

山东汽车

2026 年第 04 期 (总第 68 期)

山东省汽车行业协会

2026 年 04 月 27 日

协会活动

山东省汽车行业协会参加“万企出海 鲁贸全球”全省汽车出海高质量发展推进会

会员动态

山东重工与天津大学签署战略合作框架协议

砺三十 志一流|时代海外本部联动孟加拉 ATASHI 合作伙伴开展专项培训

青特智能制造产业园一期项目投产仪式圆满成功

政策法规

中共中央办公厅、国务院办公厅印发《碳达峰碳中和综合评价考核办法》

工信等三部门召开智能网联汽车道路测试与示范应用工作会议

行业资讯

2026：智能驾驶从“炫技”走向“变现”的关键之年

MG 的技术反攻：中国汽车出海何以从“产品”走向“话语权”？

当汽车产业价值溢出“汽车”之外

断层经验：汽车行业不可忽视的安全风险

“十五五”关注固态电池发展

过路费与二氧化碳收费优惠对欧盟零排放卡车 TCO 总拥有成本的影响分析

协会活动

山东省汽车行业协会参加“万企出海 鲁贸全球”全省汽车出海高质量发展推进会



4月2日，由山东省商务厅主办的“万企出海鲁贸全球”全省汽车出海高质量发展推进会在济南举办。会议聚焦提升全省汽车产业国际竞争力，进一步搭建完善我省汽车出海协同发展平台，助力山东汽车产业扬帆出海、行稳致远。

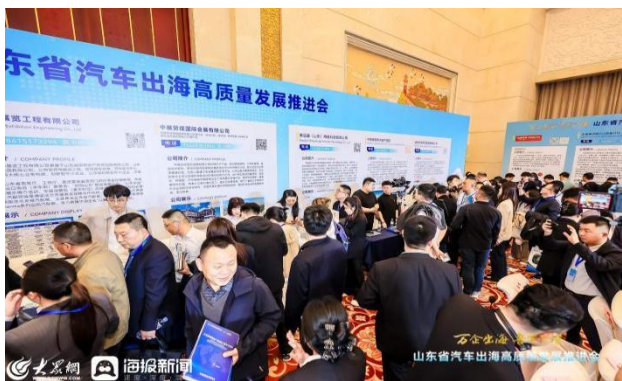
部分市和省有关部门负责同志参加，活动吸引了重点金融机构、出口信用保险机构、山东省汽车行业协会副会长单位一汽解放青岛汽车有限公司、北汽福田汽车股份有限公司

诸城汽车厂，还有中国重汽、山东吉利、中通客车、重汽泰安五岳、五征集团、山东泰开、泰安航天、海汇汽车等多家企业及汽车相关商协会以及重点汽车整车及零部件生产、贸易、服务企业代表共300余名嘉宾到场参会。



会上，山东省商务厅党组书记、厅长王磊发布了《促进汽车出口的若干措施》，聚焦省内汽车企业实际需求，围绕物流、税务、金融、通关等方面推出了一系列务实精准的举措，

全力以赴服务企业拓市场、增订单、提质效。山东省港口集团党委书记、董事长霍高原宣读了《山东省汽车出海联盟倡议书》，推动山东汽车产业从“单打独斗”迈向“抱团远航”。济南海关、山东港口物流集团分别发布了促进山东汽车出口提质增效便利化措施和海外售后共享共建服务网点布局方案等助企举措，持续优化口岸通关环境，解决企业出海的后顾之忧。活动现场，“汽车出海联盟公共服务平台”正式启用。



精准对接洽谈环节，济南、青岛、淄博、潍坊等市与国内知名汽车集团总部开展“一对一”洽谈。同时，省内贸易、物流、金融、报关等出口供应链服务企业设立对接推介专区，面

向汽车及配套企业提供涵盖融资、物流、通关、展会等领域的精准服务，现场交流氛围热烈，达成一批合作意向。



山东省商务厅相关负责人介绍，汽车是国民经济的重要支柱产业，汽车出海正成为推动外贸稳定增长的关键力量。2025 年，山东省汽车产业快速增长，汽车产量达 261.22 万辆，居全国第 4 位。同期，全省进出口规模达 3.53 万亿元，居全国第 5 位。汽车出口表现尤为亮眼，增速高于全省平均水平 18.4 个百分点，特别是商用车出口竞争优势明显，出口规模占到全国五分之一以上。本次推进会的成功举办，正是全省汽车产业进一步整合资源、协同发力，把产业

优势加速转化为出口胜势的务实举措,有效凝聚起全省汽车出海的强大合力。

下一步,山东将持续整合优势资源,不断优化服务、强化保障、深化协同,推动各项政策落地见效,确保企业“看得懂、用得上、得实惠”,

助力山东汽车产业行稳致远、驶向全球,为全省外贸高质量发展贡献更大力量。

来源:山东省汽车行业协会

山东省汽车行业协会参加第 34 期山东省社会组织大讲堂 深耕合规建设赋能产业高质量发展

4 月 23 日,由山东省社会组织总会主办,山东省保险行业协会、山东金融业联合会、中国人寿养老保险股份有限公司山东省分公司支持的第 34 期山东省社会组织大讲堂暨

《社会团体登记管理条例》(2026 年修订)培训会圆满举办。山东省汽车行业协会作为省级重点行业协会参加了会议,与全省近 400 位省管社会组织及 8 个地市社会组织负责人、业务骨干共学新规、共促规范、共谋发展。



本次培训紧扣全省社会组织规范化建设“能力提升年”部署,聚焦新修订《社会团体登记管理条例》核心要义,设置四大权威实用板块,为社会组织依法办会、规范运行提供全流程指引。山东省社会组织总会党委书记、会长王安忠在致辞中强调,社

会组织是社会治理重要力量,新修订条例是规范运行根本遵循,要以培训为契机强化合规管理、提升治理能力,更好地服务经济社会高质量发展大局。

培训会上,省社会组织管理局副处长、三级调研员杨秀芹系统解读《社会团体登记管理条例》(2026年修订),全面梳理修订背景、核心要点与实务操作要求,明确社会组织登记、内部治理、活动开展、监督管理等关键环节合规边界,为协会规范运作划清底线、指明方向。山东省社会组织总会秘书处负责人马光健专题讲解社会组织全生命周期规范化建设服务体系,覆盖筹备期、初创期、成长期、成熟期四大阶段,针对各阶段痛点难点提供专业辅导、标准化工具、数智化平台等一站式解决方案,助力协会实现全流程规范化管理。

中国人寿养老保险股份有限公司山东省分公司高级主管袁良全围

绕社会组织专职从业人员企业年金计划展开介绍,聚焦人才激励与队伍稳定,为协会引才、留才、育才提供政策支撑与经办服务指引;中国人民银行山东省分行反洗钱处科长崔西强开展社会组织反恐怖融资风险防范专题培训,结合当前风险形势明确合规要点,强化金融风险防控意识,提升风险处置能力。



参训期间,山东省汽车行业协会代表认真聆听、积极互动,结合协会运营实际与行业发展需求,重点学习条例修订对行业协会内部治理、章程完善、财务管理、活动备案等方面的新要求,深入研讨全生命周期规范化建设路径、人才激励机制及风险防控举措。协会代表表示,本次培训内容

直击行业协会运营痛点,政策解读权威、实操指引精准,对协会落实“能力提升年”要求、健全合规体系、提升服务效能具有极强指导意义。



下一步,山东省汽车行业协会将以此次培训为契机,全面对标新修订《社会团体登记管理条例》,严格落

实社会组织规范化建设各项要求,完善内部治理结构、规范财务与活动管理、强化风险防控;同时紧扣全省不锈钢汽车产业高质量发展需求,充分发挥桥梁纽带作用,将合规建设与行业服务深度融合,持续优化会员服务、推动行业自律、助力企业提质增效,以规范促发展、以专业强赋能,为打造山东汽车产业强省、服务全省经济社会高质量发展贡献行业协会力量。

来源:山东省汽车行业协会

“‘职链齐鲁’职业教育赋能汽车产业链活动”在济南成功举办



2026 年 4 月 24 日,由山东省教育厅、山东省工业和信息化厅、山东

省人民政府国有资产监督管理委员会指导、山东省产教融合促进会、山



东省汽车行业协会主办、中国重型汽车集团有限公司、济南职业学院承办的“‘职链齐鲁’职业教育赋能汽车产业链活动”在济南成功举办。

本次活动深入贯彻国家产教融合发展战略,落实山东省委省政府工业经济“头号工程”部署、落实山东省教育厅、山东省工业和信息化厅《关于开展“职链齐鲁”职业教育赋能标志性产业链的通知》精神,征集 30 家企业需求清单和 58 所院校供给清单,以“清单式”校企合作助推人才培养。



活动围绕“一组清单联供需、一张图谱明方向、一个联盟聚合力、一场对接促就业、一批项目强赋能”的“五个一”框架展开。汽车产业链数字化转型与人才培养图谱在活动

上发布,中国重汽、比亚迪、吉利以及中国汽车技术研究中心等发布 6 个示范性产教融合项目,签约 8 个实质性校企合作项目,挖掘 3713 个岗位需求。



活动期间,山东省汽车产业链高技能人才集群培养联盟成立。联盟将立足山东省汽车产业发展大局,以高技能人才集群培养为核心,以产教深度融合为路径,旨在破解高技能人才培养与产业需求适配性不足,推动职业教育人才培养从传统知识传授向综合能力提升转变。



本次活动的举办,既是推动我省职业教育与汽车产业深度融合的务实之举,更是汇聚政、行、企、校四方力量,携手探索职业教育赋能汽车全产业链协同高质量发展的重要契机。为“职链齐鲁”标志性产业链的

发展与实践路径指明了方向、提供了遵循、注入了强劲动力,必将为我省汽车产业链培养更多高素质技术技能人才。

来源:山东省汽车行业协会

会员动态

山东重工与天津大学签署战略合作框架协议

4月9日,山东重工与天津大学战略合作签约仪式在天津举行。天津大学党委书记杨贤金会见山东重工党委书记、董事长王志坚一行,天津大学校长柴立元出席座谈会并见证签约。



双方表示,此次签约是贯彻落实国家创新驱动发展战略、服务高水平科技自立自强的务实举措。山东重工的产业布局与天津大学的优势学科高度契合,双方在先进动力、新能源、智能网联、人才培养等领域合作基础深厚、前景广阔。期待未来校企双方充分发挥各自优势,聚焦国家重大战略需求,加强基础研究和科技攻关,推动科技创新和产业创新深度融合,促进科技自主创新和人才自主培养

良性互动，服务经济社会高质量发展，为建设教育强国科技强国、推动中国式现代化作出新的贡献。

山东重工党委委员、副总经理马常海与天津大学党委常委、副校长王天友代表双方签约。根据协议，双方将在人才培养与产教融合、平台共建与体系构建、科技合作与成果转化、业务咨询、资源共享与支持等方面开展清单式合作，推动战略合作走深走实。



山东重工一行还参观了先进内燃动力全国重点实验室。

来源：山东重工资讯

重汽 3.6 万，解放、东风、陕汽超 2.2 万争前三，福田近两万！三月重卡销 14 万辆涨 25%

2026 年 3 月份，商用车市场传统的“金三”销售旺季如约而至，其中备受关注的重卡市场销售近 14 万辆，同比实现 25% 的增长。

请看第一商用车网的分析报道。

3 月销售近 14 万辆，环比增长 89%，同比增长 25%

第一商用车网最新获悉，根据中汽协数据（企业开票数口径，非终端实销口径，下同），2026 年 3 月份，我国卡车市场（含底盘、牵引车）共计销售 44.0 万辆，环比 2 月份大幅提升 83%，同比增长 12%。这其中，重型卡车市场（含底盘、牵引车）3 月份销售 13.89 万辆，环比增长 89%，

