

董事长面对面

三一重卡董事长梁林河:

新能源重卡赛道的竞争是一场“马拉松长跑”

本报记者 刘 剡

日前,智能电动汽车发展高层论坛(2026)在北京举行,三一集团董事长梁林河在接受《证券日报》记者采访时表示,新能源重卡市场已不是靠“短期冲量”就能决胜的赛道,而是一场“马拉松长跑”。这个市场愈发考验企业的技术、效率、服务和战略定力。

从发展阶段看,新能源重卡行业已从早期“抢占先机”逐步转向“体系竞争”;传统车企加快转型步伐,新势力企业持续涌入,资本市场关注度不断提升。因此,梁林河反复强调,企业既要当下,更要看三年、五年后。真正重要的不是短期排名,而是能否建立起可持续的竞争力。

看好重卡新能源化

梁林河以一组数据说明了重卡电动化的必要性:卡车约占公路交通碳排放的60%;1台燃油重卡的年碳排放量相当于100台燃油乘用车;燃油重卡仅占中国保有量约3%,却贡献了约80%的氮氧化物排放;若中国重卡全面实现新能源化,中国道路能源安全问题几乎能解决一半。按照这一逻辑,新能源革命绝不限于乘用车领域,重型卡车恰是其中的“关键少数”。

在梁林河看来,新能源重卡与新能源乘用车的发展具有明显的时间差和相似性。从渗透率来看,2019年新能源乘用车渗透率为5.1%,而2022年新能源重卡渗透率为5.2%;2022年新能源乘用车渗透率为27.6%,2025年新能源重卡渗透率为28.9%。他据此判断,未来三年,新能源重卡渗透率大概率会重现此前新能源乘用车渗透率快速上升的趋势。更重要的是,重卡具有鲜明的生产资料属性,用户对全生命周期成本更为敏感,经济性优势将成为推动新能源重卡渗透率持续提升的底层动力。

也正因此,梁林河对新能源重卡的前景保持乐观。他表示,新能源重卡渗透率“肯定会高速发展”,突破

50%“也是有可能的”。这一判断背后,既有政策支持、补能条件改善等外部因素,也有新能源重卡运营效率提升、使用成本下降等自身因素。

锤炼长期竞争力

谈及三一重卡的市场地位,梁林河表示,三一重卡2021年至2024年处于行业第一,2025年位列行业第二。对企业而言,名次固然重要,但如果为了守住排名而陷入无序价格战,代价可能远高于收益。

“如果真正拼价格,相信这个行业里没有任何一个人能拼得过我们,因为我们的电机、电池和变速箱都是自己做的,成本在全行业最低,利润和运营效率在全行业最高。”梁林河说,企业并非不能打价格战,而是不愿意把行业拖入“低价格、低成本、低利润、低投入”的循环之中。

梁林河进一步表示:“作为企业来说,赚钱能让我们保持研发投入,保持产品的竞争力,这是很重要的。”这番话折射出企业对长期主义的坚持。对单个企业而言,合理的利润意味着持续研发、持续投入、持续优化产品的能力;对整个产业而言,合理的利润则关系到行业能否走出低端竞争,形成持续创新的正向循环。

梁林河回顾,燃油重卡时代,欧美头部企业依靠发动机、变速箱等核心技术,形成了“高性能、高价格、高利润、高投入”的良性循环,而中国重卡企业长期陷于“低成本、低价格、低利润、低研发投入”的被动局面。正因为此,三一重卡在2021年停止燃油重卡研发和销售,转而全面押注新能源重卡赛道,并在行业尚处培育阶段时,投资220亿元建设年产30万台纯电动重卡的自动化生产基地。

围绕长期竞争力,三一重卡持续加码核心技术布局。梁林河表示,公司全球首创的无动力中断双电机系统已经批量应用,功率达到500千瓦,超过当前主流燃油重卡水平。同时,公司还在热管理、电池、电驱桥等环节持续投入,以提升整车性能和成本控制能力。除了技术外,运营效率也被梁林



