

山东汽车

2026 年第 03 期 (总第 67 期)

山东省汽车行业协会

2026 年 03 月 27 日

协会活动

协会成功举办 2026 第六届山东省汽车制造技术与智能装备供需对接大会

会员动态

奋进向春天，山东重工迎来产品批量交付热潮

智慧校园 创想未来 | 解放青汽公司科技解放进校园活动走进即墨区高级技工学校

喜报！青特集团荣获 2026 汽车供应链 ESG 生态伙伴奖

政策法规

工信部等三部门部署开展氢能综合应用试点工作

行业资讯

新能源行业分析

氢能新政策“重构”产业逻辑：企业何去何从？

“十五五”纲要对汽车行业的指引意义及行业跟进建议

2030 年，全国燃料电池汽车保有量力争达 10 万辆

新能源重卡进入黄金五年：谁吃肉？谁喝汤？谁出局？

欧盟 2025 年商用车市场回顾：大国市场普遍低迷

从 2025 财报看跨国零部件巨头的“加减法”逻辑

协会活动

山东省汽车行业协会成功举办 2026 第六届山东省制造技术与智能装备供需对接大会

为加快全省汽车行业新旧动能转换,促进汽车工业智能化制造发展与合作交流,帮助汽车企业了解、掌握汽车制造技术与智能装备、人工智能在汽车领域的创新应用,3月16日,由济南市工业和信息化局支持、山东省汽车行业协会主办、新丞华国际会展(山东)集团有限公司承办的“2026 第六届山东省汽车制造技术与智能装备供需对接大会”在山东国际会展中心成功举办。济南市工业和信息化局党委委员、副局长杨东日、济南市工业和信息化局汽车产业处一级主任科员王永强、山东省汽车行业协会副监事长、山东东岳专用汽车制造有限公司董事长张养训、山东省汽车行业协会专家智库主任、山东交

通学院原校长冯晋祥、法治时代(山东)融媒体中心主任刘光涛、梁山县专用汽车产业链党委梁山县汽车产业协会党委书记、会长贾春晖出席会议,执行秘书长郭金娜主持了会议。



中国重汽集团济南动力、五征集团、龙立电子、启征新能源、山东东岳、山东蓬翔、山东聚鑫、京九特种车、中鲁特种车、天博智能、菏泽齿轮、天博电器、山东得普达、义和车

桥、济南慧成、济南瑞云、淄博永华、济南职业、济南技师、潍坊职业、济宁汽车、山东技师、等汽车和零部件制造企业、大专院校和国内知名智能装备企业 200 余人参会。



杨东日副局长在致辞中表示，当前济南以“项目赋能年”为总牵引，纵深推进工业强市战略，明确提出济南将持续优化“13+34”产业链培育体系，发挥链主企业牵引作用，推动商用车全谱系布局和乘用车高端车型产能放量，诚邀各位企业家共拓技术前沿、共享市场机遇，共同推动济南汽车产业向价值链高端迈进。



张养训副监事长代表协会会长在致辞中表示，协会办会目的，就为供需双方搭建一个“精准对接，务实合作”平台，通过深度交流，打通产业链的“任督二脉”让先进的制造技术真正赋能山东汽车产业，让智能装备成为推动行业高质量发展的新引擎。协会将继续发挥桥梁纽带作用，做好会后跟踪服务。



会上，菲特（天津）检测技术有限公司研发总工、AI 首席架构师田楷博士发表了题为《非凡工业智能体质量场景创新应用》的演讲。分享了多年积累丰富的行业经验及技术实力，通过典型应用案例，让大家看到在原材料质检、生产过程预警、客户投诉归因分析等场景中，实现从被动响应到主动洞察的转变，如何成为工程师的“智能协作者”，助力企业构建自动化，可传承的质量管理体系。详细阐述了多模态大模型技术在汽车工业质量管控中的创新应用，展示了先进技术为汽车行业带来的变革潜力。



山东得普达电机股份有限公司董事长王福杰、济南慧成铸造有限公司董事长刘燕岭分别为大会做了《新能源商用车用扁线高速集成驱动的研发及应用》、《铝镁合金在汽车上的应用与创新》的主旨演讲。他们的精彩演讲得到了大家的认可，使与会代表受益匪浅。



山东省汽车行业协会专家智库主任冯晋祥主持了会议第二时段供需对接洽谈环节。山东龙立电子、山东海博智能装备、山东益新泽钺数

控、济南润盈机电、济南锦坤工业装备等供需企业分别介绍了本企业新产品、新技术、新材料、新工艺及成功案例情况。供需对接洽谈环节将大会推向高潮，打破行业壁垒，自由洽谈成果丰硕。供需双方面对面、一对一对接交流，就合作意向、技术细节、价格条款等进行深度探讨。据不完全统计多家企业现场达成初步合作共识，涵盖整车制造、核心装备、系统集成等多个维度，充分展现了产业链协同发展的强大动能。一位来自智能装备企业的负责人表示：“这样的对接会精准高效，让我们一次性接触到众多潜在客户，收获远超预期”。



以会为媒，以链结缘——本届大会为山东汽车制造与智能装备企业架起了沟通协作的桥梁。与会代表纷纷表示，将以此次大会为契机，深入交流、精准对接，在泉城济南找到合作契合点，共同推动山东汽车产业向价值链高端迈进，为全省培育新质生产力、推进新型工业化建设贡献力量。

来源：山东省汽车行业协会

山东省汽车行业协会组织会员企业参加全省专精特新外贸优品集群（汽车配件）专场培训活动

2026 年 3 月 19 日—20 日，山东省汽车行业协会会长王志华率领副会长单位北汽福田诸城汽车厂、青特集团有限公司等会员单位三十余人参加了由山东省商务厅在烟台举办主办的全省专精特新外贸优品集群（汽车配件）专场培训活动。烟台市福山区委社会工作部也动员本地企业参会，助力本次活动。来自全省各地的汽车配件企业代表、行业专家、外贸服务机构负责人等百余人齐聚一堂，共话出海新机遇，共谋发展新路径。



培训活动现场

本次培训聚焦汽车配件产业出海全链条服务，内容丰富、节奏紧凑，既具前瞻性又具实操性。中国机电产品进出口商会展览部副主任潘琳系统分析了全国汽车配件产品出口现状及海外市场走势，并对 2026 年整车及汽配境外展览计划做了详细介绍，为企业提供了精准的参展建议和市场拓展思路。中国中检山东公司工业服务事业部市场经理张敏围绕汽车零部件检测及中东非地区清关认证进行详细解读；烟台海关、烟台市高新区税务局、中国信保烟台营业部等单位专家先后登台，围绕汽车配件出口通关、退税政策及信保 2026 年新政进行权威解读，为企业降低贸易风险、提升出口效率提供了有力支撑；烟台市外办详细介绍了 APEC 商

务旅行卡的办理流程及便利政策,助力企业高效拓展亚太市场。



中国机电产品进出口商会展览部副主任潘琳

阿里巴巴国际站烟台服务中心总经理李贞际从数字化角度出发,分享了企业如何借助跨境电商平台拓展国际市场、实现品牌全球化发展;易运盈商学院金牌讲师高民则对市场需求研判、数字外贸获客等进行系统讲解,帮助企业构建从洞察到成交的全链路实战能力。



青特集团进出口有限公司纪盛琳做汽车产业出海经验介绍

在“贸易伙伴选品需求及业务合作模式介绍”环节,多家企业代表围绕海外市场开拓经验进行分享。易运盈、威海华坦、兰华海外商城、中国大集、阿联酋 JTO 汽配公司等机构分别从平台搭建、海外园区运营、本地化营销、展仓联动等角度,提供了多元化的出海解决方案。在随后的自由对接环节,企业代表与贸易伙伴面对面交流,并初步达成意向合作。

本次培训还特别邀请到山东省汽车行业协会副会长单位青特集团青岛青特进出口有限公司以现身说法,分享了本集团在海外市场开拓、供应链协同、品牌建设等方面的成功经验,为本次活动与会者提供了宝贵的参考和启示。



自由对接环节

此次培训，不仅为全省汽车配件企业搭建了学习交流的平台，也为推动山东外贸高质量发展注入了新动能。未来，山东省商务厅将继续聚焦

优势产业，优化外贸服务体系，助力山东企业“万企出海 鲁贸全球”。

来源：山东省汽车行业协会

会员动态

奋进向春天，山东重工迎来产品批量交付热潮

春风送暖，扬帆奋进。近日，山东重工旗下品牌矩阵在全国各地持续迎来产品交付热潮，以硬核产品与场景化解决方案，拼出“开门稳、开门红”的实干答卷。

市场持续热卖

潍柴燃气动力必须给到“夯”

潍柴燃气动力持续引领市场，在邢台，86 台搭载潍柴 WP13NG 以及 WP13NG-4.0 的燃气重卡顺利交付，以火热的姿态擂响出征战鼓，为冀中南地区的物流运输注入了澎湃动能。

激活绿色动能

中国重汽新能源重卡顶流出道



中国重汽捷报频传。在邢台、安徽，80 台中国重汽豪沃 TX 燃气牵引车、新能源重卡整齐列阵，奔赴煤炭、工程与粉罐运输一线，以定制服务适配场景需求，为中国物流运输行业绿色、高效、可持续发展贡献重汽力量。

智能、可靠、绿色

山推一体化推挖组合更省心

近期，批量山推推土机、挖掘机披挂绶带奔赴东北，涵盖 SD15-G 推土机与 SE75、SE205 挖掘机等多款主力车型，充分适配林区道路修筑、场地平整及高强度施工等多元场景，以高效作业矩阵，为当地林区建设、生态作业与工程施工注入强劲动能。

为客户创造更大价值

中通 H 系旅团客车实力圈粉

中通 H 系客车在高端旅团市场好评不断。在湖北恩施，一批 H 系高

端旅团客车正式交付，凭借稳定的产品性能与多场景的适配性，精准匹配恩施山地路况、长途接驳、高端接待等多元需求，为当地“大旅游”格局构建提供重要支撑。

春潮涌动，循新出发。从动力系统到整车整机，山东重工以全产业链的硬核实力赋能千行百业，在开年的赛道上奋力奔跑，向着全年高质量发展目标奋勇前进。

来源：山东重工资讯

智汇校园 创想未来 | 解放青汽公司解放进校园活动走进即墨区高级技工学校

为弘扬新时代雷锋精神，3 月 19 日上午，解放青汽公司团委创新志愿形式，走进即墨区高级技工学校，开展“智汇校园 创享未来”科技解放进校园活动，为职业教育学生带来一堂生动的科技赋能课。青岛市即墨区总工会党组成员韩吉明，即墨区科技

局党组成员、副局长王仁成，即墨区体育中心主任郭吉栋，即墨区公共就业和人才服务中心副主任杨为程等领导出席活动；即墨区高级技工学校校长李惠民，解放青汽公司党委副书记、工会主席房金良参加活动。



李惠民表示,技工教育以培养技术技能人才为己任,工匠精神是育人之魂。学校紧盯企业需求、深耕实训教学,致力于输送高素质技能人才。他希望同学们以工匠为榜样,树匠心、练硬功、强本领,坚定技能成才信心,努力成长为企业和社会需要的技能人才。他表示,学校将以此次活动为契机,与解放青汽公司深化校企合作,共建实训平台,携手培育更多优秀技能人才。



房金良表示,即墨区高级技工学校是国家级重点技工院校,始终致力于技能人才的培养;解放青汽公司作为行业领军企业,拥有全系列产品与四大核心技术,正朝着“科技解放、绿色解放、国际解放”方向加速迈进。他强调企业将把前沿汽车科技、创新成果带入校园,助力学生开阔视野、提升技能。作为国资央企,解放青汽公司将牢记使命,深耕技能人才培养,践行产教融合,与地方经济同频共振,为制造强国与区域高质量发展贡献力量。



活动现场还举行了技能大师聘书颁发仪式,解放青汽公司汽车装调技能师高林、工具钳工高级技能师迟亨克受聘为“特聘讲师”。他们围绕

科技创新赋能汽车智能制造、数字化技能成长路径开展专题分享,以硬核科技传递新时代工匠精神,诠释技能立身、科技强企的发展理念。

活动中,学生们还实地参观了解放科技展车,近距离感受企业在智能网联、智能制造、绿色低碳等领域的前沿技术创新成果,沉浸式体验科技与汽车制造深度融合的澎湃动能。



此次活动是政企校协同推进职业教育的生动实践,进一步打通了校企人才培养通道,为区域汽车产业储备后备力量,更让雷锋精神在实践中落地生根。下一步,解放青汽公司团委将持续深化“青春扬帆”共青团品牌建设,不断创新志愿服务形式、丰富活动内涵,以实际行动传递企业温度,彰显民族汽车品牌的责任与担当。

来源:一汽解放青岛

时代事业部举办四大系统知识竞赛 与降本方案评比活动

近日,时代事业部采购管理部在试制车间面向新入职大学生与采购骨干开展“商用车四大系统知识竞赛+降本方案评比”主题活动。活动聚焦电器、车身、底盘、动力核心系统,设置知识竞赛与降本方案评比环节,推动采购工作向技术赋能、价值创造、精益高效加快转型。



知识竞赛内容围绕核心零部件的名称、功能、结构原理与技术标准,采用闭卷答题与现场竞答相结合的方式,边赛边学、以赛验学,帮助大家快速搭建起产品技术框架,把基本功练扎实。

降本方案评比则立足采购实战,围绕技术优化、工艺改进、供应链整合、国产化替代等方向,把团队在降本攻坚中的阶段性成果一一摆上台面,推动降本思路可复制、价值贡献可量化、优秀经验可传承。



活动现场气氛拉满,大家认真答题、积极抢答,在交流切磋中补短板、强弱项、固根基。“以前对底盘系统

的理解更多停留在图纸上,今天对着实物拆解讲解,一下子就把结构原理串起来了,以后再跟供应商聊技术细节心里更有谱了。”一位新入职的大学生兴奋地说道。还有采购骨干感慨:“降本方案评比不仅是比结果,更是比思路,听了同事们的分享,发现很多方向自己也可以借鉴,回去就想试试。”

大家纷纷表示,这样的活动来得实在,接下来要把学到的技术知识真正用到供应商对接、需求确认、成本管控、质量提升这些具体工作中去,让学习成果落地见效。通过现场实物对照、原理讲解和案例复盘,采购人员对整车构造与部件价值的理解更加透彻,技术谈判的底气足了,成本挖潜的方向清了,协同研发的能力也更强了。



未来,采购管理部将以此次活动为起点,持续发扬奋力拼搏、团结协作、知难而进、志在必得的北汽精神,完善技术赋能与人才培养体系,降本攻坚与流程优化,不断提升供应链韧性与成本竞争力,用更专业的能力、更务实的作风、更亮眼的业绩,更昂扬的姿态,助力时代事业部向着“全球规模领先的轻微型商用车生态企业”全速进发,全力支撑北汽福田在“争创世界一流企业”的道路上,行稳致远,再创辉煌!