同比增长 25%，同比增幅实现转正（2 月份重卡市场同比下降 10%）。

13.89 万辆，在重卡市场的“金三”旺季里算什么级别的表现？过去十年（不包括 2026 年）3 月份重卡市场平均销量约 12.5 万辆，其中有 9 年 3 月份销量都超过 10 万辆，超过 13 万辆的年份则有 3 次（2018 年、2019 年以及 2021 年 3 月份）。单从数字上看，2026 年 3 月份的 13.89 万辆的表现可以说称得上优秀。



由近十年 3 月份重卡销量走势图可见，最近十年 3 月份的重卡市场有增长也有下滑（7 次增长，3 次下滑）。2026 年 3 月份重卡市场 13.89 万辆的销量在近十年里排在第 3 高（与 2018 年 3 月份并列第 3，仅次

于 2021 年的 23 万辆以及 2019 年 3 月份的 14.88 万辆），在最近五年里看则是五年最高，从这一角度看，2026 年 3 月份重卡市场表现同样称得上优秀。



从累计销量来看，2026 年 1-3 月份，重卡市场累计销售 31.79 万辆，同样是近五年最高（是最近五年一季度重卡销量唯一一次突破 30 万辆），在近十年里则排在第 4，比上年同期的 26.50 万辆增长了 20%，净增长约 5.29 万辆。3 月份，重卡销量同比增长 25%，3 月过后，2026 年重卡市场累计销量同比增长 20%，累计增幅较 2 月过后提升 3 个百分点

重汽超 3 万辆居首，解放/东风/陕汽超 2 万辆拼前二



2026 年 3 月份重卡市场同比增长 25%，同比增幅从上月（-10%）转正，比 2025 年 3 月份多销售约 2.74 万辆。

2026 年 3 月份，重卡市场有 5 家企业销量破万，月销超万辆企业数与上月持平。其中排名首位的重汽月销量超 3 万辆，以 3.59 万辆蝉联月榜销冠；排名月榜 2-4 位的解放、东风和陕汽月销量均超 2 万辆，分别达到 2.51 万辆、2.30 万辆和 2.22 万辆；福田销售 1.95 万辆排名月榜第 5 位。

2026 年 3 月份，重卡市场销量前十企业合计份额达到 97.3%，其中行业前五企业合计份额就超过 90%，

达到 90.4%。TOP5 企业 3 月份份额均超 10%，分别达到 25.8%、18.0%、16.6%、16.0%和 14.0%；徐工销售 4300 辆排名月榜第 6 位，月度份额为 3.1%，其他企业月度份额均不足 2%（远程商用车、奇瑞汽车、江淮汽车和北汽重卡排名 7-10 位，分别销售 1749 辆、1303 辆、1148 辆和 1082 辆，月度份额在 0.8-1.3%之间）。



从同比增幅来看，2026 年 3 月份重卡市场销量前十企业 9 增 1 降，其中福田、徐工、远程、奇瑞和北汽重卡同比分别增长 31%、46%、39%、236%和 33%，增速高于 3 月份重卡市场整体增速，跑赢市场“大盘”。值得一提的是，福田、徐工等企业在 2025 年实现同比“12 连增”，全年收获“全胜战绩”，进入 2026 年，

两家企业的连增还在继续。重汽、解放、东风、陕汽等企业也实现两位数增长，销量前十中唯一下滑的企业 3 月份销量同比下降了 25%。

从行业格局来看，3 月份重卡市场前十成员与排名与上月相比均有变化：奇瑞重返月榜前十，排名 3 月份月榜第 8 位，上升了 3 个名次（奇瑞 2 月份排名月榜第 11 位）；东风上升 1 位至月榜第 3 位（东风 2 月份排名月榜第 4 位）；江淮上升 1 位至月榜第 9 位（江淮 2 月份排名第 10 位）。与此同时，也有企业排名出现下滑，甚至被挤出月榜前十，排名月榜前 2 位的重汽和解放，以及 5-7 位的福田、徐工和远程保持上月排名不变。



1-3 月累销 31.8 万辆增 20%，福田/徐工/奇瑞等领涨

从累计销量看，2026 年 1-3 月，我国重卡市场累计销售 31.79 万辆，同比累计增长 20%，累计增幅较 2 月过后（+17%）扩大 3 个百分点，较 2025 年同期累计多销售约 5.28 万辆，约是 2025 年同期销量的 1.2 倍。

具体到累计销量前十企业来看，重汽累销 8.70 万辆排名第一，市场份额达到 27.4%；解放、陕汽、东风和福田分别累销 5.76 万辆、4.95 万辆、4.93 万辆和 4.41 万辆，市场份额分别为 18.1%、15.6%、15.5%和 13.9%；徐工累销 1.11 万辆排名第 6 位，市场份额为 3.5%；远程、奇瑞、江淮和雷驰排名 7-10 位，分别累销 4281 辆、2707 辆、2491 辆和 2362 辆，市场份额在 0.7-1.3%之间。

从累计销量增幅来看，前十企业 9 增 1 降，其中福田、徐工、奇瑞和远程累计销量同比分别增长了 39%、

52%、50%和 37%，是领涨的几家企业；重汽、陕汽和东风同比分别增长了 17%、15%和 25%，也实现两位数增长，解放同比增长 6%，山东雷驰是净增长。与此同时，唯一下滑的企业 1-3 月累计销量同比下降了 24%。

2026 年 1-3 月，重卡销量前十企业合计份额达到 97.7%，行业前五合计份额就达到 90.4%（较 2025 年全年 89.8%有所提升，产业集中度进一步加强），TOP5 企业优势巨大，排名 5 名之后的企业份额均低于 4%，6 名之后的企业市场份额甚至均不足 1.5%。与 2025 年同期相比，东风、福田、徐工、远程、雷驰和奇瑞等企

业市场份额有所提升，其中福田市场份额较 2025 年同期提升了 1.9 个百分点，提升最明显，徐工提升了 0.7 个百分点，提升幅度仅次于福田。

结语

3 月份，重卡市场迎来“金三”旺季，销售 13.89 万辆、同比增长 25%的表现也足够“旺”。3 月过后，2026 年重卡市场累计销量同比增长 20%，较上年同期净增超 5 万辆。4 月份，仍是重卡行业传统销售旺季，重卡市场能延续增长势头吗？

来源：第一商用车网

砺三十 志一流 | 时代海外本部联动孟加拉 ATASHI 合作伙伴开展专项培训

近日，时代海外本部联合孟加拉国新开发渠道 ATASHI 服务商，邀请属地 24 家服务商及经销商共 45 人，

开展专项服务技术培训活动。本次培训以“技术赋能、协同共进、提质增效



效”为主题，时代海外联动服务商协同赋能，全面助推孟加拉属地的服务技术能力跃升。

孟加拉国是南亚极具潜力的汽车市场，消费需求持续攀升，专业高效的售后服务，正是时代事业部抢占市场、赢得用户信赖的核心竞争力，也是事业部全球化布局的关键一环。依托新开发的 ATASHI 渠道，时代海外本部进一步深入孟加拉市场。本次专项服务及维修技术培训作为双方合作后的首次大规模赋能行动，聚焦属地服务能力短板，精准对接服务商技术需求，既是对 ATASHI 渠道的重点扶持，也是时代海外本部辐射南亚、打通区域服务壁垒，推动属地服务标准化、专业化发展的重要战略一步。



培训期间，时代海外本部团队与 ATASHI 服务商紧密协同、高效联动，采用“理论讲解 + 实操演示 + 现场答疑”模式，深度赋能属地服务能力提升。一方面，团队精准锚定属地实际需求，结合当地客户车辆使用场景优化培训课程，重点围绕发动机、变速器、后桥等核心总成开展教学，细致拆解标准保养流程、规范拆装工序、关键技术要点及常见故障排查方法，高度贴合属地服务商日常作业需求。另一方面，时代海外团队同步对接经销商，认真倾听经销商在一线服务中遇到的技术难点与实际问题的，联合 ATASHI 服务商现场研究并制定专项解决方案。通过搭建厂家、核心服务商与经销商三方协同联动

机制，快速响应终端诉求、高效解决市场问题，为孟加拉市场提供全链条、强有力的服务保障。



参训人员纷纷表示，本次培训紧贴一线实际，有效提升了实操维修能力，破解了日常服务中的技术操作痛点，对提升售后质量、赢得客户信赖、促进车辆销售意义重大。不仅如此，此次专项培训，进一步深化了时代海外本部与 ATASHI 渠道的战略合作，

充分彰显了时代事业部“本土化运营、专业化服务、协同化发展”的全球化布局理念，为持续提升属地服务水平、完善服务网络、扩大市场销售规模筑牢了坚实基础。

未来，时代海外本部将继续贯彻“全面国际化”战略，践行“敬业合规、重情诚信、创新进取”的北汽集团核心价值观，以“敢闯 敢试 敢赢”之姿，开展系统化、专业化的服务技术专项赋能活动，全面提升全球合作伙伴的服务水平，为事业部成为“全球规模领先的轻微型商用车企业”贡献澎湃海外动能！

来源：北汽福田新时代

同比增长 40% !中通 H 系客车交出这样一份答卷

据最新数据显示，2026 年一季度，中通客车 8 米以上旅团客车销量同比增长 40%，根据中国客车统计信息网数据，中通 H 系客车在所覆盖的

国内旅团市场占有率突破 17%，同比持续提升。强势增长的态势，离不开中通客车对市场趋势精准把握与长期战略布局。

从 2018 年到 2025 年，国内客车销售走势呈 U 型变化。这其中，伴随国内外旅游市场的复苏发展以及产业模式的深刻转型，以精品、定制、高端等为方向的旅团客车市场进入新的增长周期，成为推进行业发展的重要支点。



中通客车早于 2019 年就已预判了旅团市场的发展潜力，率先开展了全新一代旅团客车的产品研发。



2023 年，中通 H 系旅团平台首款车型上市，随后又推出了覆盖多米

段、多场景的产品，抢滩市场。2025 年，中通客车更是完成了对 H 系全系旅团产品的全面焕新升级。

目前，中通 H 系旅游客车已覆盖 8-14 米产品区间，搭载燃油、纯电、增程、燃气等多元动力系统，拥有 46 个细分车型，构建了全场景产品矩阵。



围绕大型化、高端化核心需求，中通客车优化了舒适化商务座舱、智能安全系统及高效黄金动力链等配置，精准匹配大承载、高品质、高效率等运营需求。

凭借完善的布局与硬核产品力，中通 H 系车型不仅规模投放国内重要旅游市场，成为旅游客运标杆企业、5A 景区运营平台、高端定制游企业的购车首选。



同时,还出口至新加坡、新西兰、墨西哥、哥伦比亚、智利、阿联酋等多个国家和地区,成为中国客车海外高端化推进的标志性存在。



可以说,中通客车的出色表现,是“深耕旅团、聚焦大型高端”路线

的精准落地和成功印证。面对行业深度结构调整,中通客车以长期主义定义旅团核心赛道,最终形成了“战略引导—产品达成—市场考验”的产业闭环。

未来,中通客车将进一步把握文旅市场持续复苏、高端出行需求不断释放的机遇,以客户需求为中心,继续深化产品布局,优化品质和服务方案,持续助力旅团客运转型发展。

来源:中通客车

智造筑基新起点 聚力共赢向全球 | 青特智能制造产业园一期项目投产仪式圆满成功

2026 年 4 月 16 日,青特智能制造产业园一期项目—青岛青特新材料科技有限公司投产仪式在平度园区隆重举行。这标志着青特集团在高端铸造领域的战略布局迈出关键一

