



主管主办：新华报业传媒集团

江苏经济报



星期五 2026年4月17日 丙午年三月初一 总第10338期

油价六连涨，“油转电”是否迎来了狂欢？



江苏经济报记者 金彤

“还不来找我买车？”国内成品油年内第六次连续上调的消息刚一落地，南京某新能源汽车销售顾问的朋友圈就弹出了这条直击人心的文案，简洁直白的问句配上油价上涨的截图，瞬间收获大量点赞和咨询，成为当下新能源汽车市场热度的真实缩影。近期，国内成品油价格开启“连涨模式”，92号汽油均价飙升至8.91元/升，95号汽油均价更是突破9.5元/升，持续高企的燃油成本，像一颗“石子”，打破了新能源汽车市场此前的平静，一场由油价引发的“油转电”变革，正在车市悄然上演。

油价倒逼，消费者下单不含糊

午休时分，南京清凉门大街的蔚来门店内人头攒动，不同于以往零散看车、随意咨询的场景，当天进店的消费者大多目标明确，一进门就直奔心仪车型。“油价一涨，我连夜算了笔账，发现从长期来看电车能比油车省不少钱，今天就来实地看看车。”南京市民赵宇航一边细数蔚来ET5的内饰，一边和销售顾问深入交流，握在手里的手机里还存着家里燃油车近半个月的消费账单，账单上的数字触目惊心。

赵宇航告诉记者，他每天通勤往返约45公里，家里的燃油车每月油费将近800元，“现在92号汽油1升价格都快涨到9元大关了，每个月油费比房租还贵，长期下来实在吃不消。”他坦言，自己早就关注新能源汽车，只是一直心存顾虑，“听说纯电车家用充电桩在谷电时段充电，每月电费还不到150元，这差距太明显了，再犹豫就不划算了。”赵宇航说。

在走访中，记者发现，油价连涨成为多数消费者“油转电”的“催化剂”，原本持观望态度的燃油车车主，纷纷走进新能源汽车门店。

店。“用车成本”成为他们选车时的重要因素。记者为消费者算了一笔直观的用车成本账：以92号汽油现价测算，一辆百公里油耗8升的燃油车，百公里花费约71元；而一辆百公里耗电15度的新能源汽车，即便按公共充电桩计算，百公里花费也仅约8.4元，两者差距高达8倍。

同一时间，河西汽车城比亚迪海洋网4S店内同样是一派热闹景象。一直开燃油车的市民李红，正拿着置换方案同销售顾问细致沟通，她的脸上满是坚定。“我开过燃油车好几年了，除了每月几百上千的油费，每年保养费也要一两千，日积月累也是一笔不小的开支。”李红说，她关注新能源汽车已有半年多，始终在犹豫徘徊，而此次油价六连涨，彻底让她下定了“油转电”的决心。

客流订单双涨，销售端抢抓市场红利

油价上涨带来的“油转电”热潮，直接反映在新能源汽车门店的客流量和订单量上。一线销售顾问纷纷调整推广策略，全力抢抓这波市场红利。各大新能源品牌的4S店、体验中心内，车流满满，人声鼎沸，看车、咨询、订车的消费者络绎不绝，多家品牌的销量较去年同期实现翻倍增长，呈现出“火爆”的态势。

在比亚迪、特斯拉、华为问界、理想、蔚来、极氪等主流新能源汽车门店，周末更是热闹非凡，试驾的消费者在现场排起了队，销售顾问忙得脚不沾地。“3月份以来，我们门店每天的客流量超过50批，周末更是突破100批，单月订单量相比去年同期翻了一倍还多。”一家比亚迪门店的销售顾问坦言，最近每天都要忙到晚上9点多，虽然辛苦，但看着不断增长订单，心里满是成就感。

在蔚来门店从事销售的张悦刚送走一组试驾客户，来不及休息，就立刻接待了前来咨询的一家三口。“这两天客流量比上周增长了近40%，其中八成都是燃油车车主，专门过来咨询‘油转电’的相关事宜。”张悦擦了擦额头的汗水，语气里满是忙碌的喜悦。她打开手机展示，上个周末仅半天就接待了20组咨询客户，其中11组当场预约了试驾。