来源:北汽福田新时代

喜报！青特集团荣获 2026 汽车供应链 ESG 生态伙伴奖

3 月 13 日，2026 汽车供应链生态伙伴大会在北京召开，在大会同期举行的颁奖盛典上，青特集团凭借其在绿色低碳、协同共赢及 ESG 实践领域的卓越表现，荣获“ESG 生态伙伴奖”。这一荣誉不仅是对青特集团坚持可持续发展的高度认可，也彰显了其在推动汽车供应链生态建设中的标杆作用。



青特集团自 1958 年成立以来，始终秉承“承载绿色梦想 助力美好生活”的企业使命。面对汽车产业绿

色转型的时代考题，青特集团积极将 ESG 理念融入企业经营管理，通过建设智能化工厂、提升新能源车桥产销量（2025 年新能源车桥产量同比增长 45%）等举措，加速全产业链的绿色低碳转型。

此次获奖，体现了行业对青特集团与产业链上下游“和合共生”关系的肯定。青特不仅为国内外主流车企提供核心配套，更通过近 1200 项国家专利和 20 余项行业标准制定，持续赋能供应链的技术升级与生态优化，完美契合了大会倡导的构建良性竞争、互利共赢产业格局的宗旨。

未来，青特集团将继续以“聚焦客户、聚焦产品、聚焦价值、聚焦管理”为方针，携手合作伙伴，共同构筑开放包容、高效稳定的汽车产业新

生态,助力中国汽车产业在全球变革浪潮中行稳致远。

来源:青特集团

“翼”起定制 当“移动展厅”遇上“凯马方案” ——小米之家巡视展车交车仪式圆满举行

3月8日,小米之家巡视展车交付仪式在凯马汽车寿光厂区盛大举行,首批30台凯马锐航X翼展车顺利交付小米之家,即将奔赴山东省内各大核心商圈,服务于小米之家的线下新零售体系。这批车辆不仅是小米品牌在线下移动展销的“急先锋”,更是凯马汽车由传统商用车制造商向个性化定制解决方案服务商转型的新引擎。

“翼”起定制 | 当“移动展厅”遇上“凯马方案”——小米之家巡视展车交车仪式圆满举行

此次定制车型的成功落地,是凯马汽车依托柔性制造能力精准对接市场定制化需求的实践成果。面对小米新零售场景的专属定制需求,凯马

汽车研发团队迅速启动“一对一”定制化开发流程,制定了可移动新零售终端解决方案。从方案设计到产品落地全程锚定用户核心诉求,针对性对驾乘体验、动力性能、制动系统、车内空间、供电保障及翼展货箱开合方式等关键模块开展精细化设计与优化,最终全方位满足了高频次流动展示、快速布展撤展、电子数码产品安全运输以及品牌形象高度统一等多重专业场景需求。



小米集团与会负责人对凯马汽车的定制化研发能力、高效交付效率

与产品品质给予高度认可,期待以该批巡展车为移动载体,进一步拓展小米线下服务半径,让品牌与产品更贴近用户。



此次与小米的合作,既验证了凯马汽车在跨界场景的硬核解决方案能力,更让凯马汽车品牌在年轻化、

高科技领域的市场辨识度与影响力实现新提升。

以匠心智造筑牢产品根基,以定制实力助力品牌终端升级,以创新实践激活行业发展新动能,凯马汽车将始终秉持“以用户为中心”的初心,深化跨行业深度战略合作,精耕细分场景定制化产品研发,持续探索零售场景与商用车辆融合发展的全新赛道,让“凯马智造”的车轮稳步驶向更广阔的市场天地。

来源:凯马汽车

迈赫股份马来西亚宝腾项目双车型改造首车下线

近日,由迈赫股份承建的马来西亚宝腾汽车 SS11 车型和 VX11 车型改造项目双双迎来首车下线关键节点。在项目团队的全力攻坚下,两款改造车型顺利完成全流程生产,标志着项目核心攻坚阶段圆满收官,为后

续批量生产与交付筑牢坚实基础,获得宝腾汽车的高度认可与赞誉。



本次宝腾汽车海外项目面临工期紧、任务重、技术标准复杂、文化差异及现场施工难度大等多重挑战。迈赫股份项目团队以“使命必达”的坚定信念，与宝腾团队紧密协作、高效联动，全力推进项目全流程落地。针对宝腾现有产线布局紧凑、设备兼容性要求高等特点，团队提前开展现场勘测与数字化仿真，持续优化生产工艺，顺利完成相关设备升级改造，实现产线兼容新旧车型，同步提升产能与产品品质。针对跨时区沟通、物流周期较长等问题，项目建立“7×24 小时”联动机制，制定多套备选预案，保障项目按期实现首车下线。

项目实施期间，迈赫股份团队放弃节假日休息，长期扎根现场，与宝腾工程师并肩作战，以“白加黑”的拼搏精神攻克各类技术与施工难题。

团队始终将质量与安全放在首位，严格遵循国际汽车制造标准及宝腾汽车质量体系要求，对每一个焊点、每一处装配精度均进行反复校核，最终实现首车下线一次成功，得到宝腾方面充分肯定。



此次项目的顺利落地，是迈赫股份深耕海外市场的重要里程碑。未来，迈赫将继续以优质智能制造解决方案，助力宝腾汽车及全球客户实现产能升级，持续深化“一带一路”沿线汽车产业合作。

来源：迈赫股份

政策法规

工信部等三部门部署开展氢能综合应用试点工作

工业和信息化部、财政部、国家发展改革委等三部门近日联合印发通知,部署开展氢能综合应用试点工作。通知提出通过“揭榜挂帅”方式,遴选产业基础好、应用场景丰富、氢能资源保障能力强、产业链条完整的城市群率先开展氢能综合应用试点,科学、有序、积极探索氢能商业化综合应用路径,完善产业发展政策环境,推动氢能“制储输用”全产业链一体化融通发展。到 2030 年,城市群氢能在多元领域实现规模化应用,终端用氢平均价格降至 25 元/千克以下,力争在部分优势地区降至 15 元/千克左右;全国燃料电池汽车保有量较 2025 年翻一番,力争达到 10 万辆。

关于开展氢能综合应用试点工作的通知

工信部联节〔2026〕59 号

各省、自治区、直辖市及计划单列市、新疆生产建设兵团工业和信息化主管部门、财政厅(局)、发展改革委,有关中央企业:

为贯彻落实党中央、国务院决策部署,按照《氢能产业发展中长期规划(2021—2035 年)》《加快工业领域清洁低碳氢应用实施方案》有关工作部署,以多场景规模化应用带动成本降低,助力氢能技术装备创新突破,推动氢能产业高质量发展,工业和信息化部、财政部、国家发展改革委(以下统称三部门)组织开展氢能综合应用试点工作。有关事项通知如下:

一、总体要求

按照应用牵引、场景驱动、因地制宜、协同联动原则，通过城市群试点，将氢能应用场景由燃料电池汽车向交通、工业等具备条件的多元领域拓展，提升清洁低碳氢供给能力，攻克一批氢能应用领域的技术堵点卡点，突破产业发展瓶颈，形成多个可复制、可推广的商业应用模式，构建经济、合理、高效的氢能综合应用体系，营造良好的产业生态。三部门通过“揭榜挂帅”方式，遴选产业基础好、应用场景丰富、氢能资源保障能力强、产业链条完整的城市群率先开展氢能综合应用试点，科学、有序、积极探索氢能商业化综合应用路径，完善产业发展政策环境，推动氢能“制储输用”全产业链一体化融通发展。

到 2030 年，城市群氢能在多元领域实现规模化应用，终端用氢平均价格降至 25 元/千克以下，力争在部

分优势地区降至 15 元/千克左右；全国燃料电池汽车保有量较 2025 年翻一番，力争达到 10 万辆。通过应用规模扩大，推动氢能应用技术、工艺、装备创新突破，实现燃料电池、电解槽、储运装置和材料等迭代升级，推动氢能成为新的经济增长点，支撑实现经济社会发展全面绿色转型。

二、试点任务

各城市群应优先选择具备条件的燃料电池汽车、绿色氨醇、氢基化工原料替代、氢冶金以及掺氢燃烧等应用场景开展试点，积极探索氢能创新应用场景，形成“1 个燃料电池汽车通用场景+N 个工业领域应用场景+X 个创新应用场景”的氢能综合应用生态（各场景申报要求和基础目标详见附件 1）。

（一）燃料电池汽车。以建设氢能高速公路、氢能走廊为主线，重点推动中重型、中长途运输和冷链物流等商用车规模化应用，鼓励开展公交

客运、城市物流、城市环卫、渣土运输等车辆应用，探索公务车、网约车等乘用车应用。

（二）绿色氨醇。以提升绿色氨醇技术经济性、扩大下游消费为主线，创新生产技术、工艺，推进规模化制取与应用。一体化建设可再生能源制氢项目，因地制宜开展离网制氢。建立稳定的绿色合成氨、绿色甲醇等产品下游消纳渠道。严禁以绿色氨醇名义建设煤基氨醇项目。

（三）氢基化工原料替代。以促进炼化、煤化工等主要用氢行业碳减排为主线，科学建设可再生能源制氢项目，逐步替代现有煤炭、天然气等化石能源制氢。鼓励布局氢储运基础设施。

（四）氢冶金。以推动钢铁行业由高碳工艺向低碳工艺转变为主线，就近利用工业副产氢、可再生能源制氢等清洁低碳氢源，建设以富氢/纯

氢气体为还原剂的低碳冶金装置。建立稳定低碳钢等产品下游消纳渠道。

（五）掺氢燃烧。以推动工业和居民用热绿色化低碳化为主线，在保证安全可靠前提下，推动可再生能源制氢作为高品质热源，直接掺入天然气管网或工业锅炉、窑炉等设备，并逐步提高掺氢比例。

（六）创新应用场景。以探索氢能多元应用场景为主线，推动氢能在轨道机车、船舶、矿卡、叉车、两轮车、航空器、备用电源、热电联供、新型储能、电子、制药等场景的创新应用。

三、试点申报与遴选

（一）申报主体。氢能综合应用试点以城市群为主体开展申报，申报城市群应按照“地域联通、产业协同、生态闭环”的要求，自愿组合，并协商确定牵头城市。

（二）申报条件。具体申报条件如下：

1. 城市群应拥有清晰的氢能应用场景、较强的清洁低碳氢资源保障能力、良好的产业链基础、较好的政策制度环境和比较成熟的氢能应用经验。

2. 城市群应充分发挥龙头企业在氢能基础设施、应用场景等方面的主体支撑和融通带动作用。

3. 城市群牵头城市应加强资源整合，强化政策保障，实现对城市群的高效组织和统筹协调。

4. 城市群应将燃料电池汽车应用作为通用场景，并根据各地产业基础和特色因地制宜确定应用场景，形成各场景协同联动、互补发展的应用生态。

5. 城市群应立足自身资源条件，因地制宜、宜氢则氢，避免各场景一拥而上、低水平重复建设。

6. 城市群应确保相关项目建设运行符合国家有关安全、节能、环保、质量等法规标准要求。

（三）遴选流程。由牵头城市组织其他城市共同编制本城市群氢能综合应用试点工作方案，明确氢能综合应用总体目标，以及各年度、各城市、各场景等细化任务目标（工作方案编制大纲详见附件 2）。牵头城市应与其他城市签订合作协议，确定各自的任务分工和功能定位，其他城市向牵头城市提供承诺函，确保完成各自承担的任务目标。牵头城市所在地省级工业和信息化、财政、发展改革等主管部门应加强申报工作指导，负责指导优化城市群组成、功能定位和任务分工，确保城市群的组成、任务目标、保障措施等科学合理可行，并将符合条件的城市群工作方案和申报文件通过氢能综合应用试点管理服务平台（www.hydrogen-china.org.cn）报送至三部门。2026 年试点材料申报的截止时间为 2026 年 4 月 15 日。

三部门委托第三方机构对符合条件的申报方案进行综合评审,出具评审意见。申报城市群应结合评审意见,修改完善申报方案,经牵头城市所在地省级工业和信息化、财政、发展改革主管部门同意后,报送至三部门。三部门对完善后的申报方案进行审核,择优确定 5 个城市群范围,方案成熟一个实施一个。

四、奖励标准

中央财政将采取“以奖代补”方式,对城市群给予奖励资金支持。奖励标准根据各场景终端产品应用情况或用氢规模分档设置(资金支持标准详见附件 3)。每个城市群试点期为 4 年。单个城市群试点期内奖励上限不超过 16 亿元。奖励资金由地方统筹用于支持氢能综合应用,不得用于平衡预算、偿还政府债务或清理拖欠企业账款等其他用途。各城市群应充分发挥奖励资金效益,切实降低用

氢成本,并有效传导至终端产品消纳环节。

五、绩效评价和资金拨付

每个试点年度结束后,各城市群的牵头城市应于 30 天内梳理总结上一年度工作进展、任务目标完成情况、面临问题和工作计划等,以及各场景终端产品应用及用氢规模详细情况,编制形成自评报告。自评报告由牵头城市所在地省级工业和信息化、财政、发展改革主管部门审核同意后报送至三部门。三部门将委托第三方机构,通过资料审查、实地考察、现场核查、专家评审等方式,并结合氢能综合应用试点管理服务平台数据等对城市群开展绩效评价,出具绩效评价报告。按照“先预拨、后清算”的方式,试点城市群批复后,中央财政预拨一定比例的奖励资金,支持城市群启动氢能综合应用试点工作。每个试点年度结束后,三部门将根据城市群年度绩效评价结果核算奖励积

