



# 新能源汽車正迎來 拚「兩力」的關鍵時刻

中新社記者 劉亮

當前，新能源汽車正在行業內掀起新一輪變革浪潮。面對車企的紛紛入局，現代汽車集團（中國）公關部部長吳雁冰近日接受中新社記者專訪時強調，要想在激烈的競爭中站穩腳跟，關鍵是拼技術實力和產品力。中國是全球新能源汽車市場最大的國家，集團對在華市場前景樂觀，未來在華將有更長遠的發展規劃。中國新能源汽車發展勢頭強勁，產銷連續多年穩居全球第一，成為推動全球汽車產業轉型的重要力量。

吳雁冰表示，中國新能源車企眾多，產品開發迭代速度快，充電站等基礎設施也在迅速完善，有分析預測今年中國的新能源汽車滲透率將超過50%，這預示著新能源汽車的廣闊前景。他強調，隨著市場集中度的不斷提高，新能源汽車正迎來拼技術實力和產品力這「兩力」的關鍵時刻。

面對市場的激烈競爭，現代汽車深諳中國市場的重要性。吳雁冰說，現代汽車未

來將推出更多新車型以滿足中國消費者的需求。例如，今年北京國際車展上，現代汽車就帶來了IONIQ5 N的中國版车型，展示了集團對中國市場的深入理解和本土化戰略。

「未來，現代汽車還將加大在中國的投入力度，深化與多個中國領先電動化企業的合作，實現產品力的提升。」吳雁冰期待，憑借新能源領域的雄厚技術積累及贏得全球廣泛好評的新能源車型，現代汽車未來能繼續贏得中國消費者的青睞。

## 加速佈局智能化與綠色化發展賽道

智能化、綠色化發展，已是當前全球汽車行業發展的重要趨勢。

吳雁冰指出，中國擁有完整的汽車產業鏈優勢，從半導體芯片到軟件系統，從傳感器到整車製造，形成了強大的產業集群，為智能化汽車的發展提供了堅實的基礎。大量的技術研發和創新讓車企能夠推出集成先進科技的智能汽車產品，也讓中國車企的智能

化創新在全球獨具特色。

現代汽車非常重視汽車智能化。據悉，今年早些時候，集團提出了「軟件定義一切」的戰略，並計劃打造連接性更強的汽車，以實現完全的無人駕駛。「目前，現代汽車已實現首輛商用無人駕駛汽車IONIQ（艾尼氦）5自動駕駛出租車的商業化運營，我們期待早日能將更多智能化成果展現給中國消費者。」吳雁冰說。

在綠色化上，現代汽車也早有佈局。吳雁冰指出，在氫能源領域，作為全球最早研發氫燃料電池汽車的車企之一，現代汽車自1998年開始研發氫燃料電池技術，並於2013年成功量產全球首輛氫燃料電池車。現代汽車還創立了氫燃料電池系統專屬品牌——HTWO。

據吳雁冰介紹，在中國，集團建立了海外首個氫燃料電池系統研發、生產、銷售基地——「HTWO廣州」。從產品到佈局，現

代汽車不斷完善「全方位氫能解決方案」，並走出一條獨具中國特色的氫能發展新路線。

## 對中國市場前景有深遠期待

自2002年起，現代汽車深耕中國市場22載。「面對中國這一全球最大新能源汽車市場，我們對在華市場發展有著深遠的期待。」吳雁冰說。

據他介紹，集團計劃加大在華投入，擴大電動化產品線，深化本土化合作。例如，目前集團正與韓國南陽研究所、中國技術研發中心合作，研發適合中國市場的電動車型，計劃自明年起逐步上市，至2027年形成完善的專用電動車型陣容，應對市場規模化發展。在他看來，中國電動市場在新能源汽車產業政策支持和消費者對科技和新能源的持續認可下，將迎來快速增長。集團期待能在中國汽車市場電動化轉型中貢獻一份力量。

## 第135屆廣交會 二期開幕

中新社廣州4月27日電 第135屆廣交會二期23日至27日在廣州舉辦，與會境外採購商保持增長態勢，設計創新、綠色低碳成為中國參展產品的最大亮點。

據廣交會新聞中心27日晚通報，本屆廣交會開幕以來，截至4月27日，共有214個國家和地區的191928名境外採購商到會，比上屆同期增長22.1%。其中，共建「一帶一路」國家採購商124342人，占64.8%；RCEP（《區域全面經濟夥伴關係協定》）國家採購商46663人，占24.3%；歐美採購商38864人，占20.2%。

本屆廣交會二期線下參展企業9820家，擁有國家級高新技術企業、製造業單項冠軍、專精特新「小巨人」等稱號的優質企業超1400家，比上屆增加300家。企業普遍更加注重新技術改造提升傳統產業，更加注重提高日用消費類產品的「含新量」「含綠量」。更多體現新質生產力的創新、質優、低碳產品湧現，成為「中國製造」拓展國際市場的「新名片」。

截至4月27日，本屆廣交會舉辦216場「貿易之橋」廣交會推介暨全球供采對接活動，其中201場供采對接系列活動吸引了340多家採購商和1000多家供應商「一對一」對接洽談，意向採購金額約2.5億美元。同時，舉辦66場新品首發首展首秀活動，鼓勵和引導企業研發創新，推動傳統產業轉型升級。

第135屆廣交會三期將於5月1日至5月5日舉辦，以「美好生活」為主題，集中展示玩具及孕嬰童產品、家用紡織品、文具等產品，線下參展企業11495家。

## 吉林新增糧食高產技術 應用面積數百萬畝

新華社長春4月27日電 谷雨節氣剛過，東北黑土地的春耕大幕已徐徐展開。產糧大省吉林今年將新增「水肥一體化+密植」「一噴多促」等高產技術應用面積數百萬畝，促進糧食單產大面積均衡提升。

