

中国聚变公司成立，百亿资本吸引全球瞩目

■ 本报记者 詹碧华

近日，一场关乎人类能源未来的变革，在上海这座充满活力的国际化大都市悄然启幕。7月22日，中国聚变能源有限公司（简称“中国聚变公司”）挂牌成立大会在沪举行，标志着中国在可控核聚变领域迈出了从研究探索向工程化、产业化加速推进的关键一步。百亿资本的注入，更让这家肩负国家使命的企业成为全球能源界瞩目的焦点。

百亿资本打造聚变能源“国家队”

挂牌成立当天，中国聚变公司便抛出一枚“重磅炸弹”——与中核集团、中国石油昆仑资本、上海未来聚变、中国核电、浙能电力、国家绿色发展基金和四川重科聚变等股东方签署增资扩股协议，各方共同投资约114.92亿元，认购新增注册资本114.69亿元。增资完成后，公司注册资本达150亿元，成为国内聚变领域资本规模最大的创新主体。

从股东结构看，这一合作堪称“国家队+地方国资+产业基金+社会资本”的黄金组合：中核集团作为控股股东，直接持股50.35%，其旗下中国核电持股6.65%；中国石油昆仑资本以30.06亿元投资成为第二大股东，持股20%；上海未来聚变、浙能电力、国家绿色发展基金、四川重科聚变分别持股11.81%、5%、3.19%和3%。值得注意的是，中核集团以现金和知识产

权作价入股，其中知识产权评估值达30亿元，凸显其在聚变技术领域的深厚积淀。

“这远非单一企业的投资行为，而是国家主导、多方协同推进未来能源重大战略的关键一步。”一位能源领域专家如此评价。百亿资本的集结，不仅为中国聚变公司注入了强大的资金动力，更彰显了国家层面对核聚变技术路线的坚定信念和长远布局决心。

据悉，中国聚变公司是中核集团直属二级单位，作为推进中国聚变工程化、商业化的创新主体，落户上海后，将重点布局总体设计、技术验证、数字化研发等业务，建设技术研发平台和资本运作平台。

“三步走”战略稳步前行

中国聚变公司的成立并非偶然。其前身可追溯至1983年成立的中国核燃料有限公司，2023年12月29日，在成都可控核聚变创新联合体成立大会上，中国聚变公司正式揭牌筹建，完成从传统核燃料业务向聚变能源核心平台的历史性转型。如今，中国聚变公司将以磁约束托卡马克为技术路线，按照先导实验堆、示范堆、商用堆“三步走”的发展战略稳步前行。这一技术路线基于中核集团核工业西南物理研究院（简称“西物院”）的深厚积累。

西物院自主设计、建造和运行的核聚变托卡马克装置“中国环流三号”，

被誉为新一代“人造太阳”。该装置于2020年建成后，多次刷新了中国可控核聚变装置运行新纪录。2023年，西物院新一代人造太阳“中国环流三号”实现100万安培等离子体电流下的高约束模式运行，技术指标跻身全球第一梯队。

值得注意的是，西物院党委书记刘叶同时也是中国聚变公司党委书记，他的双重身份体现了中核集团在聚变能源领域的战略布局和资源整合能力。

政策加持 产业生态持续优化

中国聚变公司的成立，与其肩负的国家使命密不可分。2021年10月，《中共中央 国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》提到，强化前沿技术布局，推进高效率太阳能电池、可再生能源制氢、可控核聚变、零碳工业流程再造等低碳前沿技术攻关。

2022年《“十四五”现代能源体系规划》提出，支持受控核聚变的前期研发，积极开展国际合作。

2023年以来，国务院国资委启动了实施未来产业启航行动，明确可控核聚变领域为未来能源的唯一方向。

2024年工信部等七部委《关于推动未来产业创新发展的实施意见》将核聚变领域列为重点支持领域。

近年来，上海也将聚变能源作为前沿科技与未来产业培育的重点方向，先导布局高温超导等关键核心技术攻

关，引育高水平创新主体和优秀人才团队。上海将支持组建聚变能源创新联盟，促进产业链上下游协同发展。同时，优化聚变能源创新生态，持续提升重点区域创新密度与产业集聚度。

在成立大会上，中国聚变公司与上海交通大学、中国电气装备集团、上海电气集团、申能集团等单位签署了聚变创新联合体深化合作协议。各方将统筹优势资源，推进聚变创新链、产业链、价值链深度融合，助力上海聚变产业持续集聚。这一合作模式的建立，将为中国聚变公司的技术研发和产业化进程提供有力保障。

挑战与机遇并存

尽管中国聚变公司的成立标志着中国在可控核聚变领域取得了重要进展，但商业化道路仍任重道远。可控核聚变技术目前仍处于发展阶段，技术研发难度高，产业化进展周期长，需要大量资金投入。

中国核电在公告中坦诚地揭示了该项投资面临的现实挑战。公告明确指出，可控核聚变技术目前仍处于发展阶段，其技术突破需要长期研究和大量资金投入，结果具有不确定性。

目标公司中国聚变公司在2024年及2025年上半年均未录得营业收入，并处于净亏损状态，这表明投资短期内实现盈利的可能性较低，且存在商业化落地失败的风险。这也意味着，本次投资更