步,一座具有国际领先水平的智能化、绿色化铸造生产基地正式投入运营。平度市委书记赵兴绩,平度市委副书记、市长宋振祥,青特集团总裁纪建奕等各级领导、行业协会代表、

合作伙伴、金融机构等百余人出席活动，共同见证这一里程碑时刻。

01

智启新篇，聚力智能制造新高地

仪式在庄严热烈的氛围中拉开帷幕。青特集团副总裁、青岛青特新材料科技有限公司总经理纪红兴首先致辞并做主旨发言。他表示，新公司的投产是青特集团响应国家制造业转型升级号召、深化产业链布局的重要举措。公司将以“智能引领，精工制造”为核心，依托全球顶尖的工艺装备与严格的质量管理体系，致力于为



全球高端装备制造业提供技术领先、质量可靠的铸件解决方案，助力客户提升市场竞争力。

客户代表 CNH 全球采购总监

Sandro Debeney 先生在致辞中对青特新工厂的投产表示热烈祝贺。他高度评价了青特集团长期以来在产品质量、技术创新和准时交付方面的卓越表现，并指出，这座现代化工厂的建成，将进一步巩固和深化双方的战略合作伙伴关系，期待未来在更广阔的领域开展深度合作。



平度市委副书记、市长宋振祥代表平度市委、市政府对项目的成功投产表示祝贺。他指出，青岛青特新材料科技有限公司的落户与快速投产，是平度市优化营商环境、大力发展先进制造业的成果体现。该项目投资规模大、技术含量高、带动能力强，对平度乃至青岛壮大高端装备制造产

业链、推动工业经济高质量发展具有重要意义。

02

强强携手，共拓智造合作新格局



在与会嘉宾的共同见证下，仪式现场进行了青特集团与卡拉罗集团战略合作签约仪式，青特集团与平度市田庄镇及德国 GTP 公司投资合作签约仪式。随后，在现场热烈的掌声



中，平度市委书记赵兴绩、青特集团总裁纪建奕等领导共同上台，为青岛青特新材料科技有限公司正式投产

按下启动键，宣告这一智能铸造新基地全面启航。



仪式结束后，与会嘉宾一同参观了宏伟崭新的现代化工厂，近距离感受了其领先的制造实力与智能化水平。



03

智造筑基，树立铸造产业新标杆

青岛青特新材料科技有限公司是青特集团为实现产业升级、聚焦核心零部件制造而设立的全新智能铸造基地。公司位于青岛平度市田庄

镇，占地面积约 15 万平方米，建筑面积达 35 万平方米。一期项目投资 10 亿元人民币，设计年产能 5 万吨高端铸件。



公司采用先进的湿型砂铸造工艺，主要产品涵盖汽车、农业机械、工程机械领域的桥壳、减速器壳体、支架、箱体等关键铸件，以及机器人关节臂等精密部件。公司已成功进入 CARRARO、CNH、FIAT、IVECO-FPT、英国 JCB、KUKA 等多家全球知名企业的供应链体系。

生产线核心装备均引自国际顶尖厂商：配备德国 HWS 全自动静压造型线与浇注机、德国 EIRICH 全自动转子混砂机、英国 CLANSMAN 取件机

械手等。其砂箱尺寸达 $2500 \times 1600 \times 500/500\text{mm}$ ，是目前国内砂箱尺寸最大的全自动静压造型线之一，确保了产品的高精度、高复杂度和高一致性。同时，公司建设了配备德国 DMG 卧式加工中心的一体式桥壳加工线，具备从毛坯铸造到精密加工的全流程交付能力。

青特智能制造产业园一期项目——青岛青特新材料科技有限公司的正式投产，不仅提升了青特集团在高端铸造市场的核心竞争力，也为中国铸造行业向智能化、绿色化、高端化发展树立了新的标杆。未来，公司将持续以科技创新为驱动，以客户需求为导向，为全球高端制造业的发展贡献“青特”力量。

来源：青特集团

五征集团携硬核产品亮相第 139 届广交会

四月的羊城繁花似锦,备受期待的第 139 届中国进出口商品交易会于 4 月 15 日在广州琶洲展馆璀璨启幕,来自世界各地的参展商和采购商齐聚一堂,共赴盛宴。



五征集团作为中国机械工业重点骨干企业,多年来注重产品创新与质量,积极对标国际先进,推出多款高端产品,赢得了中外客商的认可。

本届广交会,五征集团携柴油三轮车、电动三轮车及大马力拖拉机等主力产品亮相,展位吸引了来自东南亚、中南美、非洲、中亚等几十个国家的客商前来咨询配置、上车体验、洽谈业务,络绎不绝,气氛火爆。

五征柴油三轮车:针对不同工况的两款硬核工具



五征柴油三轮车实力出圈。该车型采用经典五征蓝涂装,颜值辨识度拉满。2.35×1.5×0.5 米货箱,载重 3 吨,装卸方便、承载牢靠;配常 1115 电发动机,百公里油耗低于同类产品 10%,配件在非洲、中亚市场通用性强,维修保养无需特殊工具,

能大幅降低海外用户的运维成本；加上 135 高强钢车架+70 板簧+沙漠空滤以及挡风板，矿山、农场多尘颠簸路都耐用可靠。一位客户蹲在地上，用手反复摸着车架焊接处并说道：

“这个焊缝很均匀，用料也扎实！”



五征小型车主打高性价比，该车型采用 $2.2 \times 1.35 \times 0.35$ 米的货箱，搭载常 1105 发动机，动力强劲，载重 1.5 吨，前保险杠等实用配置一应俱全；整车轻量化设计配合低滚阻轮胎，满载状态下每公里运营成本几毛，是中小规模运输用户的入门优选。几位客户算了运费账后表示：

“这个性价比，适合我们起步阶段的客户。”

五征电动三轮车：绿色物流的智慧之选

五征电动三轮车凭借卓越的环保性能与创新技术吸引众多海外客商驻足。该车型搭载 60V1200W 高效电机与 60V58Ah 免维护蓄电池，电池支持快充技术，2 小时可充至 80%，且免维护设计无需添加电解液，适应热带、亚热带高温高湿环境；空载续航 70 公里，满载状态下仍可行驶 40 公里，满足一天多频次的配送需求。 $1.5 \times 1.05 \times 0.3$ 米货箱，载重 500 公斤，配合高低档后桥，兼顾了载重与爬坡能力，是城市短途物流与城乡运输的理想之选。



五征拖拉机：多场景适用的专业动力

五征拖拉机以全新豪华驾驶室，新升级机罩成为全场亮点。该机配备格拉默悬浮减震六维座椅，舒适耐用；16+16 梭形档，换挡操纵方便舒适，液压助力转向，工作效率翻倍。配备全新冷暖风空调驾驶室，支持内外循环切换；选装底盘散热，兼顾全球不同作业环境。多位客户对其多地形适配能力和作业舒适性给予高度认可：“夏天干活，有这个能多干两小时。”



展会期间，五征集团专业团队一对一为客户解析产品性能，针对不同国家农业、物流、工业场景定制解决方案。从柴油三轮车的重载传动到电动三轮车的续航效率，从拖拉机的液压输出到全系产品的环保升级，五征

集团以技术创新为纽带，与全球客户展开深度对话。



广交世界，互利天下。在这场汇聚四海商机的贸易盛会上，五征集团正以创新之姿、品质之魂，向世界传递“中国智造”的澎湃动能。展位内汹涌的人潮、热烈的洽谈、满载的意向订单，共同见证着五征集团从“走出去”到“扎下根”的全球化新篇章。

五征集团成立于 1961 年，经过六十余载的发展，现已形成汽车、农用车、农业装备、环卫装备，以及延伸产业环境工程、奔兔物流、融资租赁、现代农业等平台生态型业务协调发展的多元化产业格局。

现有员工近万人，总资产 170 亿元，是中国机械工业重点骨干企

业、山东省“十强”产业集群领军企业，斩获“全国五一劳动奖状”“全国文明单位”等多项荣誉。拥有过千人研发团队，建有多个国家级科研平台，承担 40 余项国家重大科技项目，获 900 余项专利；核心制造实现自动化、智能化，并引入先进信息化与质量管理体系。各核心产品表现突出，农用车销量稳居行业第一，环卫装备主销品种产销量列全国首位。

智慧实干，绿色先锋。作为全球智能装备与绿色作业的实干先锋，五

征集团坚持“用户第一”理念，以“新能源化、智能化、国际化”为战略驱动，构建商用车绿色物流生态、环卫绿色智慧生态、智慧农业生态三大生态，为城乡物流、环卫领域及现代农业提供覆盖全链条的绿色、智能解决方案，致力于与全球实干家一起，共建一个更通达、洁净、丰饶的绿色生态。

来源：五征集团

山东东岳专用汽车与内蒙古蒙古通 养护签署战略合作协议

2026 年 3 月 6 日，山东东岳专用汽车制造有限公司与内蒙古交通集团蒙通养护有限责任公司在呼和浩特成功签署战略合作协议。山东东岳专用汽车制造有限公司董事长张养训率销售、技术核心团队专程赴

董事长米世忠及公司核心团队齐聚一堂，围绕路桥养护、冬季除雪保通、应急救援等高端专用装备研发、全系列产品配套、长效业务合作达成深度共识，开启双方互利共赢、赋能公路交通事业高质量发展的新篇章。

东岳公司深耕专用汽车与路桥养护装备领域多年，在高速清扫车、路面智能养护装备、除雪保通装备、应急抢险救援装备等核心产品研发制造上具备雄厚技术实力与成熟产业经验，是国内公路养护装备领域的优质供应商。



公司董事长张养训率领企业深耕行业数十载，坚持创新驱动，打造了系列化、高品质、高适配性的专用装备，产品广泛服务于全国交通养护一线。

内蒙古交通集团蒙通养护公司作为自治区公路养护骨干企业，承担着全区高速公路、国省干线的养护保通、应急抢险重任，管养里程覆盖广阔，在高寒、多雪等复杂气候条件下

的道路养护、除雪保通、应急处置方面积累了丰富的丰富实战经验，对专业化、智能化、高性能养护装备有着刚性需求。此次携手东岳汽车，正是基于双方在产业需求、技术研发、市场服务上的高度契合。

签约仪式上，双方就合作方向、实施路径进行深入交流。根据协议，双方将建立长期稳定的战略合作伙伴关系，聚焦高速清扫保洁、路面智能养护、冬季除雪保通、应急抢险救援四大核心领域，开展全方位、深层次合作：联合开展装备技术攻关与产品迭代升级，打造适配内蒙古地域气候与道路特点的定制化专用装备；推进系列化产品配套供应，构建稳定高效的装备保障体系；探索技术共享、人才交流、项目共建等多元合作模式，以科技创新提升道路养护效率与



安全保障能力。

张养训董事长表示,此次战略合作是东岳公司深耕北方市场、服务边疆交通建设的重要举措。公司将充分发挥技术、制造与服务优势,量身定制高品质专用装备,全力保障蒙通养护公司日常养护与应急处置工作,以可靠装备守护北疆道路畅通。



