

山东汽车

2025 年第 8 期 (总第 60 期)

山东省汽车行业协会

2025 年 8 月 26 日

协会活动

山东省汽车行业协会参加 2025 首届低空产业创新发展高空峰会

会员动态

3000 选手，8 大赛区，山东重工首届国际语言锦标赛开赛

解放青汽公司召开 2025 年能力提升半年总结推进会

喜报！青特集团再度荣登 2025 山东民营企业 200 强

政策法规

市场监管总局 工业和信息化部《加强智能网联新能源汽车产品召回的通知》

李强定调经济新动能，57 万亿基建狂潮来袭！

行业资讯

智能化步伐加速，车企如何抢占未来竞争制高点？

氢燃料卡车应用现状及痛点调查

重卡销量腰斩再腰斩！经销商还需要扛多久才能等到市场春天？

多种燃料内燃机的技术路线与发展趋势

两大汽车集团突然官宣合作

协会活动

山东省汽车行业协会参加 2025 首届低空产业创新发展高峰峰会

7 月 21 日，2025 首届山东低空产业创新发展高端峰会在济宁职业技术学院召开。本次峰会以“数字赋能实体经济，智创低空产业未来”为主题，来自国家部委、行业协会、龙头企业及高校代表等 400 余人参会，山东省汽车行业协会以及部分会员单位应邀参加了此次会议。



工业和信息化部信息技术发展司原副司长、一级巡视员，中国电子信息行业联合会副会长兼执行秘书长王建伟，山东省政协文化文史和学

习委员会副主任、济宁市老科学技术工作者协会会长张继民，工业和信息化部教育考试中心人才评价处处长曹莉，山东省创新发展研究院信通院管理服务中心主任赵勇，工业和信息化部装备工业发展中心高级工程师、低空产业联盟副秘书长胡桂新，学院党委书记高广立，山东省大数据协会秘书长卢钦刚，山东省汽车行业协会副秘书长郭金娜，山东省低空经济协会副秘书长陈文，山东省航空航天学会主任潘尔林，济宁市工业和信息化局、济宁市大数据局等相关负责人出席会议。会议由学院党委副书记、院长李中国主持。

学院党委副书记、院长李中国代表学院向参加活动的领导和嘉宾表

示诚挚的欢迎，并表示，学院积极响应国家发展低空经济的战略号召，加速构建开放协同的低空经济产教融合新生态，打造一体化产学研训平台、构建多元化社会服务体系，通过低空经济场景驱动和生态聚合，全方位服务产业新技术、新业态、新应用。



学院党委书记高广立介绍了学院在低空经济领域的系统性布局与阶段性成果，构建“制造+服务+应用+生态”四维融合体系，建设了省内首个职业院校卫星通信与导航技术实训中心，在校内打造了“产教研训”一体的无人机产教融合实践中心，“校园无人机物流配送”项目被评为省级低空领域典型应用场景。他表示，学院将以此次峰会为契机，全力促进

教育资源与产业需求精准对接，打造低空产业高技能人才“蓄水池”，为地方经济社会发展作出贡献。

工业和信息化部信息技术发展司原副司长、一级巡视员，中国电子信息行业联合会副会长兼执行秘书长王建伟在致辞中指出，中国电子信息行业联合会作为连接政府、企业和科研机构的重要桥梁，密切关注并投身低空产业发展，推动技术合作与资源共享，促进产学研深度融合。

山东省政协文化文史和学习委员会副主任、济宁市老科学技术工作者协会会长张继民在致辞中指出，济宁市老科学技术工作者协会将以此次峰会为契机，抢抓低空经济发展机遇，继续发挥经验优势，协助政府完善政策体系，助力企业攻克技术难关，让更多“济宁智造”的低空解决方案惠及民生。

济宁市工业和信息化局党组成员、副局长张睿在致辞中指出，济

宁市积极融入全省低空经济发展大局，聚焦大力实施工业经济“头号工程”，在多方支持下，济宁低空产业生态正在加速成型。

李中国与山东联通政要客户中心副总裁智茂荣共同签署合作育人战略合作协议，并与中兵北斗卫星通信有限公司教育专班主任李建亮共同为“济宁空天信息定位导航与授时（PNT）重点实验室”揭牌。

大会还举行了“济宁市低空产业市域产教联合体”成立仪式及“济宁低空产业 AI 垂直大模型”启动仪式。会议主旨演讲环节，工业和信息化部装备工业发展中心高级工程师、低空产业联盟副秘书长胡桂新作《我国低空产业发展研究与低空产业联盟探索实践》的主旨演讲。



会议专题演讲环节，中国移动（成都）产业研究院网联低空经济研发运营中心行业总监刘长杰，中国电信无人科技有限公司区域中心总监唐政琦，中国联通智能城市研究院研究员、山东联通低空行业总监侯西磊，山东科比特航空科技有限公司孙晓静，中煤集团信息化总经理、高级工程师李振波分别以《中国移动基于 5G-A 的低空智联与监管系统关键技术研究与实践》《中国电信低空经济产品服务体系》《中国联通低空能力及低空经济合作方案》《低空经济运营管理》《低空产业+数字技术：跨界融合下的产业创新与场景落地》为题作了专题演讲。



峰会同步设置产品展览区，集中

展示低空产业联盟成员单位、山东省和济宁市低空经济重点企业、济宁联通、济宁移动、济宁电信低空产业领域的发展成果以及学院人才培训和科研成果。

本次峰会通过政策解读、技术研讨、

合作签约与成果展示,为山东低空产业发展注入新动能,将助力山东省构建覆盖“研发—制造—应用—服务”的全产业链生态,打造全国低空产业创新发展高地。

来源: 山东省汽车行业协会

山东省汽车行业协会开展职业技能等级认定工作



经济南市人才服务中心批准,山东省汽车行业协会于 2025 年 7 月 27 日在济南市技师学院对申报

鉴定估价师的 60 余名考生进行了理论和技能实操考试。



来源: 山东省汽车行业协会

会员动态

3000 选手，8 大赛区

山东重工首届国际语言锦标赛开赛



国际语言道出青春风采
国际人才赋能装备出海



8 月 22 日以“科技赋能 装备美好”为主题的山东重工沟通世界、

声动未来首届国际语言锦标初赛在全国八大赛区同步启动。

主赛区设在山东重工集团济南总部，并根据山东重工各权属公司在全国地域布局情况同步设置潍坊、济宁、华中、华东、西北、西南、北京赛区。初赛形式为笔试，各赛场内，来自集团各权属公司的近 3000 名青年员工全神贯注、沉着应答，展开一场外语技能的比拼较量。山东重工集团党委副书记、董事、工会主席叶建军在济南赛区进行现场巡考。





中，除英语外，朝鲜语、日语、西班牙语、意大利语、法语、德语等 11 个小语种领域也是人才济济。一直以来，山东重工集团锚定“国际重工”目标，坚持全球化发展战略布局，致力于打造具备跨文化沟通能力和海外业务实战素养的高素质青年人才队伍，以人才为引擎，驱动海外业务布局持续优化、海外发展更加稳健，为建设科技领先、绿色发展、世界一流的高端装备跨国集团提供坚实保障。

本届国际语言锦标赛既是山东重工青年风采的一次展示，也是外语人才的大摸排，近 3000 名参赛选手

来源：山东重工 中国重汽

解放青汽公司召开 2025 年能力提升半年总结推进会

8 月 11 日，解放青汽公司召开 2025 年能力提升半年总结推进会。解放青汽公司党委副书记、工会主席房金良，各部门负责人、能力提升工作联络人等 70 余人参加。



会上，人力资源部部长毛振东作了解放青汽公司 2025 年能力提升半年度工作总结报告，系统梳理了上半年能力提升工作取得的成果及下半年工作方向。质量攻坚组庞亮、生产物流部武海华分别进行《青岛地区发运问题索赔降低项

目》、《资金库与寄售库管控能力提升项目》优秀案例分享。

房金良作总结讲话。他强调，能力提升工作要聚焦企业经营，各部门要复盘反思这半年来能力提升工作中的优秀经验和差距不足。针对下半年能力提升工作，他提出三点要求：一是要将能力提升工作与部门业务工作融合起来，在实干中提升能力，在创新中突破瓶颈；二是要转变能力提升开展思维，从“要我提升”向“我要提升”转变，注重内驱力和外驱力的协同；三是要注重能力提升工作的“时效性”和“实效性”，能力提升工作要与企业经营、发展规划紧密结合，做到强项目制管理，下半年要抓好、

抓实算盈能力提升，助力企业经营
目标达成。

来源：一汽解放青岛

跨越撒哈拉！250 辆中通客车 助力布基纳法索公共交通现代化升级

8 月 21 日，250 辆中通客车出口西非国家布基纳法索发车仪式在山东聊城举行。这批凝聚着中非友谊的客车即将跨越撒哈拉，投入到布基纳法索首都瓦加杜古的公交系统运营中。

据悉，此次出口车辆全部为中通 N 系城市客车，这也是布基纳法索首次大批量的引进现代化城市客车。

自 2003 年布局非洲市场以来，中通客车历经二十载耕耘，见证和推动着非洲交通出行的升级变迁。

从早期的领御、世纪等经典车型，到如今热销的 N 系城市客车、H 系旅团客车，越来越多的中通客车驰骋在埃及、尼日利亚、阿尔及利亚、坦桑尼亚、科特迪瓦等国家，持续为非洲民众打造更加美好、绿色、舒适的公共出行条件。

如今在“一带一路”倡议的引领下，中非各领域合作正迈向高质量发展的新阶段。中通客车积极响应“走出去”战略，持续扩大国际合作的广度和深度。



西非人口约 2.23 亿，是非洲人口密度最高和经济活动最活跃的区域之一，在非洲整体发展格局中扮演着关键角色。

近年来，西非更是在区域互联互通、经济一体化及基础设施建设方面处于引领地位，积极深入推进交通现代化转型，提升城市服务能力，改善民众生活品质。



此次再度走进西非，中通客车将深度参与其公共交通系统升级，惠及区域民生发展，助力强化区域互联互通，成为中非合作的新典范。

成功获得布基纳法索 250 辆客车大单，这背后离不开中通客车强大的核心技术积累及定制化的开发能力。



该批车辆全部基于中通客车成熟的 N 系公交平台，产品可靠，性能优化，历经市场多年验证。

车辆采用全承载高强度车身结构，一级踏步低入口设计，配以车身升降系统，极大便利儿童、老年人等特殊群体的出行，车辆还从空气净化、抗菌处理到环保选材，打造清新健康座舱，营造安全舒适的移动空间。



为全面助力布基纳法索公共交通出行建设，中通客车技术团队对此批车辆进行了深度定制开发。根据当地路况特点，通过系统匹配与控制策略优化，提升车辆的通过性、动力性、经济性。



结合当地运营及驾乘习惯，开展折叠座椅、残疾人轮椅导板以及智能化安全功能等系列设计，全面提升车辆舒适性及安全性。



此批订单既是中国客车出口非洲的又一里程碑事件，更是中非深化交通领域合作的生动展现。

未来，中通客车将持续深化技术创新，为全球伙伴提供更多定制

化公交解决方案，推动全球公共交通智慧升级。

来源：中通客车

庆祝北汽福田成立 29 周年--时代第三届文化节开幕式暨员工家年华开放日圆满结束

8 月 23 日，正值北汽福田成立 29 周年之际，时代事业部第三届文化节开幕式暨员工家年华开放日在《一起创赢美好》将的歌声中隆重启幕。

本次活动以“以‘科技化、生态化、全球化’擎旗奋进，敢于斗争、敢于胜利”为主题，凝聚共识、传递文化、激发动力，为全年文化践行拉开精彩序幕，也为北汽福田 29 周年华诞献上了一份充满激情与凝聚力的贺礼。



01

开幕致辞 凝聚奋进力量

在北汽福田职能副总裁、时代事业部党委副书记、纪委书记、工会主席戴松高的精彩致辞中，开幕

式正式启动。戴书记强调，文化是企业的灵魂，是推动战略转型、“成为全球规模领先的轻微型商用车生态企业”的精神引擎。他鼓励全体时代人继续弘扬“敢闯、敢试、敢赢”的精神，共同书写时代新篇章。



02 劳模分享 致敬榜样力量

全国劳动模范王浩名登台分享。他以十五年如一日的坚守与匠心，诠释了何为“以奋斗者为本”。作为公司“文化践行官”，他以身作则，将企业文化融入日常，激励每一位员工在岗位上发光发热。



03 文化传递 共创共赢

文化践行官韩学锋、王浩名与“创赢家庭”代表共同完成了文化火炬传递。这不仅仅是一束火焰的交接，更是一份信任与力量的延续，象征着企业文化从个体延伸到家庭、从岗位渗透到生活，凝聚起“家厂携手、共创共赢”的深厚情感。



04

项目发布 激活文化新动能

本届文化节围绕“锚定方向 统一思想”“传播价值 闪耀风采”“激活动力 赋能一线”三大板块，推出了“最美践行官”专题传播，“我为时代代言”短视频、摄影、网红主角大赛，“向奋斗者致敬”一线故事寻访等系列精彩活动，通过多元互动和深度参与，让文化真正“活”起来、“走”出去。



05

传播舰队出征 时代声音响彻一线

开幕式尾声，文化传播舰队昂扬出征。由党员干部、劳模代表与青年骨干组成的这支队伍，将深入销量高地、试验一线、市场前沿，

用笔和镜头记录奋斗身影、传播文化强音。他们在仪式上庄严宣誓，誓将福田时代的文化旗帜插遍每一个角落。

06

启动仪式 共启文化新篇章

在全体与会领导和员工的共同倒计时中，第三届文化节正式启动。全场气球腾空而起，象征着文化的多彩与升腾，也代表着全体时代人对未来的坚定信念与美好期待。



文化是根，奋斗是本。第三届文化节已正式启航，让我们继续以更有力的声音、更精彩的故事，在“成为全球规模领先的轻微型商用车生态企业”的征程中——敢

于斗争，敢于胜利，共赴全球领先之路！

来源：北汽福田新时代

全程“零故障”！潍柴满分保障世运会

冲锋号



8月17日，第12届世界运动会在成都闭幕。在这场为期11天的国际体育盛会中，潍柴凭借优异的产品性能和丰富的赛事服务经验，圆满完成赛事保障工作，赢得国际赛事组委会的高度认可，再次向世界展示了潍柴的实力与担当！



世运会开幕前 20 天，潍柴服务保障团队就进入“战时状态”——创新打造了“13515”响应机制：1 分钟接单响应、3 分钟方案制定、5 分钟人员出发、15 分钟抵达现场，确保高标准、高质量完成保障任务。

潍柴不仅提前对车辆进行严格的全面检查，还对维修人员展

开系统培训。从基础的发动机外观检测，到复杂的线路识别，再到突发故障的应急处理预案，任何细节服务工程师们都会耐心地反复讲解，直到每位维修人员都能完全掌握。



在保障队伍中还有获得“潍柴服务精英”称号的“老师傅”，有他坐阵，让潍柴保障团队更有底气面对任何挑战。

直到每天最后一场比赛的哨声响起，观众席的灯光渐次熄灭，

维修团队的工作仍结束不了，从早晨 6 点到晚上 12 点，每天的服务时间长达 18 个小时。

8 月的成都，日气温最高一度超过 40℃。在高温下完成跨场馆调度给保障工作带来了新的挑战。来自德阳市黑马汽车服务有限公司的周师傅说：“一看到搭载潍柴发动机的车辆平稳驶过赛场，就很自豪，即便工装被汗水浸透，也有一种满满的成就感！”