分（原则上 1 个积分奖励 8 万元）。政策实施结束后，根据城市群整体绩效评价结果进行奖励资金清算。氢能应用环节已享受超长期特别国债、中央预算内投资、政府专项债等财政资金支持的项目，不得重复申报本试点奖励资金支持。

六、组织实施

省级主管部门应发挥组织协调作用，指导城市群明确功能定位和分工，建立城市间的沟通、协调、组织机制，提出城市群内部监督考核制度和惩罚措施，营造良好的政策制度环境，确保试点工作有效实施。城市群是氢能综合应用试点工作的责任主体，应成立领导小组和工作专班，明确责任和任务分工，推动各项目标任务按期完成。建立健全安全管理制度，明确具体责任部门，在确保安全基础上推进试点工作。鼓励试点城市积极出台支持政策，加大对制氢、储氢、运氢、用氢领域关键技术装备的

研发支持力度。地方收到中央财政资金奖励后，应按规定及时拨付。完善政策制度环境，建立健全氢能基础设施建设运营管理辦法，鼓励出台城市间燃料电池汽车通行等便利政策。鼓励地方加强财政与金融协同，鼓励企业创造条件与服务业经营主体贷款贴息等政策形成联动，为氢能综合应用试点提供多元化资金保障。

七、监督管理

三部门将加强对氢能综合应用试点工作的过程指导，组织第三方机构和行业专家开展全过程技术支持和跟踪指导，强化绩效管理，实施节点控制。城市群应按要求将氢能综合应用相关数据、信息等上传至氢能综合应用试点管理服务平台。对进展不及预期的城市群，三部门将视情况采取要求调整工作方案、扣减或暂停奖励资金、暂停参与城市或取消城市群试点资格等措施。三部门将综合考虑技术进步、试点进度等实施情况和产

业发展状况,定期优化各场景技术指标要求,适时调整试点目标、应用场景、城市群组成。

附件:

1. 氢能综合应用试点申报要求和基础目标 (略)

2. 氢能综合应用试点工作方案编制大纲 (略)

3. 氢能综合应用试点资金支持标准 (略)

工业和信息化部

财政部

国家发展改革委

2026 年 3 月 6 日

来源: 工业和信息化部

“十五五”规划纲要，全文来了

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》发布

新华社授权于 13 日全文播发

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》。十四届全国人大四次会议 3 月 12 日表决通过了关于国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要的决议,决定批准这个规划纲要。

纲要共分为 18 篇:“奋力开创中国式现代化建设新局面”“建设现代化产业体系 巩固壮大实体经济根

基”“加快高水平科技自立自强 引领发展新质生产力”“深入推进数字中国建设 提升数智化发展水平”“建设强大国内市场 加快构建新发展格局”“加快构建高水平社会主义市场经济体制 增强高质量发展动力”“扩大高水平对外开放 开创合作共赢新局面”“加快农业农村现代化 扎实推进乡村全面振兴”“优化区域经济布局 促进区域协调发展”“激发全民族文化创新创造活力 繁荣发展社会主义文化”“完善人口发展战略

促进人口高质量发展”“加大保障和改善民生力度 扎实推进全体人民共同富裕”“加快经济社会发展全面绿色转型 建设美丽中国”“推进国家安全体系和能力现代化 建设更高水平平安中国”“如期实现建军一百年奋斗目标 高质量推进国防和军队现

代化”“发展全过程人民民主 完善中国特色社会主义法治体系”“坚持和完善‘一国两制’ 推进祖国统一”“加强规划实施保障”。

来源：工信微报

行业资讯

新能源行业分析

新能源行业正站在“十五五”开局的关键节点，经历从“政策驱动”向“市场驱动”的历史性转变。2025年，中国新能源汽车渗透率已接近50%，2026年销量预计突破1900万辆，标志着新能源汽车正式成为市场主导力量。与此同时，光伏累计装机规模突破12亿千瓦，风电新增装机增速高达51%，储能产业在政策支持下实现跨越式增长，氢能产业在绿电制氢和加氢站建设方面取得突破。

然而，行业面临“内卷”困境，价格战导致企业盈利能力下降，技术创新进入平台期。新能源行业已从规模扩张的粗放增长模式转向技术升级与模式创新的高质量发展新周期，未来五年将围绕全过程安全、全气候超充、全自动驾驶、全线控底盘、全固态电池、全工况高效、全功能电车”七大技术方向构建全新技术体系，实现从交通工具到能源载体的转型。

01 市场规模与增长趋势：主导地位

确立，细分领域各有亮点

（一）新能源汽车：渗透率过半，结构持续优化

中国新能源汽车市场已进入高速增长阶段，2025 年产量超过 1600 万辆，2026 年预计销量达 1900 万辆，占新车销量约 54.7%，首次成为市场的主导力量。从增长趋势看，2025 年新能源汽车销量同比增长 28.2%，2026 年预计增速为 15.2%，虽有所放缓但仍保持较高增长。在车型结构方面，纯电动乘用车增速显著高于插电式混动，2025 年纯电动销量增速达 37.6%，而插电式混动(含增程式)增速仅为 14%，表明消费者对纯电动的认可度持续提升。商用车领域，新能源渗透率快速突破，2025 年新能源重卡销量约 23 万辆，同比增速高达 180%，渗透率超过 28%，预计 2026 年新能源重卡渗透率有望突破 35% 甚至 40%，应用场景从港口园区和短途运输向中长途干线物流扩展。在品

牌竞争格局方面，2025 年国内新能源汽车品牌数量已超过 50 家，市场竞争异常激烈，超过 80% 的车型经历过官方或变相降价，平均降幅达 8.2%，新能源汽车领域降幅更是高达 11.3%，价格战从年初弥漫至年末，多数企业陷入“卖一辆亏一辆”的恶性循环。然而，随着市场成熟，行业竞争正从“有没有”转向“好不好”，从“性价比”转向“质价比”，标志着产业实现了从“政策驱动”到“市场驱动”的根本性转变。

（二）光伏与风电：装机规模全球领先，技术迭代加速

中国光伏产业已形成完整且具备国际竞争力的全产业链，2025 年 1-8 月新增光伏装机 230.61GW，累计装机量突破 11.2 亿千瓦。2025 年全年新增装机预计达到 250-260GW，连续第三年突破 200GW 关口，年均增速保持在 40% 以上。从技术路线看，N 型电池量产效率已达 25% 以上，主流

大尺寸硅片(182mm 和 210mm)合计市场占有率超过 95%，高纯度晶硅制造环节在能耗和成本控制上做到全球最低。风电产业同样表现亮眼，2025 年新增装机 1.2 亿千瓦，同比增长 51%，累计装机达 6.4 亿千瓦。海上风电单机容量增长迅速，2024 年达 9981kW，同比增长 3.9%。从区域分布看，内蒙古、新疆等西北/华北地区成为风电项目集中区域，2025 年新增装机中近八成位于“三北”地区。在单机容量结构方面，2024 年新增风电机组中 5.0MW 至 6.0MW 占比 34.9%，6.0MW 至 7.0MW 占比 37.4%，7.0MW 至 9.1MW 占比 14.1%，10MW 及以上占比 8.7%，显示大型化趋势明显。从发电贡献看，截至 2025 年底，全国可再生能源装机总量达 23.4 亿千瓦，同比增长 24%，占全国电力总装机的 60%。风电与太阳能发电装机合计达 18.4 亿千瓦，占比 47%，历史性超过火电。全年可再生能源发电量

3.99 万亿千瓦时，约占全社会用电量的 38%，其中光伏发电量 1.17 万亿千瓦时，同比增长 40%，风电发电量 1.13 万亿千瓦时，为新能源汽车充电和储能系统提供了稳定电力来源。

(三) 储能与氢能：政策驱动下实现跨越式增长 储能产业在政策支持下迎来爆发式增长

截至 2025 年底，全国已建成投运新型储能装机规模达到 1.36 亿千瓦/3.51 亿千瓦时，较 2024 年底增长 84%，与“十三五”末相比增长超 40 倍。在技术路线方面，锂离子电池储能占据主导地位(占比 96.4%)，但压缩空气、液流电池等多元化技术路线也在快速发展。从应用场景看，独立储能累计装机规模占比为 51.2%，较 2024 年底提高约 5 个百分点，表明储能产业正从用户侧向电网侧和独立储能方向转型。氢能产业作为未来能源体系的重要组成部分，2024

年全国氢气产量超过 3650 万吨，位列世界第一位。在绿氢制取方面，截至 2024 年底，全国各地累计规划建设可再生能源电解水制氢项目超 600 个，其中已建在建项目超 150 个，已建成产能约 12.5 万吨每年。根据预测，“十五五”期间绿色氢需求将达到 240-430 万吨/年，产业规模将进入加速扩张期。在区域布局方面，中国绿色氢氨醇产业初步形成“北方资源型省份领跑、东部沿海示范带动、中西部潜力地区加速跟进”的空间格局。内蒙古、吉林、宁夏、新疆等地依托丰富的风光资源成为产业发展主力区，多个百万吨级绿氨、绿醇项目相继落地并进入建设关键期。以内蒙古为例，截至 2025 年 10 月，内蒙古绿氢项目累计备案已达 25 个，总投资超 631.9 亿元，制氢规模达 305.62 万 Nm^3/h ，2026 年兴安盟年产 13 万吨绿氢制取项目将正式投产。

02 技术创新方向：从材料到系统，突破关键技术瓶颈

（一）全固态电池：产业化进程提速，成本与安全双突破

全固态电池作为下一代电池技术，正迎来产业化关键期，中国在这一领域奋起直追，2025 年新公开专利占全球 44%，超过日本。然而，产业化仍面临挑战，预计三至五年内能量密度 300-350Wh/kg 的固态电池或开始普及和实用化。在技术突破方面，硫化物电解质成为主流路线，国轩高科、宁德时代等企业推进中试，部分车型 2026 年底将搭载测试。国轩高科已建成万吨级硫化物固态电解质生产线，成本降至 20 万元/吨，较传统路线大幅降低。宁德时代研发复合电解质体系，能量密度达 500Wh/kg，蜂巢能源通过隔膜转移涂覆工艺兼容现有产线，BOM 成本仅增加 1%。在量产规划方面，半固态电池已率先实现商业化，蜂巢能源将

于 2026 年 11 月启动 2.5GWh 半固态电池量产线；国轩高科 2026 年底启动全固态电池产线；蔚来 ES6 等车型已开始适配 V2G 技术，为固态电池应用铺路。长安汽车计划 2027 年实现全固态电池量产，能量密度 400Wh/kg，续航里程 1500 公里，安全性比液态电池提升 70%。然而，全固态电池仍面临多重技术瓶颈：硫化物电解质的空气敏感性问题尚未完全解决，仍需通过干法工艺或新型溶剂解决；固-固界面阻抗问题虽通过激光辅助焊接和三维介孔硅负极技术取得进展，但仍需进一步优化；电池包采用龙鳞甲 3.0 热电分离技术，侧碰强度超过国家标准两倍，但整体成本仍为液态电池的 5-10 倍。

（二）自动驾驶：L4 级技术加速落地，商业模式逐步清晰

自动驾驶技术正迎来商业化关键期，L4 级自动驾驶有望在 2-3 年内实现技术路线清晰，中国已在上

海浦东、广州南沙等五座城市全域开放 L4 级自动驾驶测试，2027 年上海目标建成全球领先自动驾驶引领区。在技术进展方面，NVIDIA Hyperion 10 架构成为车企开发 L4 级自动驾驶的首选平台，支持车企定制化开发；华为 ADS 3.0 通过技术认证，百度 Apollo 宣布将于 2026 年 8 月在广州上线完全无安全员的 Robotaxi 服务，单程定价预计低于传统网约车 15%。此外，线控制动技术渗透率快速提升，2025 年 12 月线控制动渗透率达 93.7%，1BOX 产品渗透率 74.3%，为 L4 级自动驾驶提供底层执行支撑。在商业化落地方面，蘑菇车联中标新加坡自动驾驶巴士项目，2026 年下半年将在新加坡核心商业区投入运营；极氪计划将 NVIDIA 的 L4 级能力集成到即将推出的中型电动汽车中，2026 年上市；百度与比亚迪合作的“无驾驶座 L4 定制网约车”已开始测试。根据预测，至 2025 年

底，五座试点城市 L4 级车辆保有量有望突破 10 万辆，到 2027 年，试点范围预计扩大至 20 个城市，L4 服务渗透率有望达到 15%，并带动智能座舱、车联网等关联产业形成超 5000 亿元市场规模。然而，L4 级自动驾驶仍面临多重挑战：高算力芯片算力要求已提升至 500TOPS（较 2024 年标准翻倍）；单车售价约 35 万元（较 L2 车型溢价 40%），需通过 3 年免费服务包平衡成本；数据安全法规要求本地存储关键决策数据，禁止境外传输；事故责任认定实现重大革新，若事故主因被判定为自动驾驶系统算法缺陷，车企需承担 70%-100% 的责任。

（三）车网互动（V2G）：从充电基础设施到能源载体的转型

车网互动技术作为新能源汽车从交通工具向能源载体转型的关键，正迎来快速发展期。截至 2025 年 3 月底，全国充电基础设施数量已超 1

374.9 万台，同比增长 47.6%，其中公共充电设施 390 万台，私人充电设施 984.9 万台。高速公路服务区累计建成充电设施 3.8 万台，覆盖了全国 98% 的服务区。在技术突破方面，双向充放电技术已实现商业验证，如武汉经开区的南太子湖超级充换电站项目，以及天津滨海新区的“光启电池”项目。这些项目验证了新能源汽车在电网负荷高峰时向电网送电的技术可行性，单次反向放电可达 300 千瓦时，为车网互动提供了技术保障。在商业模式方面，峰谷电价差设计成为激励车主参与 V2G 的关键，如武汉项目中，16 时到 24 时放电价格为 3 元/度，0 时到 6 时和 14 时到 16 时为 2 元/度，6 时到 14 时为 1 元/度。根据测算，新能源车主如果每年参与 30 次放电，每次放电 30 度，总的放电收益就能完全覆盖日常充电成本，相当于实现了“零成本”的绿色出行。在政策支持方面，