蒙通养护公司相米世忠董事长表示,此次合作将有效补齐高端养护装备短板,提升机械化、智能化养护水平,为全区高速公路安全畅通、冬季除雪保通、突发应急抢险提供坚实装备支撑,助力公司更好履行国企社会责任。

此次签约,是东岳公司与交通养护单位强强联合的务实成果,标志着双方合作迈入系统化、常态化新阶段。未来,双方将以协议为纽带,同心协力、密切协作,持续推动技术创新与产业升级,共同打造公路养护装备合作标杆,为保障区域交通安全、服务交通强国建设贡献更大力量。

来源:山东东岳专用汽车制造有限公司

政策法规

中共中央办公厅、国务院办公厅印发 《碳达峰碳中和综合评价考核办法》

新华社北京 4 月 23 日电 近日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《碳达峰碳中和综合评价考核办法》，并发出通知，要求各地区各部门认真遵照执行。

《碳达峰碳中和综合评价考核办法》全文如下。

碳达峰碳中和综合评价考核办法

（2026 年 2 月 26 日中共中央政治局常委会会议审议批准 2026 年 4 月 12 日中共中央办公厅、国务院办公厅发布）

第一章 总则

第一条 为了发挥碳达峰碳中和的战略牵引作用，加快构建碳排放

总量和强度双控制度体系，推动地方党委和政府树立和践行正确政绩观、坚决扛起碳达峰碳中和责任，根据《中共中央、国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》、《中共中央、国务院关于加快经济社会发展全面绿色转型的意见》和有关规定，制定本办法。

第二条 本办法适用于自 2026 年度起对各省（自治区、直辖市）党委和政府落实碳达峰碳中和目标任务，加快经济社会发展全面绿色转型进展情况的评价考核。

第三条 在党中央集中统一领导下，评价考核工作由中央组织部统

筹指导,由国家发展改革委同有关部门实施。

第四条 评价考核实行党政同责、一岗双责,坚持统筹兼顾、客观公正、科学规范、注重实效的工作原则。

第二章 评价考核内容

第五条 评价考核紧紧围绕贯彻落实党中央、国务院关于碳达峰碳中和的决策部署以及应对气候变化国家自主贡献目标开展,推动各省(自治区、直辖市)落实碳排放总量和强度双控目标。

第六条 评价考核设置控制指标、支撑指标。控制指标包括碳排放总量、碳排放强度降低、煤炭消费总量、石油消费总量、非化石能源消费占比等指标。

支撑指标包括节能、工业、城乡建设、交通运输、公共机构、碳排放权交易等领域具有代表性且对碳达峰碳中和具有支撑作用的指标。

第七条 “十五五”时期,国家发展改革委应当会同有关部门围绕如期实现 2030 年前碳达峰目标,制定“十五五”碳达峰行动方案,确保实现 2030 年碳排放强度比 2005 年降低 65%以上、2030 年非化石能源消费占比达到 25%等目标,实现煤炭消费总量和石油消费总量达峰,合理控制煤电装机规模和发电量,力争年度新增清洁能源电量逐步覆盖全社会新增用电量。

第八条 “十五五”时期,各省(自治区、直辖市)党委和政府应当制定省级碳达峰行动方案,按照国家层面目标确定本地区各项指标的五年目标和分年度目标,并提出相应任务举措。

省级行动方案应当按时制定完成,经国家发展改革委同有关部门衔接审核后,报党中央、国务院审定,并作为后续对各省(自治区、直辖市)开展评价考核的依据。

国家发展改革委同有关部门衔接审核省级行动方案时,应当围绕实现国家层面目标,督促地方落实新(改、扩)建“两高”工业项目实施碳排放等量或者减量置换等要求,并综合考虑不同类型地区的主体功能定位、产业和能源结构、自然资源禀赋等因素,统筹好刚性约束和弹性调控,体现差异化要求。

第九条 “十六五”时期起,每个五年规划期的第一年,国家发展改革委应当会同有关部门按照党中央、国务院确定的阶段性目标制定全国碳排放控制行动方案,各省(自治区、直辖市)应当制定省级碳排放控制行动方案,推动逐步实现碳中和。

第十条 国家发展改革委应当会同有关部门及时制定评价考核年度实施方案,细化工作举措,明确各项指标的评价考核细则,并可以根据形势和工作需要适时调整完善指标体系。

第三章 评价考核程序

第十一条 评价考核工作按照年度开展,于评价考核年度次年具体实施。

第十二条 各省(自治区、直辖市)党委和政府对本地区年度碳达峰碳中和工作开展自评,并按时将自评报告报党中央、国务院,抄送国家发展改革委等评价考核负责部门。

第十三条 各有关部门对所负责指标全国年度进展情况进行评估,对各省(自治区、直辖市)年度进展情况进行评价。对各省(自治区、直辖市)单一指标的评价结果分为达标、不达标。评价结果为“不达标”的,有关指标评价考核负责部门应当剖析该省(自治区、直辖市)工作中存在的问题、原因并提出改进建议,形成书面意见。各有关部门应当按时将评价结果以及书面意见送国家发展改革委。

第十四条 国家发展改革委会同有关部门采取实地抽查、委托第三方核查等方式，对有关省（自治区、直辖市）工作进展、任务落实、目标完成以及数据真实性等情况进行实地核验。

第十五条 国家发展改革委结合地方自评、部门评价、实地核验等情况，按照优秀、合格、不合格 3 个等次提出各省（自治区、直辖市）年度碳达峰碳中和综合评价考核结果建议，商中央组织部后按照程序报党中央、国务院。

控制指标和支撑指标全部达标的省（自治区、直辖市），评价考核结果为“优秀”；1 项及以上控制指标不达标或者 3 项及以上支撑指标不达标的省（自治区、直辖市），评价考核结果为“不合格”；其余为“合格”。

第四章 评价考核结果运用

第十六条 评价考核结果经党中央、国务院审定后，由中央组织部、国家发展改革委按照程序向各省（自治区、直辖市）党委和政府反馈，并送中央纪委国家监委。

第十七条 根据评价考核结果对有关省（自治区、直辖市）进行约谈、通报提醒、通报表扬。

评价考核结果为“不合格”的，由中央组织部、国家发展改革委督促有关省（自治区、直辖市）党委和政府接到结果反馈后 30 个工作日内，向党中央、国务院作出书面报告，提出整改措施，明确完成时限。逾期整改不到位的，视情由中央组织部、国家发展改革委同有关部门约谈该省（自治区、直辖市）党委和政府。

评价考核结果为“合格”但部分指标不达标的，由有关指标评价考核负责部门在一定范围内进行通报提醒。

评价考核结果为“优秀”或者单项指标表现突出的,由国家发展改革委同有关部门进行通报表扬,并及时总结宣传,推广好经验、好做法。

第十八条 评价考核结果作为省(自治区、直辖市)党委和政府领导班子和有关领导干部综合考核评价、选拔任用、监督管理的重要参考。

评价考核中发现或者整改中出现重大失职失责情况的,由国家发展改革委同有关部门提出追究责任建议,按照程序 and 规定将有关问题和事实材料等移交中央纪委国家监委、中央组织部,依规依纪依法对有关单位和个人予以责任追究。

对评价考核中表现突出的单位和个人,有关省(自治区、直辖市)和部门可以按照规定给予表彰奖励。

第十九条 评价考核应当实事求是、公平公正。对存在徇私舞弊、谎报瞒报、篡改数据、伪造资料等行为,造成评价考核结果严重失真失实

的,有关省(自治区、直辖市)评价考核结果直接确定为“不合格”,并按照规定严肃追究相关单位和人员责任。

第五章 评价考核实施

第二十条 评价考核主要依据国家统计数据,统计数据缺失或者时效性暂不能满足评价考核需要的,可以采用全国碳市场数据和有关部门统计、调查、监测、核算数据。国家统计局以及其他掌握数据的部门应当及时向有关指标评价考核负责部门提供评价考核所需数据。

第二十一条 国家发展改革委、生态环境部、国家统计局应当持续完善碳排放统计核算制度,会同其他评价考核负责部门持续提升数据统计、调查、监测、核算能力,加强对评价考核工作的数据支撑。

国家发展改革委、国家统计局、国家能源局应当建立重要数据动态监测预警制度,定期监测全国以及各

省（自治区、直辖市）碳排放量、煤炭消费量、石油消费量、新增用电量、新增清洁能源电力消费量等指标，视情对有关省（自治区、直辖市）进行提醒预警。

第二十二条 各省（自治区、直辖市）应当结合评价考核工作，统筹碳达峰碳中和、经济社会发展和能源安全保供，科学合理分解并压实减排责任，确保能耗双控向碳排放双控全面转型平稳接续，稳妥有序降低传统行业碳排放，坚决遏制“两高”项目盲目上马。坚持有效市场和有为政府相结合，积极发挥碳市场等各类市场化减排机制的作用。

有关省（自治区、直辖市）评价考核结果受重大自然灾害、突发事件等非人为因素影响的，由国家发展改革委同有关部门进行综合判定，据实提出评价考核结果建议，并在报党中央、国务院的报告中予以单独说明。

第六章 附则

第二十三条 国务院国资委应当参照本办法，制定中央企业落实碳达峰碳中和目标任务有关评价考核制度。

第二十四条 本办法由国家发展改革委负责解释

第二十五条 本办法自发布之日起施行。附件：碳达峰碳中和综合评价考核指标体系

碳达峰碳中和综合评价考核指标体系

指标		评价考核负责部门
控制指标	1. 碳排放总量	国家发展改革委 生态环境部
	2. 碳排放强度降低	国家发展改革委 生态环境部
	3. 煤炭消费总量	国家发展改革委 国家能源局 生态环境部
	4. 石油消费总量	国家发展改革委 国家能源局
	5. 非化石能源消费占比	国家能源局 国家发展改革委
支撑指标	6. 单位地区生产总值能源消耗降低	国家发展改革委
	7. 年度新增用电量中新增清洁能源电量占比	国家发展改革委 国家能源局
	8. 规模以上工业单位增加值能耗和碳排放降低	工业和信息化部
	9. “两高”工业项目碳排放置换和节能降碳审查评价落实情况	国家发展改革委 工业和信息化部
	10. 城乡建设绿色低碳转型	住房城乡建设部
	11. 交通运输绿色低碳转型	交通运输部
	12. 公共机构碳排放强度降低	国管局
	13. 全国碳排放权交易市场覆盖行业的碳排放控制目标	生态环境部
	14. 森林蓄积量增长	国家林草局 自然资源部

公众号：建筑业政策信息

来源：中国政府网

工信部等三部门召开智能网联汽车道路测试与示范应用工作会议

4 月 14 日，工业和信息化部装备工业一司、公安部交通管理局、交通运输部运输服务司联合组织召开智能网联汽车道路测试与示范应用工作会议，部署开展自查整改，加强安全监管工作。

会议强调，要深入贯彻落实党中央、国务院决策部署，进一步提高政治站位，坚持统筹发展和安全，稳妥有序开展智能网联汽车道路测试与示范应用。各地方要结合近期发生的安全事件，开展全面自查评估，查找分析存在的主要问题，认真做好整改工作；要建立健全工作机制，完善相关管理政策，加强全过程安全监管，

