

董事长面对面

长城汽车董事长魏建军:

正持续研发适配寒地环境的专属技术

本报记者 张晓玉

当前,中国汽车行业正由“增量竞争”深度转向“存量博弈”。在新能源汽车渗透率持续攀升的背景下,行业竞争已从单纯的价格战,全面升级为技术、体验与用户价值的综合较量。尤其在“冰雪出行”这一细分赛道,竞争维度已不再局限于传统的性能测试与冬季营销,而是演变为涵盖技术实力、用户运营与品牌战略的多维比拼。如今,冰雪环境不仅成为检验产品可靠性的天然试炼场,更已成为车企构建品牌差异化优势的新高地。

近日,长城汽车在黑龙江哈尔滨启幕冰雪欢乐周,以技术“暖实力”直面新能源车主冰雪焦虑,长城汽车董事长魏建军在现场与车主深度互动、倾听一线用车反馈,宣布设立救援基金与暖心驿站,将“以用户为中心”的理念深植冰雪出行全场景。

魏建军对《证券日报》记者表示:“在造车这条路上,我们始终不忘初心、坚守底线,坚持长期主义。我们将持续把安全、耐久、耐用放在首位,努力为用户创造更多价值,尽可能减少使用中的麻烦。为此,我们会持续提升产品质量与可靠性,真正走进用户、深入基层,尤其重视与车主面对面交流,认真听取大家的一手建议。”

冰雪出行对新能源汽车的性能考验,体现在续航、操控、安全等全维度,也是当前北方用户的核心用车痛点。低温环境下,动力电池活性大幅下降,导致实际续航与标称续航差距显著,成为北方新能源车主的首要关切;而冰雪路面的低附着系数,更对车辆的动力控制、制动安全和车身稳定系统提出严苛挑战,部分车辆在起步、爬坡或紧急制动时易出现打滑、溜车或轨迹偏离等现象。



冰雪欢乐周现场

张晓玉/摄

2025年—2026年冬季,国内高寒测试场的新能源测试车辆占比明显增高,牙克石、黑河等寒区试验基地已成为车企必争的“极寒实验室”,寒地测试也从单一冷启动验证,升级为续航、充放电、智能操控、热管理等全维度的精细化验证。

魏建军坦言,用户的每一个建议、每一次反馈,都是品牌升级的动力。长城汽车始终坚持让用户声音直达研发、生产、服务全链条,此次冰雪欢乐周收集到的所有冰雪出行相关反馈,都将被系统梳理、深入研究。为何选择哈尔滨作为冰雪欢乐周举办地?对魏建军而言,这里不仅是中国冰雪文化的核心阵地,更是检验车辆冰雪性能、挖掘用户冰雪出行技术需求的实战平台。哈尔滨的冰雪路况覆盖城市通勤、户外越野、长途穿越等多个场景,用户在这里遇到的续航、防滑、动力等问题,正是新能源时代冰雪出行的共性痛点。

这一技术优势的背后,是长城

汽车对寒地测试的极致投入,其黑河冬季试验场覆盖雪动态广场、冰广场、对开坡道、原生地形越野穿越等全冰雪测试场景,成为Hi4技术体系及各类冰雪出行技术的“极致考场”。

“我们的试验资源投入不菲。我们做试验多花点,把试验做透,做明白,这是应该的。”魏建军的话,道出了长城汽车以技术硬实力攻克冰雪赛道的决心。

事实上,长城汽车对冰雪出行赛道的布局,早已融入研发、生产、服务的全链条。此前,长城汽车已发布“三位一体”越野分级体系,从“人、车、场”明确能力边界与风险等级,让冰雪驾驶有标准可循、有安全保障。托底。

当前,冰雪出行赛道的重要性已上升至行业战略层面,不仅因为北方广阔的市场增量空间,更因为相关技术的突破,将推动新能源汽车整体技术体系的升级。从电池热管理、低温快充,到智能底盘、四驱系统,寒地技术的研发成果可反哺全场景用车体验,而车企对冰雪出行赛道的布局,也从单一技术研发延伸至客户服务、生态构建的全维度。

魏建军曾提出,长城汽车要坚持“技术本真”,坚持带给用户实际价值。据了解,此次长城汽车在哈尔滨设立救援基金与暖心驿站,正是着力将技术优势转化为服务优势,让用户在冰雪出行中不仅得到技术的“硬保障”,更有服务的“软温暖”。