“以前大家咨询时，总爱纠结续航里程、充电便利性等问题，现在油价一涨，加上补能技术越来越成熟，很多人都不再观望了。”张悦说，一辆蔚来汽车缓缓驶入门店旁的换电站，一群围观的消费者纷纷拿出手机拍摄，不少人当场表示“彻底打消了续航顾虑”。

记者了解到，4月以来，不少新能源汽车门店的客流量比一、二月增长了80%，订单量也同步增长50%，为了更好地吸引消费者，不少门店的销售顾问主动转变推广思路，拿着计算器手把手为客户测算“油电成本差”。在比亚迪门店，销售人员小李正帮顾客计算用车成本，“按每月行驶1000公里算，燃油车油费大概600多块，而海豚家用充电桩充电，每月电费只要100块左右，一年就能省5000多块。”靠着这笔账，小李打动了不少客户。

除了算账外，不少门店销售顾问的朋友圈，也早已成为推广“油转电”的主战场。除了车型参数、外观内饰介绍，“油价六连涨，电车更划算”“油转电正当时，省钱又省心”等接地气的文案随处可见，配上门店客流爆满的场景图、油电成本对比表，持续吸引着消费者的关注。

热潮之下的冷思考

“油转电”热潮来袭，车市一片火热，但记者走访南京多个线下网点时发现，热闹背后，不少消费者的观望情绪并未消散，电池租赁陷阱、保养乱象、车辆贬值过快等市场弊端，正成为他们犹豫不决的核心障碍，也为新能源汽车市场的长远发展敲响了沉重的警钟。在一家小众品牌新能源汽车门店外，几位消费者围着车辆停放角落的故障车低声议论，而这正是当下部分新能源汽车市场弊端的真实写照。

南京市李伟在多家新能源汽车门店咨询、试驾后，依旧没有下单。“我担心的不只是单纯的电池更换成本，还有部分品牌推行的电池租赁模式，简直是‘隐形陷阱’。”李伟指着手机里存的租赁协议截图告诉记者，他朋友去购买了某品牌的新能源汽车电池租用服务，前段时间电池出现故障，租赁公司拖延了半个多月才上门检修，其间车辆完全无法正常使用，通勤、出行全受影响，“租金一分没少交，出了问题却没人及时管，这种模式太让人没安全感了。”

除了电池租赁方面的隐患，车辆贬值过快则是消费者最直观的顾虑。在二手车交易市场，记者看到多辆使用仅2至3年的新能源汽车，挂牌价不足新车的一半，而同期的燃油车残值仍能保持在新车的60%以上。“我邻居2024年花20万元买的纯电车，今年想转手，中介只给8万元，贬值太离谱了。”李伟无奈地说，燃油车开个三五年，转手时还能收回不少成本，而新能源汽车一旦入手，就面临“快速贬值”的困境，加上二手车市场缺乏统一的评估标准，后期转手难度大、亏损多。“就算油费再省，长期下来，贬值的钱比省的油费还多，得不偿失。”李伟的顾虑，道出了不少观望者的心声。

针对消费者反映的这些弊端，业内人士给出了回应。他们表示，随着新能源汽车技术的不断成熟，电池寿命和保值率都在逐步提升，目前多数主流新能源汽车品牌都推出了电池终身质保政策，有效降低了消费者的后顾之忧，但部分小众品牌、杂牌为了抢占市场，推行的电池租赁模式不规范，且缺乏完善的售后保障，才导致纠纷频发。

有新能源汽车行业分析师表示，油价波动正在持续影响汽车消费结构，新能源汽车的使用成本优势进一步凸显，未来“油转电”的趋势还会持续加强，要推动“油转电”良性发展，不仅需要进一步完善补能基础设施、提升电池技术、规范二手车市场，更要整治电池租赁乱象，明确租赁双方的权利义务，规范新能源汽车保养行业标准，遏制过度保养、漫天要价等行为，同时建立统一的二手新能源汽车评估体系，缓解车辆贬值过快的问题，让消费者买得放心、用得安心。