提高应急处置能力，确保测试示范活动安全有序开展。有关部门将持续完善自动驾驶相关管理制度，建立国家、地方、企业三级技术成熟度和安全性评价机制，进一步强化应急保障能力建设，以高水平安全促进智能网联汽车产业高质量发展。

会议以视频形式召开，各省级工业和信息化、公安、交通运输主管部门负责同志及开展道路测试与示范应用的有关城市负责同志参加会议。

来源：工业和信息化部工业一司、办公处

【职业技能等级证书】济南市考证指南

—机动车检测工

把好车辆安全关，守护泉城出行平安！成为一名机动车检测工，做道路安全的“隐形守护者”。

一、

职业定义

人力资源社会保障部组织有关专家制定了《机动车检测工国家职业技能标准（2019 年版）》，并予颁布施行。文件明确其职业定义如下：使用专业检验设备或仪器，进行汽车整车、系统、总成、零部件的功能、性能、质量检测、检验和试验等工作的人员。

把好车关，护航平安

1

市场风口：汽车产业强势领跑，人才需求持续释放

济南市深入落实工业强市战略，推动产业链体系由“十大标志性产业

链”向“13+34”体系迭代升级。其中，汽车产业作为驱动工业优化升级的重要引擎，正加速向“整零协同、上下联动、集聚发展，做强做大”新阶段迈进。此外，根据 2026 年济南市政府工作报告，汽车领域将支持中国重汽、比亚迪、吉利导入高端车型，推动产业整零协同、上下联动、集聚发展，力争产业规模达到 1800 亿元。在“链长制”工作机制统筹下，汽车制造作为 13 条标志性产业链之一，正加速形成“龙头引领、延链而生”的新格局。

这一系列政策部署与产业布局，都离不开一支高素质的机动车检测技术人才队伍。无论是整车制造企业的质量检测岗位，还是汽车维修企业的故障诊断岗位，或是机动车检测站的安全性能检验岗位，机动车检测工

职业技能等级证书已成为能力证明的“技术通行证”。考取国家认可的机动车检测工证书,不仅是响应工业强市战略、投身汽车产业的重要途径,更是抢抓千亿级产业发展机遇、实现高质量就业的关键一步。

欢迎随时登录“海右人才就业数智化平台”或关注“济南人才服务”微信公众号的“济南云聘”专栏,实时查询职位信息并投递简历。

2

证书价值：国家认证，技术立身

该证书考试严格依据《国家职业技能标准》执行,并由国家人社部门备案的用人单位或社评机构组织评定。您所获得的证书,其信息可在“技能人才评价工作网”的“职业技能等级证书全国联网查询系统”查证,全国通用,权威可靠。

适合人群

汽车维修、装调、修理等相关职业从业者：系统提升检测操作、设备使用、标准掌握等专业技能,为岗位晋升和技术骨干培养奠定基础。

汽车专业及相关专业学生(含应届生)：在校期间考取证书,提前掌握行业标准与实操技能,毕业即具备“上岗能力”,在求职中更具优势。



职业技能等级证书样式参考 证书考取

考证基本流程：联系备案的用人单位或社评机构 → 提交考试报名材料 → 参加考试 → 成绩合格后获取证书。

机动车检测工的职业技能等级证书分为四个级别：“四级/中级工、

三级/高级工、二级/技师、一级/高级技师”。

目前,在国家人社部门备案并在济南市开展“机动车检测工”评价工作的社评机构如下,可联系该机构咨询报名:

山东省汽车行业协会

报考电话: 13869130917

联系地址: 济南市历下区冻源大街53号

常见问题解答

提问

证书含金量如何?

回答

国家人社部门认证,证书全国联网可查,跨省通用,企业认可度高。

提问

就业前景如何?

回答

可在机动车检测站、汽车维修企业、汽车制造厂、二手车交易平台、保险公司、交通运输管理部门等单位,从事机动车安全检测、环保检测、故障诊断、维修质量检验、技术管理、价格评估等岗位。随着汽车保有量持续增长、安全与环保监管不断加严,机动车检测工已成为技术型紧缺人才,职业发展空间广阔。

联系方式

考试报名:

山东省汽车行业协会 13869130917

其他事宜:

济南市人才服务中心 0531-5170597

0

来源: 济南人社

“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

2026：智能驾驶从“炫技”走向“变现”的关键之年

当华为、特斯拉、小鹏、百度集体亮出 L3/L4 时间表，当美国通过

《自动驾驶安全法案》打破十年立法僵局，当中国首次给予 L3 自动驾驶“合法身份”——2026 年，注定是智能驾驶商业化元年。



一、智能驾驶进入“下半场”

过去十年，智能驾驶行业的主旋律是“技术竞赛”——谁的算法更强、谁的感知更准、谁的规划更优。但 2026 年，行业正式进入“商业落地期”，竞争逻辑发生根本性转变：从“

能不能做”到“能不能卖”，从“技术验证”到“商业闭环”。

标志性事件接连发生：

- 华为发布 L3/L4 时间表：2026 年高速 L3 规模商用、城区 L4 试点商用，2027 年城区 L4 规模商用

- 特斯拉 FSD 中国版推进中，马斯克确认已在中国进行数据训练

- 小鹏发布首款 Robotaxi，2025 年下半年开启载客示范运营

- 百度萝卜快跑计划扩展至 65 个城市运营

更重要的是，中美两国在监管层面同时破冰——美国通过《2026 年自动驾驶安全法案》，中国首次批准 L3 级车型准入许可。技术与政策双

重共振,智能驾驶商业化大门正式开启。

二、四大玩家的商业化路线图

华为：激进的 L3/L4 时间表

华为在智能驾驶领域的野心,从其发布的时间表可见一斑。这一时间表比特斯拉、Waymo 更为激进,底气来自 ADS 3.0 的技术积累——GOD 网络(通用障碍物检测)、PDP 网络(预测决策规划)等端到端大模型架构,使其在城区 NOA 能力上快速追赶。

华为的独特优势在于“车路云一体化”。依托 5G 通信、云计算基础设施能力,华为不仅能提供车端智能,还能提供路侧感知、云端调度,形成系统性解决方案。这种“全栈能力”在商业化落地时具有独特竞争力——车企可以“即插即用”,快速获得高阶智驾能力。

特斯拉：FSD 入华倒计时

马斯克在 2025 年初确认：FSD (完全自动驾驶)已在中国进行数据

训练,预计 2026 年在中国和欧洲正式推送。这将是特斯拉 FSD 首次大规模进入中国市场。

特斯拉的优势在于数据规模——全球数百万辆车实时回传数据,累计行驶里程超百亿公里。这是任何竞争对手难以企及的数据护城河。但最大变量是监管审批：中国对数据安全、地图测绘的严格监管,可能成为 FSD 落地的“最后一公里”障碍。

小鹏：从“卖车”到“卖服务”

小鹏在 2025 年科技日发布首款 Robotaxi,预计 2026 年将开启载客示范运营。这标志着小鹏商业模式的重要转变：从“卖车”到“卖服务”。

在私家车市场增速放缓的背景下,Robotaxi 运营收入可能成为新的利润增长点。小鹏的判断更大胆：何小鹏称“物理 AI 大模型变化极其惊讶”,L5 自动驾驶时间可能大幅提前。2026 年,小鹏计划 AI 研发投入

70 亿元，从"小鹏汽车"更名为"小鹏集团"，向"智能体公司"转型。

百度：AI 公司的降维打击

李彦宏明确表示：2025 年是萝卜快跑重要扩张之年，计划扩展至 65 个城市运营。截至 2024 年底，萝卜快跑累计服务超 300 万单，运营车辆超 1000 台，在武汉、重庆、北京等城市积累了大量真实场景数据。

百度 Apollo 的"降维打击"策略清晰：以 AI 公司的软件能力，切入出行服务市场，与滴滴、Uber 形成差异化竞争。不造车，但造"开车的 AI"——这是百度在智能驾驶赛道的独特定位。

三、美国立法破冰：十年僵局终打破

曲折的立法历程

美国联邦层面的自动驾驶立法，经历了近十年的曲折：

时间	法案	结果
2017 年	《SELF DRIVE Act》	众议院通过，参议院未表决，自动失效

2018 年	第二次立法尝试	未达第一次进度
2021 年	第三次立法尝试	未达第一次进度
2026 年 2 月	《自动驾驶安全法案》+《机动车现代化法案》	小组委员会通过，实质性突破

为何 2026 年能打破僵局？一个令人啼笑皆非的原因是：美国国会借"中国威胁"推动立法。一些专家指出，这并非利益集团在争议问题上妥协一致，而更多是借虚假的"中国威胁"因素来推动。美国的焦虑，恰恰证明中国走对了方向。

2026 年法案的核心突破

《2026 年自动驾驶安全法案》(H. R. 7390)和《机动车现代化法案》(H. R. 7389)带来三项核心突破：

第一，确立联邦监管优先权。各州不得禁止符合联邦安全标准的自动驾驶车辆开展生产、销售及跨州流通。合规车企有望实现"一次认证、全美通行"，跨区域合规成本大幅降低。

第二，放宽量产豁免上限。针对无方向盘、无踏板等原生自动驾驶车型，年度量产豁免上限从 2500 辆提升至 9 万辆，单次豁免有效期由 2 年延长至 5 年。这为 Robotaxi 大规模量产扫清了障碍。

第三，强制提交“安全案例”。车企必须提交“安全案例（Safety Case）”的强制性技术档案，包含故障最小风险策略等五项要求。这标志着监管思路从“过程监管”转向“结果监管”——验证“系统运行的结果是否安全”。

四、中国政策破冰：L3 首次获得“合法身份”

首批 L3 级车型准入许可

2025 年 12 月，工信部正式公布我国首批 L3 级有条件自动驾驶车型准入许可：长安汽车获批在重庆指定区域开展上路试点，北汽极狐获批在北京指定区域开展上路试点，并获得全国首批 L3 级自动驾驶专用号牌。

这意味着中国 L3 自动驾驶第一次真正拥有了“合法身份”。从技术验证到法律认可，这是里程碑式的突破。

政策框架逐步完善

2023 年 11 月，工信部等部委发布《关于开展智能网联汽车准入和上路通行试点工作的通知》，正式提出 L3/L4 自动驾驶准入规范和具体规则。2025 年，《智能网联汽车准入和上路通行试点实施指南》落地，明确 L3 系统激活状态下事故由车企担责，北京、上海、深圳等城市开放无安全员商业化运营。

五、中美差距：制度适配是关键瓶颈

中美自动驾驶对比

维度	美国	中国
技术路线	特斯拉（纯视觉）+ Waymo（多传感器融合）双轨并行	华为、小鹏、百度等多路线探索，车路云一体化特色
数据规模	特斯拉全球百亿公里数据	中国场景最全、数据最丰富，但跨企业共享不足
法规进展	2026 年联邦立法破冰，“一次认证、全美通行”	L3 准入许可发放，但地方标准碎片化

商业化进展	Waymo 在旧金山、凤凰城商业化运营	萝卜快跑在武汉等 65 城扩张，但规模较小
-------	---------------------	-----------------------

中国制度瓶颈的具体表现

旧法规按"人开车"设计。 现行法规强制保留方向盘、后视镜，限制原生无人车创新。无方向盘、无踏板的 Robotaxi 难以获得量产许可，这与美国将量产豁免上限提升至 9 万辆形成鲜明对比。

地方标准碎片化。 各城市测试标准不统一，跨城测试、运营重复成本高。企业在北京、上海、深圳分别申请牌照，合规成本叠加。而美国通过联邦立法，实现"一次认证、全美通行"。