多是着眼于未来能源格局的战略性押注，而非追求短期财务回报。

然而，挑战与机遇总是并存的。核聚变因模拟太阳发光发热原理，被誉为“人造太阳”，具有颠覆性的理论优势：燃料取自海水中的氘，取之不尽；反应过程清洁安全，不产生高放射性核废料，被视作人类能源问题的终极解决方案。

放眼全球，美国雪佛龙去年投资了聚变初创公司TAE Technologies，意大利埃尼集团更是连续注资Commonwealth Fusion Systems。据核聚变行业协会(FIA)《2024年全球聚变行业报告》，去年全球核聚变公司数量已从2022年的33家增长至45家，核聚变产业吸引了71亿美元（约514亿元人民币）的投资，比2023年高出近10亿美元。

据国际原子能机构预测，到2050年，全球核聚变市场规模有望突破40万亿美元。这一巨大的市场潜力为中国聚变公司的发展提供了广阔的空间。

此外，资本市场已表现出对核聚变发展前景的坚定看好。上半年，A股可控核聚变概念持续走高，累计涨幅超过40%。

上海的夏天，因中国聚变公司的成立而更加火热。这家承载着国家使命和企业梦想的新兴力量，正以百亿资本为燃料，向着“人造太阳”的宏伟目标全速前进。未来，当聚变之光照亮千家万户时，今天的每一步探索都被铭记。■

上接》01版

国资委公布三大汽车央企成绩单 哪家更强

具体来看，红旗品牌延续高端化发展势头，上半年销量达22.5万辆，同比增长11.8%；解放品牌在商用车领域持续领跑，中重卡终端市场份额达到23.2%。叠加一汽大众、一汽丰田合计112.1万辆的稳健贡献，形成“自主突破+合资托底”的平衡格局。

长安汽车上半年累计销售135.5万辆，同比微增1.59%。其中自主品牌表现突出，销量达115.1万辆，在总销量中占比84.9%；新能源车销量44.8万辆，同比劲增52.3%，占总销量的33.1%，成为拉动增长的重要力量。旗下子品牌中，深蓝、阿维塔等均实现三位数增长，共同构建起覆盖8万元至70万元区间的品牌矩阵，形成了对不同消费层级的全面覆盖。在国际化布局上，泰国基地已投产右舵车型，欧洲市场也启动了深蓝S07的推广，一系列动作推动海外业务利润贡献占比超30%。

更值得关注的是，长安新能源板块的盈利水平较去年同期提升了两成，旗下深蓝已摸到盈亏分界线。这组数字不仅说明公司在电动化转型上的打法开始见效，验证了“技术投入—规模效应—盈利改善”路径的可行性，为可持续增长提供了模式支撑。

东风汽车上半年终端销量达111.6万辆，其中新能源汽车销售40.2万辆，同比增长6.8%，渗透率攀升至36%，自主品牌销量占比已提升至60%。细分品牌中，岚图汽车连续4个月销量突破万辆，上半年累计售出5.6万辆，同比激增85%；其旗下梦想家在35万元以上高端MPV市场每卖出3辆就有1辆来自该车型。而东风纳米BOX远销20个国家，在荷兰市场跻身销量榜首。但值得注意的是，集团累计销量（不纳入参股的赛力斯）为82.39万辆，同比下降约14.7%。这也说明集团在核心业务增长动能仍需夯实。

开启组织变革

燃油车时代，三大汽车央企主导市场，催生长春、武汉、重庆三大“汽车城”。但新能源兴起后，它们渐显颓势。而国资委拟对其新能源业务实施单独考核，正成为重塑行业格局的关键。

该调整摒弃了以利润为核心的传统考核指标，将市场占有率、技术突破设为考核重点，为央企新能源发展释放试错创新信号。当下新能源与智能化转型进入深水区，组织变革是汽车央企突破体制、激活动能的关键。三大央企已依据自身战略，推出针对性组织调整举措。

长安汽车从兵装集团独立并升级为央企，不仅是行政层级的跨越，更触发了组织架构的深层重构，为其在新能源与智能化赛道的突破奠定了体制基础。这一变革的核心抓手之一是年轻化管理团队搭建。今年1月，长安汽车公告聘任1985年出生的贺刚为副总裁，直指智能化战略的落地攻坚。连贺刚在内，公司六位副总裁中，王辉（1981年）、张法涛（1982年）、邓承浩（1986年）等均为80后，年轻化、技术化的高管梯队已初步成型。

在三季度全球高级别人员暨职工代表大会上，长安汽车发布《创新创业计划90》，通过效率提升、价值重构、营销创新与生态构建四大方面的系统性部署，进一步明确了从组织激活到能力跃升的路径。

