新为纽带,打造绿色能源产业高地。

1月9日,一艘装载3万吨锂精矿的船舶顺利抵达海南洋浦港,这是海南全岛封关后洋浦港首票以“零关税”申报入境的新能源矿产。该批锂精矿将供应给洋浦新

材料产业园的海南矿业股份有限公司(以下简称“海南矿业”)旗下子公司海南星之海新材料有限公司(以下简称“星之海”)锂盐厂,标志着海南矿业真正实现“自有优质矿山+高品质先进加工产能”的一体化产业链闭环。

据悉,为破解产业链上游资源瓶颈,海南矿业于2023年出资1.18亿美元成功获取马里布谷尼锂矿控股权,马里布谷尼锂矿于2025年实现顺利投产,公司开启了从传统矿业向新能源领域跨越的关键布局。此次抵港的3万吨锂精矿正是该矿的首批优质产出,将直接输送至星之海生产线,为电池级锂盐产品的连续稳定生产筑牢资源根基。

“我公司第二批1.5万吨锂精矿

也已完成集港,预计1月底装船发运。下一步,海南矿业将依托自贸港政策优势与自身资源禀赋,从布谷尼锂矿稳定进口锂精矿,在洋浦港区域完成加工,最终面向全球市场供应高纯度电池级锂盐产品,以全产业链协同优势提升产品市场竞争力,为海南自贸港新能源产业发展贡献力量。”海南矿业副总裁、董事会秘书胡婧向《证券日报》记者表示。

如果说锂矿入港是上游起势,宁德时代新能源科技股份有限公司(以下简称“宁德时代”)的布局,则为海南锂电终端应用场景按下“快进键”。1月6日,由宁德时代牵头,联合海口国家高新技术产业开发区、中规院(北京)规划设计有限

公司等43家单位共同发起,海南自贸港零碳园区建设联盟在海南省海口市正式启动。

据宁德时代方面介绍,联盟将积极推动“风光氢储”的多能互补集成和智能微电网技术推广应用,通过关键商业模式创新,提升园区能源自平衡能力,降低用能成本、实现稳定绿色能源供应。

事实上,早在2025年6月份,宁德时代便在海南澄迈集中开工5座换电站,其中3座骐骥换电站聚焦港口与重卡运输,可服务约320辆电动重卡,率先切入海南绿色物流核心场景。

在锂电产业链的绿色回收循环环节,海南的封关优势正加速转化为产业竞争力。去年10月份,武

汉瑞科美新能源有限责任公司与海口产投签署合作协议,拟在海口综合保税区成立合资公司,建设一期年处理2万吨退役锂电池的综合生产线,重点面向东南亚及亚太地区开展退役电池绿色循环与高值化再生业务。

“海南封关带来的核心吸引力在于构建了‘资源设备高效进口—园区集成加工—场景落地应用—海外市场输出’的完整机制。”大东时代智库创始人罗焕塔在接受《证券日报》记者采访时表示,随着政策持续深化,海南有望依托“零关税+区位优势+绿色转型”三重红利,吸引更多新能源产业链上下游企业落户,不断增强产业集聚度,成为我国新能源产业开放合作桥头堡。

欧科亿预计2025年净利润同比增超67.53%

本报记者 肖伟

1月18日晚间,株洲欧科亿数控精密刀具股份有限公司(以下简称“欧科亿”)发布2025年业绩预告,预计2025年归属于母公司所有者的净利润为9600万元至1.1亿元,同比增长67.53%至91.96%;扣除非经常性损益后的净利润为6200万元至7500万元,同比增长135.83%至185.28%。

欧科亿的业绩爆发得益于行业红利与自身布局的双重赋能。近年来,随着制造业高端化、智能化转型加速,数控刀具作为“工业牙齿”,市场需求持续旺盛。2025年,硬质合金刀具核心原材料碳化钻,钴粉价格大幅上涨,行业产品价格同步提升,头部企业凭借规模与资金优势率先受益。

欧科亿相关业务负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,2025年,公司完成数控刀片产品结构优化,高附加值产品占比显著提升,下半年数控刀片产能利用率维持在高位。同时,数控刀具产业园项目产能释放速度超预期,整体硬质合金刀具产能均快速提升,形成新的增长引擎。