深度集成大模型能力
高德“鹰眼”护航春运路

本报记者 梁微男

2026年春运已拉开帷幕。据国家发展改革委综合研判,在总计40天的春运期间,全社会跨区域人员流动量将会达到95亿人次,预计创历史新高,其中自驾出行将继续处于主体地位,占比达八成左右。面对巨大的出行压力,保障春运道路交通安全成为当前工作的重中之重。

为响应落实《2026年综合运输春运安全生产和服务保障总体方案》,2月6日,中国安全生产科学研究院联合高德共同启动“鹰眼护平安·温暖回家路”春运保障专项行动。

“鹰眼不仅是技术创新,更织就了一张有温度的春运安全守护网络。”高德董事长刘振飞表示,鹰眼守护预警系统针对春运期间道路运输的安全要求,深度集成大模型能力完成升级,旨在为春运大规模公路出行提供更精准、更广泛、更快速的安全保障。

实现“秒级预警”
打造春运安全防护网

据《证券日报》记者了解,鹰眼守护预警系统于2025年9月份正式发布,是国家重点研发计划“重大自然灾害防控与公共安全”重点专项项目《公路与桥梁严重损毁后车辆避险预警及自动处置技术与示范》的核心技术成果。

经过持续迭代,该系统可超视距感知24类潜在交通风险,比如重大异常事件、前方急刹车、夜间货车、弯道来车等,并可对各类风险实现秒级预警,在源头上助力交通事故的防范。

目前,这一系统运行成效显著。高德大数据显示,截至2026年2月1日,鹰眼守护预警系统自上线以来累计播报预警超112亿次,日均预警次数达8800万次;其中多车异常预警超14.7万次。在国家交通大动脉G2京沪高速,鹰眼守护预警系统上线后,2025年春节期间日均万辆事故数同比下降约10%。

“为守护春运安全,鹰眼守护预警系统完成了全面升级。”刘振飞表示,一是新增冰雪、团雾等异常天气分钟级预警,针对货车特性优化特殊天气及高风险路段的刹车预警阈值;二是实现全场景覆盖,无论何种车型、路况及使用模式,系统均能提供实时守护;三是“鹰眼报警”功能已在江苏高速率先上线,可在6秒内自动完成事故检测并触发报警,形成“事故检测—事故报警—后车预警—事故救援”闭环。

中国安全生产科学研究院院长周福宝也提到,升级后的系统预警能力显著提升,重大异常和急刹预警的召回率已分别达95%和85%,准确率保持100%。重大异常预警响应时间则缩短到5秒内,急刹预警更是达到3秒内。系统正通过全天候、全路网、多场景的实时感知与高效预警,为每一位驾乘人员提供超视距的安全守护。

构建三层智能预警架构
推动道路交通安全升级

为应对春运期间激增的出行压力与复杂路况,鹰眼守护预警系统深度融合大模型能力,构建起三层智能预警架构,推动道路交通安全从“被动响应”向“主动预防”升级。

高德产品经理马同辉对《证券日报》记者表示,该系统已全面应用大模型技术,核心架构分为三层:底层为“时空位置引擎”,实时汇聚并脱敏处理车辆动态信息;中间层融合“实时交通大模型”与“风险预判模型”,动态分析车辆间关系并预测潜在风险;顶层则依托一套高时效触达链路,确保风险识别后秒级传达至用户。

据了解,高德构建的TrafficVLM交通视觉语言模型,在海量经过孪生还原的交通视觉数据上进行后训练和强化学习,掌握了复杂的交通语义,让导航能够理解复杂交通环境,并为用户提供实时全局最优避险决策。

同时,基于大模型对海量预警数据的深度挖掘与分析,高德揭示了春运期间顺风车需重点防范的三大高频风险:前方慢速车、前方急刹车与夜间货车。在功能覆盖层面,鹰眼守护预警系统持续拓展应用场景,目前已支持导航、巡航、车机及手机驾驶模式,并覆盖网约车、顺风车等多种出行方式,致力于将预警能力延伸至更广泛的用户群体。

周福宝提到,2025年国庆假期是对鹰眼守护预警系统1.0版本的考验,而今年春运则是对深度融合大模型、完成全面升级的2.0版本的一次更严峻实战检验。春运期间交通流量大、风险集中,该系统在雨雪、团雾等恶劣天气及复杂场景中的预警能力,有助于提升驾驶人主动安全意识,防范超速、疲劳驾驶等行为。

为保障鹰眼守护预警系统在春运期间稳定运行,高德方面对《证券日报》记者表示,高德内部集中优势资源,集结近百人跨团队攻坚,并设立春运专班实行24小时值守,确保系统稳定运行。