国家能源局已将车网互动纳入新型电力系统建设的重要组成部分,多地出台支持政策。如上海将虚拟电厂资源聚合平台纳入补贴范围,按调节能力给予 50 元/千瓦·年奖励,单个平台每年最高 150 万元;天津实施最大规模 V2G 放电示范活动,104 辆蔚来电动汽车参与放电响应,5 分钟内放电功率达 1 兆瓦,30 分钟持续放电功率达 1.644 兆瓦;云南将车网互动作为用户侧储能的创新应用模式之一纳入政策支持。

03 未来展望：从交通工具到能源载体，构建车能融合新生态

（一）技术创新方向：七大技术体系构建新质生产力

未来五年,新能源行业将聚焦七大技术创新方向,构建新质生产力:

全过程安全：安全不能依赖单一环节保障,需从事故诱因、发生、蔓延全过程进行管控。设计、制造、使用各阶段均需建立全体系保障,材

料、单体、系统、整车、充电全链条协同,构建可靠的安全屏障。

全气候超充：低温环境下采用脉冲加热,每分钟升温可达 8℃以上;大功率充电桩与车辆散热系统联动,解决快充发热问题;电压平台提升至 1000V 以上,电力电子器件耐压能力同步提高;光储充换一体化微电网成为充电基础设施发展方向。

全自动驾驶：与通用人工智能革命密切相关,渐进式推进与跨越式发展两种路线并行,未来两至三年内技术路线将逐步清晰,市场将做出最终选择。L2 级及 L3 级车型占汽车生产比例超 90%,L4 级实现量产。

全线控底盘：自动驾驶需要精准可靠的执行系统,线控技术将制动、转向、悬架等机械连接转化为电信号控制,响应速度更快、控制精度更高,为完全自动驾驶提供底层执行支撑。**全固态电池**：中国在固态电池领域奋起直追,2025 年新公开专

利占全球 44%。未来五年，全固态电池技术将逐步成熟，能量密度有望突破 500Wh/kg，成本有望降至 0.5 元/Wh 左右，接近液态电池。

全工况高效：通过 AI 算法优化整车能量管理，实现全工况下能源利用效率最大化；开发多合一电驱系统，提升动力总成效率；优化热管理系统，降低低温环境能耗。

全功能电车：车身发电、电池储能，实现零成本甚至负成本；开发移动能源站概念，使新能源汽车成为分布式能源网络的组成部分；探索新能源汽车与虚拟电厂的协同运营模式。

（二）产业生态重构：从单一产品到综合能源服务

新能源产业正经历三重范式跃迁，重构产业生态：

市场重构：随着新能源市场化机制进入实质性的执行阶段，其投资开发的底层逻辑已发生根本转变，“无

交易、不收益”成为经营的经常态。如何巧发电、发高价值电已成为新能源参与市场竞争的“必杀技”，以有效避免或切实降低各种结算偏差而造成的重大损失。

模式升级：基于行业微笑曲线理论，单纯的新能源硬投资模式将越来越步履维艰，已逐渐从以前的“发电卖电”模式转向“综合能源服务”新跨越。产业链的价值重心向技术导向、融合集成以及市场多元化拓展等不同层面倾斜，对新能源投资的操盘能力和精细化管理提出了更高要求。

智慧嫁接：以人工智能为核心第四次科技革命正深刻重塑新能源的经营格局，未来的新能源竞争不在管理上而在智能上，智能电厂、智慧运维、电算协同、智慧交易等新场景颠覆了新能源原有的经营模样，构成了新能源全新的成长曲线。

在产业布局方面，中国正形成“北方资源型省份领跑、东部沿海示范

带动、中西部潜力地区加速跟进"的空间格局。内蒙古、新疆等西部省份依托"沙戈荒"大基地获得更高资金倾斜；广东、上海等东部地区聚焦氢能全产业链补贴；浙江、江苏等沿海地区推进海上风电与氢能协同发展。

（三）绿电直连与 V2G：新能源汽车成为能源系统的重要组成部分

绿电直连与 V2G 技术将成为新能源汽车与能源系统融合的关键，构建车能融合新生态：

绿电直连：通过专线建设、微电网控制等技术，实现新能源汽车生产与使用全过程的绿电覆盖。西北大基地项目（如塔里木油田 130 万千瓦光伏直连）将降低高耗能企业成本，同时满足欧盟合规要求。绿电直连市场规模已突破 2000 亿元，预计 2025 年全年将达 5000 亿元，2030 年有望突破 2 万亿元。

V2G 技术：通过智能有序充电和双向充放电（V2G）技术，实现新能源汽车与电网之间电能双向流动。截至 2025 年，国家电网在 15 省市建设 42 个示范项目，部署 609 个互动终端；车企 V2G 车型累计销售超 3 万辆；全国建成双向充放电桩 3832 个。未来目标到 2030 年提供千万千瓦级双向调节能力，使新能源汽车从交通工具转变为"移动储能单元"。

车能融合：随着技术发展，纯电驱动新能源汽车的优势将越来越突出。欧阳明高院士预测，电动汽车利用绿电的效率是绿氢汽车的 2 倍，是电合成燃料内燃机汽车的 4 倍。届时电动汽车将真正演进至"车能融合"的 2.0 和 3.0 时代，不仅是交通工具，还可车身发电、电池储能，实现零成本甚至负成本。

来源：用知识来投资

氢能新政“重构”逻辑：企业何去何从？

新的氢能政策（城市群新政出炉！揭榜挂帅开展氢能综合应用）如

“百万雄师”，在行业集体彷徨的时候，呼啸而来，为每一位氢能人指明主攻方向、确定关键给养，带来坚定信念，大家欢呼鼓舞、喜大普奔！

新政策最大的转变在于，提出了构建“1 个燃料电池汽车通用场景+N 个工业领域应用场景+X 个创新应用场景”的综合应用生态，打破了首期示范政策高度聚焦交通场景的局限，同时为了让氢能应用走向市场化，对气价给出了清晰且可量化的降本目标——到 2030 年，终端用氢平均价格降至 15-25 元/千克。

新政策为所有勒紧了裤腰带硬撑久矣的氢能企业，擘画了一幅产业持续向前、从“概念叙事”迈向“商业落地”新阶段的清晰图景。这份政

策，不啻为一纸极具分量的战略确认书！

深入细览这份鼓舞人心的新政，我们发现，以此为界，氢能从业者对“氢”的认知将会发生根本性转变，中国氢能发展的底层逻辑亦将迎来深刻重构。

这种认知的转变与产业的重构体现在多个层面：

回顾示范政策初期，彼时的主流理解是，交通是氢能应用的主阵地，氢能汽车凭借零排放、长续航、快补能的综合优势，只要在技术与成本上实现突破，必然能在与纯电动车的市场竞争中占据一席之地甚至实现部分替代，前景辽阔。那时行业上下可谓是不遗余力地攻坚燃料电池核心技术、推动全链降本增效……

新政出台，依旧有车，并有具体量化的规模目标，但是——4 年不到

7 万辆的力争推广目标，确实算不上多，距离大家以往笃信的车的“市场化、商业化”相差十万八千里。要知道，就去年全年中国汽车的销量是 3440 万辆，纯电动是 1242 万辆！新政的意思含蓄又直白，氢能汽车在交通端抢不过、啃不下，不做重点培育了！

去弄啥？它从构建示范生态入手，剑指最能体现氢能优势、也最关乎国家能源转型核心难题的重卡、冷链等领域。同时对轨道机车、船舶、矿卡、叉车、两轮车、航空器、备用电源、热电联供等 11 个场景“开绿灯”，鼓励大家在这些池塘里找机会、捞大鱼！

这等于说，氢能的价值实现路径并非简单的在交通领域与电动车比拼上下，而是要开辟一个属于自身禀赋的全新赛场。这种发展的逻辑相较以往，可谓天翻地覆！

这还不是最关键的。过去政策及大家长时间的认知中，氢能被定义为新能源补充的角色服务于车的推广应用。现在，新政策明确将氢能的主要应用“锚定”在工业领域——绿色氨醇、氢基化工原料替代、氢冶金及掺氢燃烧，将氢由最初的“交通燃料”拓宽到“工业原料”和“高效还原剂”的角色。

按照新政策，氢能产业发展重点，将从过去单纯追求燃料电池车辆的推广，转向且成为构建工业体系绿色转型和能源安全的一种战略要素。氢，已经不再是我们在狭意上所理解的在交通领域左右突围而不得的“氢”，而是一个预计能打通交通、电力、能源、化工、航天各种领域、推动它们产业升级一个能源品种，是新型能源体系的核心构成。

最近电视剧《逐玉》很热，你以为的氢是你杀猪娘子的“小言正”，其实人家的真实身份是“武安侯”！

被委以重任的“武安侯”要杀出一条血路当然很难。氢能产业链的复杂度远超风电、光伏、锂电等产业，它需破除环节割裂，展开“技术—产业—政策—市场”的网状协同，同时在外部的要超前布局基础设施。它的落地，需要构建一个从无到有的、高协同化的产业生态作为支撑。这必然决定其道路是曲折的、长期的、需要持久耐力的。

那么，已在氢能赛道上前赴后继、付出良多的众多“士卒”们，是否还有余力跟上这面新政的大旗？

诚然，有 16 亿的顶格奖励托底，企业真正沉下心来磨砺产品和技术，应该不至于被饿着。但每一个氢能人都必须清醒认识到：我们已经被国家调往了一个更大的“战略事业部”，来扛更大的担子了。新一轮的四年政策，相对于氢能整个系统的演进和发展，可能还只是一个序幕。氢能，注

定是一场“艰难却必然”的超长马拉松！

现在氢的发展有个“助跑”——中东大地的战火骤然撕裂了全球能源市场原本脆弱的平衡，在战火延烧之际，氢能正从备选能源被推至国家能源战略的前沿。今年 3 月 3 日，国家能源局召开绿色燃料产业发展专题座谈会，提出“发展绿色燃料产业有利于替代石油、保障能源安全。”

能源转型应该会加快氢能政策的推进。那些相信这个赛道，并坚持长期主义，做到高强度、高质量的投入的人和企业，将能这条最复杂又充满希望的赛道上闻得花香，取得真经。

来源：高工氢电

“十五五”纲要对汽车行业的指引意义及行业跟进建议

中华人民共和国中央人民政府

www.gov.cn

中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要

2026-03-12 21:48 来源：新华社

字号：默认 大 超大 打印 分享 收藏 更多

新华社北京3月12日电

中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要

目录

第一篇 奋力开创中国式现代化建设新局面

第一章 发展环境

第二章 指导思想

第三章 主要目标

第二篇 建设现代化产业体系 巩固壮大实体经济根基

公众号·崔东树

《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》3月13日发布，纲要立足国家产业战略与高质量发展全局，是“十五五”时期我国全面建设社会主义现代化国家的宏伟蓝图，也是汽车产业转型升级的根本遵循。

纲要明确提出智能化、绿色化、高端化、国际化的产业发展核心方向，从技术创新攻坚、产业链自主可控、基础设施配套完善、消费生态扩容、高水平对外开放等多维度，对汽车行业作出系统性部署，尤其在汽车消费转型、新兴业态培育、绿色低碳

发展、全球化布局等方面给出精准政策指引。

结合我们长期跟踪的汽车行业产销数据、市场演进趋势与全球产业格局，我更新中长期核心预判：此前预判的4000万辆全球销量目标（海外1000万辆），已适配产业出海提速现状全面升级，2025年我国汽车出口量已达832万辆，对标日本近2000万辆的海外销量规模，中国汽车产业应该未来十年冲刺全球年销量5000万辆的更高战略目标。

这一目标具体为国内市场稳态维持3000万辆、海外出口突破2000万辆，真正实现海外销量世界第一，全面建成全球汽车产业核心增长极与世界汽车强国。实现这一目标，需要汽车企业全面对标纲要原文狠抓落地，同时配套推出C7轻型电动车

驾照、实施购车个税减免、延长汽车贷款贴息、拓展私家车野炊野营休闲场景四项针对性政策,双向发力激活全链条发展活力。

一、“十五五”纲要对汽车行业的核心指引意义

(一) 锚定产业升级核心方向:智能化与绿色低碳并行

纲要第五章“培育壮大新兴产业和未来产业”明确原文指出:“加快新一代信息技术、新能源、新材料、智能网联新能源汽车、机器人、生物医药、高端装备、航空航天等战略性新兴产业发展”,同时要求“扎实推进智能驾驶、新型太阳能电池、新型储能等关键技术创新”。

这一表述将智能网联新能源汽车纳入战略性新兴产业核心赛道,确立了行业智能化转型的核心基调,为产业技术攻坚指明了核心方向。

在绿色低碳领域,纲要相关篇章明确要求“推动交通动力低碳替代,

加快货运、公共领域电动化和绿色燃料车船应用,提高大宗货物铁路、水路运输比重和新能源汽车运输比重”,并设定“单位国内生产总值二氧化碳排放降低 17%”的约束性目标。

该目标倒逼汽车行业从传统制造向“电动化+智能化”深度转型,绿色低碳成为产业发展硬性要求,为行业中长期高质量发展划定清晰路线。

(二) 完善产业发展全生态:补配套、优环境、强安全

纲要聚焦汽车产业发展痛点,全方位完善产业生态,覆盖消费配套、市场环境、产业链安全三大核心维度。

在消费与配套层面,第十五章“大力提振消费”原文明确:“深化汽车消费从购买管理向使用管理转变,完善充换电、停车场等基础设施,拓展汽车改装、租赁等后市场消

费”，同时提出“激发改善型消费活力，扩大文体旅游消费，实施冰雪旅游提升计划，发展邮轮游艇、房车露营等休闲消费，积极拓展低空消费”。

这一部署推动汽车消费从单一购买向全生命周期使用服务转型，既补齐用车硬件短板，又拓宽消费业态边界。

在市场环境层面，纲要要求“破除地方保护和市场分割，促进商品要素资源在更大范围内顺畅流动”，并提出“健全地方税体系，推进消费税征收环节后移并稳步下划地方，增加地方自主财力”。

该项财税改革从机制层面调动地方促消费积极性，破除区域市场壁垒，构建全国统一的汽车消费市场。

在产业链安全层面，纲要强调“实施产业基础再造工程，加快突破一批重大基础技术、工艺和产品”，“持续增强稀土、稀有金属、超硬材

料等竞争优势，加强重要战略性矿产高质高效综合利用”。

相关要求全面筑牢产业链供应链安全底线，构建全链条协同发展的产业生态。

（三）拓展内外双向发展空间：扩内需、拓海外

纲要统筹国内国际双循环，为汽车行业拓宽发展边界，实现内需与外需协同发力。

国内市场方面，明确“稳定大宗消费，促进消费品更新换代”，“支持汽车、电子产品、家电家具等回收体系建设，规范二手商品流通秩序”，持续深挖国内汽车消费潜力，完善全生命周期流通体系。