今年，吉林省聚焦玉米、大豆等糧食作物實施大面積單產提升行動，分品種、分區域應用高質高效技術模式，促進單產提升。吉林省將新增「水肥一體化+密植」技術應用面積100萬畝，總應用面積達到700萬畝，新增「一噴多促」技術應用面積200萬畝，總應用面積達到1770萬畝。

近日，吉林各地的田間地頭逐漸熱鬧起來，不少種糧大戶安裝「水肥一體化」設施，鋪設滴灌帶，應用密植技術播種，開始為春耕生產忙碌起來。

在全國產糧大縣吉林乾安的附余村，一台台拖拉機牽引著播種機和滴灌帶鋪設設備正在進行春耕作業。只見拖拉機走過，播種機完成播種的同時，滴灌帶鋪設設備也將一根根手指粗細的滴灌帶埋入壟間。地頭的井房裡，「水肥一體化」設備可通過主管道與田間的滴灌帶相連。

附余村黨支部書記吳國發說，附余村十年九旱，一定程度影響了糧食產量的提高。現在應用新技術，水、肥能得到及時供應，附余村合作社今年採購了耐密植的玉米品種，把種植密度從每公頃6萬多株提高到近8萬株。



「行走的藝術」手繪中國色彩系列服裝蘇州展出  
4月27日，江蘇蘇州，「行走的藝術」主題展亮相嘉應美術館，展出吉星天衣手繪中國色彩系列服裝藝術，讓觀眾近距離感受文化之美、藝術之美。圖為模特展示吉星天衣。  
〈中新社〉

## 一季度全國規模以上工業企業利潤同比增長4.3%

新華社北京4月27日電 國家統計局27日發佈的數據顯示，一季度，全國規模以上工業企業利潤同比增長4.3%，由上年全年下降2.3%轉為正增長。分季度看，規上工業企業利潤連續三個季度增長，延續恢復態勢。

統計數據顯示，工業企業營收繼續恢復。一季度，規上工業企業營業收入同比增長2.3%，增速比上年全年加快1.2個百分點，當季營收連續三個季度增長，為企業盈利持續恢復創造有利條件。

近七成行業利潤實現增長。一季度，在41個工業大類行業中，有28個行業利潤同比增長，占68.3%，比上年全年擴大2.4個百分點。

高技術製造業引領工業利潤增長。新質生產力培育壯大，發展新優勢加快塑造，高技術製造業利潤實現較快增長。一季度，高技術製造業利潤由上年全年下降8.3%轉為同比增長29.1%，增速比規上工業平均水平高24.8個百分點。

裝備製造業發揮利潤增長「壓艙石」作用。一季度，裝備製造業利潤同比增長18.0%，增速比上年全年加快13.9個百分點，拉動規上工業利潤增長4.9個百分點，是貢獻最大的行業板塊。

消費品製造業利潤保持較快增長。一季度，消費品製造業利潤由上年全年下降1.1%轉為同比增長10.9%，當季利潤連續三個季度

保持兩位數增長，有力支撐規上工業利潤回升向好。分行業看，在13個消費品製造大類行業中，有12個行業利潤實現增長，比上年全年增加4個行業。

「總體看，一季度規上工業企業利潤保持增長態勢，但也要看到，企業利潤恢復仍不平衡，工業企業效益恢復基礎仍不牢固。」

國家統計局工業司統計師於衛寧表示，下階段，要落實好大規模設備更新和消費品以舊換新政策措施，加快建設現代化產業體系，著力擴大國內需求，持續提振各類經營主體信心，加力鞏固工業經濟恢復基礎，推動工業經濟持續回升向好。

## 「以舊換新」對房地產市場影響幾何？

新華社記者趙瑞希

繼多個二三線城市推出商品房「以舊換新」後，一線城市開始加入「以舊換新」行列，深圳日前官宣13個「以舊換新」房地產項目名單。

商品房「以舊換新」有哪些模式？如何保障換房者權益？對房地產市場影響幾何？記者就此進行了採訪。

記者從深圳市住房和建設局瞭解到，深圳市房地產協會與深圳市房地產中介協會日前聯合發起商品房「以舊換新」的「換馨家」活動，並公佈了第一批21家中介機構和13個房地產項目名單。

「換馨家」活動鼓勵房地產開發企業和中介機構與計劃出售二手商品住房並購買新

建商品住房的購房居民簽署涉及「解約保護期」的協議，以降低居民換房風險。房地產開發企業對換房人意向購買的新房設定一定期限的「解約保護期」，建議不少於90天。在協議約定的期限內，如果舊房成功售出，開發企業和換房人將按約定繼續完成新房交易手續。

若舊房未能在約定期限內售出，開發企業和換房人則按約定解除協議並無條件退款，換房人無需承擔任何違約責任。

記者瞭解到，目前深圳新房訂金在幾萬元到幾十萬元不等。此外，該活動還倡導房地產開發企業和中介機構為換房人購買新房提供購房款、佣金等專屬優惠方案。對換

房成功的居民，中介機構還將在新房交付前提供租房佣金優惠等服務。

參與「換馨家」活動的深圳樂有家房產交易有限公司，已於19日聯合綠景地產旗下「綠景白石洲環庭」項目開展「以舊換新」活動試點。

「20日、21日週末兩天吸引不少客戶到場看房，簽約參與『以舊換新』的客戶有7批，意向成交7套、金額超億元，成交轉化率相較此前提升了50%。」樂有家營銷總裁賀玲說。

綠景集團副總裁胡衛明表示，「以舊換新」活動啟動以來，「綠景白石洲環庭」項目上客量增加了25%左右。