部门协同不够。 交通、工信、公安、网信等多部门涉及，新技术等审批、等标准，错失窗口期。一项新技术的落地，往往需要多个部门协调，流程冗长。

数据安全与地图测绘限制。 高精地图测绘资质管控严格，车企数据

回传、跨境流动受限，影响大模型训练效率。特斯拉 FSD 迟迟未能入华，很大程度上受此制约。

美国的焦虑与中国的机遇

美国借"中国威胁"推动立法，恰恰证明中国走对了方向。但美国的做法更值得学习：建立联邦监管优先权，打破州际壁垒；放宽量产豁免上限，为大规模量产铺路；强制提交安全案例，明确责任边界。

美国的焦虑，是我们的机遇。但机遇只留给有准备的人——如果制度瓶颈不能突破，技术优势可能转化为竞争劣势。

六、中国智能驾驶发展建议

基于中美对比分析，提出以下六条发展建议：

建议一：建立法规动态清理机制

核心问题：旧法规限制创新

具体措施：

- 设立"自动驾驶法规清理清单"，定期审查与新技术冲突的条款

- 明确无方向盘、无踏板车型的准入标准，为原生无人车“松绑”

- 建立“沙盒监管”机制，允许新技术在限定区域先行先试

法规不应成为创新的绊脚石，而应是创新的护航者。当技术跑在前面，法规应该追赶，而不是阻拦。

建议二：推动国家标准统一化

核心问题：地方标准碎片化

具体措施：

- 制定全国统一的 L3/L4 测试标准和认证流程

- 实现“一地认证、全国通行”，降低跨区域合规成本

- 建立跨部门协调机制，交通、工信、公安、网信联合办公

美国能做到“一次认证、全美通行”，中国也应该能做到“一地认证、全国通行”。统一市场，才能释放规模效应。

建议三：明确责任界定与保险制度

核心问题：事故责任认定模糊
具体措施：

- 立法明确：L3 系统激活状态下事故由车企承担主要责任

- 建立自动驾驶强制保险制度，设立行业风险池

- 制定“最小风险策略”标准，明确系统降级、接管流程

责任清晰，企业才敢创新；保险完善，消费者才敢使用。这是商业化落地的制度基础。

建议四：平衡数据安全性与产业发展

核心问题：数据管控过严影响创

新

具体措施：

- 建立自动驾驶数据分级分类管理制度，区分敏感数据与普通数据

- 允许脱敏数据跨境流动，支持企业全球研发

- 建立行业数据共享平台，提升整体数据规模

数据是 AI 时代的"石油", 但数据安全也是国家安全。关键在于平衡——既不能因噎废食, 也不能放任自流。

建议五: 加大基础设施投入

核心问题: 车路协同基础设施不足

具体措施:

- 将智能道路基础设施纳入"新基建"重点支持方向

- 在高速公路、城市主干道优先部署 V2X 通信设施

- 建立国家级自动驾驶测试场, 提供标准化测试环境

中国的独特优势是"车路云一体化", 但前提是路要"聪明"起来。智能道路基础设施, 是释放这一优势的关键。

建议六: 培育本土供应链

核心问题: 关键芯片依赖进口

具体措施:

- 加大车载 AI 芯片、激光雷达等关键零部件国产化支持

- 建立自动驾驶产业链"白名单", 保障供应链安全

- 支持本土企业参与国际标准制定, 提升话语权

技术自主, 才能不受制于人。在智能驾驶这条赛道上, 我们不能在关键技术上被"卡脖子"。

七、结语: 智能驾驶的"iPhone 时刻"

2007 年, iPhone 发布, 智能手机时代开启。2026-2027 年, 可能是智能驾驶的"iPhone 时刻"——从技术突破到商业闭环, 从辅助驾驶到自动驾驶, 从"人开车"到"车开人"。

谁能成为智能驾驶时代的"苹果"? 特斯拉有数据规模和全球市场, 但面临中国监管挑战; 华为有技术积累和车路云能力, 但需要更多量产验证; 小鹏有产品创新和 Robotaxi 布

局，但资金实力有限；百度有 AI 能力和运营经验，但缺乏造车能力。

更可能的结果是：智能驾驶不会出现“一家独大”，而是形成技术供应商（华为、百度）+ 整车厂（比亚迪、小鹏）+ 运营商（萝卜快跑、滴滴）的产业分工格局。

对中国而言，真正的挑战不在技术，而在制度。美国的焦虑，恰恰证

明我们走对了方向；美国的做法，更值得我们认真学习。

2026 年，中国 L3 级自动驾驶规模化商用元年已至。抓住窗口期，突破制度瓶颈，中国智能驾驶有望在全球竞争中占据制高点。

来源：海东旭日 汽车观点

MG 的“技术反攻”：中国汽车出海何以从“产品”走向“话语权”

3 月 23 日至 26 日，当 MG 在德国法兰克福——欧洲汽车工业的真正腹地——点亮“MG Tech Day”的标识时，这并非一场寻常的海外车展发布会。这是中国整车品牌首次在德国独立举办技术大会，其象征意义早已超越展台本身：MG 不是来“参展卖车”的，是来“技术布阵”的。

这场大会的主角，是半固态电池



与 Hybrid+混动技术。然而，比技术本身更值得关注的，是中国汽车出海模式从“产品出海”向“技术引领”的深刻转折，以及这一转折背

后所映射的中国汽车工业国际化道路的深层逻辑。

一、站在技术最前沿：MG 的技术底气从何而来

“固态电池一直是电动汽车的‘终极目标’，却始终未能实现量产。”《福布斯》在报道中写道，“如今，首款搭载该类电池的量产电动汽车终于于今年面世。”让《福布斯》发出感慨的，正是 MG 此次发布的 SolidCore 半固态电池。

MG 成为了全球首家实现半固态电池量产上车的汽车品牌。这项技术采用锰基体系，电解质结构中固态成分占比约 95%。MG 全球首席电池科学家李峥在技术日现场展示了一个关键突破：传统磷酸铁锂电池的离子移动局限于一维路径，三元锂电池则在二维层面移动，而 MG 的半固态设计通过“尖晶石结构正极材料”开启了三维传输通道。这种材料级的改进，使低温充电速度提升约 15%，瞬

态动力响应提升约 20%，可靠性较当前电池提升至少 20%。MG 计划于 2026 年底将该技术率先应用于欧洲市场电动车型 MG4 Urban。

MG Hybrid+混动技术的发布同样引人瞩目。上汽 MG 全球研发创新总部副总裁仇杰介绍，该技术的核心在于微秒级的一体化控制，通过智能管理单元（HCU）实现发动机、电机与电池的精准协同。在实际驾驶中，系统支持城市场景下维持纯电驱动模式，在满足欧洲用户对最佳油耗表现需求的同时，提供接近纯电车的静谧性与动力响应。这套技术已通过市场验证——2025 年，MG 混动车型在欧洲销量达 13.7 万辆，同比增长 300%。

技术日的另一项重磅消息，是上汽 MG 欧洲工程中心在法兰克福正式启用。该中心定位为 MG “立足欧洲，服务欧洲”战略的核心研发枢纽，将结合欧洲的气候特征、道路通行条件

与用户驾驶习惯,开展定制化车型的研发工作。这一设施的启用,让中国车企在技术层面真正实现了从“全球研发”到“属地适配”的最后一公里。

二、销量打底,技术登场:MG 欧洲市场的里程碑时刻

如果说技术是 MG 此刻最引人注目的标签,那么支撑这一标签的,是一份扎实的成绩单。

2025 年,上汽 MG 在欧洲市场销量突破 30 万辆大关,同比增长近 30%,连续 11 年蝉联中国汽车品牌欧洲销量冠军。2026 年 2 月, MG 再树里程碑,成为首个欧洲及英国市场累计销量破百万辆的中国汽车品牌。这一百万辆的意义,远不止于数字本身。正如 MG 的一位高管所言:销量破百万,意味着 MG 在欧洲已经从“新面孔”变成了“竞争者”。当市场份额积累到一定程度,品牌就需要

回答一个更深层的问题:除了卖车, MG 还能给欧洲市场带来什么?

MG 的回答是:技术。从 2021 年欧洲销量突破 5 万台,到 2025 年突破 30 万台,再到百万辆累计销量, MG 在欧洲的市场占有率的快速上升,为技术展示积累了足够的话语权。这正是 MG 敢于在德国——奔驰、宝马、大众的总部所在地——举办独立技术日的底气所在。

三、从“产品出海”到“价值链出海”:上汽国际化战略的三级跳

MG 的欧洲征程,是上汽集团整体国际化战略的一个缩影。回顾上汽的海外发展历程,一条清晰的 12 年跃升轨迹跃然纸上。

第一阶段,2001 年,上汽正式实现乘用车产品出口,迈出了海外战略 1.0 的第一步——启动产品出口。12 年后,2013 年上汽泰国工厂成立,开启了海外战略 2.0——从单纯的

产品输出转向海外建厂生产、建立供应链体系的本地化运营新模式。笔者和当时上汽集团负责海外业务的杨晓东总有过多次交流,亲眼目睹了上汽集团国际化发展的关键突破性阶段。又是一个 12 年,2025 年,“海外战略 3.0——Glocal 战略”正式发布。这一次,上汽的目标从“规模扩张”转向“价值创造”,从“产品输出”转向“标准输出”,着力构建本地化体系生态。

2025 年,上汽集团海外市场销量达 107.1 万辆,同比增长 3.1%,累计突破 600 万辆。进入 2026 年,海外业务增势不减,1 至 2 月海外销售合计达 20.4 万辆,同比增长 48.9%。上汽设定的 2026 年海外销量目标为 150 万辆,较 2025 年增长约 40%。从当年出口的第一辆乘用车,到如今海外累计 600 万辆的规模,上汽用整整一代人的时间,完成了中国

汽车品牌国际化从 0 到 1、从 1 到 N 的跨越。

MG 品牌在海外的布局更是规模宏大:拥有超过 100 个海外零部件生产基地、超过 20 个销售服务中心、超过 3000 个海外经销商网络,打造伦敦等 3 大研发创新中心,以及泰国、印尼、印度、巴基斯坦 4 个生产制造中心。这种系统化、体系化的海外布局,让上汽成为真正意义上中国汽车产业国际化的排头兵。

四、规则、细节与匠心:为什么上海人适合做国际化

在观察上汽的国际化发展时,一个有趣的视角是城市文化与产业气质之间的深层契合。

上世纪九十年代,有两部电视剧曾在中国引发巨大反响:《北京人在纽约》和《上海人在东京》。这两部作品无意中揭示了两种截然不同的文化气质。日本代表认真负责、团队

合作、遵守规则、讲究细节、追求极致；而美国代表个性独立、讲究突破和创新、崇尚原创。东京模式强调匠心和秩序，纽约模式强调创意和突破。

如果做一个延伸的观察，北京和上海似乎也呈现出类似的气质差异。上海以其特有的精细化管理和规则意识著称——这种气质类似于东京，注重流程、讲究细节、遵守规则、追求极致。而北京作为政治与文化中心，其气质更接近一种大开大合的格局，更适合在创新领域突破边界。

上汽集团的总部在上海，而上海人身上那种讲规则、重细节、认真细致的气质，恰好是国际化业务中极为宝贵的品质。国际化的本质不是简单的产品输出，而是要在全球范围内建立起对规则的尊重和对品质的承诺。一个品牌的国际化能否走远，最终取决于它能否赢得全球消费者的信任。而这种信任的建立，恰恰需要那种严