海外市场方面，依托“高质量共建‘一带一路’”部署，提出“稳慎拓展金融市场互联互通，优化合格境外投资者制度”、“拓展绿色发展、人工智能、数字经济等领域合作新空间”。

相关政策为汽车企业全球化布局、产品出海、智能化出海、本土化运营提供全方位支撑,助力行业实现内外市场协同增长。

二、汽车行业跟进纲要的企业实施路径

围绕全球发展的战略目标,汽车行业各类市场主体需严格对标纲要原文要求,扛起产业转型升级主体责任,从技术创新、产业链建设、市场拓展、生态适配四大核心维度精准落地,夯实产业高质量发展根基。

(一)技术创新:突破核心瓶颈,布局前沿赛道

紧扣纲要“打好关键核心技术攻坚战”和“前瞻布局未来产业”要求,聚焦核心短板集中攻坚。

重点突破智能驾驶芯片、车载操作系统、动力电池核心材料、氢燃料电池组件等“卡脖子”领域,全面提升核心零部件国产化率,摆脱对外技术依赖。

加快新能源汽车产品迭代,推进全产业链低碳转型,完善动力电池回收利用体系,践行纲要绿色发展要求。

同步布局车路协同、固态电池、智能座舱生态等前沿技术,发展低空飞行、具身智能等,抢占未来产业竞争制高点,全面贴合纲要智能化、绿色化发展部署。

(二)产业链建设:强化自主可控,推动数智融合

落实纲要“实施产业基础再造工程”部署,构建协同高效的全链条创新生态。

以整车企业为牵头主体,联动上下游零部件、核心材料与生产设备企业,打造闭环产业体系,带动中小零部件企业走专精特新发展路线,提升产业链整体竞争力。

针对锂、钴、镍等动力电池核心矿产资源,建立海外布局、国内回收、替代材料研发三位一体的多元化供

给体系,稳步降低关键资源对外依存度,保障产业稳定运行。

全面推进智能制造与数字化转型,落实“促进实体经济和数字经济深度融合”要求,提升产业链数智化水平与抗风险能力。

(三)市场拓展:深耕国内市场,深化全球化布局

国内市场端,紧跟纲要消费提振与场景拓展要求,深挖内需潜力,稳固市场基本盘。

布局房车露营、低空消费配套、私家车休闲等场景化专用车型,发力汽车改装、租赁等后市场业务,完善新车、二手车、报废回收全生命周期流通闭环,守住 3000 万辆稳态市场规模。

海外市场端,响应“高质量共建‘一带一路’”与高水平对外开放要求,坚持“走出去、走进来、走上去”三步走战略,推动出海模式转型升级。

从单一产品出口转向本土化产业生态构建,强化海外汽车金融、二手车流通、信息服务平台等配套体系建设,加快海外生产、研发、营销网络全域布局,重点深耕核心市场、开拓新兴市场,力争 2035 年前后海外出口突破 2000 万辆。

同时积极参与国际标准制定,推动中国标准国际化,推动中国智能化产品的融入全球,提升全球产业话语权。

(四)生态适配:协同配套建设,践行绿色责任

配合政府落实纲要“完善充换电、停车场等基础设施”要求,补齐用车配套短板。

推动充换电网络从核心城市向县域、乡镇、农村全覆盖,优化高速路网充电布局,破解新能源汽车长途出行、基层用车痛点,提升用车便利性。

全链条推行绿色制造、低碳生产,响应“加快形成绿色生产生活方式”要求,主动向消费者普及低碳出行理念,履行企业社会责任。

通过产业低碳转型助力国家碳达峰目标落地,构建产业与社会协同发展的良性格局。

三、我的个人建议

结合“十五五”纲要“大力提振消费”核心导向,立足行业发展痛点堵点,紧扣国内 3000 万辆稳态市场目标,紧扣纲要原文精神,提出四项可落地、针对性强的专项政策建议。

我的建议聚焦扫清消费障碍、撬动潜在活力,助力纲要相关部署落地见效,全方位激活汽车消费市场。

1. 推出 C7 轻型电动车驾照,降低全民用车准入门槛。对标纲要推动汽车消费普及、扩大消费群体的要求,针对小型新能源乘用车普及与新能源汽车下乡需求,建议交管部门增

设专属 C7 轻型电动车驾照,简化考取流程与考核标准,重点覆盖中老年及县域农村群体,破除基层群众用车驾照障碍,推动汽车消费向更广泛群体下沉,契合纲要扩大汽车消费覆盖面的核心导向。

2. 实施购车个税减免政策,切实激发居民购车热情。落实纲要“稳定大宗消费,促进消费品更新换代”部署,出台个人购置新能源汽车、燃油车以旧换新的个税专项扣除或直接减免政策,分梯度覆盖家庭刚需与改善型购车,直接降低居民购车成本,激活家庭汽车消费潜力,筑牢汽车大宗消费基本盘,助力内需扩容提质。

3. 延长汽车贷款贴息期限,优化购车金融服务。围绕纲要提振消费、完善消费配套的要求,延续并拓宽汽车贷款贴息政策覆盖范围,涵盖新能源汽车、二手车、家庭刚需购车全场景,引导金融机构下调贷款利率、优化信贷产品,降低购车分期成本,破

解居民购车资金周转难题,扫清汽车消费资金端障碍,释放潜在消费需求。

4. 拓展私家车休闲场景,加快公共野营基地建设。承接纲要“发展房车露营等休闲消费,积极拓展低空消费”部署,打破房车露营单一局限,将汽车休闲消费全面拓展至全民私家车野炊、野营领域,统筹规划建设公共野营基地,完善停车、水电、卫生等配套设施,规范户外休闲秩序,培育大众汽车休闲消费习惯,激活存量用车市场活力,进一步拉长汽车消费产业链。

四、结语

“十五五”纲要为中国汽车产业高质量发展划定了清晰的战略路线图,每一项部署都为行业发展指明

方向、提供支撑,是未来五年汽车行业发展的根本遵循。

结合行业最新数据、全球对标研判与纲要核心要求,我坚信,只要汽车企业全面对标纲要精神狠抓落实,叠加四项专项政策落地见效,行业完全有能力实现全球 5000 万辆销量,全球汽车市占率 50%的宏伟蓝图。

期待未来政策促进国内消费站稳国内 3000 万辆、海外 2000 万辆的全球核心地位,实现海外销量全球第一,全面建成世界汽车强国,成为支撑制造业强国、推动中国式现代化的核心支柱产业。我们应抢抓“十五五”战略机遇,凝聚发展合力,稳步迈向高质量发展新征程。

来源:崔东树

2030 年，全国燃料电池汽车保有量力争达 10 万辆

近期，工业和信息化部、财政部、国家发展改革委等三部门联合印发通知，提出到 2030 年，全国燃料电池汽车保有量力争达到 10 万辆。



为贯彻落实党中央、国务院决策部署，按照《氢能产业发展中长期规划（2021—2035 年）》《加快工业领域清洁低碳氢应用实施方案》有关工作部署，以多场景规模化应用带动成本降低，助力氢能技术装备创新突破，推动氢能产业高质量发展，工业和信息化部、财政部、国家发展改革委等三部门近日联合印发通知，提出

到 2030 年，全国燃料电池汽车保有量力争达到 10 万辆。

通知提出，按照应用牵引、场景驱动、因地制宜、协同联动的原则，通过城市群试点，将氢能应用场景由燃料电池汽车向交通、工业等具备条件多元领域拓展，提升清洁低碳氢供给能力，攻克一批氢能应用领域的技术堵点卡点，突破产业发展瓶颈，形成多个可复制、可推广的商业应用模式，构建经济、合理、高效的氢能综合应用体系，营造良好的产业生态。三部门通过“揭榜挂帅”方式，遴选产业基础好、应用场景丰富、氢能资源保障能力强、产业链条完整的城市群率先开展氢能综合应用试点，科学、有序、积极探索氢能商业化综合应用路径，完善产业发展政策环境，

推动氢能“制储输用”全产业链一体化融通发展。

通知要求，到 2030 年，城市群氢能在多元领域实现规模化应用，终端用氢平均价格降至 25 元/千克以下，力争在部分优势地区降至 15 元/千克左右；全国燃料电池汽车保有量较 2025 年翻一番，力争达到 10 万辆。

通过应用规模扩大，推动氢能应用技术、工艺、装备创新突破，实现燃料电池、电解槽、储运装置和材料等迭代升级，推动氢能成为新的经济增长点，支撑实现经济社会发展全面绿色转型。

按照通知，各城市群应优先选择具备条件的燃料电池汽车、绿色氨

醇、氢基化工原料替代、氢冶金以及掺氢燃烧等应用场景开展试点，积极探索氢能创新应用场景，形成“1 个燃料电池汽车通用场景+N 个工业领域应用场景+X 个创新应用场景”的氢能综合应用生态。

在燃料电池汽车方面，以建设氢能高速公路、氢能走廊为主线，重点推动中重型、中长途运输和冷链物流等商用车规模化应用，鼓励开展公交客运、城市物流、城市环卫、渣土运输等车辆应用，探索公务车、网约车等乘用车应用。

来源：汽车与配件 AP

新能源重卡进入黄金五年： 谁吃肉？谁喝汤？谁出局？

2025 年，新能源商用车渗透率连续四个月突破 30%，新能源重卡以全年 233206 辆、同比激增 181.91%

的成绩，正式迈入黄金发展期。业内预测，未来五年（2026—2030 年），其渗透率将攀升至 50%以上。

政策红利与市场需求的三重共振，推动新能源重卡行业全面进入洗牌阶段，市场玩家的发展命运加速分化：头部企业凭借核心优势抢占产业顶端、通吃行业利润；部分企业依托细分能力精准卡位，分得行业增长的一杯羹；而缺乏核心竞争力的玩家，终将在激烈的淘汰赛中黯然离场。



吃肉者：掌握核心壁垒，抢占产业顶端

新能源重卡赛道的“吃肉者”，是凭借全体系竞争优势占据行业主流、占据绝大部分核心利润的头部力量，其核心竞争力在于掌握核心技

术、掌控产业链关键环节、深度绑定优质应用场景，主要分为三大阵营。

传统商用车巨头稳居第一梯队，中国重汽、一汽解放、东风商用车等企业，坐拥品牌积淀、全国性服务网络、成熟供应链体系，以及金融资源和大客户资源，构建起全链路发展闭环。从油改电布局向纯电专属平台研发转型，以产品可靠性和全生命周期TCO最优为核心卖点，重归行业主导地位。这类企业不仅依靠规模化生产实现成本优化，更在长途物流、港口集疏运等核心场景持续突破，从整车销售、售后服务到生态运营，赚取全链条的丰厚利润。

跨界工程龙头另辟蹊径，徐工、三一等企业依托工程机械领域积淀的成本控制优势，深耕港口、矿山等封闭场景，车电分离模式发展成熟，以高性价比产品和快速交付能力抢占市场份额，收获场景规模化发展的

红利,实现现金流与利润率的双重优化。

核心零部件企业占据产业链利润高地,电池、电驱、电控三大核心部件占据新能源重卡整车成本的大头,宁德时代等标杆企业凭借技术垄断地位尽享行业发展红利,同时引领行业技术迭代,成为上游产业链中的“吃肉者”。



2

喝汤者：依托细分优势，分得一杯羹

这类玩家避其锋芒、精准卡位，不与头部正面竞争，凭借细分优势稳定生存，虽无法垄断利润，但能分享行业增长红利。

细分场景深耕者是主力，专注矿山、工地等封闭场景的企业，聚焦承载能力与耐用性；专注城市环卫、园区转运的企业，主打轻量化、低噪音，均凭借场景适配性占据细分份额。差异化技术路线布局者同样有空间，甲醇重卡、氢燃料重卡等小众路线，弥补主流车型短板，在特定场景获得认可。

区域型企业依托地方政策与本地资源，与当地工矿、物流企业深度合作，凭借本地化服务占据区域市场；华东部分经销商新能源车型销售占大多数，凭借渠道优势赚取差价与服务费，也属于“喝汤者”。需注意的是，这类企业若无法维持差异化，可能沦为“出局者”。

3

出局者：无核心优势，难逃淘汰洗牌

与之形成鲜明对比的，是即将被淘汰的“出局者”，这类企业多无技

术、无场景、无生态，主要分三类。一是油改电凑数的尾部车企，无正向平台、缺乏三电技术，能耗不达标、拿不到补贴，被政策与市场双重淘汰；二是无场景、无客户的跟风者，不做运营、不建补能、不绑定客户，在价格战中持续失血；三是低端配套小厂，技术落后、质量不稳、无规模效应，被头部供应链挤出市场。

4

行业洗牌加速，格局终定

未来五年，行业竞争将更激烈，站稳脚跟的关键是抓住三大胜负手。

一是场景定义一切，短途封闭场景换电重卡占优，中长途干线纯电与氢能并行，特殊区域以甲醇、混动为补充，没有通吃路线，只有场景最优解。

二是生态优于单车，单纯整车销售已无法满足需求，能提供“车+桩/

站+电池租赁+金融+运维”一体化方案的企业，才能锁定大客户。

三是能效与合规是底线，达不到能效标准、不满足碳排与载重标准的车型，将直接失去市场准入资格。

新能源重卡的黄金五年，不是普惠时代，而是强者恒强的分化时代。有体系、有场景、有生态的头部企业稳稳“吃肉”；有专长、有细分、有壁垒的二线企业安心“喝汤”；无技术、无客户、无合规的企业只能出局。

值得注意的是，新能源重卡的终局，不是简单电动化替代，而是物流装备的全面重构，是能源、装备与运营模式的深度融合。下一个五年，能站在舞台中央的，一定是懂重卡、懂能源、更懂运营的长期主义者。每一位从业者都需思考：你站在哪个位置？你将成为哪种玩家？