来自成都公交公司的李师傅负责世运村到简阳文体中心体育馆的线路，每天要运送数百名来自世界各地的运动员和工作人员。“潍柴的发动机表现特别可靠，

让我心里很踏实，用我们成都话说就是巴适得板！”



负责成都天府国际机场到世运村路线的张师傅说：“潍柴的发动机就像我们的老朋友一样值得信赖。”

多年来，潍柴凭借硬核产品+硬核服务，搭建起一整套成熟的国际赛事服务标准体系，先后为北京冬（残）奥会、杭州亚运会等多个赛事提供全方位保障。

在本次成都世运会上，潍柴再次以“零故障”表现交出了一份满分答卷，在世界舞台展示中国动力的卓越品质。

来源：潍柴资讯

喜报！青特集团再度 荣登 2025 山东民营企业 200 强

8 月 11 日，山东省工商联联合省发展改革委、省科技厅等九部门共同发布“2025 山东民营企业 200 强”榜单，青特集团有限公司以第 118 位的排名再次入围榜单。这份榜单不仅是企业规模的见证，更是对青特集团持续创新与高质量发展的权威认可。

作为专用车制造、高端车桥研发、铸锻零部件生产、国际贸易、产城服务等多元化发展的企业集团，青特集团构建了辐射全国的战略支点——在青岛、北京、潍坊、成都、长沙、十堰等城市建设多个生产基地，形成高效协同的制造网络。今年以来，集团接连斩获重要里程碑：继 2024 年同时荣登“中国机械 500 强”及“中国机械 500 大”国家级榜单后，2025 年初再获汽车零部件行业“品质领航

生态伙伴奖”，并成为青岛市城阳区首家荣膺“全国文明单位”的企业，彰显软硬实力的双重突破。与此同时，总投资近 3 亿元打造的国际一流工程研究中心正式投用，该平台作为国内首个实现新能源与传统车桥全维度测试的技术基地，为产品创新与质量升级提供了核心支撑。

2025山东民营企业200强入围名单

序号	企业名称
1	山东魏桥创业集团有限公司
2	信发集团有限公司
3	南山集团有限公司
.....	
118	青特集团有限公司
.....	
198	山东尧王控股集团有限公司
199	山东金宇轮胎有限公司
200	山东永盛橡胶集团有限公司

在“十四五”收官之年，青特集团继续秉承“稳经营、增效能、强品牌”经营方针，不断加大新能源与智能化领域的研发投入，加速传统规模市场与新兴战略市场的双轨布局。以

创新为驱动、以品质为基石，拥有 67 年历史的青特集团正向着“中国车桥行业引领者、一流的专用车制造

服务商、区域领先的地产企业，做百年企业、创世界品牌”的愿景目标稳步迈进。

来源：青特集团

政策法规

市场监管总局 工业和信息化部《关于加强智能网联新能源汽车产品召回、生产一致性监督管理与规范宣传的通知》（征求意见稿）

各有关汽车企业和单位：

为有效落实《缺陷汽车产品召回管理条例》《关于进一步加强智能网联汽车产品准入、召回及软件在线升级管理的通知》要求，按照《中华人民共和国广告法》《中华人民共和国反不正当竞争法》规范企业广告活动和商业宣传行为，进一步做好智能网联新能源汽车产品召回、生产一致性监督管理与规范宣传有关工作，保护

消费者合法权益，现将有关事项通知如下：

一、加大智能网联新能源汽车缺陷调查与召回管理力度。企业应当在车辆 APP、车载信息交互系统显著位置和用户手册中显示组合驾驶辅助系统的安全提示和使用说明，以便于消费者阅读、理解和操作，避免驾驶员将组合驾驶辅助功能视为自动驾驶功能使用。企业应当开发、使

用安全优先的驾驶员监测、警示和处置功能,密切监测驾驶员的驾驶状态,在驾驶员出现脱手、睡眠等脱离动态驾驶任务的情形时,及时采取语音警告、方向盘震动、限速、靠边停车、组合驾驶辅助功能禁用等警示或控制措施,以便驾驶员及时接管车辆和降低安全风险。企业应当强化智能网联新能源汽车缺陷信息监测,减少网络攻击、网络威胁和漏洞引发的车辆事故风险。市场监管总局对存在因安全提示和使用说明不完善、网络攻击、网络威胁和漏洞等安全事件开展缺陷调查,必要时督促企业通过召回方式进行改进。企业不得通过用户操作或系统逻辑主动关闭驾驶员监测、警示和处置功能。市场监管总局将对驾驶员监测、警示和处置功能不足的问题开展专项调查,必要时纳入缺陷分析与调查工作。

二、强化智能网联新能源汽车生产一致性监督管理。企业应在机

动车合格证系统中完整、准确填报组合驾驶辅助系统、储能装置单体及总成等关键信息,并严格执行软件在线升级(以下称 OTA 升级)活动分类管理要求,未经备案不得开展 OTA 升级活动,不得将未经充分测试验证的软件版本推送给用户,不得通过 OTA 方式隐瞒缺陷,确保生产的搭载组合驾驶辅助系统的智能网联新能源汽车产品与准入产品一致,并承担产品安全责任。工业和信息化部、市场监管总局将加强协调管理,发现企业未按照要求补充报送有关技术参数及验证材料、车辆性能与报送技术参数不一致、未经备案开展 OTA 升级活动、实际 OTA 升级活动与备案不一致的,依照有关规定进行处理。对频繁开展 OTA 升级活动的企业,市场监管总局将进行重点抽查和专项核查。

三、加强企业广告活动和商业宣传行为监督。企业向消费者提供有关智能网联新能源汽车驾驶自动化

等级、系统能力、系统边界等信息时，应当真实、全面，不得做虚假、夸大系统能力或引人误解的宣传，确保消费者正确理解和驾驶智能网联新能源汽车。企业在组合驾驶辅助系统或功能命名及营销宣传中，不得暗示消费者可以视其为自动驾驶系统、具备实际上并不具备的功能，防止驾驶员滥用。企业应当避免夸大宣传车辆驾驶性能，误导消费者以不合理的高速驾驶车辆。市场监管总局将加大对企业广告活动和商业宣传行为中夸大组合驾驶辅助功能、欺骗或误导消费者等情形的监督检查力度，组织召回技术机构开展过度宣传等问题的技术认定工作，并会同工业和信息化部开展专项联合调查，依法做好整治规范工作。

四、强化智能网联新能源汽车事件事故报告与深度调查。企业应当按照《关于进一步加强智能网联汽车产品准入、召回及软件在线升级管理的通知》的要求，及时报告组合驾驶辅助系统使用期间发生的安全事件和碰撞等事故。市场监管总局联合工业和信息化部等有关部门加强事故深度调查与分析，并对企业事故报告情况进行监督检查，一经发现企业未按要求报告事故信息的，将向社会公开通报并督促整改。对企业在事件事故报告中存在隐瞒或遗漏重大事实的，市场监管总局、工业和信息化部将进行专项核查。

来源：国家市场监督管理总局网站

李强定调经济新动能,57 万亿即将狂潮来袭！

中国经济正在酝酿一场前所未有的变革。近日，国务院总理李强主持召开国务院第四次全体会议，明确强调要“做强做优实体经济，加快建设现代化产业体系”，并指出要“着力扩大国内需求”，其中重点提及了基础设施建设投资方向。

与此同时，各地已经密集公布了一批重大投资项目清单，总投资额高达 57 万亿元！



这场规模空前的投资盛宴，将如何重塑中国经济格局？又将给企业和普通人带来哪些机遇？

57 万亿从哪里来，到哪里去？

这 57 万亿投资并非全部来自财政资金，而是包含各级政府投资、国有企业投资和社会资本投资的总体规模。从各地公布的项目清单来看，新基建、交通、能源、水利等传统基建仍然是重头戏，但相比过去，投资方向已经有了明显转变。

最引人注目的是“新基建”占比显著提升。数字经济、人工智能、数据中心、工业互联网等新型基础设施成为投资新宠。这与李强总理强调的“加快建设现代化产业体系”高度契合。

以广东省为例，其公布的 5 万亿元投资项目中，有超过 30% 投向新一代信息技术、人工智能和生物医药等新兴产业。浙江省的 4 万亿投资计划中，数字经济相关项目占比超过 35%。

新基建与传统基建有何不同？

与传统“铁公基”（铁路、公路、基础设施）不同，新基建更加注重数字化、智能化和绿色化。

数字基础设施建设成为重中之重。5G 基站、数据中心、云计算中心、物联网等正在全国范围内加速布局。这些设施是数字经济的“高速公路”，为各行各业数字化转型提供基础支撑。

地区	重点/重大项目 (个)	投资额 (亿元)
北京市	300	14000
上海市	186	2400
天津市	1129	20200
重庆市	1568	44000
江苏省	500	6526
安徽省	1581	35000
浙江省	1364	75000
湖北省	960	39877.8
湖南省	289	/
辽宁省	350	14000
江西省	544	14735
云南省	1775	29222.75
河北省	703	15000
山西省	611	3687
福建省	1550	43000
山东省	600	10000
河南省	1037	31000
广东省	1489	92000
海南省	554	8540
四川省	810	7916.5
陕西省	616	28762
宁夏	100	3841
新疆	500	34700
西藏	170	2030
合计	19286	575438.05

 公众号：住房建设信息平台
数据来源：各地人民政府、发改委

智能化改造渗透到各个领域。智慧城市、智能交通、智能制造等项目不仅提高效率,更催生全新商业模式和服务形态。例如,百度的自动驾驶、阿里的城市大脑、腾讯的医疗影像 AI 等,都在此次投资中受益匪浅。

绿色低碳项目占据重要份额。光伏发电、风电、储能设施、特高压电网等新能源基础设施投资规模空前。这与中国的“双碳”目标相呼应,也将培育出全球领先的新能源产业集群。

谁将受益？机遇在何处？

这场 57 万亿的投资盛宴，将释放巨大红利,多行业和多群体将从中受益。

科技企业迎来春天。华为、中兴等 5G 设备供应商，阿里云、腾讯云等云计算服务商,以及众多人工智能企业将获得大量订单。同时,传统企业的数字化转型需求,也为科技公司 to B 业务提供广阔市场。



建设工程行业持续受益。虽然新基建技术含量更高,但仍然需要土木工程、电气安装等传统建筑业务参与。那些能够快速转型、掌握新技术的建筑企业将分得更大蛋糕。

就业市场结构将改变。一方面需要大量数字技能人才,程序员、数据分析师、人工智能工程师等岗位需求激增;另一方面,传统建筑工人也需要技能升级,掌握智能化设备操作等新技能。

普通人生活将改善。更完善的基础设施意味着更好的公共服务,更便捷的交通物流,更高效的医疗教育资源。同时,新基建催生的新业态也将提供更多创业和就业机会。

理性看待投资热潮

57 万亿投资规模令人震撼,但

也需理性看待。投资效益和风险防范同样重要。

避免重复建设是关键问题。各地需要根据实际情况规划项目,避免一拥而上造成资源浪费。此前光伏、新能源汽车等行业已经有过教训。

投资效率亟待提高。相比投资规模,投资质量和效率更为重要。需要建立完善的项目评估和监督机制,确保每一分钱都花在刀刃上。

债务风险不容忽视。大规模投资往往伴随债务增长,需要平衡好发展与风险的关系,防止地方政府债务负担过重。

新动能驱动新未来

李强总理的定调和 57 万亿投资计划的启动,标志着中国经济发展模式正在发生深刻转变。从过去依赖房地产和传统基建,转向更加注重科技创新和产业链升级。

这场变革将重构中国经济版图,重塑产业竞争格局,也重新定义个人

发展机会。对于那些能够把握趋势、快速适应的企业和个人来说,这将是一个充满机遇的黄金时期。

未来五年,中国经济的毛细血管

将在这一轮投资中重塑和升级。你,准备好了吗?

来源: 住房建设信息平台

行业资讯

智能化步伐加速 车企如何抢占未来竞争制高点？

智能化,不仅改变了汽车的设计和制造方式,还重新定义了驾驶体验和出行模式,推动整个行业向更加高效、安全和环保的方向发展。



01

新技术带来的全新机遇

近年来,随着人工智能、大数据

分析以及云计算等前沿数字技术的迅猛发展及其在汽车工业中的深度应用,汽车产业正经历着前所未有的转型升级。

在智能驾驶领域, AI 驱动的视觉识别系统利用深度学习算法,能够精准地解析周围环境信息,包括但不限于交通标志识别、障碍物检测及行人跟踪等。同时,借助自然语言处理与语音识别技术的进步,车载交互界面得以实现更加智能化的人机对话,

从而提升用户体验并确保驾驶安全。

通过集成先进的机器学习模型与海量数据集进行训练,智能网联汽车如今已具备了高度自适应的能力,可以在多变的道路条件下执行复杂的决策任务。例如,在智能辅助驾驶系统中,车辆可基于实时收集的数据流,运用预测性建模和情境理解来优化路径规划,进而提高行驶效率与安全性。



此外,大数据分析在汽车行业的应用也逐渐成熟,通过收集和分析海量数据,企业能够预测市场和客户需求、生产线智能预测与维护、车辆实时监控和诊断等,并提供更加个性化的客户服务体验。

云计算平台则为海量数据的存

储及实时处理提供了强大支持。借助云服务,车企能够轻松处理来自全球各地的用户反馈和行驶记录,并利用这些数据优化产品设计和流程,从而为用户提供更加个性化的服务,如智能导航、远程维护等。

更重要的是,云端计算能力使得复杂的 AI 模型算法训练成为可能,加速了新功能的研发周期,让创新成果更快地惠及消费者。



汽车智能化趋势加速发展

当前,全球智能汽车市场正处于蓬勃发展阶段。根据 IDC 研究数据显示,2021-2026 年间,全球智能驾驶车销量将以年均复合增长率 14.8% 的速度增长,预计 2026 年将达 8930 万辆。

毕马威预计,到 2026 年,中国智能座舱市场规模将达到 2127 亿元;2022-2026 年的年复合增长率约 17%,渗透率有望从 59% 提升至 82%。

这一快速增长的背后,不仅反映了用户对于智能化出行方式日益增长的需求,也体现了各国政府及相关机构对推动智能网联汽车发展的高度重视和支持。

许多国家和地区已经出台了相关政策法规,鼓励技术创新与产业融合,进一步加速了智能汽车市场的扩张步伐。

在国际市场上,特斯拉凭借其领先的智能驾驶技术和独特的商业模式已成为该领域的标杆企业之一。在中国市场,本土品牌如比亚迪、小鹏、蔚来等正积极布局智能电动汽车领域,力求抢占未来竞争制高点。

从产业链角度来看,智能化趋势还促进了上下游企业之间的合作与创新。传统汽车制造商正积极寻求与科技公司的跨界合作,共同研发新一代智能汽车产品。

同时,新兴的初创公司也在不断涌现,它们凭借独特的技术和商业模式,在特定领域内迅速崛起,为整个行业注入了新的活力。这种开放合作、协同创新的生态系统,有助于加快技术迭代速度,降低成本,并最终惠及广大消费者。