谨、细致、讲求规则、追求极致的工作方式。

从这个意义上说，上汽的国际化为中国汽车品牌提供了一条值得借鉴的路径：不是依靠短期的价格竞争和激进的市场扩张，而是通过踏踏实实的技术积累、扎扎实实的体系建设、认认真真的本地化运营，一步一个脚印地走向世界。在如今全球贸易保护主义抬头、地缘政治风险加剧的

背景下，这种稳扎稳打、尊重规则的国际化方式，或许正是中国汽车品牌出海最可持续的长远之道。

五、中国汽车出海，路在何方？

MG 在法兰克福技术日的成功举办，标志着中国汽车品牌出海进入了一个全新的阶段。过去，中国品牌在欧洲的叙事是“产品出海”：靠性价比打开市场，靠销量证明存在。而今天，中国汽车品牌开始在欧洲建设研发中心、输出前沿技术、制定本地化

战略,从“技术出海”迈向“技术引领”。

这场始于法兰克福的“技术反攻”,背后是中国汽车工业数十年的积累与沉淀。上汽集团在新能源汽车技术领域的长期投入和持续突破,为MG在欧洲的技术展示提供了充足“弹药”。而欧洲工程中心的落成,则让这些技术与欧洲市场需求完成最后一公里的适配——针对欧洲狭窄山路与无限速高速工况联合调校,车身尺寸、底盘质感、驾驶手感完全按当地用户习惯开发。

中国汽车企业的国际化是一条漫长而充满挑战的道路。上汽的实践

证明:只有遵守规则、公平竞争,通过稳扎稳打、细致认真的工作,中国汽车的国际化之路才能走得更长远,也才能最终取得成功。当MG在欧洲街头越来越频繁地驶过,当欧洲消费者对中国汽车技术的认知从“性价比之选”转变为“技术之选”,中国汽车品牌正在用自己的方式,重新定义全球汽车产业的格局。

个人观点,仅供参考!内容有AI参与。

来源:海东旭日 汽车观点

4 月 10 日起！新规为货车司机撑腰、运价要涨？

4月10日,《互联网平台价格行为规则》(以下简称《规则》)将正式施行。作为平台经济领域重要的制度性规范,《规则》为网络货运平台价格竞争划出了清晰红线,有望为

长期深陷低价竞争的公路物流行业带来强有力的制度支撑。

01 深陷低价泥潭行业生态亟待修复

公路物流承担着全国超 70% 的货运总量,是连接生产与消费两端的关键纽带。然而,在数字技术与平台经济快速渗透的背景下,行业长期陷入“量增利降”困局,低价内卷已成为套在广大运输从业者身上的沉重枷锁。

近年来,受运力结构性过剩、平台竞价机制等多重因素影响,公路物流运价连年下滑,2024 年整车运价较上年同期下跌 14.6%,部分干线线路运价甚至跌破成本线,出现“跑一趟亏一趟”的极端情况。与此同时,燃油、路桥费、车辆折旧、保险等运营成本持续攀升,仅燃油一项便占运输总成本的 35% 以上,进一步压缩本就微薄的利润空间。

更值得警惕的是,部分网络货运平台为抢占市场份额,采取低价引流策略,默许甚至纵容货主发布低于成本价的订单,还通过竞价机制诱导货车司机相互压价。此外,大数据杀熟、

定价不透明、隐性抽成等问题屡有发生,货车司机的劳动价值被严重低估。这种恶性竞争模式,不仅让广大运输从业者难以获得合理回报,更催生“劣币驱逐良币”效应,为道路交通安全埋下重大隐患。

长期低价内卷,正在动摇公路物流行业健康发展根基。运力不稳、服务质量下滑、行业人才持续流失,最终将影响整个供应链稳定性和实体经济运行效率,纠偏行业发展模式已刻不容缓。

02 划定价格竞争红线 精准破解行业顽疾

此次即将施行的《规则》,虽面向全平台经济领域,但核心条款直击公路物流低价内卷痛点,为规范网络货运平台价格行为、维护市场公平竞争提供了系统性解决方案。

《规则》最核心的突破在于坚决遏制低价倾销,守住行业生存底线。新规明确禁止平台经营者以排挤竞

争对手为目的,以低于运营成本的价格销售商品或者提供服务,严禁诱导、强迫平台内经营者(货车司机、物流企业)低价接单。这一规定从源头切断亏本抢单的恶性竞争链条,确保运价能覆盖基本运营成本,为运价回归合理区间提供制度保障,让劳有所得成为行业常态。

此外,针对平台利用大数据、算法实施价格歧视、暗中压价等乱象,新规也作出明确禁止,要求在同等交易条件下必须实行统一价格,不得利用技术手段实施不公平差别定价。同时,平台动态定价、竞价排名等核心机制必须公开透明,杜绝算法黑箱操作,切实保障货车司机知情权与公平交易权,让价格竞争回归理性轨道。

在价格行为规范上,新规进一步细化明码标价要求。平台必须完整、清晰公示运价构成,包括基础运费、油费、过路费、服务费、佣金等项目,不得设置“一口价”“模糊价”。此

外,平台新增或变更收费项目、收费标准,须提前公示并征求意见不少于7日,从制度上杜绝乱收费、高抽成、隐性扣费等侵害从业者利益的行为,让每一笔交易都明明白白、公开可查。

有业内人士指出,新规的核心可概括为“给平台定规矩、给商家留空间、给从业者撑腰”,旨在构建权责对等、竞争有序的平台生态。值得关注的是,与以往警示性约谈、阶段性专项整治相比,新规确立常态化监管机制,并配套明确罚则,监管力度与长效性显著提升,为公路物流行业规范发展提供坚实法治保障。

03 重塑行业发展新生态

《规则》的落地,不仅是对平台价格行为的规范约束,更将推动公路物流行业发生系统性变革,引领行业生态从“拼价格”向“拼价值”转变。

北京信息职业技术学院副教授孔震表示,随着低价倾销被禁止、运

价回归合理区间,司机收入将与劳动付出更加匹配,长期被挤压的利润空间有望逐步释放。同时,价格透明、算法公平、收费规范,将有效减少隐性成本和权益侵害,让奔波在路上的运输从业者更有尊严、更有保障。

对网络货运平台而言,新规将成为推动其转型提质的催化剂。低价竞争受到严格限制,将倒逼平台摒弃野蛮生长模式,转向合规经营、服务增值的高质量发展路径。未来,平台竞争焦点将从压低运价、争夺单量,转向提升车货匹配效率、优化供应链服务、拓展金融和后市场等增值业务。这一转变不仅有助于行业集中度提升,也将推动更加健康有序的市场环境逐步形成。

从整个公路物流行业来看,低价内卷得到有效遏制后,合规经营的市场主体将获得更大发展空间,带动整体运输服务品质稳步提升。稳定合理的运价,既能保障物流供应链持续畅通,也能避免因过度压价引发的服务缩水、时效延误等问题,助力全社会物流成本持续优化。

孔震在采访中进一步强调:“《规则》的落地,标志着公路物流行业将

迈入规范发展新阶段。但好的制度需要有力执行才能兑现价值。只有让规则真正从纸面落到实处,才能让公路物流行业彻底告别低价内卷,驶入良性发展的快车道。”

来源:中国汽车报

当汽车产业价值溢出汽车之外

在不久前落幕的智能电动汽车发展高层论坛(2026)上,一场场关于发展路径、技术路线与生态格局的

激烈观点交锋 接连上演。与往年不同,本届论坛上,来自车企、零部件供应商和科技公司的与会嘉宾轮番

登台，讨论的焦点早已不再是续航里程、补能速度这些产品传统性能参数，而是 AI 大模型、虚拟电厂、车网互动、具身智能等与造车“若即若离”的概念。一个清晰的信号已经释放：汽车产业的价值，正在以远超预期的速度与广度，溢出“汽车”这一物理载体。

价值溢出的第一个方向，是能源体系。今年政府工作报告首次将“未来能源”写入其中。而未来能源与汽车产业的发展深度耦合。除了氢燃料电池汽车、甲醇汽车的持续技术攻关，一个更具颠覆性的转变正在发生——电动汽车正从单纯的能源消费者转变为移动储能体。清华大学教授欧阳明高在论坛上指出，电动汽车是与新能源融合度最高的交通工具。它既可以自身发电，也可以电池储能，甚至可以做到零成本、负成本。这一判断并非凭空而来。当千万辆电动汽车接入电网，它们所携带

的动力电池便构成了一座规模空前的分布式储能池。通过 V2G 技术，车主可以在电价低谷时充电、高峰时售电，从中获利；电网则获得宝贵的调峰资源与频率调节能力。这意味着，汽车将不再只是交通工具，而是一份可流动的储能资产。对车企而言，卖车显然只是用户关系的起点，参与能源交易、提供虚拟电厂服务、运营电池全生命周期价值，才是更广阔的利润蓝海。

价值溢出的第二个方向，是为新兴产业与未来产业提供场景落地平台。政府工作报告明确提出培育壮大新兴产业和未来产业，低空经济、具身智能赫然在列。这些从前看似遥远的技术，正在以惊人的速度与汽车产业生态融合。据不完全统计，目前国内已有约 20 家车企布局人形机器人，超过 10 家车企涉足飞行汽车，智能汽车、人形机器人、飞行汽车正成为头部车企“三件套”。

背后的逻辑并不复杂：三者之间的供应链、软件架构与硬件核心（如传感器、计算平台、电机电控）复用率超过 70%。车企在自动驾驶领域积累的感知、决策、控制算法，可以近乎平移到机器人关节控制和飞行器飞控系统上；车规级的可靠性要求与成本控制能力，也为低空经济和具身智能的产业化提供了现成路径，如今这样的例子不胜枚举。汽车产业正从单纯的硬件制造，跃迁为新兴产业、未来产业的绝佳场景落地平台。这种技术外溢效应，不仅延长了车企的价值链，也将加速新兴产业与未来产业的商业化进程。

更深刻的变化在于竞争范式的重构。汽车产业的竞争将不再是单一的产品对产品的竞争，而是跨领域、跨主体的生态协同竞争。过去，汽车产业链呈现“大产业小生态”特征——整车厂掌握核心，供应商分级配套，价值单向流动。如今，产业边界

加速消融，研发、制造、服务与用户之间的价值开始循环放大：用户数据反哺算法迭代，OTA 升级持续改善产品，电池梯次利用连接储能业务，车载 AI 服务延伸至日常生活。在这样的图景下，车企正脱离单一的制造商角色，加速向生态组织者转变。可以说，谁能更高效地整合能源、AI、出行、生活服务等多维资源，谁就能在下一阶段占据制高点。

然而，当 AI、能源转型所蕴藏的巨大潜力让人倍感振奋之时，业内亦有清醒的声音提醒：警惕重复投入与盲目跟风。“中国过去 10 年智能网联汽车的发展，就是上万家大大小小的企业，在一个平面上做同一件事，结果 10 年过去了，地面下降了 10 厘米，依然‘没打出井’。”中国一汽战略与合作部副总经理、智能产业发展办公室主任周时莹生动的比喻，道出了行业重复投入、