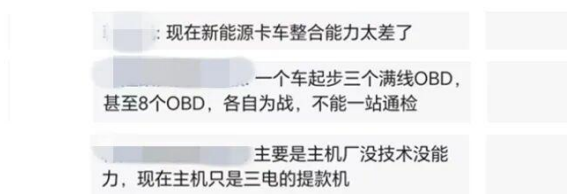
来源：绿色重卡

新能源卡车整合之困：主机厂沦为“组装厂”

“现在的主机厂没技术、没能力，只是三电的取款机。”这句来自一线从业者的评价，揭开了新能源卡车行业的深层隐忧。当电动化浪潮席卷商用车赛道，曾经的“车轮上的制造业”正面临前所未有的整合能力大考。

● 整合失序 OBD 难“一站通检”

“一个车起步 3 个满线的 OBD，甚至 8 个 OBD 各自为战，不能一站通检。”有业内人士直言，当前新能源卡车的系统整合能力堪称“拉胯”。



所谓 OBD，即车载自动诊断系统。在传统柴油车时代，一台车的 OBD 相对简单。然而，随着新能源卡车电气化程度提升，OBD 数量急剧膨

胀——电池管理系统、电机控制系统、充电系统、辅助系统等各自为政，多达七八个独立的 OBD 系统各有通讯协议，最终导致车辆年检、环保检测时需要逐个对接，效率低下。

OBD 乱象只是表象。其背后折射出的，是整个行业供应链整合能力的缺失。电池组采购自宁德时代，电机找汇川，电控用英飞凌——主机厂更像是一个“组装厂”，而非技术集成者。三电系统来自不同供应商，各有独立的数据接口和通讯协议，最终整车层面难以形成统一的技术闭环。

“主机厂沦为替供应商打工的代工厂，这在新能源卡车行业已是公开的秘密。”某品牌经销商透露，主机厂的利润空间被上游三电供应商挤压，而终端用户并未因此享受到技术红利。

● 智能化重资产 中小玩家生存承压

如果说整合失序是“内忧”，那么智能化趋势带来的行业洗牌则是“外患”。

“现在卡车行业已经不是原来的传统柴油车时代了。”谈及行业发展趋势，多位业内人士表达了相同的判断。随着电动化和智能化深度融合，尤其是智能驾驶、车联网、线控底盘等技术的逐步落地，卡车行业正在经历从“机械产品”向“智能终端”的根本性转型。

然而，这一转型的代价不容小觑。

“随着智能化的发展，中小企业的生存率将会很低，因为它需要重资产的投入。”上述人士指出，智能化需要庞大的研发投入、数据积累、测试验证体系做支撑。一套完整的智能驾驶解决方案，涉及感知、决

策、执行三大层面的技术整合，研发周期长、投入规模大、资金回收慢。

“没有重资产投入，就只能在边缘市场徘徊。”某新能源卡车企业负责人坦言，目前行业头部效应愈发明显——头部企业凭借规模优势和资金实力加速智能化迭代；尾部企业则因资源有限，在技术竞赛中逐渐掉队。

值得注意的是，商用车行业的融资环境和容错空间远不及乘用车。

“商用车用户更看重性价比和可靠性，智能化配置的溢价能力有限，这进一步加剧了中小企业的盈利压力。”

● 破局之路 从“组装”走向“智造”

面对“内忧外患”，新能源卡车行业将何去何从？

有分析认为，系统整合能力将成为未来竞争的核心维度。“谁能率先实现从三电到整车的有效整合，谁就

能在技术迭代、用户体验、运营效率等环节建立优势。”行业观察人士指出，主机厂必须从“采购组装”向“技术自研”转型，建立完善的数据架构和系统集成能力。

与此同时，行业标准的统一也迫在眉睫。“OBD 各自为战的根源在于缺乏统一的通讯协议和数据接口标准。”业内人士呼吁，相关部门应牵头制定新能源卡车核心系统的行业规范，引导供应链上下游形成合力。

而在智能化赛道，重资产投入已是绕不开的门槛。“要么抱团取暖，要么被巨头吞并。”某投资机构合伙人判断，未来 3-5 年，新能源卡车行业将进入深度洗牌期，行业集中度将显著提升。

变革已至，潮水正在退去。

来源：卡车之家

氢燃料电池什么原理，能否代替锂电池？ 马斯克为啥很愚蠢？

说到新能源车，马上就会想到锂电池，两者似乎牢牢地绑定在了一起，不可分割。

但作为新能源车的动力来源，锂电池其实并不完美。它最令人诟病的一个缺点就是安全性。自新能源车问世以来，锂电池自燃起火的新闻就时常出现，这倒不是因为产品质量不过

关，而是由锂这种元素自身的物理特性决定的。所以锂电池怕高温、怕碰撞，怕过充，还怕过放，而解决这些问题的唯一方法就是给锂电池加装大量的物理及电子系统保护。这些保护装置会极大增加锂电池的自重，进而引发一系列新问题的出现。

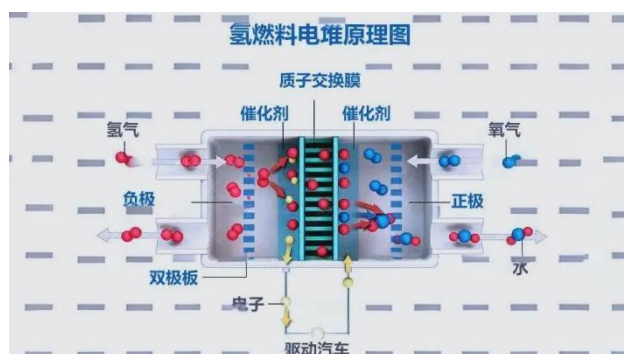


一般而言，一辆新能源车中锂电池的重量就要占到整个车重的三分之一，这极大地提高了轮胎的磨损率，同时也给整个车身的结构配置造成了困难。

既然锂电池有着这样无法解决的缺陷，未来是否会出现其它种类的电池替代锂电池呢？氢燃料电池或许是一个选择。“氢燃料”这三个字一摆出来，就给人一种不太安全的感觉，不过不用担心，这种电池虽然使用氢作为燃料，但其工作时并不会真的发生猛烈燃烧，而是以一种相对温和的方式放电。

氢燃料电池的基本构造与大多数电池无异，同样是由三部分组成，两边分别是阳极和阴极，中间则夹着一层电解质膜。

氢气在氢燃料电池中并不是以气体的形式存在的，而是在被压缩了 700 倍之后，成为了能量密度极高的液态物质。这些液态氢被持续输入到电池的阳极，与其中用铂打造的金属催化膜反应，被氧化为带正电的氢离子和带负电的电子。这种氧化反应会产生热量，这就是氢燃料电池“燃烧”的方式了。



之后，带正电的氢离子会通过中间的电解质膜聚集到阴极，而负电荷没有办法通过这道电解质膜，于是它们只好从外部电路前往阴极，这样一来电流就产生了，这就是氢燃料电池工作的基本原理。

与锂电池相比，氢燃料电池有何优势呢？那可多了。首先压缩氢气的能量密度高，可以达到每公斤 40000

瓦时,而锂电池的极限也难以达到每公斤 300 瓦时,差距很大,这意味着在重量相同的情况下,氢燃料电池的续航里程要比锂电池大得多。而且氢燃料电池不需要充电,而是通过加氢来补充,这就和传统燃油车一样,不需要长时间充电耽误时间了。



最关键的是氢燃料电池很安全,因为氢很轻,一旦意外着火,可以马上打开泄压阀,氢气会快速喷向高空,既不会烧到自己,也不会烧到别人。

既然氢燃料电池有这么多优势,为什么埃隆·马斯克会说它很愚蠢呢?这是因为在氢燃料电池的优势之外,的确也存在着不少缺陷。氢虽然是宇宙中最多的元素,但由于它太轻了,会直接逃逸到宇宙之中,所以

地球上的氢基本都是以化合物的形式存在的。



这意味着要用氢做燃料,首先就得把它从化合物中提取出来。

提取氢的办法有两个,最常见的方法就是用天然气和高温水蒸气结合的方式生产出氢气,首先这个过程并不环保,其次,既然要用天然气来生产氢气,为什么不直接用天然气来驱动汽车呢?第二个方法就是我们最熟悉的电解水制氢了,这就更奇怪了,既然已经有了电,为什么不直接去驱动汽车,反而用它来生产氢气,再驱动汽车,这一来一回损耗可就大了。无论使用哪一种方法制氢,成本都要比使用锂电池高得多,这就是氢燃料电池发展中面临的最大障碍。

来源:无上科学信仰

欧盟 2025 年商用车市场回顾： 大国市场普遍低迷

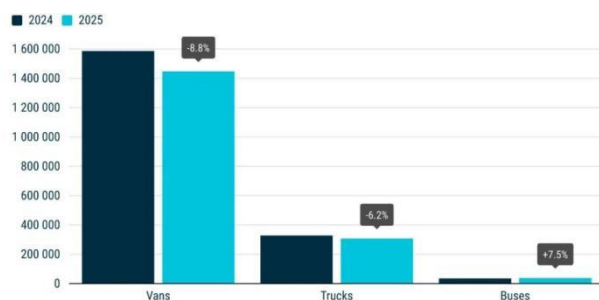
回顾 2025 年，欧盟的商用车市场的表现并不理想。欧洲汽车工业协会在其官网上表示：“2025 年，欧盟商用车市场经历了充满挑战的一年，多个主要市场的新车注册量均出现下滑，这是当前严峻经济环境的明显迹象。客车领域是唯一的例外。尽管电动商用车的总体份额有所增加，但由于有利条件不足，市场推广进度依然过于缓慢。基础设施不完善、能源成本高昂、总拥有成本不具优势以及政策框架缺乏连贯性和协调性，继续拖慢了电动商用车发展进程。”



01

Van 类车和卡车均呈现下滑

根据欧洲汽车工业协会最新数据显示，2025 年欧盟商用车新车注册量总体呈现下跌趋势。从车型分类来看，Van 类车与卡车市场均出现同比下滑，而客车市场则实现逆势上扬。



2024 年-2025 年欧盟各分类商用车注册量变化在 Van 类车的领域，新车注册量同比下降 8.8%，欧盟三大主流市场均出现萎缩。其中法国市场跌幅最为显著，达 5.6%，德国和意大利市场分别下降 5.4% 和 5%。相比之下，西班牙市场表现亮眼，以 11.7% 的增幅逆势上扬。

欧盟卡车市场同样出现下滑，2025 年新车注册总量为 307460 辆，同比降幅达 6.2%。从细分车型来看，重型卡车需求下降 5.4%，中型卡车跌幅达 9.9%，成为拖累整体市场的主要因素，主要国家的市场全线走低。

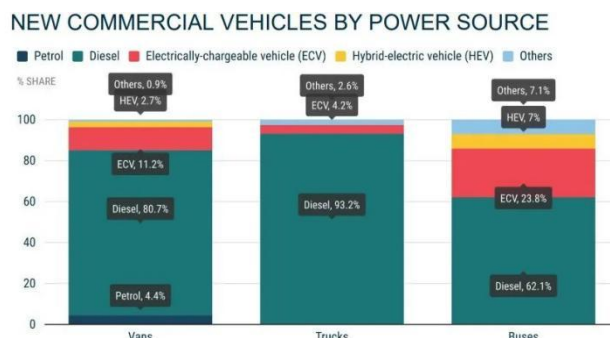
与此同时，2025 年欧盟新客车注册量同比增长 7.5%，总量达到 38238 辆。主要国家市场中，德国以 28% 的涨幅领跑，波兰紧随其后增长 16.6%；而意大利和西班牙则延续下滑态势，跌幅分别为 15.9% 和 4%。

02

柴油动力依然是欧盟的主力

柴油动力依然是欧盟 Van 类车新车购买者的首选。然而，其注册量同比下降 12.8%，为 1168561 辆，市场份额从去年的 84.4% 下滑至 80.7%。汽油车型注册量下降 31.9%，市场份额仅占 4.4%。电动 Van 类车表现抢眼，市场份额从去年的 6.1%

跃升至 11.2%。混合动力车型注册量同比增长 21.4%。



2025 年欧盟各分类商用车燃油种类

在卡车领域，柴油动力继续主导，尽管注册量下滑 8%，其市场份额仍高达 93.2%。重量超过 3.5 吨的电动卡车市场份额从去年的 2.3% 提升至 4.2%。荷兰（+205.4%）、德国（+39.6%）和法国（+30.5%）成为推动这一趋势的主要力量——尽管荷兰卡车总注册量大幅下滑 40.8%，但在电动卡车领域却是欧盟的重点市场。荷兰、德国和法国合计占据欧盟电动卡车市场三分之二的份额。

欧盟电动客车注册量市场份额升至 23.8%。作为销量最大的市场，德国电动客车注册量猛增 106.4%，瑞典（+262.1%）和比利时（+233.5%）

也实现显著增长。混合动力客车注册量则遭遇两位数下滑，降幅达 24.9%，市场份额降至 7%。柴油客车注册量同比增长 5.7%，但市场份额从去年的 63.2%微降至 62.1%。

03

重卡市场下滑 5.4%

在重卡领域，欧盟 2025 年新重卡注册量为 254488 辆，同比下滑 5.4%。

	2024	2025	2025 同比	2024	2025	2025 同比	2024	2025	2025 同比	2024	2025	2025 同比
奥地利	101	102	+148.0	2	2	+10.0	70	65	-45.0	—	—	—
比利时	191	17	-1461.0	2	2	—	—	—	—	—	—	—
保加利亚	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
克罗地亚	5	1	-100.0	0	0	—	—	—	—	—	—	—
塞浦路斯	2	2	0.0	0	0	—	—	—	—	—	—	—
捷克	239	23	-1021.0	0	0	—	23	220	+847.0	0	0	—
德国	217	219	+11.0	0	0	—	21	18	-11.0	0	0	—
爱沙尼亚	3	1	-66.7	0	0	—	7	6	-14.3	0	0	—
芬兰	34	42	+23.5	0	0	—	229	177	-22.4	0	0	—
法国	861	871	+11.6	0	0	—	3,331	3,221	-33.0	1	0	-100.0
德国	1,389	1,214	-127.0	7	7	-100.0	1,295	992	-231.0	8	2	-75.0
希腊	13	3	-76.9	0	0	—	6	3	-50.0	0	0	—
匈牙利	28	4	-85.7	0	1	+100.0	5	2	-60.0	0	0	—
意大利	9	17	+111.1	0	1	+100.0	44	39	-11.4	0	0	—
拉脱维亚	79	34	-56.4	12	12	0.0	344	301	-12.5	0	0	—
立陶宛	5	1	-80.0	0	0	—	62	13	-78.5	0	0	—
卢森堡	3	2	-33.3	0	0	—	46	14	-69.6	0	0	—
马耳他	7	8	+14.3	0	0	—	0	1	+100.0	0	0	—
荷兰	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
波兰	839	839	0.0	8	39	+375.0	148	224	+51.4	0	0	—
葡萄牙	12	41	+241.7	1	0	-100.0	162	152	-6.2	4	0	-100.0
罗马尼亚	8	1	-87.5	0	0	—	52	8	-84.6	0	0	—
斯洛伐克	16	3	-81.3	0	1	+100.0	34	2	-94.1	0	0	—
斯洛文尼亚	5	3	-40.0	0	0	—	6	1	-83.3	0	0	—
西班牙	7	2	-71.4	0	0	—	0	3	+100.0	0	0	—
瑞典	138	138	0.0	0	1	+100.0	619	717	+15.8	0	0	—
瑞士	114	115	+1.0	0	0	—	—	—	—	—	—	—
土耳其	4,110	5,110	+24.3	10	10	0.0	8,412	7,412	-11.9	10	1	-90.0
欧盟 2025 年	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—