随着 AI+云计算等前沿科技日益渗透到汽车产业链各个环节之中,一个以智能化为核心特征的新时代已经到来。

作为引领这一变革的关键力量之一,智能化无疑将继续扮演着至关重要的角色,驱动着整个汽车行业向着更加绿色、便捷、智慧的方向迈进。

来源: 汽车与配件 AP

纯燃油车时代进入倒计时

尽管矢口否认，时代与产业的实际发展却证明，曾经的传言正在变为现实。

“2030 年，我国车市新车比例将是纯电动 40%、插电混动和增程式电动车合计 40%、非插电混动 20%，而传统燃油车将逐渐退出历史舞台。”这一观点源自国际汽车工程师学会（SAE International）会士、SAE 会士委员会委员、SAE 新能源汽车技术委员会主席、同济大学教授韩志玉。尽管听上去颇为出人意料，但其实是基于技术演进、能源结构、消费者接受度与碳中和目标等多重因素的综合判断。

尽管这一时间线与盖世汽车研究院的预测略有差异，盖世汽车研究院预计，到 2030 年，我国纯燃油乘用车仍将保有 14% 的渗透率，但相较于 2024 年的 58% 已显著下降。种种

迹象都在告诉我们，纯燃油车时代正加速落幕。

8 月新能源乘用车渗透率再创新高

2025 年以来，中国车市迎来历史性拐点。根据中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会（以下简称“乘联会”）最新数据，8 月狭义乘用车零售总量预计达 194 万辆，其中新能源车型零售量约 110 万辆，单月渗透率突破 56.7%，较 7 月的 53.5% 提升 3.2 个百分点，创历史新高。

7 月下旬，中央第三批以旧换新补贴资金陆续拨付至各省市，地方在执行过程中明显体现出结构化、精细化的策略特征。北京、上海、广州、深圳等一线城市率先将补贴资源向新能源车型倾斜，推出“燃油车置换纯电最高补贴 2 万元”等针对性政策，有效激发了置换需求的释放。这类定

向补贴不仅降低了消费者的购车门槛,更从政策层面清晰传递出国家鼓励清洁能源出行的战略意图,进一步巩固了市场对新能源产品的认知与接受度。

2025年“重启”汽车置换补贴地区盘点（截至8月21日）				
信息来源：各政府公开信息；盖世汽车整理				
公告时间	省份	城市	补贴申请时间	详细内容
8月21日	沈阳	全部	8月22日至9月5日	对在沈阳市参加活动的汽车销售企业购买乘用车新车或乘用车二手车，并持有中华人民共和国居民身份证的个人消费者（户籍不限），发放5000万元的汽车消费补贴。
8月19日	黑龙江	全部	8月23日至12月31日	燃油车新车销售价格15万元（不含）以下的每台补贴0.5万元，15万元（含）至25万元（不含）每台补贴0.8万元，25万元（含）以上每台补贴1.1万元，新能源车补贴标准较燃油车每台增加0.2万元。
8月15日	重庆	全部	8月16日9:00开放申请通告至当月额度申报完毕	为持续发挥政策激励作用，现追加安排3亿元预算资金用于2025年三季度汽车置换更新补贴，并采取分月发放方式执行。
8月14日	海南	海口龙华区	10月13日至10月31日	此次活动购车直补745辆，补贴金额合计442.75万元，最高补贴1.55万元。优惠购车活动时间为2025年7月1日至2025年9月30日。
8月11日	云南	全部	8月12日起	从2025年8月12日起，补贴资金及补贴名额根据国家和我省资金分配情况制定每月每周每日资金和补贴名额使用计划，补贴资金每日投放约600万元，上午10:00开放申请，先到先得，用完即止。
8月11日	甘肃	全部	8月11日上午8时起	为进一步提升商务领域消费品以旧换新补贴申请便捷度，切实加强惠民利企，我省决定对当前消费品以旧换新补贴申报系统进行全面优化升级。
8月9日	成都	锦江区	8月22日10:00-00至2025年9月10日23:59:59	在锦江区购置家用乘用车（包括新能源车、燃油乘用车），按照要求提交资料满足相应的条件，经审核合格后，以云闪付红包形式给予补贴，至高可享4500元锦江购车补贴。
		成华区	8月15日9:00-00至9月10日23:59:59	本次补贴预算共1500万元，分2500元、4500元、6500元3档，将控制总金额，不固定每个档次名额。
8月7日	陕西	西咸新区	8月8日（含）开始至公示活动结束	支持个人消费者在西咸新区符合条件的汽车销售企业购买新能源车（非个人购车、二手车、营运车辆及特种车辆等车型不在本次补贴范围内），最高补贴1万元。
7月31日	山东	济南	8月1日0时至2025年8月31日24时	在上述时间内，在济南市参加活动的车企购置非营运乘用车的个人（限购1辆）和企业（单位）（行政、事业单位除外，限购3辆），不限户籍和上牌地区，最高可领8500元的汽车消费礼包。
7月28日	广西	全部	7月31日至12月31日	，每天上午10:00起通过云闪付App开放申请，投放资金额度400万元/日，消费者先到先得（以成功绑定名额为准），当日资金额度用完即止该日申请，补贴最高金额为1.5万元
7月23日	河北	邯郸	8月1日起	自2025年7月24日（含当日）起，邯郸市汽车置换更新政策具体实施办法调整为“先领取资格、再申请补贴”的方式组织实施，8月1日起在“懂车帝”APP发放资格，具体发放时间和操作流程另行发布。

与此同时,终端市场价格体系的企稳也为渗透率提升创造了有利环境。8月初以来,在国家呼吁行业“反

内卷”的政策引导下,多家主流车企主动收缩促销力度,回收终端折扣,推动价格逐步回归理性区间。另一方面,比亚迪、华为问界等头部新能源企业集中在15万-25万元主流价格带推出多款竞争力强劲的新车型,在产品力、智能化水平和用车成本方面形成对同级别燃油车的全面压制,加速了市场格局的结构性转变

从销售节奏来看,8月车市呈现出典型的“深V反弹”走势。受高温假和补贴短暂退坡影响,第一周日均零售仅4.52万辆,出现小幅同比环比双降。然而自第二周起,随着各地补贴陆续恢复发放,市场热度迅速回升,第二周日均零售达5.91万辆,同比增长8.2%,第三周进一步攀升至6.67万辆,同比增长18.0%,反映出消费需求在政策助推下的快速修复能力。尽管第四周因去年同期高基数影响预计同比略降,但整体回升势头依然坚实。

渗透率狂飙的背后，是新能源车在成本与体验维度对燃油车形成的系统性优势。对于家庭用户而言，全生命周期成本成为决策关键。以上海地区为例，当前 92 号汽油价格为 7.22 元/升，主流燃油车百公里油耗约 7~8 升，每公里油费成本在 0.51-0.58 元之间。相比之下，以小鹏 MONA M03 为代表的新能源车型，百公里电耗约 11.5kWh，使用家充桩每公里电费成本仅 0.04 - 0.07 元，不足燃油车的 1/7。如果再叠加电机系统较低的维护成本、免购置税政策及地方置换补贴，新能源车的经济性优势更为显著。

基础设施的快速普及也在不断消解用户的续航与补能焦虑。根据国家能源局最新发布的数据，截至 2025 年 7 月，全国电动汽车充电基础设施规模已达 1669.6 万个，同比增长 53%。其中私人充电桩 1249.4 万个，同比增长 58.8%，反映出家用

充电条件的持续改善；公共充电桩 420.2 万个，同比增长 38%，充电网络覆盖面与密度不断提升。“充电公园”等新型业态的出现，进一步优化了用户充电体验，推动新能源车使用生态趋于成熟。

纵观全年数据，1—7 月新能源车累计零售达 645.5 万辆，同比增长 29.5%，而燃油车产量同比下滑 21.09%，仅为 786.8 万辆。这一增一减之间，不仅揭示出市场结构的根本性转变，也印证了新能源替代燃油的不可逆趋势。随着产品迭代加速、基础设施进一步完善和政策支持持续精准落地，中国新能源汽车市场正稳步向更高渗透阶段迈进，推动整个汽车产业链迈向电动化、智能化的全新周期。

增程新车扎堆亮相推高新能源销量预期

近年来，新能源汽车领域最为突出的变化，莫过于增程式混动新车的

暴增。尤以 8 月更为突出。

8 月,广汽集团发布“星源增程”技术体系,旗下昊铂 HL 增程版以 26.98 万元起售并标配终身免费充电权益;智己汽车同步推出“恒星超级增程”平台,新一代 LS6 开启预售仅 30 分钟,小订量便突破 10000 台。这场由技术迭代驱动的市场狂欢,折射出中国汽车产业对消费需求的精准捕捉——当纯电车型仍在续航焦虑中徘徊,增程技术已凭借“可油可电”的灵活特性,成长为新能源市场最强劲的增长引擎。

而在玩家激增,技术快速迭代的同时,价格下探成为扩大增程市场的重要推力。早在去年下半年,长安汽车先进电池研究院负责人就曾表示,未来五到十年间增程汽车会持续并行发展,未来可以满足 10 万左右车型,彻底打破高端定价壁垒。而智己 LS6 增程版以 21.49 万元起售实现“增程平权”。供应链协同创新是关

键动力:宁德时代骁遥超级增混电池支持 400 公里纯电续航与 4C 超充,15 分钟补能 280 公里,推动电池成本进一步下降。

盖世汽车研究院数据显示,2023 年至 2024 年,国内增程混动车型市占率从 3%跃升至 4%,2025 年预计突破 6%,而到 2030 年这一数字有望达到 13%。这一跨越式增长背后,是技术成熟与市场需求的共振。

相较于插电混动(PHEV)复杂的油电耦合系统,增程式(REEV)通过电驱为主、发动机专职发电的简化架构,既保留了电动车的驾驶体验,又消除了用户对充电便利性的担忧。正如全国乘用车市场联席会秘书长崔东树此前表态:“增程式技术不是过渡方案,而是具有全球竞争力的长期路线。”

自 2023 年起,我国已超越日本,成为全球第一汽车出口大国。去年,我国汽车出口销量接近 590 万辆。今

年 1—6 月,我国汽车出口量达 308.3 万辆,同比增长 10.4%。值得注意的是,中国混动出口正处于高速增长态势。今年上半年,我国插混汽车出口量同比增长 2.1 倍至 39 万辆,占新能源出口比重升至 36%。这一数字远超纯电车型 40%的同比增速,印证着混动技术正在重构全球新能源格局。

聚焦最早提出增程概念的欧洲市场,韩志玉认为,增程出口或比插混更具潜力。

尽管宝马早在 2013 年就推出过 i3 增程版,但受限于当时电池成本与能量密度,该车型于 2018 年停产。如今历史重演却方向逆转:欧洲充电基础设施不足、纯电车型价格高企,促使大众、斯特兰蒂斯等集团重新评估混动路线。

韩志玉分析认为,欧洲车企若转向混动,增程方案比插混更具落地优势——其纯电平台架构可无缝兼容增程系统,而插混需要重构动力系统。

这一判断正被现实印证:宝马重启第六代 X5 增程版研发,现代捷尼赛思基于纯电平台开发的增程车型将于两年内量产。

不只是韩志玉,同济大学教授朱西产此前就曾预测,在欧美国家放缓电动化的背景下,增程车型的过渡时间可能会维持 20~30 年。全国乘用车市场联席会秘书长崔东树也表示,增程绝对不是过渡技术,不管在国外还是国内都有着巨大的发展空间,占比会明显提升,而中国的增程技术将引领世界的发展风向。



展望未来,增程与插混合计渗透率有望持续提升。盖世汽车研究院预测,到 2030 年二者的合计渗透率将有望突破 40%,整体市场规模将达到

1200 万辆以上，成为乘用车市场的绝对主力。

2030 年：纯燃油车的终点还是新起点？

还记得 2019 年 5 月，一份由中国石油消费总量控制和政策研究项目在北京发布的《中国传统燃油车退出时间表研究》报告，对燃油车的推出时间进行了分析预测，提出中国有望于 2050 年以前实现传统燃油车的全面退出，一时间在国内引起轩然大波，赞同、质疑、反驳声不绝于耳。

带着这个话题，盖世汽车曾联系到国家新能源汽车创新工程项目专家组组长王秉刚寻求答案。他的回复是，鉴于我国国情，多元化的汽车技术和能源种类更为合适，要在发展汽车电动化的同时，重视传统汽车的转型。对此，专家组一致认为，今后 15 年中国传统汽车要全面向混合动力车型去转变，用“全面电驱动化”代替“禁燃时间表”更符合中国国情。

而这个时间，《节能与新能源汽

车技术路线图 2.0》中给出了答案：至 2035 年，我国节能与新能源汽车将各占一半。只是伴随此后五年来，新能源乘用车的飞速发展，这一节奏正在不断被拉近，纯燃油车的命运正引发广泛争议。

2025 年的春天，汽车行业正经历着一场悄无声息的告别。日产 GT-R、福特福克斯、马自达 6、奔驰 A 级等经典燃油车纷纷宣布停产。这些曾经在内燃机时代闪耀光芒的车型，如今在电动化浪潮的冲击下，不得不黯然离场。

许多人认为，2025 年将成为燃油车发展历程中的一个转折点。福特福克斯在停产公告中，一句“告别无聊的车”看似轻松，实则难掩背后的无奈。这款曾凭借出色操控性能赢得消费者喜爱的车型，在销量持续低迷以及汽车行业向电动化转型的大背景下，最终成为了历史的一部分。

这背后，除了因“油电同价”“电

比油低”而牺牲的因素外，也正在受着内燃机热效率的掣肘。进入 2025 年，机动车污染物排放标准（国七）的制定工作陆续展开，一场更加严格的排放标准正在到来。结合《内燃机产业高质量发展规划（2021-2035）》给出的时间节奏来看，我国 2025 年全行业内燃机热效率和有害排放达到国际先进水平，力争 2028 年前内燃机产业实现碳达峰，2035 年碳中和燃料规模化应用，最终于 2050 年实现内燃机产业碳中和。

油耗达到 3.2L/100km；2035 年 55%~57%。

显然，最低 45%的有效热效率仍可实现，但 50%纯燃油内燃机又该如何实现？业内给出的方向便是改用甲醇、氢气、合成燃料等碳中性燃料。“绿色氢气和甲醇是碳中和的理想燃料，内燃机改用这些燃料，能大幅减排。”韩志玉如是说。

今年 6 月 5 日，国内首台自主品牌氢内燃机发电机组在湖北投入商业示范运营，到国际知名企业如 JCB、康明斯的商用进程突破，一场关于氢内燃机的“商业化”大幕正缓缓拉开，为传统内燃机提供了低碳转型的新路径。这些技术创新使得燃油车在保持动力性能优势的同时，大幅降低了排放和油耗。



聚焦在乘用车汽油内燃机，上述《规划》明确，至 2025 年，有效热效率将达 45%~47%，整车油耗达到 4L/100km；2030 年 50%~52%，整车

换言之，我们告别的或许只是纯燃油车，但这并不意味着内燃机消亡。到 2030 年，中国市场 60%的新车仍需内燃机。

总结

站在 2025 年的时点回望，燃油车的退场已不是“是否发生”的问题，而是“以何种速度完成”的命题。当 8 月新能源渗透率突破 56.7%，当十余款增程新车在一个月内集中亮相，当中国混动技术开始定义全球标准，一个属于新能源的全新时代已然开启。

这场变革中，最深刻的启示或许在于：技术的演进从不遵循线性逻辑，

当政策、市场与技术形成共振时，产业的重构速度将远超想象。对于车企而言，与其抗拒趋势，不如像丰田章男所说的那样——“拥抱变化，成为变化的组成部分”。因为在这场倒计时中，真正的赢家属于那些能预见未来并主动创造未来的人。