“下一步,高德计划从数据中深度挖掘知识,借助大模型迭代训练,围绕提升预警准确率、召回率与时效性三大核心指标,不断提升预警系统的有效性;还将重点面向‘两客一危’等高危车辆群体,强化系统推广与应用。鹰眼守护预警系统有望在交通安全领域发挥更重要的作用,为公众出行构建更可靠的平安防线。”马同辉如是称。

电科蓝天董事长郑宏宇:

拥抱资本市场 兼顾国家战略与市场活力

本报记者 桂小笋

2月10日,中电科蓝天科技股份有限公司(以下简称“电科蓝天”)正式上市,作为电能源产业的“国家队”、科创板新晋“硬科技”企业,电科蓝天凭借深厚的技术积淀和全产业链优势,在宇航电源、特种电源、新能源应用及服务领域大放异彩。

在全球航天产业高度活跃、国内商业航天快速发展的背景下,电科蓝天董事长郑宏宇向《证券日报》记者讲述,这家深耕电源领域数十年的企业,正以“深空探测+商业航天”双轮驱动为抓手,向“市场化龙头”迈进,借助资本市场力量拓宽发展边界,兼顾国家战略与市场活力。

拓宽发展边界

虽然对于大多数人而言,电科蓝天是陌生的。但是,公司研制的宇航电源产品贯穿中国航天发展

史,自1970年为我国第一颗人造卫星“东方红一号”提供电源产品以来,电科蓝天已为神舟飞船、天宫空间站、北斗卫星、嫦娥月球探测器、天问火星探测器、高分卫星等多个国家与国防重大工程的700余颗卫星、飞船、探测器、空间站提供了优质可靠的电源产品。

“50%以上”,这是2024年电科蓝天在国内宇航电源产品市场的覆盖率,能在这个领域“执牛耳”并非偶然,而是电科蓝天数十年技术深耕与体系化布局的必然结果。郑宏宇告诉《证券日报》记者,公司在电能源领域深耕多年,电能源技术和产品覆盖化学电源、物理电源和混合组网电源,拥有发电、储能、控制和系统集成全套解决方案。宇航电源领域,公司的空间太阳电池阵包括刚性、半刚性、柔性及全柔性在内的完整产品谱系,具有丰富的在轨飞行验证经验,产品性能参数可满足低轨、中轨、高轨、深空探测等空间应用场景。

此外,公司空间锂离子电池组具有高比能、长寿命的特点,关键指标国际领先。在控制端,公司开发的电源控制设备具有集成度高、可靠性强的特点,不仅在国家航天的多个卫星平台上广泛应用,在商业航天星座领域同样具备较强的竞争力;在上游核心材料端,公司光电转化效率为34.4%的砷化镓外延片已经完成在轨验证,为下一代大功率宇航电源的空间高效太阳电池研发提供了材料基础。

深厚的技术积淀转化为实实在在的创新成果。该公司拥有高效砷化镓空间太阳电池阵技术、高效薄膜砷化镓太阳电池技术等11项核心技术。截至2025年6月30日,公司获得授权发明专利141项,其中多项技术水平位居国际领先。公司的空间太阳电池阵包括刚性、半刚性、柔性及全柔性在内的完整产品谱系,具有丰富的在轨飞行验证经验,产品性能参数可满足低轨、中轨、高轨、深空探测等空间应用场景。

抢占商业航天蓝海

当前,全球航天产业进入高速发展期,随着国家将卫星互联网纳入新基建范畴,商业航天依托国家

“互联网+航天”的产业升级变革,产业化趋势日益明显,这也为宇航电源专业化、体系化、规模化发展的必要举措。”郑宏宇说,为了抓住行业发展机遇,公司抽调技术人员组建商业航天团队,为商业卫星专门设计电源系统,目前已为部分特定客户配套航天器电源。

展望未来,电科蓝天明确了“深耕航天、拓展民用、走向海外”的多元发展路径。据悉,电科蓝天将充分对接资本市场,通过打通资本市场通道,对具有前瞻性和战略性的商业航天、低空经济等领域快速布局,并进一步加大技术攻关、产能建设和市场开拓力度,实现产业发展与武器装备建设的技术互动和能力互补,推动企业跨越式高质量发展。

“商业航天依托国家‘互联网+航天’的产业升级变革,产业化趋势日益明显。临近空间飞行器在侦察、通信、安全等特殊领域,及高空大气研究、电信、电视服务等民用领域的应用逐渐成熟,逐步走向装备化发展的道路。商业航天、临近空间飞行器的开发和发展,为宇航电源业务带来了新机遇,募投项目的落地实施,是在宇航电源市场需求日益增长的背景下,解决公司批产