欧盟 2025 年各国新重卡注册量欧盟重卡的两大主要市场德国和法国在

2025 年都出现了约 10%左右的下滑。德国 2025 年新重卡注册量为 53145 辆，同比下滑 11.7%，法国 2025 年新重卡注册量为 38450 辆，同比下滑 9.7%。两国合计占欧盟重卡市场超三分之一份额，其同步下滑成为拖累整体表现的关键因素。

紧随其后的三个市场分别是波兰、西班牙和意大利，三个国家的新重卡注册量分别为 26815 辆、26143 辆和 22988 辆。值得一提的是，波兰获得了 9.2%的同比增长。

来源：专用汽车 SVP

从 2025 财报看跨国零部件巨头的“加减法”逻辑

近期，多家跨国汽车零部件巨头相继发布 2025 年财报。随着这份迟来的“成绩单”逐一揭晓，一个清晰的行业图景浮出水面：全球汽车产业

在电动化转型与市场波动中深度调整。整体来看，行业呈现业绩分化、利润承压、战略收缩与聚焦并行的格局。不少企业营收微增或小幅下滑，

利润受重组成本、高杠杆、原材料涨价等因素拖累显著承压。它们普遍通过裁员、业务分拆、出售资产、降杠杆等方式优化结构，同时加码半导体、智能驾驶、新能源等赛道，在阵痛中寻找转型突破。而在这个过程中，中国市场仍是不少跨国汽车零部件供应商的增长支柱。

（编者注：文中参考汇率：1 欧元 $\approx$ 7.9844 元人民币；1 美元 $\approx$ 6.8622 元人民币；1 日元 $\approx$ 0.0435 元人民币）

博世

接近盈亏平衡线

“2025 年对博世而言是艰难的一年。”博世集团董事会主席史蒂凡·哈通在谈及公司发布的初步数据时表示。根据初步数据，2025 年博世营收微增至 910 亿欧元（约合人民币 7266 亿元），但息税前利润（EBIT）降至 17 亿欧元，EBIT 利润率仅为 1.9%（2024 年为 3.5%），低于预期。

据此，业内推断，2025 年博世净利润约为 1 亿~2 亿欧元，已接近盈亏平衡线。

据悉，博世利润大幅下滑的核心原因，是高昂的重组成本。2026 年 1 月，哈通在内部邮件及媒体采访中明确表示，2025 年博世计提 31 亿欧元重组准备金，用于裁员与业务结构调整。这直接吞噬了该集团大部分经营利润。

2025 年 9 月，博世宣布到 2030 年底，进一步削减约 1.3 万个岗位，主要集中在汽车零部件业务部门，即更名后的智能出行板块，且主要影响德国员工。此次裁员计划是在 2024 年已公布的德国裁员 9000 人计划基础上追加的。从最新数据来看，截至 2025 年底，博世全球员工总数为 41.24 万人，较 2024 年底减少约 5400 人，同比下降约 1%。其中，德国员工数量下降最为明显，减少约 6500 人，总人数降至 12.31 万人。

从部门来看，2025 年，博世智能出行板块营收为 560 亿欧元，同比微增 0.3%，仍是集团的核心支柱。

另外，从区域来看，博世在中国市场表现不错。初步数据显示，2025 年，博世在华实现 1498 亿元营收，同比增长 4.9%。“2025 年，博世中国保持了良好的业务韧性，智能出行业务依然是增长的核心动力，多元化业务布局进一步夯实发展基础。”博世中国区总裁徐大全表示。

电装

成本高企下利润承压

作为丰田集团核心配套企业，电装发布的财报显示，2025 财年前三财季（2025 年 4~12 月），该公司营收 54955 亿日元（约合人民币 2388 亿元），同比增长 3.9%；营业利润 3759 亿日元，同比下降 6.4%，营业利润率从 2024 年同期的 7.6%降至 6.8%；净利润 2737 亿日元（约合人

民币 119 亿元），同比下滑 12.5%，盈利水平显著承压。

至于原因，原材料、零部件及物流成本上涨，叠加关税影响、计提品质准备金、研发投入增加等因素，大幅侵蚀利润，最终导致盈利端走弱。

分区域来看，电装各区域市场营收均实现正增长，但利润表现分化明显。电装第一大市场日本，在上述报告期内贡献了 1170 亿日元的营业利润，较 2024 年同期的 1777 亿日元大跌 34.2%。相比之下，亚洲市场营业利润同比增长 16.5%至 1466 亿日元，北美市场营业利润同比增长 6.3%至 771 亿日元，欧洲市场营业利润同比增长 232%至 163 亿日元，其他市场营业利润同比增长 8.5%至 202 亿日元。

分客户来看，丰田集团仍是电装的核心营收来源，报告期内贡献营收 30652 亿日元，占总营收的 55.8%；非丰田集团客户贡献营收 19672 亿

日元，其中来自福特、五十铃、铃木、斯巴鲁等客户的营收增幅显著，而本田、日产、马自达、现代汽车集团、通用汽车等客户贡献的营收出现下滑。

除了巩固既有优势，电装正在半导体新赛道加速布局，全力推进垂直整合战略，不仅成立专门的公司设计研发自动驾驶 SoC 芯片，还向功率半导体龙头罗姆发出收购要约，计划收购其全部股份，从而获取对方的产能与技术，补齐自身短板。

基于前三财季业绩表现，电装对整个 2025 财年（2025 年 4 月~2026 年 3 月）业绩预期进行调整，将全年营收小幅上调至 74200 亿日元，但净利润预期由 4970 亿日元下调至 4200 亿日元。

麦格纳

聚焦降杠杆与中国市场

近日，麦格纳公布财报称，2025 年公司在所有关键指标上均实现了

符合或超出当年 2 月预期的财务业绩。数据显示，2025 年麦格纳营收为 420 亿美元（约合人民币 2882 亿元），同比微降 2%，主要受北美、欧洲轻型汽车产量下滑，以及工程收入减少、客户降价等因素影响，部分下滑幅度被新项目投产、有利汇率因素及客户补偿所抵消。

利润方面，麦格纳 2025 年调整后 EBIT 为 23.64 亿美元，同比增长 1.5%；净利润 8.29 亿美元（约合人民币 57 亿元），同比下滑 18%。

麦格纳 2025 年的现金流表现尤为亮眼，成为财报的核心亮点。2025 年，该公司自由现金流大幅增长 80%，达到 19 亿美元，主要得益于激进的营运资金管理，以及资本开支从 2024 年的 22 亿美元降至 13 亿美元。强劲的现金流使其杠杆率，即净债务/EBITDA（税息折旧及摊销前利润）比率从 1.88 倍降至 1.58 倍，财务稳健性明显提升。

众所周知,麦格纳既是一级零部件供应商,也是整车代工制造商。从业务板块来看,车身外饰与结构部门仍是该公司核心利润引擎,调整后 EBIT 利润率提升至 8.1%。相比之下,座椅系统部门利润率下滑至 3.1%。此外,整车代工业务营收下降 7%,主要是因为终止了与菲斯克的组装合同。

不过,值得注意的是,麦格纳正在积极拓展中国客户,依托奥地利格拉茨工厂,麦格纳已先后与小鹏汽车、广汽达成整车代工合作。与此同时,麦格纳在中国本土市场的布局持续加码,深度绑定汽车电动化供应链。目前,麦格纳中国区营收中已有超六成来自本土车企,客户结构从以传统合资品牌为主,转向以小米、奇瑞、小鹏、广汽为代表的新能源车企阵营。

展望 2026 年,麦格纳预计全年营收为 419 亿~435 亿美元,调整后 EBIT 利润率目标为 6%~6.6%。

佛瑞亚

巨额亏损背后经营向好

佛瑞亚的 2025 年财报呈现出“利润承压、经营向好”的鲜明反差。数据显示,受欧元汇率走强的不利影响,佛瑞亚 2025 年营收 261.54 亿欧元(约合人民币 2088 亿元),同比微降 3%;得益于裁员和降本的收益,营业利润达到 14.56 亿欧元,同比微增 4%,营业利润率提升至 5.6%;净现金流达 9.62 亿欧元,同比大幅增长 47%。

就像采埃孚收购天合及威伯科后欠下巨债一样,佛瑞亚 2022 年收购海拉后,净债务也一度飙升至 84 亿欧元,杠杆率即净债务/EBITDA 比率顺势抬高至 3.1 倍。经过前任和现任首席执行官的努力,2025 年佛瑞

亚的净债务下降至 60 亿欧元，杠杆率也从 2024 年底的 2 倍降至 1.7 倍。

“2025 年稳健的核心经营业绩，离不开全体团队的卓越付出与我们对精细化执行的坚定坚守。营业利润率与现金流持续改善，助力集团财务杠杆显著下降。”佛瑞亚首席执行官马丁·费舍尔表示。

不过，2025 年佛瑞亚录得净亏损 20.91 亿欧元（约合人民币 167 亿元），主要源于业务组合转型与优化相关的多项非现金特别支出，其中包括歌乐电子和照明商誉减值 9.2 亿欧元、内饰业务剥离导致非现金损失 5.78 亿欧元、氢能合资公司 Symbio 股权减值 2.09 亿欧元等。对此，佛瑞亚管理层提议股东们放弃 2025 年度分红。

目前，佛瑞亚正寻求出售汽车内饰业务，已与多方进入深度谈判阶段。这是集团聚焦核心业务、优化财务结构的关键举措。佛瑞亚预计，该

交易预计将使集团净债务至少减少 10 亿欧元。

对于 2026 年，佛瑞亚预计，集团将在营收承压的背景下提升盈利能力，并将杠杆率进一步降至 1.5 倍。佛瑞亚的中期目标是到 2028 年将杠杆率降至 1.2 倍，即处于国际公认的 0~1.5 倍安全区间。

舍弗勒

押注人形机器人与军工

作为德国著名的内燃机及电驱动、轴承制造商，2025 年舍弗勒依然处于亏损状态。数据显示，舍弗勒 2025 年营收为 234.92 亿欧元（约合人民币 1876 亿元），同比下滑 3.4%；净亏损 4.24 亿欧元（约合人民币 34 亿元），较 2024 年 6.32 亿欧元的净亏损有所收窄，每股亏损也从 0.86 欧元收窄至 0.45 欧元。亏损主要是受 5.72 亿欧元特殊项目影响，包括重组成本、软件减值等。

从部门来看,涵盖内燃机业务的动力总成与底盘事业部仍是舍弗勒最赚钱的部门。受欧洲燃油车需求疲软影响,2025 年,该事业部营收降至 89 亿欧元,扣除特殊项目前的 EBIT 降至 9.33 亿欧元,但相应的 EBIT 利润率仍保持两位数的水平,为 10.5%,盈利能力稳健。

相比之下,得益于电动化车型产量提升,舍弗勒电驱动事业部 2025 年营收同比增长 7%至 50.15 亿欧元,其中亚太地区增速最高,达 22.5%。但电驱动事业部 2025 年仍处于亏损状态,扣除特殊项目前的 EBIT 为 -8.05 亿欧元,较 2024 年(-10.66 亿欧元)有所收窄。

另外,2025 年,舍弗勒车辆生命周期解决方案事业部营收微增至 30.38 亿欧元,而扣除特殊项目前的 EBIT 利润率为 14.8%,与 2024 年基本持平;轴承与工业解决方案事业部营收出现小幅下滑,但得益于运营表

现改善,尤其是生产基地效率提升,其扣除特殊项目前的 EBIT 利润率提升至 7.5%。

值得一提的是,自 2025 年起,舍弗勒将核心业务之外的高增长赛道及未来战略方向整合至“其他”事业部,相关业务单元以类初创公司模式独立运营。舍弗勒计划到 2035 年,使得军工、人形机器人等高潜力新业务营收提升至数十亿欧元,占集团总营收的 10%。此外,舍弗勒中国区已敲定换帅,陈相滨将于 2027 年 1 月 1 日起,接替张艺林担任首席执行官。

法雷奥

多项财务指标创新高

与同行相比,法国汽车零部件供应商法雷奥 2025 年可谓“春风得意”,不仅在利润端实现了连续第 4 年增长,更在现金流和订单储备上创下历史新高。

财报数据显示，2025 年法雷奥营收为 209 亿欧元，同比微降 2.8%。不过，通过精细化运营与供应链优化，法雷奥有效对冲了原材料涨价与供应链波动的压力，使得净利润达到 2 亿欧元，同比增长 23%；营业利润率 4.7%，高于 2024 年的 4.3%。

2025 年，法雷奥的现金流表现也很亮眼，扣除利息后自由现金流达 3.71 亿欧元，同比大涨 50%。订单端增长势头同样强劲，2025 年法雷奥订单量达 246 亿欧元，同比增长 38%。法雷奥在“软件定义汽车”、辅助驾驶等领域的创新成果，将于 2026 年随新车型上市逐步投入市场应用，有望持续带动订单增长。另外，法雷奥首次斩获价值 2.25 亿美元的电池储能系统合同，正式切入该领域，拓宽了自身业务边界。