来源：盖世汽车社区

氢燃料卡车应用现状及痛点调查

氢燃料卡车主要应用场景有哪些？实际应用情况如何？未来发展趋势是什么？对此，商车邦在某区域进行了相关调研。



“短途用电、长途用氢”，这句话作为新能源卡车整体发展战略，已经喊了近十年。目前，氢燃料卡车主要应用场景有哪些？实际应用情况如何？未来发展趋势是什么？对此，商车邦在某区域进行了相关调研。

01 氢燃料卡车推广存在的问题

2015 年，电动卡车还处于起步

阶段，电池能量密度偏低，导致其续航里程仅在 200 公里左右。而氢燃料卡车的续航里程可达到 400 公里以上，因此形成了“短途用电、长途用氢”的行业共识。

经过十年的发展，目前动力电池的能量密度最高达到 200Wh/kg，600kWh 的电动重卡最大续航里程达到 500 公里左右，165kWh 电动轻卡最大续航里程在 480 公里左右。

相比之下，氢燃料卡车发展速度偏慢，影响续航里程最大的因素是氢气携带量。氢气分为压缩氢气和液化氢气，类似于天然气的 CNG 和 LNG。压缩氢气的气压分为 35MPa 和 70MPa，目前全国还是以 35MPa 为主。液氢还仅仅在试点，全国真正的液氢加氢站很少。以某品牌氢燃料重卡为例，理论上最大续航里程为 600 公里，实际上只能行驶 450—500 公里，这是因为当气瓶的压力变小之后，残余氢气释放不出来。由此可见，续航里程同

样是目前制约氢燃料卡车推广应用的一大障碍。

另外，加氢站的布局也是关键。加氢站和氢燃料卡车是“先有鸡、先有蛋”的关系。目前氢燃料卡车还没有普及，因此没有企业愿意投资建设加氢站；加氢站建成之后，如果没有车来加氢气，只能是长期亏损。另据商车邦调研发现：很多氢燃料卡车的运营区域和加氢站相距 50 公里以上，为了加氢气需要空车往返 100 公里，占了续航里程的 20% 左右，这种无效行驶也增加了氢燃料卡车的运营成本。



在 TCO 方面，氢燃料卡车短期内必须靠补贴扶持，还不能实现真正的商业化运营。假设一辆 6 轴 49 吨的

氢燃料半挂车,氢耗为 10 公斤/百公里。按照目前氢气的出厂价 50 元/公斤计算,燃料成本为 5 元/公里,远超过柴油重卡 2.6 元/公里、LNG 重卡 1.6 元/公里、电动重卡 1 元/公里。因此,氢气生产和加注领域只能依靠补贴。而目前全国各地的氢气价格差距很大,其中重庆只有 25 元/公斤,成都为 30 元/公斤,其他区域为 35 元/公斤。

在氢燃料卡车运营方面,截至 2025 年 8 月,全国已有 11 个省级区域实施氢能卡车高速免费政策,具体为:山东省、内蒙古鄂尔多斯市、吉林省、陕西省、湖北省、四川省、青海省、内蒙古包头市、河南省、辽宁省、山西省。但是每个省市要求必须在本地办理 ETC 才能享受免费政策,不能跨省享受。假设一辆 6 轴 49 吨的氢燃料半挂车从内蒙古鄂尔多斯市到四川省的攀枝花市,全程 2100 公里,高速费为 5600 元,虽然途经

的内蒙古鄂尔多斯市、陕西省、四川省都实施高速免费政策,但这辆车不能享受全程高速免费政策。

在采购成本方面,目前氢燃料重卡的价格在 140 万元左右,远高于同级别柴油重卡 35 万、LNG 重卡 40 万、电动重卡 45 万元。因此,氢燃料卡车采购同样要依靠国家、地方补贴。根据 2020 年 9 月 21 日发布的《关于开展燃料电池汽车示范应用的通知》,2025 年 8 月 11 日国家补贴正式结束。目前后期的政策还没有颁布,导致整个氢燃料卡车市场处于观望状态。

02 氢燃料卡车的

应用场景和实际情况

氢燃料轻卡。商车邦在调研中遇到了一辆某品牌氢燃料冷藏轻卡,据司机介绍,这辆车专门给咖啡店送原料,每天要跑 30 多个店面,总行驶里程为 400 公里左右。目前氢耗为 3.5 公斤/百公里(全程冷机打冷,打冷温度为 -20°C),折合成本 1.05

元/公里，与燃油轻卡基本相当。唯一的优势就是高速免费，每天在高速公路上行驶 240 公里左右，按照每个月出勤 26 天计算，每月可以节省高速费 3700 元。每月氢燃料费用为 6552 元。如果使用电动轻卡，每公里电费 0.4 元/公里，每个月的电费和高速费总共为 6196 元。



由此可见，氢燃料冷藏轻卡和电动冷藏轻卡在运营费用方面，两者基本相当。根据商车邦调研发现：很多氢燃料轻卡已经进入到租赁市场，租赁价格在 4500 元/月，比电动轻卡要略低。



氢燃料中卡环卫车。这属于典型“投资换市场”项目，是为了扶持当地的氢能产业发展。在十年前国家大力发展氢能产业，在多个地方建立了氢能产业园，招商引资的策略就是“投资换市场”。根据商车邦调研发现：很多地方的氢能产业园并没有真正发展起来，“投资换市场”仅仅是短期行为，无法可持续发展。



2024 年度某市氢燃料电池商用车示范应用计划表

序号	示范类型	示范应用内容	示范应用数量(辆)	所属领域	责任单位	项目实施期限
1	燃料电池客车示范应用	开展燃料电池客车示范应用，探索旅游客车、通勤巴士、企业班车等场景的商业化应用。	20	城市公交、公路客运等	市经信局、市交通运输局	2024 年 8 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日
2	燃料电池货车示范应用	开展轻、中型燃料电池货车示范应用(最大设计总质量 12 吨(含)以下)，探索生鲜冷链、物流配送等场景的商业化应用。	20	城市物流配送等	市经信局、市交通运输局	
3	燃料电池货车示范应用	开展重型燃料电池货车示范应用(最大设计总质量 12-25(含)吨)，探索城际物流、城郊物流运输、市政工程等场景的商业化应用。	60	城市物流配送、邮政快递、短途运输、环卫等	市经信局、市交通运输局、市城管委	
4	燃料电池货车示范应用	开展重型燃料电池货车示范应用(最大设计总质量 25-31(含)吨)，探索渣土清运、市政工程等场景的商业化应用。	160	城建物流(建筑垃圾运输和混凝土运输)、环卫等	市经信局、市城管委、市住建局、市交通运输局	
5	燃料电池货车示范应用	开展重型燃料电池货车示范应用(最大设计总质量 31 吨以上)，探索成品钢材、煤矿、整车及零部件等重载物流领域的商业化应用。	240	短途运输、城市物流配送等	市经信局、市交通运输局	

注：具体示范类型、示范应用内容、数量、项目实施期限等以申报通知为准。

氢燃料重卡。根据 2024 年度某城市氢燃料电池商用车示范应用计划表，需要开展重型燃料电池货车示范应用(最大设计总质量 31 吨以上)，

即 6 轴 49 吨半挂车，探索在成品钢材、煤炭、整车及零部件等重载物流领域的商业化应用。据受访司机介绍，这辆氢燃料重卡专门用于钢材运输，从某钢材市场向周边工地倒短，最远距离大概 200 公里，当日往返，平均氢耗为 10 公斤/百公里，折合能耗成本为 3 元/公里。由于高速免费，即高速占比越高越占优势。这辆车的实际续航里程大约在 500 公里左右，加氢频次通常是一天一次。氢燃料重卡最大的痛点就是加氢困难，目前一线城市的加氢站只有 3—5 座，平均间隔为 50 公里；省会城市的加氢站通常只有 1-2 座，间隔达到 80 公里；地级市通常没有加氢站。因此，氢燃料重卡暂时无法跑长途运输。



03 氢燃料卡车未来发展判断

从国家能源战略来讲，氢燃料是未来最高效的能源载体。目前国内有大量的“废电”，即发电量不稳定，无法正常上网供电。例如：小水电、风力发电、光伏发电等。前些年国家大力发展光伏发电和风力发电，很多电站没有充分论证发电稳定性，导致很多小规模的风力发电机（稳定发电低于 220 天）、光伏发电场无法正常上网。另外，很多超大型电站的电能在低谷用电期间无法消纳，多余的电能只能浪费。

目前电能存储的价格非常高，无法大批量推广。最佳的方式就是电解水制氢（行业称为：绿氢），然后把氢气转化为液化氢气，利用管道运输。随着氢燃料存储运输技术的不断发展，液化氢气和管道运输将成为趋势。在工业制氢（行业称为：灰氢）方面，目前很多石化厂、钢铁厂都会产生大量氢气，这些氢气经过提纯后可以供

给氢燃料卡车使用。

商车邦预测：氢燃料卡车以 TCO 为导向的商业化推广应用大约还需要十年时间。包括卡车在内的整个氢燃料行业要对未来有信心，在液氢的存储、运输、使用方面加大研发投入，

一旦形成规模效应之后就能够大幅降低车辆采购成本和运营成本，真正实现“短途用电、长途用氢”的市场格局。

来源：商车邦

60 天账期承诺已至，打破传统还是埋下隐患？

今年 6 月，中国一汽、东风汽车、广汽集团、赛力斯等重点汽车企业纷纷公开承诺“供应商支付账期不超过 60 天”，引起了巨大的社会反响。相关承诺如何进一步落实兑现备受社会关注。

7 月 9 日，工信部在“全国违约拖欠中小企业款项投诉平台”开通“重点车企践行账期承诺线上问题（建议）反映窗口”，主要受理重点车企未践行 60 天支付期限承诺、不合理的账期起算时间、支付方式等问题。

从工信部喊停辅助驾驶“虚假”、“不规范宣传”，到政府部门明确提出规范新能源汽车行业竞争秩序，再到工信部出手解决 60 天支付期限问题，今年汽车行业的“反内卷”动了真格。



图片来源：工信微报

账期问题备受关注。8 月 11 日，工信部官网发布 3 家车企的经验做法及成效，公开表扬了他们在 60 天账期执行上开展的工作。三家车企“打了样”，其余车企也纷纷效仿，积极推进“60 天账期”承诺落地。

尽管从舆论导向来看，车企积极兑现 60 天账期承诺，但是依旧有不少担忧的声音。实际操作中，车企与供应商之间模糊的支付方式、不明的账期起算时间等，60 天承诺能否真正得到践行？盖世汽车通过对部分汽车零部件企业调研也发现，车企普遍面临现金流压力，“60 天账期”最终落地并不容易。

另外，还有一个问题需要我们关注到：60 天账期，在打破传统模式的同时，是否也留下了新的隐患？

在汽车行业，传统账期一直是供应商的“紧箍咒”，更是产业链上的一道“伤疤”。

此前，国内车企平均账期达 170 天以上，部分企业甚至超过 240 天。2024 年数据显示，主流车企平均应付账款周转天数达 182 天，个别车企付款周期甚至高达 274 天。供应商们常常陷入“交付后 6—12 个月才能回款”的困境。

车企们惯用“3 个月账期+6 个月承兑汇票”的组合拳，让供应商的实际回款周期被严重拉长，使得供应商，尤其是民营中小型企业，长期面临资金链紧绷的困境。

这种现象被业内形容为链式拖账，核心是整车厂将财务成本外包给供应链，加剧了供应链的破碎与紧张。本质上，则是主机厂将经营风险向产业链下游的供应商转嫁。

传统账期，供应商头顶的“紧箍咒”

例如，一家电芯厂账期如果是 180 天，那么每年沉淀在应收账款中的资金将高达百亿规模，相当于企业全年研发投入的 3 倍。



图片来源：摄图网

然而，长账期的背后，也是行业内卷之下的结果。汽车行业利润越发薄弱，车企在降本的时候，除了选择“年降”途径之外，拖长账期也是方式之一。

在整零关系中，供应商往往处于弱势地位，双方话语权高下悬殊。另外，在供应关系供过于求的情况之下，多数供应商面对账期问题也束手无策，只能以让步的方式寻求生存。

“接受长账期，我们或许还有生存的希望。不接受长账期，我们

可能订单都没有，更别谈活下去了。”一家供应商商务负责人告诉盖世汽车，“在如此激烈的竞争环境之下，供应商面对严苛的商务条件，只有选择服从。只要不被淘汰掉，怎么样都可以。”

6 月 1 日，《保障中小企业款项支付条例》修订版正式施行，明确规定大型企业从中小企业采购货物、工程、服务，应当自货物、工程、服务交付之日起 60 日内支付款项，禁止以商业汇票等非现金方式变相延长账期。

这把政策利剑，精准封堵了车企惯用的操作手法，为 60 天账期的落地提供了法律依据。

在政策的推动下，6 月 10 日晚，中国一汽、东风汽车、广汽集团、赛力斯 4 家车企率先发表声明，承诺将供应商支付账期控制在 60 天以内。随后，吉利、比亚迪、奇瑞等车企纷纷跟进，截至 6 月中旬，

约 20 家车企明确表态将账期控制在 60 天内。

车企的集体行动，标志着中国汽车行业在政策驱动与行业自律的双重作用下，正式开启了供应链资金流转的革命性变革。似乎，戴在供应商头顶的“紧箍咒”，将要被摘下。

● 击穿汽车行业传统运营模式

车企也在积极践行 60 天账期承诺。工信部点名表扬的三家车企，采取不同的方式，落实 60 天账期责任。比如，中国一汽组建财务、供应链、法务跨部门专项工作组，从流程到监督形成闭环管理。广汽集团则构建覆盖“订单下发—验收入库—对账结算—货款支付”全流程的管控体系。

赛力斯集团则采用“厂中厂”的模式。据悉，该模式减少中间流程，降低运输费用，在缩短结算周期的同时，也减少了供应商的库存。

赛力斯汽车采用数字化管理，供应商可通过专属平台实时查询订单验收进度、挂账状态和付款节点，全流程透明可追溯。

对于供应商而言，60 天账期的实施，意味着资金回笼周期大幅缩短，现金流得到极大改善。

以往，供应商因账期过长，常常面临无法及时采购原材料、支付人工成本、维持库存等问题，甚至影响产品交付乃至自身生存。

而账期缩短至 60 天后，中小供应商的资金压力得到缓解，融资需求降低，利润空间得以提升。

依旧以上述电芯厂为例，因账期缩短，每年可释放超 60% 的沉淀资金，不仅显著改善企业现金流，还将增强其在全球资源争夺战中的主动权。

对车企来说，60 天账期的实施，意味着现金流压力的直接上升。

过去，车企通过账期后移实现“变相融资”，缓解资金压力。然而，账期缩短后，这种模式不再可行。比如，一家百万辆级体量的车企，每年或将提前腾挪上百亿资金用于对账结款。

此外，车企的组织系统能力也面临挑战，账期压缩意味着采购下单、合同审核、财务支付、税票入账等多个节点都需压缩周期。

从整个产业链来看，60 天账期的实施，有助于打破传统的“整零矛盾”，构建更加公平、透明、可持续的产业生态。

过去，长账期加剧了零部件供应商与车企之间的矛盾，零部件供应商净利润率从 2015 年的 9% 降至 2025 年一季度的 3.8%。而如今，账期的规范有助于缓解供应商运营压力，提升整个产业链的资金使用效率，增强上下游企业的协作意愿和合作深度。