同日,欧科亿发布公告称,董事会秘书韩红涛拟增持公司股份,计划增持金额为1000万元至2000万元。“此举基于对公司长期投资价值的认可和对未来发展的坚定信心。”韩红涛表示,公司深耕硬质合金刀具领域30年,已掌握全产业链关键技术,专利累计达166项,多款产品技术达到国际先进水平可替代进口。本次增持不设价格区间,将根据二级市场情况稳步实施,与全体股东共享发展成果。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保教授在接受《证券日报》记者采访时表示,欧科亿作为行业头部企业,在技术研发、产能布局和品牌建设上优势突出,其发展路径契合我国制造业转型升级趋势。该公司秉持“贴近市场做改造,引领市场做研发”的理念,在航空航天、新能源汽车等高端制造领域的定制化刀具布局,精准把握了行业增长点。

谈及国产刀具行业的发展前景,曹二保认为,全球数控刀具市场和国内高端市场空间广阔。“随着供应链集中度提升和数字技术赋能,具备技术壁垒与规模效应的头部企业将持续受益。欧科亿依托产学研合作与智能化生产基地,有望在高端市场中进一步扩大市场份额。”曹二保说。

据介绍,未来,欧科亿将聚焦高端领域,持续加大研发投入,推进产品向深加工、系统集成方向升级,巩固行业领先地位。

隆基绿能去年业绩呈修复态势

本报记者 殷高峰

1月18日晚间,隆基绿能科技股份有限公司(以下简称“隆基绿能”)披露2025年业绩预告,预计2025年归属于上市公司股东的净亏损为60亿元至65亿元。

“公司业绩亏损主要受制于产品价格持续低迷和成本压力。”隆基绿能相关负责人对《证券日报》记者表示,光伏企业去年的经营环境依然严峻复杂。叠加去年第四季度银浆、硅料成本大幅上涨,显著推升了硅片、电池及组件产品成本,使得企业经营进一步承压。

值得关注的是,尽管2025年仍处于亏损状态,但相比2024年亏损86.18亿元,隆基绿能业绩修复态势明显。

万联证券投资顾问屈放在接受《证券日报》记者采访时表示,当前,光伏行业已进入深度调整期,技术革新与差异化竞争优势被视为企业突围的关键,这也是整治“内卷式”竞争的重要路径。伴随着行业整治“内卷式”竞争的深入,头部企业的经营环境有望进一步改善,隆基绿能业绩在2026年有望止跌企稳。

根据公告,尽管业绩承压,但隆基绿能持续以高价值、场景化解决方案为核心塑造差异化竞争优势,凭借长期积累的领先产品、全球化渠道和品牌优势,组件产品市占率维持领先地位,高效BC二代产品良率达预期,顺利规模化量产,出货量快速增长。

“目前,公司BC二代高功率组件已进入交付阶段,其中量产功率峰值达到680W,最高转换效率突破至25.2%。”上述隆基绿能负责人表示,680W组件已成为当前行业内可稳定交付的最高功率产品。

此外,2025年,隆基绿能将先后与马来西亚国家石油公司、法国能源巨头ENGIE、上海电力股份有限公司、中国电力建设集团有限公司等深化合作,其BC系列产品出货量持续攀升,并在海上光伏、海外高端市场连续中标。

去年以来,银浆等大宗辅材价格持续上涨,给光伏组件成本控制带来巨大压力。面对这一挑战,隆基绿能积极寻求解决方案,宣布将在2026年二季度开始量产贱金属化产品。此举不仅有助于降低组件成本,也能有效缓解银价上涨带来的压力。

尽管面临业绩压力,但隆基绿能并未放缓战略调整与业务拓展的步伐。去年11月26日,隆基绿能正式宣布进军储能领域,推出储能一站式解决方案。

“当前光伏行业正经历从‘同质化价格竞争’向‘差异化价值创造’的关键转型,技术驱动是打破‘内卷’、重塑格局的核心动力。”上述隆基绿能负责人表示,未来,隆基绿能将继续聚焦技术创新与产品研发,针对客户需求痛点提供更高效、可靠、安全的光伏产品,拓展多元化应用场景;同时深化光伏、储能及氢能业务的融合,为客户提供光储氢一体化综合能源解决方案。

“对于光伏行业来说,未来依然要将行业竞争的锚点,从价格拉回到技术价值和产品价值上来。”上海有色网光伏电池片分析师蒋辰怡对《证券日报》记者表示,光伏企业要聚焦技术创新,实现真正的差异化竞争;同时,延伸产业链并优化全球产能布局,开拓多元化市场,通过差异化竞争创造新价值。