虎踞财评

专业设置做“加法”，人才适配优“解法”

洪姝翌

近日，省学位委员会办公室对2026年江苏省通过审核的学士学位授权专业进行了公示，拟新增126个学士学位授权专业。当高等教育学科专业设置“增量”本身不再稀缺，问题的焦点便从“布了没有”转向“布得好不好”。126个新增专业能否真正与产业需求同频共振、与发展大局精准适配，是江苏需要持续作答的关键命题。

学科专业设置调整优化是服务国家战略、响应产业创新和推动高校高质量发展的必然要求。近年来，教育部持续优化学科专业结构，学科专业目录从起初十年、五年修订一次，到如今每年更新发布急需清单，实现当年布点、当年招生。江苏作为专项试点省份，率先开展急需专业快速布局与省内更新改革，彰显了江苏做深人才大文章、服务发展大局的坚定决心。

江苏高教资源丰富，产业根基深厚，但专业与产业脱节、同质化竞争、交叉学科发展滞后等问题仍待破解。此次专业增补，精准直击发展痛点，实现从“供给导向”到“需求导向”的深刻转变。在126个拟新增专业中，工学类占比近六成，人工智能、机器人工程、增材制造工程等专业紧跟新兴产业风口；数字经济专业在8所高校同步增设，成为获批数量最多的专业，背后逻辑是千军万马的人才缺口亟待补。专业建在产业急需处、建在产业关键处，从源头上解决人才短缺问题。

2026宁台青年美食美创市集火热开市



“哇！”4月15日下午，随着一声清脆锣响，2026宁台青年美食美创市集在南京夫子庙北广场拉开帷幕。近百名来自台湾岛内、大陆各地的青年创业者与南京市民欢聚一堂，共同书写“两岸一家亲”的生动篇章。

作为“2026江苏·南京台湾周”的重点活动之一，本次市集以“同心同圆 青春共创”为主题，汇聚近40个两岸特色摊位，吸引了包括两岸非遗传承人、青年手工艺者，在宁创业台商、台企代表等百余人共同参与。

市集当日，两岸特色摊位在夫子庙北广场整齐排列，“民俗非遗”打卡点、“共同记忆”合影牌、“宁台美食”展示墙等吸睛主题装置交错其间，创意十足。走进市集，浓浓的烟火气与时代印记扑面而来。空气中弥漫着台湾蚵仔煎、盐酥鸡、烤香肠等宝岛美食的香气，吸引了大批食客，深耕大陆市场的“旺旺”“康师傅”等台企品牌更是带来了同属于两岸的“儿时味道”。此外，“两岸民俗非遗共创区”内，金陵绒花、南京雨花茶与台湾客家蓝染、缠花等两岸非遗和手工艺品同台竞艳，令人眼前一亮。

市集上，身穿汉服的台湾青年创业者吴旻义正热情地向游客介绍

摊位上的手工作品。他告诉记者，2019年来大陆旅游时第一次接触到汉服文化，回到台湾后发现当地汉服推广几乎一片空白，便决心投身其中。如今，他已在台湾开出4家“小义汉服”门店，定期举办的汉服主题活动累计参与人数从当初的两三百人增长至七八千人。此次来宁，吴旻义专程前往南京非物质文化遗产专业学院，了解学习绒花、云锦、金箔等非遗技艺，“我希望让更多非遗传宝带回台湾，让更多人感受到中华文化之美。”他说道。

“能带着我们的茶叶与南京的朋友们面对面交流，这个机会非常难得。”市集现场，特意从台湾赶来的中兴茶行主理人欧俊鑫一边冲泡着“福寿山茶”，一边向记者坦言，这样的市集不仅是一个产品展示的窗口，更是一个直观了解大陆市场、对接各方资源的宝贵平台。他透露，市集仅两个小时，销售额就已过千元。

“我们希望为台湾青年搭建一个真实的‘练兵场’。”活动主办方向记者介绍，本次活动创新采用“短期主题市集+长期常态市集”的双场景模式。除了夫子庙为期5天的主题市集，在明孝陵景区还设置了常态市集，为在宁创业台湾青年提供可持续发展的展示与创业实践空间，探索“以活动带项目、以项目拓实践”的“微创业”南京样本，助力更多台湾青年在南京成长、成才、成功。