60 天账期潜在风险不可忽略

不可否认，60 天账期汽车行业而言，是利好之事件。产业链、供应链是汽车产业的“筋骨血脉”，建立良好的供应链生态，对于汽车产业发展至关重要。

但是，60 天账期击穿传统运营模式的另一边，也是对车企资金池的巨大考验。部分车企可能因资金压力，不得不采取新的融资方式，如银行贷款或股权融资。这不仅会增加车企的财务成本，还可能导致债务风险上升。

例如，某新势力企业 2024 年末负债率高达 87.45%，2025 年一季度末进一步升至 92.55%，应付账款周转天数高达 195 天。也就是说，如果这家企业严格执行 60 天账期，其资金压力将进一步加剧。

Wind 数据显示，2024 年汽车行业应付账款及应付票据已经突破 1 万亿元。这意味着，一旦缩短

账期，极有可能引发整车厂的债务危机。“如果按照 60 天账期执行，A 股的 8 家上市车企，以及部分新势力汽车，资金量都将处于安全线以下。”汽车行业分析师张锋告诉盖世汽车。

那么，从车企角度来推导，不少车企更倾向于对新增账款执行 60 天账期，至于存量债务，还是会采取他途径解决，以平衡资金压力。

这也引发另一层担忧，那就是供应链金融的滥用。

盖世汽车通过梳理车企的承诺文件发现，在公开承诺 60 天账期的车企中，仅有上汽集团和北汽集团明确不采用商业承兑汇票等结算方式。那么，多数车企大概率还是会通过银行承兑汇票、商业承兑汇票或者应收账款电子凭证（X 链）“付款”，而不是直接以现金

的形式付款。

企业名称	账期承诺重点
广汽集团	不超过60天的供应商账期
一汽集团	将“60天付款”作为所属单位付款期限要求
东风汽车	将支付账期统一至60天内
赛力斯集团	与供应商的合同约定付款，正常货款账期60天
吉利汽车集团	将供应商支付账期统一至60天内
长安汽车	将供应商支付账期统一至60天内
比亚迪	将供应商支付账期统一至60天内
奇瑞集团	将供应商支付账期统一至60天内
小鹏汽车	将支付账期统一至60天内
小米汽车	将供应商支付账期统一至60天内
长城汽车	将对供应商的支付账期统一到60天内
北汽集团	对所有符合付款条件的合作伙伴，严格履约执行60天内结算， 全面取消商业承兑汇票等 增加供应商资金压力的不合理结算方式
零跑汽车	坚持“60天付款”原则
理想汽车	持续贯彻60天以内的支付账期
蔚来汽车	持续贯彻60天以内的支付账期
上汽集团	将供应商支付账期统一至60天内，并且 不采用商业承兑汇票等 增加供应商资金压力的结算方式
江汽集团	供应商支付账期不超过60天

信息来源：公开信息；盖世汽车整理

“换个说法，车企承诺 60 天账期，不代表供应商 60 天之内就可以收到款项。”上述供应商商务负责人表示，车企结算一般都是按照合同签订、执行、验收、开发票、收款多个步骤执行。

由于存在多个步骤，不同车企的结算方式也不尽相同，有的企业会分阶段结算，有的则是 100% 完成工作后才结算。也就是说，这种复杂性可能导致账期执行的不一

致，部分车企就会出现心口不一的现象。承诺很美好，落地很骨感。

另外，账期缩短对供应商有利，部分车企也可能会通过其他方式来平衡成本。例如，部分车企可能会以缩短账期为理由，要求供应商继续降价。这可能导致供应商在资金压力缓解的同时，面临新的成本压力。

盖世汽车通过调研发现，60 天账期的最终落地，并非一蹴而就。这也说明，60 天账期看似是短平快的解决方案，在实际执行中存在

诸多复杂环节，难以用统一标准来规范。

工信部明确表示，将指导行业机构研究制定汽车行业结算支付规范，推行合同范本，进一步规范汽车企业供应商货款支付流程，推动构建“整车—零部件”协作共赢发展生态，促进汽车产业健康可持续发展。

构建良性产业生态，任重而道远。

来源：盖世汽车社区

GB1589 即将修订：哪些重卡车将成为焦点

7 月 31 日，国家标准化管理委员会下达了 GB1589—2016 修订工作计划，并于 8 月 5 日发布关于修订需求调研的函。在本次修订当中，哪些车型将会成为关注焦点？将会给行业带来哪些积极影响？

GB1589《汽车、挂车及汽车车外廓尺寸、轴荷及质量限值》是商用车行业最重要的强制性标准，规定了整车的长度、宽度、高度和总质量，目前执行的是 2016 版本。



从 2016 年到 2025 年，中国商用车市场发生了巨大变化，尤其是新能源商用车的渗透率大幅提升，因此急需对 GB1589—2016 进行修订。根据国家标准“十年修订一次”的惯例，2025 年 7 月 31 日，国家标准化管理委员会下达了 GB1589—2016 修订工作计划，并于 8 月 5 日发布关于修订需求调研的函。那么，在本次修订当中，哪些车型将会成为关注焦点？将会给行业带来哪些积极影响？

关于开展强制性国家标准《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》（GB 1589—2016）修订需求调研的函

2025-08-05

各相关单位：

国家标准化管理委员会于2025年7月31日下达了强制性国家标准《汽车、挂车及汽车列车外廓尺寸、轴荷及质量限值》（GB 1589—2016）工作计划（计划编号：20253211-Q-339），标准修订工作现已正式启动。

根据交通运输部标准化工作部署，为全面了解GB 1589—2016标准实施中的适应性问题，推动道路运输行业高质量发展，现面向行业开展修订需求调研工作。请各有关单位高度重视并给于大力支持，依据相关法律法规掌握的标准实施情况并结合行业发展需求，于9月15日前将标准修改意见和建议以邮件方式反馈至联系人。



电动重卡最大的问题就是“亏吨”，之前商车邦曾发表过《电动重卡如何平衡大电量和“亏吨”难题》一文。在动力电池能量密度没有重大技术突破前，电动重卡只能依靠“堆电池”来提升电量，其自重也会大幅增加。目前 600kWh 的 6×4 电动重卡自重 11.4 吨左右，400kWh 在 9.8 吨左右。相比之下，经济型轻量化的 6×4 柴油重卡自重 7.6 吨，电动重卡要“亏”3.8 吨、2.2 吨。目前砂石料运输、煤炭运输都是以“吨公里”计算运费，按照砂石料运输价格 0.28 元/吨公里、年行驶 15 万公里（重车去、空车回）计算，电动重卡的年度总运费要“亏”7.98 万、4.63 万元。目前，电动重卡的推广已经进入到瓶颈期，“亏吨”是重要原因之一。

商车邦建议：解决电动重卡“亏吨”最有效的方式就是修改 GB1589—2016，给 6×4 电动重卡增加 3 吨，

01 电动重卡

即“6 轴半挂车+6×4 电动牵引车，最大总质量为 52 吨”。如果电动重卡和柴油重卡能够拉相同的货物重量，将有利于电动重卡的推广应用，加快物流运输行业的绿色转型。



02 8×4、6×2（前双桥转向）重卡

8×4、6×2 重卡是行业内公认的安全车型，任何一个轮胎发生爆胎，车辆都能安全停下来，不会发生失控侧翻事故。另外，8×4、6×2 重卡转弯半径远小于 6 轴半挂车，适合在西南区域山区狭窄道路行驶，曾经是物流行业的主力车型。由于 GB1589—2016 将 4 轴、3 轴单体车辆的最大总质量限定为 31 吨、25 吨，严重制约了 8×4、6×2 重卡车型的发展。很多用户被迫改用 6 轴半挂车，在“180 度转弯+上坡”时必须占据整

个弯道，在陡峭的 180 度转弯处，牵引车后轮失去负荷力之后容易打滑，导致西南区域的山区国道、省道经常发生拥堵，不利于提升道路的行车安全和通行效率。



根据商车邦调研发现，在很多使用场景当中，6 轴半挂车无法替代 8×4 车型。

案例 1：8×4 搅拌车、8×4 自卸车。因为在房地产项目施工时需要挖很深的基坑，这些工程车辆要通过 30% 的陡坡下入基坑，6 轴半挂车无法满足需求。而 8×4 搅拌车的容积最大为 8 立方，在混凝土浇筑施工当中，合规的 8×4 搅拌车需要增加 30%—40% 趟次，增加了混凝土运输成本。由于混凝土浇筑要求连续性，即整层

楼面必须一次性浇筑成型,频繁中断换车也不利于施工质量。

案例 2: 绿通运输。绿通运输追求高时效性,通常在田间地头、甚至半山腰上装货,然后立即发往各大农贸批发市场。 8×4 载货车是绿通运输的最佳车型。相比之下,6 轴半挂车进入田间地头后很容易陷车,无法爬上半山腰,必须增加一轮农产品的转运环节(用三轮车或拖拉机),提高了物流总成本。

商车邦建议: 将 8×4 车型的最大总质量设定为 36 吨,与同为 4 轴车型的“ 4×2 牵引车+2 轴半挂车”保持一致。为了防止前桥超载,可要求生产厂家使用 9 吨级前桥,前桥轮胎采用大宽胎。 8×4 载货车能多装 5 吨货物,按照绿通货物 0.3 元/吨公里、车辆年行驶 15 万公里计算,年度总运费可增加 22.5 万元(理论值,不考虑运价下降); 8×4 搅拌车能多装 2.1 立方混凝土,比之前增加了

26%。假设建设一栋大楼需要 1 万立方混凝土,之前需要运输 1250 趟次,修订后则需要 990 趟次,节约了 260 趟次。



商车邦建议: 将 6×2 车型的最大总质量设定为 27 吨,与同为 3 轴车型的“ 4×2 牵引车+1 轴半挂车”保持一致。

03 双挂列车

为了提升公路货运的运输效率,国内某些城市开始试点双挂列车,即“9 轴、 6×4 牵引车+3 轴 A 挂车+3 轴 B2 挂车”,设计轴荷 8 吨,列车总质量为 74 吨。相对于 6 轴 49 吨半挂车,运输容积可提升 50%,各类综合货物组合的运输单位成本平均可减少 34%。同时,还可以减少 10%的

单位燃料消耗。目前在澳大利亚以及北欧一些国家都在应用双挂列车,在安全性、可靠性上非常成熟,可以大幅提升运输效率。



商车邦建议:在高速公路上推广应用双挂列车,最大长度 25.25 米,最大总质量 74 吨。双挂列车在上高速前,由 2 辆 6 轴半挂车送达高速口,其中一辆 6 轴半挂车将 B2 挂车分解,然后 6×4 牵引车返回。由另一辆 6 轴半挂车再挂上 B2 挂车,组成 9 轴双挂列车上高速行驶;在下高速时,一辆当地的 6×4 牵引车在高速口等待,然后将双挂列车分解,成为 2 辆 6 轴半挂车。

04 冷藏车

目前重卡的最大货厢宽度为

2.55 米,由于冷藏车的货厢厚度已经达到 80mm,其内部宽度最大为 2.39 米。而国际标准的托盘尺寸为 1.1×1.2 米,则冷藏车货厢无法并排摆放 2 个托盘(1.2 米+1.2 米),只能采用人工装卸货物,影响了冷链运输的装卸效率。目前冷链运输通常为单向运输,返程时需要配普货,由于冷藏车货厢厚度远大于普通货厢,则货厢容积要小于同等外廓尺寸的瓦楞板货厢,在运输普货时吃亏。

商车邦建议:将冷藏车(轻卡、微卡除外)宽度设定为 2.6 米,货厢内部尺寸为 2.44 米,可以并排摆放 2 个国际标准托盘,以提升冷链运输的装卸效率。另外,在返程装普货时不会吃亏。

GB1589—2016 的修订将对商用车行业发展产生重要影响,更是与每一位卡车用户的切身利益息息相关,建议相关卡车从业者和广大卡友多多关注 GB1589—2016 修订工作,多

提宝贵建议,共同推动公路货运行业的健康发展。



来源：商车邦

重卡销量腰斩再腰斩！ 经销商还需要扛多久才能等到市场春天？

当重卡年销量数据一次次地传来腰斩甚至腰斩再腰斩的噩耗,当曾经车水马龙的经销店面变得门可罗雀,当卖一台亏一台已从一句无奈的调侃,演变为所有经销商共同的新常态,一个最根本,也最令人揪心的问题,正沉甸甸地压在数万家经销商投资人的心头——还需要硬扛多久,才能等到那个传说中的市场春天？



失血的资产负债表！经销商的三重“催命符”！

要理解经销商今天的煎熬,首先必须看懂他们那张早已千疮百孔的资产负债表。至少有三重催命符,正在将他们一步步推向破产的边缘。

主机厂以邻为壑式的库存转移,

是第一重重压。在市场需求极度萎缩、自身产能却依然高企的巨大矛盾之下，几乎所有主机厂，都心照不宣地选择了最简单，也最粗暴的减压方式——将巨大的库存压力，通过商务政策，强行转移给处于产业链最末端的经销商。在作为全国物流重镇的河北高碑店，或是在山东临沂的物流园周边，我们能看到许多经销商的停车场里，停满了崭新的、落满灰尘的库存车，一些车辆的生产日期甚至可以追溯到半年前。行业数据显示，进入 2025 年以来，主流重卡品牌的经销商平均库存系数，长期维持在 2.0 以上的高位水平，部分品牌甚至更高。这意味着，数百万、数千万乃至数亿元的宝贵资金，被沉淀在那些停在院子里、一天天加速贬值的钢铁疙瘩上，其巨大的资金成本与跌价风险，足以压垮任何一家现金流不充裕的企业。

紧随其后的，是价格倒挂下的利润归零。为了在内卷的存量市场中抢

夺订单，主机厂之间的价格战早已杀红了眼。其直接后果，便是新车销售价格体系的全面崩塌。

据一线经销商普遍反映，当前绝大多数主流重卡车型，其终端零售价，都已低于经销商的进货价，形成了严重的批零价格倒挂。



以一款市场主流的 500 马力 6×4 牵引车为例，其终端开票价可能在 28 万元，但经销商从主机厂拿车的成本却在 29 万元以上，这还不算资金和运营成本。每卖一台，就是实打实的万元亏损。新车销售，已从过去的利润中心，彻底异化为获取厂家返利资格的流量工具和亏损业务。



雪上加霜的是，售后服务这头最后的现金牛，也日益消瘦。过去，售后维修与保养，是经销商最稳定，也最核心的利润奶牛。然而，随着国六时代新车可靠性的普遍提升、超长换油周期的普及，以及新能源车型，其维保需求远低于燃油车的加速渗透，车辆的进场次数正在系统性地减少。与此同时，在像河南郑州、山东济南这样的物流枢纽城市，大量从经销商流失出来的、经验丰富的维修技师，自己开起了专修某一品牌或某一总成的“路边店”，他们以更灵活的时间、更低廉的价格，分流了大量本应属于经销商的售后业务。当卖车不赚钱，养车也越来越难赚钱时，经销商的商业模式闭环，便被从根本上打破。

