

■ 海南日报全媒体记者 王洪旭 王赫

9月22日，2026世界新能源汽车大会“全球化发展与海南自贸港——电动化智能化转型与汽车出海桥头堡”主论坛在海口举办。海南这片新能源汽车发展的热土，再次吸引了全球汽车产业的目光。

从专用车制造到智能网联产业，从汽车数据跨境流动到出口车型道路测试……论坛紧扣自贸港全岛封关运作重大战略机遇，深入研讨全球智能网联新能源汽车制造与出海服务枢纽建设路径，为国产新能源汽车全球化发展搭建产业合作平台并提供“海南方案”。

探索全域汽车智能网联化

电动化、智能化转型和汽车出海，是当下汽车产业最热的话题。作为电动化、智能化转型的积极探索者，海南新能源汽车产业发展走在了全国前列。

消费市场给出了最好的答案。海南是我国首个提出2030年禁售燃油车目标的省份，今年1月至8月，海南新能源汽车渗透率排名全国第一，达到66.1%，保有量占比排名全国第二，达到25.7%。

在电动化领先的同时，海南在智能化方面也有突破。2024年，海口—三亚—琼海联合入选“车—路—云”一体化全国试点。探索省级跨区域协同，拓展“自动驾驶+租赁+文旅”等新场景，推动示范应用规模化、产业化。依托热带气候优势，国内首个出口车辆定型湿热带道路试验基地揭牌。

政策优势变成落地的成果。海南已建成省级新能源汽车监管平台和智能网联汽车监管平台、充换电—张网服务平台，支撑车辆运行和充换电管理，探索车网、桩网、路网和电网的多网融合。

同济大学教授余卓平建议，海南可以借汽车电动化东风，率先探索在海南全域实现汽车智能网联化。该模式汇聚的不仅仅是智能交通系统，而是整个智慧城市和社会，车辆的数据聚起来，既能够服务智慧城市的治理，也能够从成本变为资本反哺产业生态。

从产业发展看，我省汽车特色制造已实现突破。加工增值免关税政策已拓展至汽车领域，多个专用车项目相继落地，改装专用车实现批量出口，自贸港制度优势正加速转化为产业发展优势。

赋能中国汽车全球化发展

“当前国际市场环境依然复杂多变，挑战与机遇并存。”中国汽车技术研究中心有限公司党委委员、副总经理周华认为，全球新能源汽车大规模进入市场化阶段，主要国家和地区都在加快电动化的进程，国内车企出海方式正加快由产品输出向生态出海转型。

海南自贸港全岛封关运作为新能源汽车产业全球化发展带来重大机遇。这是海南省新能源汽车产业国际专家咨询委员会发布的2026年全体会议共识。

共识提出，海南将持续培育开放型汽车制造产业体系，稳妥有序开展汽车数据跨境流动实践，提升车辆标定测试服务能力，加强与东盟等区域的开放交流合作，赋能中国汽车品牌实现高质量出海。

汽车数据跨境流通，成为伴随中国汽车出海的重要议题。“汽车出海正在从过去的产品出海进入数据驱动研发、全球协同运营的新阶段。”中国电信海南分公司党委书记、总经理黄晓鲁表示，海外的道路测试会产生大量的路试和感知数据，海外生产需要供应链的协同数据，车辆交付后还会持续产生诊断、维保和远程升级数据，智能驾驶算法迭代更离不开全球真实道路的数据。

在海南，已构建起覆盖海外集采、数据合规、跨境传输、数据汇聚和研发验证的完整服务体系，并逐步形成汽车产业开放的新场景。

更具价值的是，汽车数据跨境专用通道已经从跑通进入到规模化的复制阶段。目前，中国电信在海南开展覆盖10多个国家和地区的汽车数据跨境实践。

(本报海口9月22日讯)



① 9月22日，2026世界新能源汽车大会“全球化发展与海南自贸港——电动化智能化转型与汽车出海桥头堡”主论坛在海口召开。

海南日报全媒体记者 封烁 摄

② 2026世界新能源汽车大会展览区，嘉宾近距离了解新能源汽车技术成果。

③ 2026世界新能源汽车大会举办新能源汽车技术及科普展，展示新能源汽车。

本版图片除署名外均由海南日报全媒体记者 陈元才 摄

2026世界新能源汽车大会主论坛“NEV50@2035:转型升级与低碳发展”举行 穿越周期，跑出一条低碳产业链

■ 海南日报全媒体记者 周晓梦 邵长春

推动全球新能源汽车到2035年实现50%的市场占比——七年前，在2019年首届世界新能源汽车大会上，这只是一组面向未来的愿景数字，如今，这一愿景正加速照进现实。

“去年全球新能源汽车市场渗透率超过23%。发展新能源汽车已成为各国推动交通减排、引领经济社会发展全面绿色转型的共同选择。”9月22日下午，在2026世界新能源汽车大会主论坛“NEV50@2035:转型升级与低碳发展”上，现场发布的数字十分吸睛。