无锡持续发力企业上市培育工作 创达新材登陆北交所

本报讯4月13日，无锡创达新材料股份有限公司（股票简称：创达新材，股票代码：920012）（以下简称“创达新材”）正式在北京证券交易所挂牌上市，成为无锡市今年新增的第3家A股上市公司，也是国内电子封装材料领域又一家登陆资本市场国家级专精特新“小巨人”企业。

创达新材本次公开发行股票1232.93万股，每股发行价格19.58元，募集资金总额约2.41亿元。市场反响热烈，网上有效申购倍数高达3718.81倍，充分彰显了资本市场对半导体材料国产替代赛道的高度关注。

创达新材成立于2003年，总部位于无锡新加坡科创城（旺庄街道），从事高性能热固性复合材料、电子封装材料的研发、生产与销售已23年，产品广泛应用于半导体封装、汽车电子、功率器件等高端领域。公司多款产品已进入国内龙头企业供应链体系，成为国内电子封装材料领域技术领先、品质可靠的核心供应商。

近年来，无锡新加坡科创城（旺庄街道）持续发力企业上市培育工作，构建起“储备一培育一申报一上市”的梯次推进格局，现有上市企业9家、上市后备企业11家。2023年，辖区企业日联科技成功在科创板上市，成为国内首家实现微焦点X射线源产业化应用的企业，并在此后晋级国家级制造业单项冠军。同年，芯朋微电子在科创板上市后，又于2025年底追加投资3亿元建设测试与研发基地，进一步完善功率芯片全产业链布局。据统计，无锡新加坡科创城（旺庄街道）现已集聚专精特新企业126家，形成了从“小巨人”到“单项冠军”、从孵化培育到上市加速的企业成长生态。（鲍宇洋）

无锡持续发力企业上市培育工作

创达新材登陆北交所

第十届中国国际物流发展大会在宁开幕

本报讯（记者 张韩虹）4月16日，第十届中国国际物流发展大会暨2026南京物流高质量发展大会在南京国际博览会议中心开幕。本次大会以“物流畅通双循环，枢纽赋能新开放”为主题，围绕“十五五”现代物流体系建设战略部署，紧扣全国服务业大会“扩能提质”要求，集中展示南京作为国际性综合交通枢纽城市的硬核实力，共话物流高质量发展新未来，共商物流高质量发展新路径。

当前，场景创新驱动，引领着行业发生变革。大会现场，首次发布十大典型物流应用场景，涵盖航空冷链快线、长江低空配送、新能源电车“无缝通关”、AI+多式联运智慧路等等领域。其中，“同包同车”内外一体化模式入选国家服务业扩大开放试点示范经验，“中欧班列+保税”进口新模式获评中国集装箱行业协会多式联运优秀服务案例，“长江低空配送”获评绿色物流优秀案例，集中体现了南京在物流数字化、智能化、绿色化转型方面的先行探索。

为深化开放合作，推动项目落地，会上还举行了重点项目签约仪式，促成一批重量级合作。江苏省政府与沃尔玛（中国）签署深化

合作备忘录，共建“苏品苏货”全球产销对接平台；南京市与中国远洋海运集团、省港口集团签署三方协议，合力推进区域性国际物流中心建设；江宁经开区与顺丰控股签约苏皖数智物流枢纽项目，总投资30亿元打造高科技物流核心枢纽。此外，龙潭港区二期、玉湖冷链中心、龙潭公铁水多式联运枢纽等一批支撑性工程集中亮相，将进一步“通道+枢纽+网络”现代物流体系。

聚焦本次大会，江苏省级层面将发布支持南京禄口国际机场高质量发展、支持南京高水平建设区域性航空物流中心的政策措施，从航线拓展、通关便利、产业集聚等方面形成政策“组合拳”。南京市首次发布“推动物流发展十大举措”，围绕枢纽提级、通道拓展、便捷通关、联运创新等十个维度，通过用地绿色通道、金融贴息、“单单制”多式联运等具体抓手，为企业提供全链条政策支持，推动服务业降本增效。