春天遥遥无期！市场复苏为何“难于上青天”？

面对如此深重的生存危机，所有经销商都在苦苦期盼着市场春天的到来。然而，从目前的种种迹象来看，这个春天，或许比我们想象的，要遥远得多。

宏观经济的弱复苏，难以支撑起货运需求的强反弹。当前中国经济车多货少、运价低迷的根本矛盾，在短期内难以得到根本性逆转。作为钢铁运输风向标的河北唐山地区，上半年钢材公路运价持续在低位徘徊，部分线路的运价甚至不足以覆盖司机的综合成本。当源头的货运需求都如此疲软，又何谈下游的新车销售？



以旧换新等政策强心剂的药效正在递减。2025 年上半年，市场之所以能实现微弱的同比增长，很大程

度上是依靠国四淘汰的政策性置换需求。然而，这种脉冲式的刺激，在集中释放了部分存量需求后，其边际效应正在快速递减。更重要的是，它并未创造新的需求，而只是透支了未来的需求。

与此同时，新能源与智能化变革，正对传统渠道进行着颠覆性重构。无论是车电分离的换电模式，还是主机厂正在积极探索的直销与代理制模式，都在客观上，试图绕开或削弱传

统经销商的角色。当用户可以直接向厂家订车，当补能的服务利润被能源巨头所攫取，当车辆的软件升级成为新的价值点时，传统 4S 店卖车加维修的单一盈利模式，将面临被釜底抽薪的危险。

当前市场的窘境很难不让大多数从业者绝望，那个曾经让经销商躺着赚钱的旧时代，或许永远不会再回来了……

来源：卡车 e 族

资金告急！多地暂停 老旧货车补贴发放！重卡百万销量要黄？

今年前 7 月，重卡市场交出 62.4 万辆、同比增长 11% 的销量答卷，除开新能源、出口因素的推动作用外，还在于 2025 年新一轮老旧营运货车报废更新补贴政策的刺激。

由于 2025 年老旧营运货车报废更新补贴政策相比去年发布时

间早，且涵盖车型广（不再局限于柴油货车，并将国四车纳入补贴范畴），业内人士年初预测在政策刺激等一系列机遇因素的推动作用下，今年重卡市场销量有望突破 100 万辆。

然而，自 8 月上旬起，多地因资金额度用完，已暂停老旧营运货

车报废更新补贴受理工作。那么，今年重卡市场 100 万辆销量目标还能顺利达成吗？

据第一商用车网不完全统计，目前，全国已有 20 个市县通过官方正式渠道发文，暂停 2025 年老旧营运货车报废更新补贴发放，涉及安徽、辽宁、吉林、山东和内蒙古等地区。

通告暂停老旧营运货车报废更新补贴地区一览

省级	市/县	暂停时间	暂停补贴范围
福建省	三明市尤溪县	2025年8月21日起	老旧营运货车
安徽省	黄山市	2025年8月16日起	国四老旧营运货车
内蒙古自治区	呼和浩特市	2025年8月17日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	鄂尔多斯市	2025年8月16日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	乌海市	2025年8月16日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	赤峰市	2025年8月15日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	包头市	2025年8月15日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	巴彦淖尔市	2025年8月14日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	乌兰察布市	2025年8月14日起	货车、公交车及动力电池
内蒙古自治区	锡林郭勒盟	2025年8月15日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	阿拉善盟	2025年8月17日起	老旧营运货车
内蒙古自治区	兴安盟	2025年8月16日24时起	货车、公交车及动力电池
内蒙古自治区	呼伦贝尔市	2025年8月15日17时起	老旧营运货车
内蒙古自治区	满洲里市	2025年8月15日17时起	老旧营运货车
吉林省	通化市	2025年8月15日17时	老旧营运货车
山东省	威海市	2025年8月8日起	老旧营运货车
辽宁省	营口市	2025年8月14日起	国四及以下老旧货车
辽宁省	丹东市	2025年7月11日起	国四及以下老旧货车
安徽省	滁州市	2025年6月20日起	国四老旧营运货车
安徽省	铜陵市	2025年6月18日起	国四老旧营运货车

制表：第一商用车网 cvworld.cn

涉及安徽/吉林/山东/内蒙古等 多地老旧营运货车
淘汰补贴暂停

其中，在 2025 年较早发文提出老旧营运货车报废更新补贴业务暂停的城市，是安徽省铜陵市和安徽省滁州市，暂停仅限于国四老旧营运货车。这两市分别于 6 月

18 日和 6 月 12 日发文宣告“全市暂停国四排放标准老旧营运货车报废更新（国补）业务受理工作”，而“本年度报废并满足政策条件的国三排放标准货车仍可正常提交申请材料”，并表示“后续本市老旧营运货车报废更新政策如有调整，将通过官方渠道另行通知”。



滁州市交通运输局 滁州市发展和改革委员会 滁州市财政局关于暂停2025年国四老旧营运货车
报废更新（国补）业务受理的通告

发布日期：2025-06-12 16:53 来源：局综合科 阅读：820 字体【大 中 小】

根据《滁州市2025年老旧营运货车报废更新工作实施细则》中“各地补贴资金先到先得”原则，现就我市老旧营运货车报废更新工作有关事项通告如下：

截至目前，我市第一轮补贴申请工作接近尾声，根据资金规模及使用进度，自6月20日起，全市暂停国四排放标准老旧营运货车报废更新（国补）业务受理工作。

本年度报废并满足政策条件的国三排放标准货车仍可正常提交申请材料。

后续我市老旧营运货车报废更新政策如有调整，将通过官方渠道另行通知。



关于暂停2025年国四老旧营运货车报废更新（国补）业务受理的通告

日期：2025-06-18 11:43 来源：市交通运输局 访问量：1354

根据安徽省交通运输厅等五部门联合印发的《安徽省2025年老旧营运货车报废更新工作实施细则》（皖交运〔2025〕63号）中“各地补贴资金先到先得”的相关规定，结合我市工作实际，现就有关事项通告如下：

接着便是辽宁省丹东市。7 月 10 日，丹东市交通运输局发布关

于暂停 2025 年老旧营运货车报废更新业务受理的通告。因“丹东市 2025 年老旧营运货车报废更新补助资金现有额度已使用完毕”，自 7 月 11 日起，全市暂停国四及以下排放标准老旧营运货车报废更新业务受理工作。“待新一批补助资金指标下达后，窗口受理工作再行启动，具体时间以丹东市交通运输局官网通知为准。”



关于暂停2025年老旧营运货车报废更新业务受理的通告

【字体：大 中 小】 分享到：

8 月份，有 17 地官方发文暂停老旧营运货车报废更新受理工作。其中，山东省威海市“自 7 月份开始正式开展老旧营运货车报废更新工作”，到 8 月 7 日“首批老旧营运货车报废更新补贴资金已基本使用完毕”，决定“自 8 月

8 日 0 时起，全市暂停受理老旧营运货车报废更新补贴申请材料”。



紧接着，辽宁省营口市、内蒙古自治区下辖各地级市及盟、吉林省通化市、安徽省黄山市，集中于 8 月 14 日到 8 月 17 日起暂停老旧营运货车报废更新受理工作。福建省三明市尤溪县暂停时间即将到来，定于 8 月 21 日暂停老旧营运货车报废更新补贴。据悉，内蒙古自治区全部地区目前均已暂停老旧营运货车报废更新受理工作。





关于暂缓办理2025年吉林省通化地区老旧营运货车报废更新的通知

根据相关部门对于吉林省通化地区老旧营运货车报废更新活动的相关意见，2025年吉林省通化地区老旧营运货车报废更新补贴工作将于2025年8月15日17时暂停受理，重新启动时间另行通知。

一、补贴申请受理截止时间

吉林省通化地区老旧营运货车报废更新审核工作将于2025年8月15日17时暂停受理申请业务，参与活动的企业及个人需在暂停工作前，提交补贴申请所需有效材料。

二、提交材料有关要求

报废及报废更新补贴申请手续需在2025年8月15日前取得，车辆注销证明和车辆回收证明的日期需在8月15日之前。

对于暂停原因，营口市在关于暂停 2025 年老旧营运货车报废更新业务登记的通告中表示，“截至 2025 年 8 月 14 日，营口市 2025 年老旧营运货车报废更新补贴资金现有额度已出现较大缺口”；黄山市在关于暂停 2025 年国四老旧营运货车报废更新（国补）业务受理的公告中表示，“黄山市 2025 年老旧营运货车报废更新补贴资金即将使用完毕，为切实保障广大车主的合法权益”，暂停了该项业务的受理工作；鄂尔多斯市在关于调整老旧营运货车报废更新补贴工作安排的通知中表示，“根据内蒙古自治区相关文件精神，为保障超长期特别国债支持地方消费品

以旧换新政策平稳过渡和有序实施，现对鄂尔多斯市老旧营运货车报废更新补贴工作安排进行调整。”



黄山市交通运输局关于暂停2025年国四老旧营运货车报废更新(国补)业务受理的公告

发布日期: 2025-08-11 16:36 信息来源: 市交通运输局 作者: 市信息中心 阅读次数: 272 【字体: 大 中 小】 打印 收藏 分享

根据《安徽省 2025 年老旧营运货车报废更新工作实施细则》中“各地补贴资金先到先得”原则，我市 2025 年老旧营运货车报废更新补贴资金即将使用完毕，现就我市老旧营运货车报废更新有关事项通告如下：

为切实保障广大车主的合法权益，自 2025 年 8 月 16 日起，全市暂停国四排放标准老旧营运货车报废更新(国补)业务受理工作。对 2025 年 8 月 16 日(含当日)以后办理车辆报废、新购置的补贴申请不再受理。2025 年 8 月 16 日(不含当日)之前已经办理车辆报废、新车购置的，请于 2025 年 8 月 31 日前完成资料报送，逾期申请或逾期未报要求纠正相关信息的，视为自动放弃。

本年度报废并满足政策条件的国三排放标准货车仍可正常提交申请材料。

后续我市老旧营运货车报废更新政策如有调整，将通过官方渠道另行公告，请持续关注黄山市交通运输局网站最新政策动态。特此公告。咨询电话：0559-2353693。

整体来看，这些地方暂停老旧营运货车报废更新受理工作，多是以地级市为单位发文通知。从暂停原因来看，多是因为“资金补贴额度用完或即将用完”，有的地方甚至已出现较大资金缺口。一些地方表示，将积极申请后续资金，以待重启老旧营运货车报废更新补贴工作，具体以官方公告为主，“请广大车主及道路运输企业及时关注官方信息发布平台”。



废更新补贴资金申报系统’已于2025年7月1日11时（星期二）关闭申报录入通道”。



又如黑龙江省，据7月18日黑龙江鸡西市交通运输局通过微信公众号发布《关于老旧货车报废更新补贴申请及系统升级维护的通知》，文中表示“黑龙江省互联网道路运输便民政务服务系统受理端正在进行升级，升级维护期间暂停受理老旧货车报废更新补贴申请。请广大货车经营者们暂停办理相关车辆报废手续。系统恢复申报的具体时间将另行通知”。

除了官方发文通告暂停老旧营运货车补贴发放的这20个市县外，那未发文通告却已经暂停的有多少城市呢？

第一商用车网了解到，部分未正式发文的的城市也存在实际操作中暂停受理的情况。

如深圳市，进入其公开提供的老旧营运货车报废更新补贴申报平台，弹出的窗口提示：“根据‘总额控制、先到先得’的原则，目前补贴预算已使用完毕，申报工作正式结束，‘深圳市老旧营运货车报

关于老旧货车报废更新补贴申请系统升级维护的通知！！

鸡西市交通运输局 2025年07月18日 16:57

黑龙江 1人

广大货车经营者们：

按照省道路运输事业发展中心的会议精神，根据《交通运输部办公厅关于印发<省级交通运输大规模设备更新补贴资金申请系统建设指南>的通知》要求，黑龙江省互联网道路运输便民政务服务系统受理端正在进行升级，升级维护期间暂停受理老旧货车报废更新补贴申请。请广大货车经营者们暂停办理相关车辆报废手续。系统恢复申报的具体时间将另行通知。

由此带来的不便，敬请谅解！

鸡西市道路运输事业发展中心

2025年7月18日

江苏省的扬州市虽未暂停补贴发放，但6月27日发文将所有申请转至省级平台线上办理，线下窗口受理暂停，因“老旧营运货车报废更新补贴资金已进入预警线”。

资金预警！补贴受理转至线上

扬州市交通运输局 2025年06月27日 17:05 江苏



点击上方“扬州市交通运输局”关注我们

目前我市老旧营运货车报废更新补贴资金已进入预警线，根据省交通运输厅统一安排，**所有申请将转至省级平台线上办理**，线下窗口受理暂停。请广大业户务必注意以下事项：

线上申请开放时间

2025年6月30日（下周一）上午9:00正式开通，届时可通过以下两种途径提交材料：

01 “江苏交通云”APP

下载APP→注册登录→实名认证→点击“交通运输设备更新”→绑定营运业户→选择补贴类型→填写信息并上传材料。

02 “苏交办”微信小程序

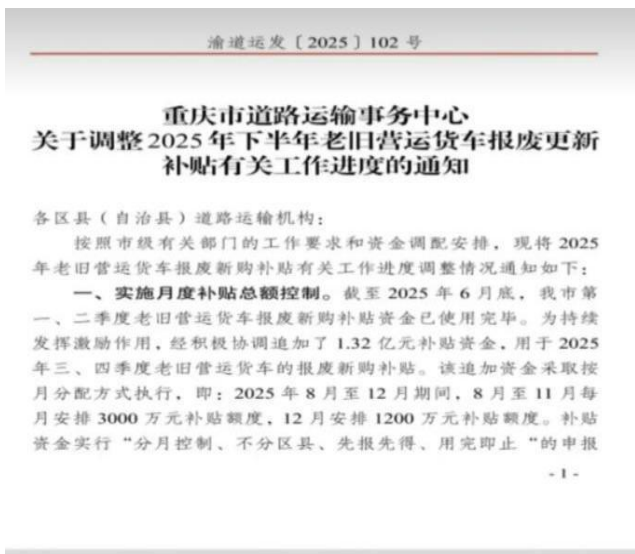
微信搜索“苏交办”→进入“更多”栏目→选择“交通运输设备更新”→按指引完成申报。

当然，也有一些稍微振奋人心一点的消息，四川与重庆分别启动新一轮老旧货车补贴资金申报。

近日，重庆市道路运输事务中心发布关于调整2025年下半年老旧营运货车报废更新补贴有关工作进度的通知。截至2025年6月底，重庆市一、二季度老旧营运货车报废新购补贴资金已使用完毕。为持续发挥激励作用，经积极协调追加了1.32亿元补贴资金，用于2025年三、四季度老旧营运货车的报废新购补贴。该追加资金采取按月分配方式执行，即：2025年8月至12月期间，8月至11月每月安排3000万元补贴额度，12月安排1200万元补贴额度。

此前（7月份），有卡友发文称四川省国四营运货车报废置换补贴已全面暂停，截图中某市事务中心表示：“今年全省道路运输车辆更新工作进展较快，交通领域设备更新资金额度申请率已达到95%，为保障申请车辆资金兑付，货车和公交车网上申报系统将暂停并进

行全面维护”。



不过，据近日卡友发布的视频消息透露，四川老旧营运货车报废补贴实行新政策，老旧营运货车、城市公交车及动力电池更换将通过报名摇号方式确定补贴资格，报名时间持续至 2025 年 12 月 15 日 0 点。