中国一汽以“1156”年度任务为核心的组织变革，核心在于构建“战略管控与业务协同”的动态平衡机制。通过清晰界定各业务板块定位、优化全域资源配置，该集团推动红旗、奔腾、解放三大品牌形成“各有侧重又深度联动”的发展格局。红旗聚焦30万元以上高端市场，奔腾主攻10万元至20万元主流区间，解放深耕商用车领域，同时共享

中国一汽上半年
累计销售

157.1 万辆

长安汽车上半年
累计销售

135.5 万辆

东风汽车上半年
终端销量

111.6 万辆

技术底座与服务网络，从根源上避免内部资源内耗。

这种协同逻辑在组织层面得到落地：2024年底，一汽对32名高管进行集中调整，覆盖红旗、解放等关键板块，强化战略执行的统一性；集团层面设立“品牌战略委员会”，通过顶层设计统筹品牌发展节奏，消解潜在的内部竞争。

东风汽车近期接连迎来自主业务整合与管理层调整，折射出其在行业转型关键期的战略攻坚思路。

6月26日，东风集团宣布成立奕派汽车科技公司（简称“奕派科技”），这一举措是针对自主乘用车板块的深度重构：通过聚焦乘用车领域、采用一体化运营模式，整合东风乘用车公司与研发总院等核心资源，与风神、纳米等既有品牌形成协同效应，最终实现自主业务的资源聚合、效率提升与合力突破。

时隔不到一个月，7月22日东风集团领导班子（扩大）会通报，周锋出任集团副总经理、党委常委。调整后，集

团领导班子共8人，包括董事长杨青、党委副书记刘艳红等，总经理职位仍暂缺。

周锋是典型的技术派，执掌东风日产期间，他主导的日产N7上市成为合资新能源转型的关键突破。这款售价11.9万~14.99万元的车型，上市18天大定破万、50天突破2万，为合资板块注入增长动能。当前，如何提振合资车企销量仍是东风集团的重要课题。业内有观点认为，周锋在合资业务与新能源转型中的实战经验，或将成为其助力集团突破发展瓶颈的关键支撑。

打通新增长极

2025年下半年，新能源赛道竞争将进入“淘汰赛”关键阶段，三大汽车央企转型成效取决于战略落地精度与资源投放效能。在这场较量中，三者未同质化缠斗，而是通过差异化路径探寻新增长极，既锚定技术突围，也聚焦国际化布局。不同技术赛道精准发力与全球布局协同推进，使行业较量在统一攻坚方向下呈现多元突破格局。

长安汽车在技术与全球化领域形成双向突破。技术层面，多维度创新矩阵持续扩容。金钟罩20电池通过PA里程碑，轻图端到端大模型泛化测试稳步推进（智驾数据采集超10万小时），卫星车载通信进入样机测试阶段，石墨烯舒适座舱、太阳能光伏车顶等技术样车完成改制。更具前瞻性的是，SDA平台实现跨品类兼容（支撑飞行汽车、人形机器人等），新一代飞行汽车计划年底试飞；固态电池功能样车将于年底首发，2026年有望量产装车，或将拉开与竞品的代际技术差距。

长安汽车的全球化布局正加速向高端市场渗透。在东南亚，其计划在泰国发布阿维塔品牌，并投放阿维塔11、启

源E07等车型，重点攻坚当地高端市场；欧洲市场方面，长安欧洲公司已正式运营，深蓝S07将推进欧标认证工作，目标进入德国、法国等核心区域。

中国一汽以“技术自研+生态协同”双线推进转型。技术上，与零跑汽车合作，基于其“全域自研”技术联合开发新车型，强化新能源产品矩阵；红旗品牌推出司南智驾与灵犀座舱，7月发布的“EOA行业大模型”成为跨板块协同枢纽，提升资源流转效率。正如东风集团董事长杨青所言，东风汽车正在全力探索智能化“无人区”。

全球化布局持续深化，一汽构建起“1+12+X”创新体系——以长春为研发总部，联动北京、上海、德国慕尼黑等12个全球研发中心，实现新能源、智能网联等领域的全球资源共享与同步开发。今年7月，中国一汽旗下一汽欧洲有限责任公司在荷兰成立，为技术成果的全球化落地搭建起关键支点。

东风汽车的智能化与全球化布局形成体系化突破。技术上，4月发布“天元智能”技术品牌，构建“一核双基多元”体系：以企业级太极大模型为核心，依托天元架构与天元OS（开源整车操作系统）为基础，落地天元智驾（覆盖NOA至L4/L5全场景）与天元智舱（“视觉+语音+生物感知”智慧中区）；5月与华为在武汉签署全面深化战略合作协议，聚焦汽车智能化、企业数字化及生态共建展开深度协同。推动岚图、猛士、奕派三大品牌差异化落地——岚图强化高端竞争力，猛士主攻越野场景智能融合，奕派加速产品迭代，三方联合攻关高阶智驾技术，推动成果快速量产。

全球化布局也在提速，4月东风与沙特UMA公司签署战略合作协议，将沙特打造为中东核心枢纽及辐射海湾六国的支点。标志其中东市场布局取得关键突破，与智能化形成内外联动格局。■