数字之外，更关键的是共识在变。从会场上传递的信息看，行业更关心的是转型怎样可持续、可负担，能否穿越价格战与技术竞赛，真正形成绿色低碳的全产业链优势。

低碳转型，必须全链条协同

“这是我连续第三年来到海南，现场参加世界新能源汽车大会。”一开场，德国汽车工业协会主席穆希雅便提及自己与大会的“缘分”，在她看来，当前全球汽车产业转型已越过“是否发生”的阶段，进入“如何确保长期成功、可持续且负担得起”的深水區。

如何做到可持续且负担得起？一辆车的“绿色”成色，究竟该怎么算？

把一辆车的碳排放拆开看，挑战不只在行驶端。电池材料开采与回收、生产制造用能、充电基础设施布局、跨境数据流通、售后服务与废旧电池处置等等，每个环节都决定“绿色”成色。

现场有嘉宾提出“三线并进”，即：电动化仍是主力，通过纯

电、混动等多路线协同培育增长动能；氢能和燃料电池在商用车等特定场景加快试点，打开规模化应用空间；智能化与绿色化深度融合，通过车网互动、智慧充电提升能源利用率。

“全球化布局不能用单一路线通吃全球市场。企业真正的能力，不是输出同一种产品，而是在不同市场提供适配当地需求、成本可承受的绿色解决方案。”中国长安汽车集团有限公司董事长，世界新能源汽车发展组织(WNEVDO)理事长朱华荣表示。

大众汽车股份公司管理董事会董事、大众汽车集团(中国)董事长兼首席执行官贝瑞德则提到，行业从“拼创新、拼速度”转向“把创新转化为可持续回报”，智能驾驶和人工智能快速下沉，车型迭代不断加快，技术加速普及也压低了利润空间。“只有把创新转化为稳定回报，低碳技术才有持续投入的资本，2035年目标才有支撑。”他说。

海南步伐：在“链、后、数”上发力

在这场转型中，海南步伐愈发清晰。2025年，海南新能源汽车销量达到13.38万辆，市场渗透率达到64.35%，位居全国第一。今年1—8月，海南新能源汽车推广7.06万辆，渗透率达66.14%，社会保有量接近60万辆，占比提升至25.74%。

“海南坚持生态优先战略，在全国率先开展新能源汽车推广探索，取得积极成效。”工业和信息化部装备工业一司司长郭守刚现场表示。

当前，海南聚焦“链、后、数”发力，三线并进、协同发力，推动新能源汽车产业发展加快从应用示范走向产业促进、从服务国内走向链接全球拓展。

在世界汽车工程师学会联合会CEO克里斯·梅森看来，全球汽车产业实现绿色智能转型和可持续发展需要多方推动，而海南可成为全球汽车产业重构供应链、开拓新兴市场的重要试验场之一。

NEV50@2035不是销售数量的冲刺，而是能源、制造、交通、贸易和政策体系共同完成的接力。海南的独特价值，正在于把“先行先试”变成可复制经验，让一辆车从零排放驶向全链条低碳，也为汽车产业连接全球打开一扇更开放的门。

(本报海口9月22日讯)

中国长安汽车集团有限公司 董事长朱华荣： 新能源汽车产业发展进入 “不快进、必倒退”阶段

■ 海南日报全媒体记者 邵长春 周晓梦

9月22日，在海口举办的2026世界新能源汽车大会上，中国长安汽车集团有限公司董事长、世界新能源汽车发展组织理事长朱华荣研判全球新能源汽车产业发展趋势，提出产业正在从“愿景”走向“实景”，全球化布局不能用单一路线通吃全球市场。

朱华荣表示，过去数年全球新能源汽车产销规模、渗透率大幅攀升，新能源汽车能够减少化石能源依赖，缓解地缘矛盾。市场数据显示，2026年上半年全球广义新能源汽车渗透率达到31%，多元动力并行成为行业现实。

“未来10至15年，不存在一条路线通吃全球。”朱华荣分析，不同区域市场差异显著：欧洲以纯电为主导，东南亚混动与纯电并行，中东仍以内燃机车为主，拉美各类新能源车型快速起步，北美纯电推广节奏放缓。