作为国家综合立体交通网“6轴7廊8通道”的关键节点，南京已形成海陆空协同、“空铁水公管”一体化的现代化综合交通体系。“十四五”以来，全市交通建设投资超2400亿



元，“米”字形高铁网、“两环十四射”高速网及13处过江通道相继建成投用，枢纽辐射能力持续增强。目前，禄口机场开通国际全货机航线12条，其中洲际航线6条；南京港远洋航线实现日均2—3班直航欧美、南美等地，远洋航

线周班次达13班；中欧（亚）班列常态化运行8条线路，覆盖15国70余城，多式联运体系日益完善。南京作为国际性综合交通枢纽和“五型”国家物流枢纽承载城市，正成为国际物流合作的优选地、全球供应链的重要节点。

AI赋能 江苏以材料创新夯实产业发展底座



江苏经济报记者 沈玉青

日前，一场聚焦人工智能与新材料研发、促进产学研用精准对接的专题活动在南京经济技术开发区红枫科技园举行。大屏幕上，“AI+新材料”的案例演示一帧帧闪过，台下新材料企业的技术负责人与人工智能领域的专家们低声交流，不时在笔记本上记录要点。会场内气氛热烈，来自全省60余家新材料及人工智能企业的负责人齐聚一堂，共同探讨人工智能赋能新材料发展的新路径、新模式。

政策领航 凝聚发展合力

当前，随着人工智能技术的发展，新材料产业的研发和生产范式正在深刻改变。AI与新材料的深度融合，正引领材料研发加速从传统“试错驱动”，向数据驱动、智能设计、精准验证的全新模式转变，为新材料产业提升研发效率、降低试错成本、加速高端化转型提供了坚实支撑与核心路径。

省工业和信息化厅二级巡视员许晖指出，作为制造业大省，江苏将新材料产业纳入“1650”产业体系重点培育，集群规模与综合竞争力稳居全国前列。与此同时，我省人工智能产业快速发展，在工业大模型、智能检测、数字孪生等领域形成了一批标志性技术成果，为新材料产业高质量发展提供了坚实的技术供给。两大产业的协同创新，既是推动制造强省建设的必然要求，也是江苏抢占全球产业竞争制高点的战略选择。

“AI是‘材’之道，未来已来，你来不来？”在主题报告中，苏州实验室主任研究员

陈昕分享了材料大模型及多智能体的构建与应用，展示了AI赋能新材料研发的三大场景：AI赋能二维材料研究，其加速的二维材料数据库构建及计算模拟，成功赋能大尺寸MoS2单晶生长；AI赋能固态电池材料研究，打造“固态电池材料科学家”系统，能够适配材料和产品研发需求；人工智能探索引领新材料，以高聚物为例，能够实现探索专属智能体群实现跨越“纳观—微观—宏观”的多尺度设计。

许晖表示，接下来，省工业和信息化厅将继续为产业发展保驾护航。一是强化政策支持，持续优化人工智能与新材料产业扶持政策，加大对“首批次新材料”应用、人工智能赋能的支持力度。二是聚焦重点领域，支持南京智谷等产业基础较好的载体打造AI+新材料产业创新高地，放大产业集聚效应。三是搭建多元对接平台，推动大中小企业融通发展，促进产学研用深度融合，促进创新链、产业链、资金链、人才链高效衔接。

需求牵引 锚定研发方向

在需求发布环节，南京尚吉增材制造研究院有限公司、南京钢铁集团有限公司、苏州赛伍应用技术股份有限公司（以下简称“赛伍技术”）、中复神鹰碳纤维股份有限公司（以下简称“中复神鹰”）等新材料企业分别围绕各自业务领域，提出了在材料设计与性能预测、工艺优化、智能检测、数据挖掘等方面的AI技术协作方向，为人工智能企业提供了清晰的技术攻关方向。