图① 梁林河接受《证券日报》记者采访 贾思坤/摄
图② 三一重卡最新车型江山平项462魔擎版
图③ 三一重卡5G+工业互联网示范工厂 公司供图

河放在十分重要的位置。他提到,三一重卡存货周转率达到了12次/年,同时坚持厂家直销、直接服务客户,不依赖中间商和传统服务站体系。其背后的逻辑在于,把客户关系、服务能力和经营效率牢牢掌握在自己手中,在市场波动中保持更强的抗风险能力。

换言之,三一重卡要把更多资源投向更能决定未来胜负的关键环节。

输出综合解决方案

梁林河认为,港口、矿山等封闭场景的新能源重卡无人化应用已相对成熟,但真正更具行业意义的方向,是无人电动重卡进入公共道路运行。这一场景一旦实现突破,不仅意味着技术进步,更意味着物流组织方式和运输效率的系统性重构。

梁林河设想:在不同区域布设甩挂场,由无人电动重卡完成跨区域接力运输,车辆24小时运行,货物在不同节点快速流转。按照这一逻辑,未来无论是长续航焦虑,还是补能效率问题,都可能在运输模式重构中得到缓解,物流成本也有望进一步下降。

在梁林河看来,重卡行业迎来了“第三次能源革命和第四次工业革命”叠加的窗口期。电力对石油的替代,将推动运输工具与物流体系重塑;智能化技术持续成熟,则将改写制造方式和成本结构。也就是说,电动化、智能化、无人化并不是彼此割裂的几条线,而是在相互推动中共同塑造新能源重卡的未来竞争格局。谁能更早完成技术、场景和组织模式上的提前布局,谁就更有可能在更长赛道上赢得主动。

海外市场则是三一重卡另一条布局主线。“国际市场空间广阔,但海外推广并不轻松,不少客户对电动重卡的性能、经济性和适用性仍持观望态度。不过,伴随部分地区油价上升、运营成本压力加大,以及绿色转型需求增强,市场接受度正在逐步提升。”梁林河表示。

更值得关注的是,三一重卡的“出海”并不局限于整车销售,而是尝试将车辆与光伏、储能、充电等方案结合,通过“车+能源”的协同模式解决客户使用痛点。这意味着,中国新能源重卡企业的国际化竞争,正在从产品输出迈向综合解决方案输出。

当下,新能源重卡行业正处在由量变走向质变的重要阶段。对企业而言,真正决定未来市场地位的,是其能否把技术、效率、服务、无人化和全球化布局做扎实。梁林河将新能源重卡赛道的竞争比喻为“马拉松长跑”,既是他对企业发展节奏的把握,也折射出作为新能源重卡行业的重要一员,三一重卡已做好了迎接高质量发展的准备。



图④ 三一重卡的新能源重卡生产线

在逐步提升。”梁林河表示。更值得关注的是,三一重卡的“出海”并不局限于整车销售,而是尝试将车辆与光伏、储能、充电等方案结合,通过“车+能源”的协同模式解决客户使用痛点。这意味着,中国新能源重卡企业的国际化竞争,正在从产品输出迈向综合解决方案输出。

当下,新能源重卡行业正处在由量变走向质变的重要阶段。对企业而言,真正决定未来市场地位的,是其能否把技术、效率、服务、无人化和全球化布局做扎实。梁林河将新能源重卡赛道的竞争比喻为“马拉松长跑”,既是他对企业发展节奏的把握,也折射出作为新能源重卡行业的重要一员,三一重卡已做好了迎接高质量发展的准备。

恒力石化净现比高达4.4倍,位居石化行业前列。数据显示,2025年,该公司经营活动产生的现金流量净额为311.22亿元,同比增长36.90%,创下历史最好水平。

“在石化行业,营收下降往往伴随现金流恶化,而恒力石化却逆势创下现金流新高。这背后是该公司对上下游议价能力的极致体现,也是全产业链一体化带来的资金效率优势。”不愿具名的市场人士向记者分析称,恒力石化范响峻表示,正是该公司在行业低谷中仍能保持盈利稳定的底气所在。