他提出，全球汽车产业竞争格局正在重塑，马太效应持续加剧，预计到2030年，全球前十车企市场份额将达到80%，行业进入“不快进，必倒退”的新阶段。企业产能门槛被拉高，头部企业产销规模将拉开巨大差距，大量车企将面临生存考验。

与此同时，行业多重挑战同步显现。经营层面，行业盈利难度加大，车企需要更注重经营质量，增强发展韧性；安全层面，动力电池、智能网联、数据信息安全构成“安全三角”，亟需建立全球统一、可互认的安全标准；能力重构成，传统车企要补齐智能化等领域短板，持续加大投入，突破技术瓶颈。

朱华荣认为，新能源汽车产业机遇与风险并存，企业既要立足本土创新，也要尊重全球市场的差异化需求，在激烈淘汰赛中守住安全底线、夯实经营能力。

(本报海口9月22日讯)

海南“水生意”里的三本账

◀上接A01版

区域用水权交易的本质，是将行政管控下的“定额”转化为可流动的“资产”，让水资源在更大范围内实现供需自治。省水务厅水资源与节水管理处有关负责人认为，这验证了区域用水权在省内的可交易性。当水权能够跨越行政边界流动，水资源配置就从单一的行政调剂，增加了市场调剂的新通道。

然而，交易不能止于“救急”，要让“解近渴”变为“长流水”，还需加快建立市县间用水权交易的常态化协商机制，明确交易规则、定价参考等，更好推动形成“谁节水谁受益”的良性态势。

企业算“成本账”： 废水如何变“金水”？

如果说跨市县交易解决的是“增量”问题，那么再生水交易则是在挖掘“存量”的价值。对于企业来说，这笔账算是“性价比”与“新收益”。

“通过交易，我们的用水需求得到解决，卖方也盘活了再生水水量，这对交易双方都是好事。”2023年10月，儋州美城环境服务有限公司以1元/立方米的价格，购买了0.9立方米的再生水用于城市清洁，该公司总经理孙阳算了一笔账：使用再生水不仅节约了宝贵的自来水资源，更直接降低了用水成本，是实实在在的“双赢”。

而在陵水黎族自治县，这笔账算得更精。陵水水务环保技术有限公司将原本达标排放的“废水”，以0.6元/立方米的价卖出，连续完成3单交易，共计30万立方米。“以前达标排放的水，现在卖出了实实在在的价钱。”该公司总经理沈哲峰说。

通过交易，买方降低了成本，卖方盘活了资产。这不仅是两笔生意的成交，更是市场机制在资源配置中发挥作用的印证。

采访中，上述受访企业有关负责人提到，当前再生水交易仍面临管网不配套、水质标准不一等堵点问题。对此，来自水权交易行业的从业人员认为，推动工业园区、市政绿化、生态补水等领域强制设定再生水最低使用比例，以刚性需求拉动供给活力。

生态算“长远账”：

如何促进水资源从“闲置”向“增值”流动？

0.005元与1元，两个价格并存于同一市场，是海南水权交易市场不同场景的呈现，也是生态价值转化的不同路径。

跨市县交易的原水，其成本主要在于行政管理指标的划转，水本身作为自然资源，其资源成本被压缩，体现的是资源的“基础价值”。而再生水不同，它是经过劳动和技术赋能的“工业产品”，其定价反映的是加工成本和环境价值，体现的是资源的“再生价值”。

中国水权交易所高级业务主管张艳平评价道：“海南作为岛屿型省份，通过市场化方式将再生水进行转让，在使用再生水替代新鲜水的同时，提高了利用率，为进一步优化配置非常规水资源提供了有益借鉴。”

放眼全国，从宁夏回族自治区、内蒙古自治区的“水银行”试点，到四川与宁夏的跨省区交易破冰，水权交易正从“零星探索”迈向“制度化、规模化”。海南作为独立地理单元的热带岛屿，其水资源系统相对封闭，供需矛盾更为集中。

目前，海南已完成35宗交易，虽然样本量尚小，但交易的闸门已经打开。“水权交易是新生事物，如何让更多人知晓、提升交易活力以及如何界定合理的价格范围等，都值得继续探索，还需要更多实践的验证，以及通过制度固化下来。”张艳平坦言，她期待看到海南水权交易的更大突破。

(本报海口9月22日讯)

◀ 2026世界新能源汽车大会展览区展示的新能源汽车。