自动化设备配套不足、生产场地有限等客观问题,实现宇航电源专业化、体系化、规模化发展的必要举措。”郑宏宇说,为了抓住行业发展机遇,公司抽调技术人员组建商业航天团队,为商业卫星专门设计电源系统,目前已为部分特定客户配套航天器电源。

展望未来,电科蓝天明确了“深耕航天、拓展民用、走向海外”的多元发展路径。据悉,电科蓝天将充分对接资本市场,通过打通资本市场通道,对具有前瞻性和战略性的商业航天、低空经济等领域快速布局,并进一步加大技术攻关、产能建设和市场开拓力度,实现产业发展与武器装备建设的技术互动和能力互补,推动企业跨越式高质量发展。

海外市场方面,公司将依托民品业务为突破口,深化与部委、国企、地方、高校和重点海外客户的战略合作,积极参加各类展会,提升品牌国际知名度,逐步推动相关产品走向全球市场。

回购、增持并举 林洋能源联合控股股东传递发展信心

本报记者 曹卫新

2月8日晚间,江苏林洋能源股份有限公司(以下简称“林洋能源”)集中披露多项公告,推出第四期股份回购计划、推进已回购股份注销,还同步公布控股股东增持计划,多举措联动发力,向市场传递出公司长期发展的坚定信心。

根据回购报告书,基于对公司未来持续稳定发展的信心及价值的高度认可,林洋能源拟以集中竞价交易方式回购股份,回购金额区间为1.5亿元至3亿元,回购股份最高价不超过8.75元/股(含),且所回购股份将全部用于股权激励。

同日,林洋能源披露的《关于注销已回购股份》显示,出于对公司未

来持续稳定发展的信心和对公司长期价值的认可,为进一步增强投资者信心,该公司拟将存放于回购专用证券账户中尚未使用的1894.90万股股份进行注销。

2026年是公司智能电网、新能源、储能三大核心业务攻坚突破的关键之年,我们本次推出股份回购计划,并且将全部回购股份用于股权激励,也是结合行业发展趋势,贴合公司战略布局来推进的。”林洋能源相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,“这样做,就是要把核心骨干的个人成长和公司的长远发展紧紧绑在一起,形成‘利益共享、风险共担’的发展共同体。”

与回购、股份注销相关公告同步披露的,还有公司控股股东的增

持计划。公告显示,基于对公司未

来持续稳定发展的坚定信心以及对公司长期投资价值的认可,同时为提升投资者信心、稳定公司股价、维护中小投资者利益,林洋能源控股股东启东市华虹电子有限公司(以下简称“华虹电子”)计划自公告披露之日起12个月内,以自有资金通过集中竞价交易方式增持公司股份,拟增持金额不低于5000万元且不超过1亿元。

2月9日晚间,林洋能源发布公告称,华虹电子已于当日完成首次增持动作,合计增持803.18万股,占公司总股本的0.39%,增持金额达4999.63万元,接近增持计划下限。增持前,华虹电子持有公司7.23亿股股份,持股比例为35.10%,首次增

持完成后,持股比例变更为35.49%。为推动公司价值与经营业绩同步提升,在推出一系列资本层面举措的同时,2月8日晚间,林洋能源还发布了估值提升计划,明确2026年将紧扣“全球智能电网、新能源、储能领域一流产品和运营服务商”战略目标,推动三大核心业务板块攻坚发力,以实打实的业务举措推动公司实现高质量发展,为各项资本动作筑牢坚实的经营支撑。

“公司几项举措相互联动、形成合力,既是管理层对公司自身经营前景的坚定看好,更是想实实在在地维护全体股东的利益,增强市场和投资者对公司的信心。”上述林洋能源负责人进一步补充道。

上海与梅管理咨询合伙企业合

伙人沈萌在接受《证券日报》记者采访时表示:“投资者对上市公司的信心建立,核心依托企业未来的成长潜力与盈利增长空间,唯有筑牢发展根基,明晰成长路径,才能从根本上凝聚市场信心。相较于市场同类措施,林洋能源系列举措形成发展组合拳,多维度协同发力,力度显著加大。”

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示:“总体来看,林洋能源此次资本组合拳是一套在特定估值背景下,目标明确、强协同性的战略行动。其通过财务手段(注销股份)直接提升每股收益,通过信心传递(股东增持)稳定市场预期,并通过清晰的产业蓝图(估值提升计划)为长期价值增长奠定基础。”