老旧营运货车报废更新、新能源城市公交车及动力电池更新补贴摇号规则

根据《2025 年四川省老旧营运货车报废更新补贴实施细则》《2025 年四川省新能源城市公交车及动力电池更新补贴实施细则》规定，自即日起，老旧营运货车、城市公交车及动力电池更新补贴将通过报名摇号方式确定补贴资格。现将报名摇号规则通知如下。

一、报名对象

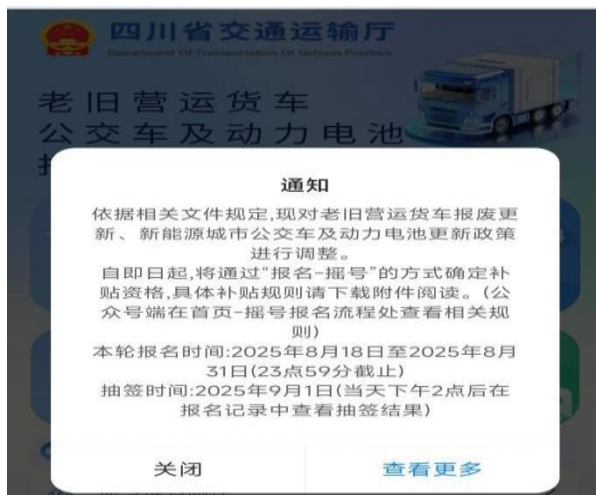
1. 老旧营运货车报废更新：符合 2025 年老旧营运货车报废更新补贴政策要求且未申报过补贴的车辆。
 2. 新能源城市公交车及动力电池更新：符合 2025 年新能源城市公交车及动力电池更新政策要求且未申报过补贴的车辆。
- 仅报废国三及以下老旧营运货车和已在系统提交过补贴申请的车辆无需进行摇号。

二、报名方式

1. 个人申请人：通过“四川省交通运输厅道路运输管理局”微信公众号，进入“业务办理—两新补贴申报”填写报名信息。
 2. 企业申请人：通过“四川省老旧营运货车报废更新和新能源城市公交车及动力电池补贴申报系统” (<https://jtf.scsyg.cn/bt/#/login>) 填写报名信息。
- 报名信息审核无误后自动生成报名编号，即为报名成功。中签以后报名信息无法修改。

三、报名时间

报名时间为本规则发布之日起至 2025 年 12 月 15 日 0 点，逾期不予受理。



从四川和重庆两地新调整的老旧营运货车报废更新政策来看，虽然启动了新一批资金申报，但补贴资金总量有限，对于卡友而言要申报获得补贴也更加有难度了。

结束语

据交通运输部官网披露，今年上半年，交通运输行业持续实施老旧营运柴油货车淘汰更新等七大行动及系列配套措施，多渠道、多领域、多方向推动设备更新，去年以来累计淘汰更新国三及以下国四标准营运类柴油货车 26 万余辆。

然而，多地暂停老旧营运货车报废更新受理和发放，可能会给想要淘汰旧车和买新车的卡友们泼

了“一盆冷水”。原本说好持续至 2025 年 12 月 31 日的政策，提前四五个月暂停，可能会让今年重卡市场销量的预期目标无法实现。

接下来，那些暂停老旧营运货车报废补贴发放的城市，会争取到资金重启该项政策吗？更多信息请继续关注报道。

来源：第一商用车网

上汽红岩的惨败，能叫醒哪些还在装睡的品牌？

一纸破产重整的通知书，为上汽红岩这家拥有半个多世纪历史、曾在中国工程重卡领域留下赫赫为名的企业，画上了一个悲怆的休止符。在 2025 年这个本就寒气逼人的市场里，红岩的倒下，如同一颗巨树轰然崩塌，其震动足以让整个商用车行业为之战栗。



然而，比惋惜更重要的，是清醒的反思。红岩的惨败，绝非偶然，它更像是一场由技术路线的傲慢、战略

机遇的错判、以及市场需求的漠视共同导演的、历时十余年的“慢性死亡”。它的尸体，为全行业所有仍在“装睡”的品牌，提供了一个最真实、也最残酷的解剖样本。

技术孤岛的诅咒！

当欧洲血统成为“穿肠毒药”！

红岩的悲剧，始于其最引以为傲的荣耀——源自欧洲依维柯的先进技术。在十余年前，这身“洋血统”，曾是红岩睥睨群雄、鹤立鸡群的资本。其推出的杰狮等产品，在当时无论是驾驶室的安全性、还是整车的技术理念，都堪称国内市场的标杆。

然而，这种对欧洲标准的原教旨主义坚守，在日后却逐渐演变成了一种致命的技术孤岛诅咒。当中国重卡市场的主旋律，始终是极致性价比与皮实耐操时，红岩过于精细化的技术路线，便开始显现出严重的水土不服。其产品居高不下的制造成本，使其在与那些将斯太尔技术平台“魔改”到

极致的本土对手进行价格战时，毫无优势可言。



更致命的是，对单一技术来源的过度依赖，使其丧失了独立、快速进行本土化迭代的能力。当竞争对手们都在根据中国用户的真实使用场景，不断推出更节油、更轻量化、更适应本土路况的草根产品时，红岩的产品更新节奏，却似乎总是慢半拍。它像一个孤独的贵族，固执地坚守着自己的血统与骄傲，却最终被一群更懂中国市场的“泥腿子”们，无情地包围和绞杀。

战略漂移的代价！

从“工程之王”到“四不像”！

如果说技术上的水土不服是内伤，那么，战略上的持续漂移，则是

加速其死亡的外因。红岩的第二个致命伤,在于其始终未能找到一个清晰、坚定、且能持之以恒的战略航道。

其最辉煌的标签是“工程之王”,在那个中国大规模基建投资的“黄金十年”,红岩凭借其在自卸车、搅拌车等工程领域的强大优势,确实曾活得相当滋润。然而,当房地产市场深度调整、传统基建投资放缓的“黑铁时代”到来时,这个曾经的舒适区,迅速变成了最危险的沼泽地。

面对工程市场的结构性萎缩,红岩也曾尝试向市场容量更大、竞争也更激烈的公路物流牵引车市场转型。但遗憾的是,无论是其产品的经济性、可靠性,还是其渠道的渗透能力,都未能真正打动对 TCO 成本计算到“骨头里”的干线物流用户。转型,更像是一句口号,而非一次成功的战役。

而在近年来最为关键的能源革命中,红岩的战略漂移则表现得更为淋漓尽致。当纯电动与换电模式在特

定场景已然“杀疯了”的时候,当天然气重卡在 2024 年上演最后的疯狂时,红岩在这两个主战场均未建立起任何有效的优势。反而,它将本已宝贵的资源,押注到了一个更为遥远、也更具不确定性的氢能赛道上。在主营业务严重失血的情况下,去豪赌一个十年后的未来故事,这种脱离现实的战略投机,无异于饮鸩止渴。

市场失聪的麻木!

当“巨人”听不到“炮火”!

一个企业,一旦失去了对市场的敬畏与感知,就离死亡不远了。红岩最后这几年,最致命的“癌症”,或许正是这种市场失聪的麻木。

它似乎听不到一线经销商在面对山一样高的库存时,那绝望的哀嚎。为了完成主机厂那些“放卫星”式的销量任务,渠道体系被压上了沉重的、数以亿计的资金负担,批零价格的严重倒挂,让“卖一台亏一台”成为常态。当支撑企业生存的“毛细血管”

开始大面积坏死，肌体的崩溃只是时间问题。



它似乎也听不到终端用户在各大论坛上，对其产品小毛病多、配件贵、服务不及时等问题的真实抱怨。当一个品牌的产品，在用户心中逐渐与“不省心”、“不挣钱”画上等号时，无论其历史多么辉煌，都将被用户无情地抛弃。

这种从管理层到执行层的集体失聪，使得企业彻底陷入了一个闭门造车、自嗨自娱的危险境地。当财报上的亏损数字已无法掩盖，当生产线的停摆已成常态，破产重整，便成了那个唯一且必然的、悲怆的结局。

红岩的葬礼，谁该来“吊唁”？

上汽红岩的倒下，不是一个时代的结束，而是一个极其残酷的、也是极其必要的警告的开始。它的葬礼，所有仍在牌桌上的玩家，都应该来“吊唁”和反思。

那些同样过度依赖某一种独门绝技或某一个细分市场的偏科生们，需要被叫醒。今天的市场，已经没有任何一成不变的铁饭碗，曾经让你成功的，很可能就是明天让你失败的。



那些在新能源转型中，口号喊得震天响，实际投入却“三心二意”，满足于“油改电”式敷衍的“伪转型者”们，需要被叫醒。技术革命的浪潮，不会给任何投机者留下蒙混过关的机会。

那些同样身处大集团的庇护之

下，看似安逸，实则正在丧失市场敏感度与竞争活力的“巨婴”品牌，更需要被叫醒。母公司的输血永远是有限的，真正的尊重与生存权，只能依靠自己在市场上，一刀一枪地拼杀出来。

上汽红岩的惨败，是中国商用车行业在进入“存量竞争”与“技术变革”双重叠加的大洗牌时代，所必然上演的一幕悲情英雄的落幕剧。它残酷地证明了，在这个时代，没有任何品牌可以永远躺在过去的功劳簿上睡大觉。所谓的品牌底蕴、技术血统，

如果新的市场环境下，不能被及时地转化为用户可感知的产品价值与市场竞争力，那么它们褪色的速度，将远超所有人的想象。

红岩的故事，是一面镜子，也是一剂苦口良药，它警示着所有仍在路上的参与者，在这个不进则退的时代，最大的风险，不是变革本身，而是对变革的无知与麻木。叫醒一个装睡的人，或许很难，但市场的耳光，总会来得既响亮，又疼痛。

来源：电动物流指南

多种燃料内燃机的技术路线与发展趋势

随着全球气候目标的不断收紧，重型商用车领域正迎来技术与政策的“双重驱动”。美国通过《可再生燃料标准》强制扩大可再生燃料供应，并在重型车辆上推广可再生天然气（Renewable Natural Gas，

RNG）实现了 RNG 产能与加注站的快速增长；欧盟则在重型车 CO₂ 排放性能标准的修订中引入生命周期排放（well-to-wheel），支持 E-fuel（合成燃料）等燃料的应用。

从近期来看，世界头部商用车及内燃机制造商回归“内燃机”投入与布局。康明斯 Cummins 董事长兼首席执行官 Jennifer Rumsey 与沃尔沃集团 CEO Martin Lundstedt 相继明确：多种动力解决方案和替代燃料将长期并存，清洁燃料驱动的内燃机仍将在交通运输领域占据重要地位。

我国如何借鉴这些经验，推动天然气、甲醇、氢、E-fuel 等能源内燃机技术路线的深化发展，是实现我国商用车低碳、零碳转型的关键。

欧美重型商用车领域

可再生燃料与内燃机新动向

美国 EPA 通过 RFS 强制各类运输燃料中必须掺入可再生燃料，RNG 作为“纤维素生物燃料”一类，自 2005 年 RFS 实施以来，产能迅速增长。2024 年，美国 RNG 加注站数量同比增长 63%，用于中大型商

用车（Class 8）注册量同比增长 50%，达到 2 317 辆；天然气（含可再生天然气）驱动的垃圾车注册量跃升 43%，多元燃料市场动能显著。

欧盟于 2019 年通过首个重型商用车 CO₂ 排放标准，要求至 2025 年新车平均 CO₂ 排放减少 15%；2024 年修订进一步扩展至更多车型，并强调到 2027 年纳入生命周期排放评估，为 E-fuel、合成燃料等提供法规支持。“率先考虑生命周期排放，而非仅尾气排放”，已成为欧盟新规核心要义。



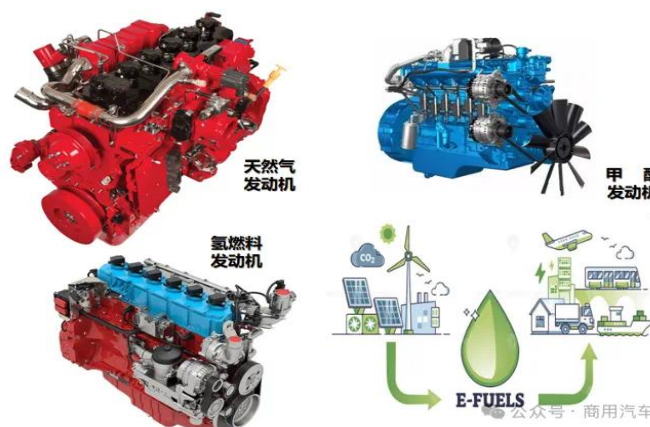
作为行业领军企业，Cummins CEO Jennifer Rumsey 在 ACT Expo 2025 主题演讲中表明：“在交通可

持续性之路上，不能让完美阻碍前进。先进柴油、生物柴油、天然气与氢发动机，以及电动、燃料电池与混动解决方案将长期并存；唯有灵活审视生命周期排放、以合适技术满足不同应用需求，才能推动行业发展”。沃尔沃集团 CEO Martin Lundstedt 亦强调，公司战略“三管齐下”——电池电动、燃料电池电动、以清洁燃料驱动的内燃机并重，为客户提供多元化选择，确保在不同市场与工况中实现最佳总拥有成本与排放绩效。

国内多种燃料

内燃机的技术路线展望

我国多种燃料内燃机基本从以下 4 大技术路径推进：



1. 天然气内燃机

2024 年中国液化天然气(LNG)重卡销售占比达 42%，推动柴油重卡需求下降 6%，并有望在 2025 年前后实现柴油重卡消费峰值。技术方面，潍柴动力与中国重汽联合推出的 13 L LNG 发动机达到 290 kW 功率、2 000 Nm 转矩，采用增压与稀薄燃烧技术，满足国六排放要求，并搭载自主 ECU，实现精准喷射与排放控制；一汽解放 CA6SX 发动机则不断刷新燃效纪录，成为行业标杆。未来，进一步优化高压储运体系、推广加注网络、提升发动机热效率超过 50%，是下阶段重点。

2. 甲醇内燃机

甲醇因原料来源广泛、价格稳定，具备碳排放与成本双重优势。吉利商用车远程品牌自 2019 年推出首款 M100 甲醇重卡，截至 2024 年已实现累计 500 万 km 运营，年

均减少 CO₂ 约 4 620 t、节省燃料成本 18%；天津大学团队与企业合作，开发的“柴油-甲醇组合燃烧技术”（DMCC）在 11 省市示范，热效率由 43.4%提升至 47.6%，燃效增益 8.7%，经济性与动力性均提升 10%以上。技术路线分为纯甲醇高压直喷与混合燃料两种，各有侧重。

3. 氢内燃机

氢内燃机在快速加注、长续航、高功率输出方面具备独特优势，被视为氢燃料电池的有力补充。2024 年，中国重汽·潍柴联合发布首台量产化 13 L 氢内燃机，热效率 41.8%，累计实车应用于港口、矿区等场景；一汽解放 CA6HV3 氢气发动机最大功率 460 PS，峰值扭矩 2 100 Nm，可在 90%纯度灰氢下稳定运转，解决氢脆与高效燃烧难题，实现零碳排放。未来需突破高压直

喷控制、氢气安全管理与低成本碳中性氢供给。

4. E-fuel（合成燃料）

合成电 fuel 基于绿电制氢与 CO₂ 捕集合成，其全生命周期碳排放可近似零。E-fuel 与现有燃料兼容，无需改造发动机和基础设施，抗爆性能与 98 号汽油一致。国内 E-fuel 示范尚在起步，如部分科研机构开展高温共电解制备合成气、CO₂ 捕集示范项目；但整体商业化路径尚未明晰，需在大规模绿电制氢、CO₂ 源头集中化、合成工艺成本控制等方面取得突破。