研发是生物医药企业的核心竞争力。数据显示,上述134家公司2025年研发投入金额合计604.4亿元。其中,逾六成公司研发投入超亿元,恒瑞医药、上海复星医药(集团)股份有限公司均超50亿元,暂居行业前列。

部分创新型研发投入强度尤为突出,上海盟科药业股份有限公司、迈威(上海)生物科技股份有限公司、迪哲(江苏)医药股份有限公司研发投入占当期营收比重均超100%。

高强度的研发投入,持续推动创新成果落地见效。2025年,海思科自主研发的全球首款高选择性外周阿片受体激动剂安瑞克芬注射液、上海奕吉自主研发的高血压创新药果来司吉仑片相继获批,恒瑞医药今年更有7款1类创新药上市,其自主研发的抗人前蛋白转化酶枯草菌素9(PCSK9)单克隆抗体——注射用瑞卡西单抗,注射间隔长达8周,突破了目前国内外已获批PCSK9单抗需每2周、4周或6周注射频次的限制,实现临床应用层面的重要突破。

江瀚认为,经过多年深耕,中国药企研发体系日趋成熟,从靶点发现到临床转化的全链条能力大幅提升,企业已逐步从“烧钱研发”转向“创新造血”,并通过海外授权合作打开新的增长空间。

深圳中金华创基金董事长龚涛表示,2025年生物医药行业业绩整体改善,主要得益于创新药商业化提速,海外授权收入大增,医药外包服务(CXO)行业回暖等多重因素。政策端持续支持创新药审批与医保准入,叠加海外授权交易的爆发式增长,共同推动创新药成为引领行业增长的最强动力。

A股134家生物医药公司已披露年报 去年研发投入合计超604亿元

本报记者 蒙婷婷

东方财富Choice数据显示,截至4月14日《证券日报》记者发稿,已有134家A股生物医药上市公司披露2025年年报。整体来看,行业去年营收、净利润稳步增长,研发投入持续加大,超三成企业实现营收与净利润双增长。

数据显示,上述134家公司去年合计实现营业收入1.19万亿元,同比增长1.3%;实现归属于上市公司股东的净利润1014.87亿元,同比增长16.23%;研发投入合计604.4亿元,同比增长1.96%。

“生物医药行业正告别粗放式增长,进入以盈利兑现为核心的‘收获期’。”盘古智库(北京)信息咨询有限公司高级研究员江瀚在接受《证券日报》记者采访时表示,上述134家公司合计净利润整体显著增长,反映出行业正从资本驱动转向盈利驱动,资源向具备核心创新力的头部企业加速集中,行业马太效应持续显现。

22家公司营收突破百亿元

营收规模方面,上述134家生物医药公司中,22家去年营收突破百亿元。其中,上海医药集团股份有限公司(以下简称“上海医药”)以2835.8亿元暂时领跑,广州白云山医药集团股份有限公司分别以776.56亿元、734.16亿元紧随其后,头部企业的规模优势显著。

盈利表现方面,八成公司去年实现盈利,25家公司净利润超过10亿元。无锡药明康德新药开发股份有限公司以净利润191.51亿元暂居首位,深圳迈瑞生物医疗电子股份有限公司、江苏恒瑞医药股份有限公司(以下简称“恒瑞医药”)分别实现净利润81.36亿元、77.11亿元。

同时,134家公司中,41家去年实现营收与净利润双增长,占比披露年报公司数量的30.6%,凸显行业部分企业经营质量持续提升。

据记者梳理相关年报,创新药已成为驱动企业业绩增长的核心引擎。例如,恒瑞医药2025年创新药销售收入达163.42亿元,同比增长26.09%,带动公司全年营业收入同比增长13.02%、净利润同比增长21.69%。2025年,成都欧林生物科技股份有限公司自主研发的吸附破伤风疫苗销售量同比增长13.82%至382.93万瓶,推动其全年营收和净利润分别增长19.58%、7.24%。海思科医药集团股份有限公司(以下简称“海思科”)则构建起覆盖药物早期发现到商业化的全流程技术体系,实现研发成果到销售成果的快速转换,全年营收同比增长17.91%。