财务结构上，法雷奥 2025 年净债务为 40.22 亿欧元，杠杆率 1.3 倍，整体财务状况稳健。法雷奥拟在

2026 年 5 月 21 日股东会上提议，每股派息 0.44 欧元。

法雷奥首席执行官克里斯托夫·佩里亚强调，2025 年业绩表明，公司已进一步巩固自身地位，“跃升 2028（Elevate2028）”战略规划正按既定轨迹稳步实施。他还指出，稳固增长的订单量印证了法雷奥销售策略的强劲优势，为其增长路径奠定了坚实的基础。

基于 2025 年的优异业绩，法雷奥明确了 2026 年发展目标：营收将为 200 亿~210 亿欧元，营业利润率提升至 4.7%~5.3%；扣除利息后自由现金流超 4 亿欧元。

大陆集团

聚焦轮胎主业谋突破

财报显示，2025 年大陆集团实现营收 196.76 亿欧元（约合人民币 1571 亿元），同比下降 2%；调整后 EBIT 为 20.35 亿欧元，同比下滑 8%。受康迪泰克业务疲软及各类特殊项

目影响，该集团调整后 EBIT 利润率从 2024 年的 11% 收窄至 10.3%。同时，受资产减值、业务剥离等特殊因素拖累，大陆集团录得净亏损 1.65 亿欧元（约合人民币 13 亿元），净负债增至 51.54 亿欧元，杠杆率攀升至 2 倍。

不过，剔除特殊项目后，2025 年大陆集团核心经营基本面稳健，调整后自由现金流达 9.59 亿欧元，较 2024 年的 5.98 亿欧元大幅增长。

同期，大陆集团各业务板块表现分化显著，轮胎业务仍是业绩核心支柱，2025 年营收 138 亿欧元，调整后 EBIT 利润率达 13.6%。

康迪泰克业务则受市场环境拖累明显，2025 年营收 60 亿欧元，同比下降 6%，调整后 EBIT 利润率仅 5.3%。据悉，汽车配套需求疲软、工业市场复苏延迟，叠加亚太和北美市场不利的产品与区域组合，导致康迪泰克业绩下滑，尤其是 2025 年四季

度该部门调整后 EBIT 利润率仅 3.2%。

2026 年 2 月，大陆集团完成关键战略动作，将康迪泰克旗下原装配套解决方案业务（OESL）出售给美国私募股权公司 Regent，剩余康迪泰克业务的出售流程也已按计划启动。此次交易不仅助力康迪泰克聚焦工业客户，更推动集团向纯轮胎企业的转型战略落地。同时，大陆集团已完成管理层调整，原轮胎业务负责人克里斯蒂安·科茨于 2026 年 1 月 1 日正式就任集团首席执行官，将主导推进后续业务重组。

对于 2026 年，大陆集团预判市场环境仍存挑战，并发布业绩指引：营收预计 173 亿~189 亿欧元，调整后 EBIT 利润率目标 11%~12.5%；核心轮胎业务营收预计 132 亿~142 亿欧元，利润率维持 13.0%~14.5% 的较高水平；康迪泰克业务利润率有望回升至 7%~8.5%。

安波福

剥离低毛利线束业务

2025 年，安波福实现营收 203.98 亿美元（约合人民币 1400 亿元），同比增长 3.5%。其中，北美、亚洲、南美市场分别实现 5%、3%、7% 的营收增长，欧洲市场则受行业环境影响营收下滑 2%，成为唯一营收下降的区域。

利润方面，受 6.48 亿美元非现金商誉减值支出等影响，安波福 2025 年净利润同比暴跌 91%，仅为 1.65 亿美元（约合人民币 11 亿元），摊薄后每股收益 0.75 美元。如果剔除特殊项目，则调整后净利润达 17.26 亿美元，摊薄后每股收益 7.82 美元。

安波福 2025 年财报中最受行业关注的，当属正在推进的电气分配系统（EDS）业务分拆计划。据了解，该业务涵盖低压/高压线束、电缆、充电插头等基础组件，广泛应用于燃

油车及电动汽车。按计划，EDS 业务将独立为 Versigent，预计 2026 年一季度末完成分拆，并在纽约证券交易所上市，现有股东将按持股比例自动获得新公司股票。

安波福之所以选择分拆，是因为 EDS 业务虽体量庞大，但毛利率远低于公司整体水平，且属于劳动密集型传统业务，与公司向高科技企业转型的方向不符。分拆后，安波福将集中资源聚焦自动驾驶、车载计算平台、800V 高压电气架构等高毛利、高技术壁垒领域，轻装上阵抢抓汽车电动化、智能化的发展机遇。

为配合 EDS 业务分拆，安波福宣布自 2026 年一季度起调整业务板块名称，原高级安全与用户体验事业部更名为智能系统事业部，原工程部件集团事业部更名为工程部件事业部，各板块业务构成不变。

展望 2026 年，安波福预计全年营收将为 211.2 亿~218.2 亿美元，净利润将为 12.35 亿~13.65 亿美元。

其中，Versigent 预计将实现营收 91 亿~94 亿美元，而分拆后的

安波福将实现营收 128 亿~132 亿美元。

来源：中国汽车报

奔驰纯电动重卡 eActros 和电池布置

在 2022 年的 IAA 大会上，奔驰推出了纯电动长途牵引车 eActros LongHaul。

奔驰 eActros LongHaul 配备全新动力系统，一次充电可以满足 500km 续航要求。该款车型搭载三个电池包（并排布置在大梁底部），电池电量合计超过 600kWh。其采用磷酸铁锂电池（LFP），保证较长的使用寿命的同时，还能够保持有竞争力的价格。量产版 eActros LongHaul 的电池具备 30 分钟内由 20% 充电至 80% 电量的快速充电能力，充电功率最高可以达到 1MW。其搭载的两台电动

机，可产生 400kW 的连续功率和超过 600 kW 的峰值功率。



奔驰
eActrosLongHaul



奔驰 eActros LongHaul 电池布置位置

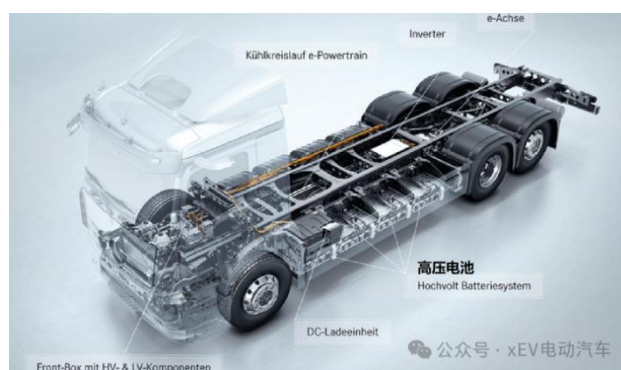
位于曼海姆的梅赛德斯-奔驰电池工厂负责将单个电池模块组装成完整的电池组（如下图）。批量生产的 eActros 电池包由 6 个单独的电池模块组成，组装完成之后的电池包长度约为 2.20 米、宽度 0.75 米、高度 0.55 米。



eActros 的电池模组

电池模块首先被安装到金属外壳中，然后连接母线、控制系统，组成电池包。此后，电池包之间，以及电池包与电气/电子盒（E/E 盒）之间通过高压电缆连接，最终组成电池系统。E/E 盒也在曼海姆的梅赛德斯-奔驰工厂进行预组装，在对整个电池系统进行功能与气密测试后，其会被运送到位于沃尔特的梅赛德斯-奔驰工厂进行整车装配。

奔驰 eActros LongHaul 的两台电动机可产生 400kW 的连续输出和超过 600kW 的峰值输出，一次充电可行驶约 500 公里，目前正在进行密集测试，计划于 2024 年做好批量生产准备。下图是 eActros 底盘透视图，比较清楚的体现了电池、电机、逆变器的布置位置。



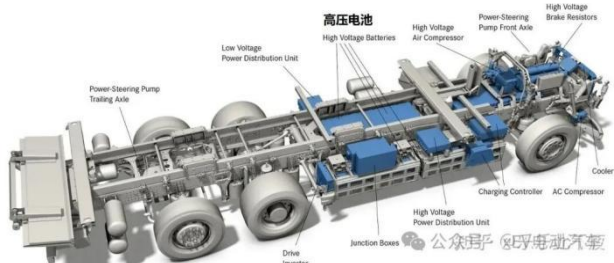
奔驰 eActros 底盘透视图

从上图可以看出，量产版 eActros 的动力电池布置比较规整，4 个（或者 3 个，视车型不同有所差异）电池包采用吊装方式，集中布置在大梁下部，对装配及维修都比较友好，下图为电池布置位置特写。



电池包上方覆盖有保护罩

与奔驰 2016 年汉诺威 IAA 推出的 eActros 原型车相比,动力电池的布置以及驱动系统规格的变化都比较大。eActros 原型车的高压动力电池主要布置在大梁中部及右侧,为两块合计 240 kWh 的锂离子电池,支持车辆续航里程 200km 左右。原型车的驱动系统为两台液冷式三相异步电机,每台发动机的持续输出功率为 125kW。下面两张图片分别是 eActros 原型的车底盘透视图和实车照片。



2016 年 eActros 原型车底盘透视图



2016 年 eActros 原型车照片

经过多年的准备与改进,量产版 eActros 在底盘设计上较之上代产品有了明显的提升,期待能够早日看到融合奔驰多年技术沉淀的纯电动重卡 eActros 风采。

来源: xEV 电动汽车

达夫卡车(DAF)推出 XG⁺ Emerald Edition : 高端重卡进入“品牌化竞争”新阶段

在传统认知中,重型卡车始终是一种以效率与可靠性为核心的生产工具。但随着欧洲高端干线运输市场的持续升级,产品正在悄然发生变

化。近期,达夫卡车(DAF)推出的 XG⁺ Emerald Edition,或许正是这一转变的一个标志性信号。



这款基于新一代 XG⁺ 平台打造的限量版车型,不仅在设计与配置层面全面升级,更重要的是,它试图回答一个更具战略意义的问题:当产品性能逐渐趋同,重卡品牌还能靠什么建立差异化?

从“工具”到“品牌资产”： 限量版背后的战略意图

Emerald Edition 并非孤立产品,而是 DAF “宝石系列 (Gemstone Collection)” 的一部分。该系列以不同宝石象征品牌发展历程,并指向 2028 年百年里程碑。在此之前推出的蓝宝石典藏版 (Sapphire Edition), 以及此次限量 100 台的翡翠版, 本质上都在强化一个新维度: 重卡的“稀缺性”和“象征价值”。

这种策略在乘用车领域早已成熟,但在商用车行业仍属少见。其背后的逻辑在于,随着动力系统、可靠性和基础配置逐步标准化,高端客户 (尤其是头部车队和个体高端司机) 开始关注更具情绪价值与身份认同的产品表达。换句话说,卡车正在从单一生产资料,向“品牌资产”和“移动名片”演变。

设计与体验升级: 重卡正在“乘用车化”

如果说限量策略解决的是“品牌层面”的问题,那么 XG⁺ Emerald Edition 在产品层面最显著的变化,则体现在驾驶体验的全面提升。

整车采用森林黎明 (Forest Dawn) 深绿色车漆,搭配高亮黑化设计元素,使其在视觉上明显区别于传统运输车辆的功能导向风格。这种更具情绪表达的设计语言,回应了新一代司机群体对个性化与审美的需求。

而真正的变化发生在驾驶室内部。真皮、织物与钢琴黑饰板的组合，使其质感已经接近高端乘用车水准。更关键的是，整车围绕“长途生活空间”进行了系统化优化：从专属床垫、窗帘系统，到微波炉、气候控制系统，再到 DAF 成熟的夜间安全锁（Night Lock），产品不再只是“能开”，而是开始强调“好住”。

这一趋势在欧洲市场尤为明显。随着司机短缺问题加剧，车队越来越依赖车辆本身来提升岗位吸引力，而“驾驶室体验”正在成为与薪资同等重要的竞争要素。

效率与技术：在成熟体系上的持续精进

尽管 Emerald Edition 在设计与体验上进行了明显强化，但其核心竞争力仍然建立在 DAF 一贯的高效动力与节能体系之上。

车辆搭载的 PACCAR MX-13 发动机输出 480 马力，在性能与燃油效率

之间保持了成熟平衡。而在节能技术方面，DAF 通过电子后视镜（Digital Vision System）与盲区视野系统（Corner View）进一步优化空气动力学表现与驾驶视野，同时配合低滚阻轮胎，实现对运营成本的持续压缩。

这些技术并非“颠覆性创新”，但却代表了欧洲主流高端重卡在效率优化上的一个共识路径：通过系统级整合，在细节中不断逼近效率极限。

安全与智能：从“辅助功能”到“运营能力”

在智能化方面，XG⁺ Emerald Edition 配备了一整套成熟的 ADAS 系统，包括自适应巡航、紧急制动、车道偏离预警以及预测性巡航等功能。这些配置在当下的欧洲市场已逐渐从“加分项”变为“标配”。

但更值得关注的是其角色变化。ADAS 不再只是提升安全性的工具，

而正在转变为一种“运营能力”。通过降低驾驶疲劳、减少人为失误，并优化车速与油耗控制，这类系统实际上在间接提升车队整体效率与可控性。

行业视角：DAF 在高端市场的差异化路径

从更宏观的角度来看，XG⁺ Emerald Edition 的发布，反映出 DAF 在欧洲高端市场的一种清晰选择：在保持效率优势的同时，向“高端化与品牌化”延伸。

与 Volvo Trucks 强调安全与科技、Scania 突出驾驶体验与动力个性不同，DAF 正在尝试打造一种更加均衡但更具“生活方式属性”的产品形象。这种路径并不依赖单点技术突破，而是通过设计、舒适性、品牌叙

事与成熟技术的组合，构建整体竞争力。

结语：重卡竞争进入“多维价值时代”

XG⁺ Emerald Edition 或许不会成为销量主力，但它的重要性并不在于销量，而在于方向。它释放出的信号非常明确：未来的高端重卡竞争，将不再局限于动力、油耗和可靠性这些传统维度，而是扩展到品牌、体验、设计乃至情绪价值。谁能在这些维度建立系统能力，谁就更有机会在下一阶段竞争中占据主动。

对于整个行业而言，这既是一次产品升级，也是一场认知升级。

来源：卡车行天下