国内内燃机发展建议：

在欧美典型实践和产业布局基础上，国内商用车可再生燃料内燃机发展应重点关注以下几点：

政策驱动与规范保障。美国 RFS 与加州 LCFS 的双轨激励模式，以及欧盟即将纳入燃料生命周期排放的标准，提供了市场确定性与

长期投资预期。国内应加快完善可再生燃料标准,明确天然气、甲醇、氢、E-fuel 等分类与配额要求,鼓励燃料生产、加注网络与整车示范协同建设。

多元技术并行与匹配应用。重型车作业场景多样,城际长途、港口场站、矿区短倒等对续航、加注便利性、总拥有成本(TCO)需求各异。应针对不同应用,灵活选择LNG、LPG、甲醇、氢、E-fuel等技术路径,并保留传统柴油发动机平台向替代燃料的演进空间。

产业链协同与示范先行。从上游燃料生产(RNG、煤/天然气制甲醇、绿氢、CO₂捕集)到中游储运(管网、罐车、液化设施)及下游加注站,应形成“示范——复制”闭环。可在粤港澳、长三角、京津冀等重卡高密度区域开展示范项

目,快速累积运行数据与成本经验,推动规模化应用。

技术创新与节能增效并重。提升内燃机热效率仍是最大减碳潜力来源。应持续加大高压直喷、涡轮增压、废热回收、混合动力集成等技术研发力度,同时推进低碳替代燃料(如生物甲醇、生物 RNG、绿氢、E-fuel)的工艺优化与成本下降。

市场激励与运营支持。除直接财政补贴外,应通过税率优惠、差异化车辆通行费与牌照配额等手段,引导运营商优先采购可再生燃料车辆。并建立全生命周期的碳排放核算与交易体系,使减碳效益得到公平市场回报。

来源: 商用汽车

热效率 48%！氢气发动机逆袭纯电，康明斯实验数据曝光，换电路线是否误判十年？

01 48%热效率，

氢内燃机把“天花板”掀了

过去大家吐槽氢内燃机“效率低、爆震多、NO_x 爆表”，康明斯这次直接甩出一张曲线图：在 $\lambda=2.4$ 的超稀薄燃烧区间，通过 350 bar 直喷+EGR+高滚流进气，有效热效率冲到 48%，比主流柴油机的 46% 还高两个点。更离谱的是，NO_x 排放不到欧七限值的一半，根本不用昂贵的 SCR 后处理。

现场工程师的原话：“我们只要再加一个简化版 SCR，就能直接满足 2027 年 EPA 标准。”听到这里，隔壁做换电站的兄弟默默把手机倒扣在桌上。

02 成本账：

氢内燃机=柴油机的 70% 价格

咱们算笔接地气的账：一台 500

kW 燃料电池系统，光电堆就得 30 万；

而康明斯这套氢内燃机+发电机+P2 电机的混动包，整套报价只有柴油机的七成，关键是 80% 零部件和现有柴油机通用。售后技师周一培训，周三就能上手维修，培训成本直接打骨折。

更香的是，氢内燃机可以无缝吃“绿氢+灰氢”两碗饭，电价高的时候直接烧氢，电价低就切电机，把燃料套利玩到极致。

03 换电重卡：

十年狂奔，一夜入冬？

过去十年，换电重卡靠着“三分钟满血复活”一路高歌，但康明斯的实验报告像一盆冰水：氢内燃机重卡加氢只要 8 分钟，续航 800 km，关键是整车比换电版轻 2.5 吨——对

跑煤炭、钢材的兄弟来说，每趟多装 2.5 吨，一年就是十几万的纯利！

别忘了，换电站的土地、电网扩容、备用电池全是吞金兽。某头部换电运营商内部 PPT 流出：单站投资 1200 万，日换电次数必须超过 150 次才能盈亏平衡，而全国 70% 的换电站日均换电不到 80 次。

04 主机厂暗流：

谁在偷偷下注氢内燃机？

别以为康明斯在单打独斗，潍柴、玉柴、上汽红岩的氢内燃机样车已经悄悄在鄂尔多斯、唐山跑运营。某主机厂动力总成总监酒后吐真言：“2026 年我们氢内燃机重卡要占到销量的 30%，换电？留给城市轻卡去玩吧。”

05 给供应链的忠告：

别等风停了才找降落伞

做燃料电池的兄弟别急着拍桌子——氢内燃机也需要 70 MPa 储氢瓶、阀门、管路，订单不会消失，只是换个马甲。做柴油机后处理的更淡定，EGR 阀、氢喷嘴、点火线圈全是增量市场。

唯一需要警惕的是换电站设备商：如果氢内燃机真把长途干线市场吃掉，你们的客户就只剩港口、钢厂这些封闭场景了。

06 写在最后

动力总成江湖，十年一个轮回。48% 热效率的氢内燃机不是来补位，是来掀桌的。各位制造商、解决方案提供商，是时候把技术路线图拿出来重画了——毕竟，押错赛道比跑得慢更致命。

来源：五鸥动力总成

两大汽车集团突然官宣合作

近日,美国通用汽车与韩国现代汽车共同宣布签署合作谅解备忘录,双方将联手研发多款车型。这标志着两大汽车巨头首次在整车开发领域开展重要合作,也是现代汽车首次与其他跨国汽车企业进行如此重大的合作。



根据协议,通用与现代将共同开发五款新车,预计在 2028 年前后陆续推向市场,并计划实现年产销 80 万辆的宏伟目标。

强强联手的战略布局

在汽车行业变革浪潮中,这一合作来得突然却合乎逻辑。此次合作中,双方分工明确,各展所长。

通用汽车将主导中型卡车平台开发,而现代汽车则负责小型车型及电动商用厢式车平台开发。这种分工充分利用了通用在中型卡车领域的技术优势与现代在小型车和电动货车方面的技术积累。

根据规划,双方将共同研发一款面向北美市场的电动商用厢式车,以及适用于中南美市场的四款可搭载内燃机和混合动力系统的车型。这四款车型包括中型皮卡、小型皮卡、小型 SUV 以及一款紧凑型轿车。

尤为值得注意的是,所有合作车型将采用共享的统一车辆平台,同时各自开发符合品牌特性的内外饰设计。这种“平台共享、造型分立”的模式在降低成本的同时保留了品牌个性。

瞄准区域市场的精准策略

通用与现代的合作展现出对不

同市场的精准定位。在中南美洲市场，两家车企聚焦于消费者对经济实用车型的需求，推出四款燃油或混动车型。

这些车型将兼顾当地消费者的购买力和使用习惯，既满足经济实惠的需求，又顺应全球节能减排趋势。

对于北美市场，双方则精准捕捉到电动商用车的巨大潜力，计划最早于 2028 年起在美国本土生产电动商用厢式车。

行业观察人士推测，这款电动商用车可能基于现代的 ST1 或起亚 PV5 平台打造，作为雪佛兰 Express 与 GMC Savana 的继任车型。

在供应链领域，通用与现代还计划在北美和南美地区推动原材料、运输及物流领域的联合采购倡议，并考虑在原材料、零部件、复合系统、低碳钢材等方面展开进一步合作。

这种全方位合作有望通过规模效应显著降低采购成本。

应对中国车企的全球竞争

这次合作背后有着深刻的行业背景。多家媒体报道指出，通用与现代的合作直接指向应对中国汽车制造商日益激烈的全球竞争。

近年来，中国车企如比亚迪、上汽、奇瑞等在中南美及东南亚市场快速扩张，给传统车企在当地的市场份额带来明显冲击。

中国厂商在欧洲市场推出 2 万欧元以下电动车的定价策略，在拉美等新兴市场更具价格穿透力。通用与现代合作开发燃油+混动车型，被视为对中国产高性价比电动车战略的有力回应。

现代汽车在公告中直言：“全球汽车产业正面临结构性变化，必须以合作的方式提高效率，以应对新的竞争者。”这充分说明了合作的战略意图。

传统车企的结盟对抗，预示着全球汽车产业已进入集团化竞争的新

阶段。通用与现代的这次合作能否走通，将成为传统汽车巨头应对中国厂商出海冲击的重要试验。

来源：AI 汽车制造

全球第四大车企崩盘！ 手握 14 个品牌，半年亏损 190 亿

贵为全球第四大车企的 Stellantis 集团，正在经历其成立以来最黑暗的时刻。忙活了半年，不仅不赚钱，而且还大亏 190 亿元。这个数字就像一个锋利的刺刀，划破了“汽车帝国”的华丽外衣，露出里面的恶性病灶。

1. 半年亏损 190 亿元

Stellantis2025 年上半年的经营业绩，堪称一场“财务灾难片”。

财报数据显示，今年上半年 Stellantis 集团营收为 743 亿欧元，较去年同期的 850 亿欧元同比下滑 13%；净利润由正转负，从去年同期净赚 56 亿欧元，到如今净亏 23 亿欧元（折合人民币约 190 亿元），同比

暴跌 141%。

Stellantis 也承认，今年上半年“困难重重，关税、外汇波动及严峻的宏观经济形势等外部压力持续加大”。

2025年上半年初步财务信息⁽²⁾:

	First Half 2025 Estimate (€B)
Net revenues	€74.3
Net loss	(€2.3)
Adjusted operating income ⁽¹⁾	€0.5
Cash Flows from operating activities	(€2.3)
Industrial free cash flows ⁽¹⁾	(€3.0)

事实上，Stellantis 集团的困境并非一蹴而就，去年就已经风雨飘摇了。

数据显示，2024 年 Stellantis 净营收为 1569 亿欧元，同比下滑 17%。调整后营业利润为 86 亿欧元，折合

人民币约 655.47 亿元，降幅 64%；更为惨淡的是，净利润为 55 亿欧元，同比锐减 70%。

进入 2025 年，Stellantis 不仅没能从“锐减 70%”后实现触底反弹，反而一头扎进了深深的亏损泥潭。



2. 全球第四大车企

Stellantis 集团其实是汽车业并购的产物，说人话就是抱团取暖的结果。

2014 年，意大利菲亚特（FIAT）和美国克莱斯勒（Chrysler），合并重组为菲亚特克莱斯勒汽车集团，即车圈大名鼎鼎的 FCA 集团。

2019 年，FCA 和法国标致雪铁龙集团（PSA）签署联合协议，宣布双方以 50:50 的股比进行合并。

2021 年，FCA 与 PSA 合并完成，Stellantis 集团开始正式运营。



作为意、美、法三国车企合并而成的汽车集团，Stellantis 很大，旗下拥有 14 个汽车子品牌：阿巴斯、阿尔法·罗密欧、克莱斯勒、雪铁龙、道奇、DS、菲亚特、Jeep、蓝旗亚、玛莎拉蒂、欧宝、标致、RAM、沃克斯豪尔。

从子品牌数量上来看，Stellantis 为全球拥有最多汽车品牌的车企之一。

2024 年，Stellantis 整体销量高达 554 万辆，在销量排行榜上仅次于丰田、大众和现代起亚，堪称全球第四大车企。

排名	车企	2024年全球销量 (辆)
1	丰田	1080万
2	大众集团	903万
3	现代起亚	723万
4	Stellantis集团	554万
5	比亚迪	427万
6	通用	410万
7	福特	390万
8	本田	381万
9	日产	335万
10	吉利	334万

3. 抵不过时代浪潮

从全球第四大车企到净利润崩盘，Stellantis 的困境并非单一因素所致，而是多重危机的“共振效应”。

首先，全球市场的集团“塌方”。欧洲大本营失守，今年第二季度出货量同比下降 6%。

北美曾是它的“利润粮仓”，但由于需求疲软和定价失策，叠加美国关税政策等原因，导致 Stellantis 在该地区的销量断崖式下跌。

在华市场则更惨，随着广汽菲克退市，Stellantis 集团在华仅有神龙汽车一家合资品牌，处于极度边缘化的境地。



其次，电动化步伐慢如“老牛拉车”。当全球车企都在“all in”电气化智能化时，Stellantis 的转型却犹如踩刹车。

虽然也推出了一些电动车型，例如 Jeep Avenger EV、标致 e-3008 等，但因为产品力拉垮等问题，它们并未掀起多大波澜。

最后，管理层动荡成为“压垮骆驼的最后一根稻草”。

难看的经营业绩下，前 CEO 唐唯实被迫辞职。今年 6 月份，Antonio Filosa 成为接替者，面临诸多挑战。



Stellantis 的崩盘，本质上是传统车企在新能源时代的“典型困局”：规模优势敌不过技术变革，传统燃油车无法再赢得用户青睐。当 14 个品牌的“汽车家族”集体陷入迷茫，当“全球第四”的光环变成沉重的枷锁，我们不得不追问：在电动化、智能化的浪潮中，“大”还是不

是车企的生存法则？或许答案早已写在市场的反馈里。

Stellantis 若不能在电动化赛道上“换道超车”，等待它的，或许不只是亏损，更是被时代淘汰的命运。

来源：象视汽车

马勒展示柴油车改装氢内燃机解决方案

2025 年 8 月 14 日卡车技术前线公众号消息，马勒动力总成（Mahle Powertrain）和 Metier Technologies 将于 9 月的第一周在 CENEX 博览会上展示一款氢动力商用车。该车展示了两家公司的组合技术如何使现有的柴油卡车转换为 100% 使用氢燃料的氢内燃机卡车。



该演示车辆基于 DAF LF220 平台，配备 6.7 升六缸发动机，并已采用氢动力。

Metier Technologies 董事总经理 James Budgett 表示：“通过与马勒动力总成既定的控制技术合作，我们已经证明，现有的柴油卡车可以快速转换为氢动力，为车队运营商提供了一条实用、商业上可行的零排放运输途径，而无需等待全新的车辆平台。”



Metier 项目利用了 MFE 马勒动力总成灵活 ECU (Mahle Powertrain Flexible ECU) 发动机控制软件平台, 该平台专为各种内燃机应用而开发, 为快速氢气转换提供了基础。马勒动力总成控制系统可实现氢气燃烧所需的精确映射和校准, 而其 ECU 技术可确保最佳性能和安全性



Metier 的氢内燃机解决方案旨在提供比电池电动和燃料电池替代品更低的总拥有成本, 同时支持更长的工作周期、更重的有效载荷和零排放运行, 以支持进入城市市中心。

该公司表示, 它正专注于拥有成

熟氢气生态系统的地区, 如苏格兰和英格兰西南部, 与选定的氢气供应商合作, 并将其计划与政府到 2030 年的氢气生产承诺相一致。

改造过程包括集成专用氢气喷射器、使用马勒动力总成的 MFE 平台进行全面的发动机标定 (mapping) 以及新的安全系统。



马勒动力总成位于北安普顿的最新重型氢气试验台设施使发动机标定和性能优化能够在 CENEX 博览会之前完成, 证明了该车辆的可靠性和该公司控制技术实现的最佳氢气燃烧管理。

Metier 计划在 2026 年年中之前与目标车队进行概念验证工作, 并计划在 2027 年初进行大规模部署。

马勒动力总成是马勒集团的专

业工程服务子公司，在英国、德国和中国设有技术中心。

MetierTechnologies 是一家总部位于英国的公司，专注于商用车氢动力总成解决方案。

Cenex Expo 将于 9 月 3 日至 4 日在贝德福德郡的 UTAC Millbrook 举行。

来源：卡车技术前线