海思科董事会办公室相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示:“尽管公司当期净利润有所下滑,但扣非净利润同比增长26.33%,创新药放量效应显著,彰显了公司研发与商业化转化的核心实力。”

创新药研发项目的海外授权合作,亦成为相关公司业绩增长的重要驱动力。例如,三生国健药业(上海)股份有限公司(以下简称“三生国健”)于2025年与辉瑞公司就707项目(即同时靶向PD-1和VEGF的双特异性抗体产品)达成全球授权协议,总交易金额超60亿美元(其中首付款12.5亿美元),创下中国创新药首付款历史纪录。

三生国健在年报中披露,报告期内,公司与辉瑞公司达成的这一重要合作,使得公司收到相应首付款并确认收入,直接推动公司全年营收和净利润同比分别增长251.81%、311.49%,海外授权的业绩拉动作用凸显。

逾六成研发投入超亿元

研发是生物医药企业的核心竞争力。数据显示,上述134家公司2025年研发投入金额合计604.4亿元。其中,逾六成公司研发投入超亿元,恒瑞医药、上海复星医药(集团)股份有限公司均超50亿元,暂居行业前列。

部分创新型研发投入强度尤为突出,上海盟科药业股份有限公司、迈威(上海)生物科技股份有限公司、迪哲(江苏)医药股份有限公司研发投入占当期营收比重均超100%。

高强度的研发投入,持续推动创新成果落地见效。2025年,海思科自主研发的全球首款高选择性外周阿片受体激动剂安瑞克芬注射液、上海奕吉自主研发的高血压创新药果来司吉仑片相继获批,恒瑞医药今年更有7款1类创新药上市,其自主研发的抗人前蛋白转化酶枯草菌素9(PCSK9)单克隆抗体——注射用瑞卡西单抗,注射间隔长达8周,突破了目前国内外已获批PCSK9单抗需每2周、4周或6周注射频次的限制,实现临床应用层面的重要突破。

江瀚认为,经过多年深耕,中国药企研发体系日趋成熟,从靶点发现到临床转化的全链条能力大幅提升,企业已逐步从“烧钱研发”转向“创新造血”,并通过海外授权合作打开新的增长空间。

深圳中金华创基金董事长龚涛表示,2025年生物医药行业业绩整体改善,主要得益于创新药商业化提速,海外授权收入大增,医药外包服务(CXO)行业回暖等多重因素。政策端持续支持创新药审批与医保准入,叠加海外授权交易的爆发式增长,共同推动创新药成为引领行业增长的最强动力。

恒力石化2025年实现净利润超70亿元

本报记者 李 勇

4月14日晚间,恒力石化股份有限公司(以下简称“恒力石化”)披露2025年年度报告。报告期内,公司实现营业收入2009.86亿元,同比下降14.93%;实现归属于上市公司股东的净利润70.75亿元,同比增长0.44%;归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润59.49亿元,同比增长14.21%。

从“一滴油、一块煤到万物”,恒力石化主营业务囊括上游炼化、煤化工、芳烃、烯烃、基础化工、精细化工

以及下游各个应用领域新材料产品的生产、研发、销售的全产业链条。依托上游“油、煤、化”深度融合的大化工平台,恒力石化锚定“衣食住行”刚性消费市场以及高技术壁垒、高附加值的高成长新材料赛道,不断强化内部一体化优势,持续打造基于“油煤化平台化+丝膜塑新材料”的价值成长型企业。

在传统炼化领域,恒力石化持续加固全产业链“成本护城河”。恒力石化构建了以2000万吨炼化、600万吨煤化工、150万吨乙烯和1660万吨PTA为核心的“油煤化”深度融合平

台,四大产能集群同园布置、管道贯通,物料在园区内实现上下游无缝衔接,显著降低物流与运营成本。2025年,恒力石化炼化产品毛利率跃升至20.91%,较上一年度同比提升7.78个百分点。