“我们的愿景是成为具有持续创新能力、在多元细分市场中领先的综合性高分子应用材料和方案提供商。2025年，赛伍技术AI+实验室成立后，依托前期积累与产学研合作，开发了‘Cybrid PolymerX Platform’这一适用于特定种类功能薄膜材料研发的AI平台，并基于该平台形成‘AI预测—高通量合成—数

据反馈迭代’的闭环研发模式。”赛伍技术人工智能实验室研发总监杨昊表示，目前平台已接入赛伍技术核心产品研发场景，但已有IT设施无法满足智能化研发需求，存储类产品涨价进一步加大了其采购难度。此外，当前AI算力过分依赖云计算资源，资源调度困难且易发生泄露风险，希望能有相关人工智能设备为企业解决难题。

中复神鹰碳纤维广泛应用于航空航天、风电叶片、轨道交通、建筑桥梁等领域，为国防、工业制造、新能源、建筑等行业提供优质、高效的碳纤维应用解决方案。“此前中复神鹰已携手武汉理工大学开发聚合先进控制技术（APC），携手武汉理工大学开发碳纤维缺陷在线检测系统，携手海康威视协同开发非圆形截面芯芯结构检测算法及芯芯结构计算自动化算法，均取得显著成果。”中复神鹰总经理助理兼科技研发中心副主任刘栋表示，当前中复神鹰正在推进碳纤维生产全流程“工艺—结构—性能”数据库建立，其中高复杂海量数据的多参数组合建模迭代分析及“性能—结构—工艺”的精准预测，需依托AI技术进行大数据分析。他指出，碳纤维“工艺—结构—性能”AI基因工程的创建将实现碳纤维精准研发模式，大幅缩短高性能碳纤维新产品的研发周期，为国家关键战略材料自主可控筑牢技术根基。

技术破局 释放产业潜能

在产品和技术推介环节，南京牧徽激光科技股份有限公司、苏州沃时数字科技有限公司（以下简称“沃时科技”）、智慧芽信息科技（苏州）有限公司（以下简称“智慧芽”）等人工智能行业企业集中介绍了各自公司的最新产品与技术，展示了AI技术在加速新材料研发、降低试错成本、提升研发效率方面的实际应用潜力。“工艺开发与配方探索是化工、新材料研

发的基石，但人们探索工艺和配方的速度与效率已远落后于研发和发展需求。”沃时科技CEO曾琢介绍，沃时科技是业内唯一“数据库搭建+AI设计+监控自优化迭代+自动化智能化硬件落地”的一站式服务提供商。公司硬件产品与自研软件深度耦合，通过实时数据采集与AI算法的无缝联动，实现效率与工艺精度的双重突破。“某化工企业开发含氟小分子及医药中间体工艺路线时，面临研发周期长、成本高等挑战。传统外包单条路线需耗费60万元和2个月时间，严重制约研发与生产进度。部署AI工艺路线生成系统后，通过深度AI自动设计多路径合成方案，并基于稳定性、效率和成本综合评分，能够优选出兼具可行性与工程适配性的最佳路线。并且通过高通量AI推荐配合自动化实验室，能够实现7×24小时不间断探索，起到降本增效的作用。”曾琢说。

智慧芽定位为“AI驱动的科技创新和知识产权信息服务商”，活动现场，智慧芽新材料产品专家谢敬带来了材料研发领域的AI产品解决方案：Eureka Materials。“该方案结合海量的专利文献数据，智慧芽自研大模型、独创的Material DNA以及第一性原理等创新理论，简化并颠覆研究人员开发、选用新材料的方式，为创新之路降本增效。”谢敬介绍，Eureka Materials旨在为材料研发提供全流程的陪伴，赋能提效，覆盖“洞察与立项”设计与实现、“验证与保护”三大研发阶段，提供技术问答、方案探索、配方助手等功能应用。

此次专题活动为新材料企业与人工智能企业搭建了精准对接、双向赋能的合作平台，有力推动了我省新材料产业集群与人工智能产业链的融合发展，为新材料产业降本增效、创新突破融入“人工智能”，助力江苏加快构建AI+新材料产业创新生态，为制造强省建设筑牢产业根基。