在下游新材料板块,恒力石化突破多项“卡脖子”技术:康辉新材成功攻克偏光片保护膜生产瓶颈,优品率从30%跃升至90%,并开发出0.8%低雾度在线涂硅窗膜、食品接触级PBT树脂等高附加值产品;恒力炼化HDPE聚乙烯装置成功开发高端牌号ACP740F2,产品获海外客户高度

吉利汽车:将推进i-HEV智擎混动技术产品“出海”

本报记者 刘 剡

日前,吉利汽车集团(以下简称“吉利汽车”)发布i-HEV智擎混动技术,并明确将在多款中国星主销车型上导入。

与纯电、插混快速迭代并行的是,传统油混技术加快摆脱过去主要依靠机械效率优化的路径,转向发动机、电驱、电池、能量管理和智能控制协同推进的新阶段。

过去几年,国内新能源汽车快速放量,带动汽车产业竞争逻辑持续变化。但从全球市场看,纯电、插混、油混、燃油等多种技术路线并行发展的格局并未改变。尤其在基础设施、能源价格、用户习惯存在差异的市场,兼顾补能便利性、经济性和适应性的混动产品,仍有现实需求。

油混技术下一步怎么走,已不只是车企产品布局问题,更关系到传统动力技术如何在产业转型中找到新

的升级方向。

兼顾动力性和经济性

谈及此次技术发布的背景,吉利汽车副总裁、吉利汽车研究院院长李传海在接受《证券日报》记者采访时表示,燃油车市场仍有较长发展周期,尤其在全球范围内,不同市场对新能源车的接受程度、充电设施完善程度和使用习惯并不相同,这决定了油混技术仍有继续发展的现实空间。

这一判断背后,反映了行业转型中的一个基本现实,即技术路线并不是简单的替代关系,而是长期共存、相互竞争、相互借鉴。也正因此,油混技术若想继续提升存在感,就不能停留在传统燃油逻辑延伸的层面,而是要吸收新能源技术体系中的新能力,尤其是在电驱、能量管理和软件控制方面寻找增量。

吉利汽车首席工程技术科学家任向飞把i-HEV智擎混动与日系传统混动作了比较。他表示,日系传统

混动依然是很优秀的技术路线,但其本质上是从燃油技术路线上“长”出来的,更强调节能;i-HEV智擎混动本质上是从电混技术发展来的,在安全标准、设计思路和智能化能力上,都更接近新能源车和插电混动。

这说明,当前油混技术的升级方向,已经不只是提高发动机效率,而是把发动机、电机、电池和控制系统集成在一起重新设计。

此次发布的i-HEV智擎混动共推出3套动力总成,包括1.5L、1.5TD和2.0TD混动专用发动机,均匹配11合1混动专用电驱;电池则有1.38度和1.83度两种方案。李传海表示,电池容量和动力总成的匹配,主要依据不同车型定位、整车重量和用户需求来确定,核心是兼顾动力性和经济性,而不是简单追求参数做大。

任向飞进一步介绍,i-HEV智擎混动的电能源源主要来自能量回收和发动机充电。虽然电池容量不大,但采用了大倍率电芯,既要保证轻量化,也要满足较高的放电功率和能量

回收能力。这样的设计思路背后,体现的正是混动技术评价标准的变化:行业不再只是看某一项参数高低,而是更关注整套系统在体积、重量、能耗和动力之间能否取得平衡。

整车系统长期表现是关键

参数固然重要,但比参数更关键的,是这些能力能否稳定落到量产产品上,并在真实使用场景中持续兑现。此次发布中,i-HEV智擎混动技术实现了发动机48.41%热效率和实测百公里综合油耗2.22L,受到社会广泛关注。“油耗纪录本身不是终点,真正决定产品竞争力的,仍是整车系统长期表现。”任向飞说。

事实上,随着发动机热效率不断逼近上限,混动赛道下一阶段更重要的竞争点,已经转向控制策略、工况适配能力以及不同技术单元之间的协同效率。吉利汽车此前布局的全域AI能力已经逐步融合到整车各个域中,i-HEV智擎混动在开发过程中