各自为战的现状，引人深思。这句话直指行业痛点：大量企业在感知、决策、算力、操作系统等底层环节上各自为战，低水平重复，缺乏真正的深度突破。价值溢出绝非价值空心化。无论汽车产业的生态如何延展，车企绝不能“什么火做什么”，而应该依托造车本源，立足自身所长，回应用户所需，这才是支撑起宏大生态叙事的根基。如果连一辆车的基本安全、可靠性、驾驶品质都做不好，那么所谓的 AI、储能、机器人都会成为“空中楼阁”。

站在“十五五”的起点，汽车产业恰好处于能源革命、人工智能

与未来产业的历史性交汇点上。当单纯卖车的逻辑出现行至尽头的迹象，汽车的价值恐将不可逆转地向 AI、能源、机器人等领域延伸。从交通工具到移动储能单元，从功能载体到智能终端，每一次跨界融合都在重新定义汽车的边界。但对于所有市场参与者而言，无论赛道如何拓宽，一个不变的前提始终存在：先造好一辆车，再谈价值溢出。这绝非保守，而是对产业发展规律的敬畏，也是中国汽车从大到强的必由之路。

来源：中国汽车报

经验断层：汽车行业不可忽视的安全风险

保证产品的安全性是汽车行业永恒的追求，特别是随着智能新能源汽车的推广，产品安全面临一些新的挑战与课题。最近，笔者在采访中听到行业专家的一个观点：部分汽车

企业过度淘汰经验丰富的“老员工”，盲目追求团队年轻化，这种做法不利于从设计研发角度严把产品安全关，甚至可能在无形中埋下长期的安全隐患。

员工年轻化趋势以往在 IT 行业较为常见。近年来，随着汽车与 IT 的深度融合，汽车行业也出现了类似的倾向。然而，这种简单移植的用人理念，是否真正适合“人命关天”的汽车制造业？笔者认为，答案是否定的。

汽车与 IT 分属不同领域，对产品安全性的要求差异显著。汽车事故可能导致经济财产损失和人员伤亡，全球每年约有 130 万人因道路交通事故死亡，这一数字触目惊心。汽车安全设计必须遵循“零容忍”原则，任何潜在风险都需加以规避，绝不允许以概率低或可 OTA 修复为借口而妥协。

人们日常接触最多的 IT 产品主要是手机和电脑，其安全问题多集中在数据层面。大多数 IT 产品发生死机、宕机等现象，可能造成经济损失或隐私侵犯，但极少直接危及生

命。换句话说，手机死机可以重启，而汽车制动失效则无法重来。

正因如此，IT 产品安全侧重风险可控的动态平衡，通过快速响应和持续更新应对风险因素。汽车安全则是“生命攸关的系统工程”，需依靠硬件冗余、算法验证和严格法规等构建多层防护。两者底层逻辑存在本质鸿沟：IT 产品追求可容忍的故障率，而汽车安全追求可验证的“零缺陷”。两者的本质差异决定了安全设计的优先级、方法论和责任体系截然不同。

汽车并非使单纯依赖技术堆砌而成的产品，尤其是设计研发环节离不开长期经验积累形成的系统性安全保障能力。曾有汽车工程师告诉笔者，改革开放后，我国汽车行业通过合资合作学习外部先进技术。技术原理本身并不复杂，同时，购买先进设备也能提高加工精度。

然而，真正的差距并不在图纸和设备上，而在那些看不见、摸不着却决定成败的经验细节中。基于长期事故数据、工程实践和行业生态沉淀的安全经验，才是真正的“护城河”。这些宝贵的长期经验，国内汽车企业短期内很难完全掌握，外资企业也不会轻易传授。

汽车企业的长期经验积累不像专利那样可以公开查询，它更像一种隐性知识，天然具有“黑箱”属性。产品的技术原理、结构造型等表面上的东西，拆开产品基本可以了解，但内在逻辑、关键细节和形成过程难以被观察、理解或复制。这种属性源于经验的隐蔽性、复杂性和系统性，在一定程度上存在于资深工程师的直觉、判断和无数次失败后的复盘之中。

例如，碰撞吸能结构、安全气囊触发等是保证汽车安全常用的手段。要实现最优设计，就需要准确

把握钢材厚度、焊点间距、气囊充气速度等关键参数，这些参数的确定依赖大量工程试验与经验积累。这些试验不仅昂贵，而且很多情况下是依靠“试错”来完成的——试错的成本，本质上就是经验的成本。此外，每一款汽车的车身尺寸、重量分布等都不相同，不能简单套用前期安全试验的数据，必须重新进行安全设计与检测，才能保证产品的安全与可靠。这也意味着，汽车安全没有一劳永逸的答案，只有持续积累、持续验证的长期过程。

在智能辅助驾驶时代，汽车安全设计对经验积累的依赖不仅未减弱，反而因技术复杂性、场景多样性提升以及伦理责任存在模糊地带而变得更加关键。智能辅助驾驶系统的传感器融合、决策逻辑、故障处理等环节，均需通过海量真实场景数据和工程实践验证，全过程都离不开传统汽车安全经验的积淀。

应该说，智能辅助 驾驶并不能替代经验，而只是 放大了经验的价值。没有经验积累，在面对长尾场景时，往往连问题出在哪里都难以判断。

过度淘汰经验丰富的员工，还可能导致组织内部“传帮带”链条断裂。年轻员工固然 学习能力强、对新技术的接受度高，但他们缺乏在失败中反复磨砺的机会。而汽车安全的很多关键认知，恰恰来自失败案例的深度复盘。如果“老员工”大量离岗，这些隐性的、非结构化的经验就会被带走，企业很可能在同一块“石头”上绊倒多次。

汽车电动化、智能化是发 展趋势，汽车与 IT 结合越来越 紧密。在两者融合的过程中， 必须充分考虑并尊重汽车行业 的发展规律，不能简单照搬 IT 行业的习惯。技术越先进，越 需要扎实的经验作为地基。行业应当警惕“IT 思维简单替代汽车思维”的倾向，在追求创新 的同时，为经验积累留出应有的位置。毕竟，汽车安全没有“撤回键”，每一次疏忽，都可能 以生命为代价。

来源：中国汽车报

汽车早餐 | 国资委新设境外国资工作局；海南拟推 F1 方程式项目落地；德国 3 月纯电动注册量超油车

国内新闻 国务院国资委新设境外国资工作局

据国务院国资委消息，国务院国资委新设境外国资工作局。据官网介

绍，境外国资工作局主要职责为指导所监管企业国际化经营和境外资产布局优化、结构调整，承担所监管企业境外资产监督有关工作，加强境外

投资经营等方面风险防范化解,承担境外突发事件和危机处理有关工作。

北京:重点建设北京经济技术开发区、顺义区整车制造“双基地”

4月8日,《北京市国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》全文公开。其中提出,促进重点产业集聚发展,智能网联汽车产业重点建设北京经济技术开发区、顺义区整车制造“双基地”。强化重点产业链强链补链。以整车制造企业为牵引,全面增强智能网联汽车产业区域配套能力,提高整零协同比。完善氢能全产业链条,统筹推进基础设施、应用场景建设,分阶段推进液氢重卡跨区域规模化应用,加快氢能示范应用。

海南:拟推动F1方程式赛车项目引进落地

4月8日,“海南省国际文化交流中心”公众号发文称,海南省国际文化交流中心与鼎集汽车文化(海南)公司签署战略合作协议。双方将

聚焦F1方程式赛车赛事引进落地、专业赛道规划建设、商业化赛事运营、汽车文化产业综合体打造及文体旅深度融合发展等核心领域,开展全方位合作。下一步,双方将高标准推动海南F1方程式赛车项目落地见效。

2月汽车零部件产品进口金额达14.7亿美元 同比下降5.4%

据中国汽车工业协会整理的海关总署数据显示,2026年2月,汽车零部件产品进口金额达14.7亿美元,环比下降20.8%,同比下降5.4%。2026年1月—2月,汽车零部件产品进口金额33.2亿美元,同比增长7.1%。

国际新闻德国3月纯电动车注册量超过油车

德国联邦汽车运输管理局4月7日公布的数据显示,今年3月,德国纯电动汽车注册量达70663辆,同比增长66.2%,成为带动汽车市场增长

的核心因素。与此同时，传统燃油车销售依然承压，德国汽油车 3 月的注册量为 66959 辆，同比下降 4.9%。

今年以来，德国汽车市场销售呈现回暖态势，3 月新乘用车注册量为 29.4 万辆，同比增长 16.0%，一季度累计增长 5.2%。

3 月澳大利亚电动汽车市占率近 15%

据美媒报道，受中东战事推高油价影响，3 月澳大利亚电动汽车销量飙升，市场份额创下历史新高。4 月 8 日，澳大利亚联邦汽车工业商会公布的数据显示，今年 3 月份，电动汽车在澳大利亚新车总销量中占比近 15%，较去年同期的 7.5% 大幅提升。

Waymo 在纳什维尔推出自动驾驶网约车服务

当地时间 4 月 7 日，Alphabet 旗下无人驾驶技术公司 Waymo 宣布已在美国田纳西州纳什维尔市开始向公众提供自动驾驶网约车服务。目

前，该公司还在纳什维尔国际机场进行测试，并计划在不久的将来为该机场的旅客提供服务。

企业新闻 广汽曼谷车展获 6287 辆订单

4 月 8 日，广汽国际宣布，2026 曼谷国际车展期间获得 6287 辆订单。本届车展期间，泰国总理阿努廷亲临广汽展台视察，对广汽在泰国的高速发展给予了高度赞赏，并表示将继续大力支持广汽在泰投资与发展。曼谷车展期间，广汽海外首个服务品牌 GAC CARE 正式发布。

浙江蓝能主动终止 IPO 辅导

日前，国泰海通官网发布《关于终止浙江蓝能氢能科技股份有限公司首次公开发行股票并上市辅导工作的报告》。浙江蓝能基于自身战略发展及未来资本运作的规划考量，经友好协商，与辅导机构签署辅导协议之终止协议。2023 年 12 月，浙江蓝

能在浙江证监局完成 IPO 辅导备案，由国泰海通与东方证券联席辅导。

国家发改委价格成本和认证中心赴宁德时代调研

4 月 8 日，“国家发改委价格成本和认证中心”公众号发文称，4 月 2 日，价格成本和认证中心副主任成钢同志带队赴宁德时代新能源科技股份有限公司北京办公室调研，双方围绕锂电行业高质量发展等有关问题进行了交流。新能源价格成本处有关同志参加了本次调研。

小鹏汽车回应广元车祸事件：为救人破拆车辆 部分“有心人”混淆视听

日前，四川广元发生一起小鹏汽车单车碰撞事故，车上两名人员受伤。4 月 7 日，小鹏汽车法务部就此事发布公告，事故发生后车门可正常打开，为更好地保护车内受伤人员，消防按照现场救援人员专业意见对车体进行破拆。部分“有心人”利用

消防破拆后的车体照片混淆视听，使用“顶没了”“彻底散架”等用语恶意带节奏，误导公众，对小鹏集团造成恶劣影响。公司已经对相关造谣主体进行证据固定，将依法追究法律责任，同时会继续协助客户后续处理，也提醒各位驾驶员注意驾驶安全。

前理想高管联合创业做机器人理想汽车、元璟资本投资

4 月 7 日，据 21 世纪经济报道消息，理想汽车前 AI 首席科学家、基座模型负责人陈伟，联手理想汽车前第二产品线负责人张骁，共同创办具身智能公司——斜跃智能，陈伟担任董事长兼 CTO、张骁任 CEO。公司成立于 2026 年 2 月，首轮融资由元璟资本和理想汽车共同投资。斜跃将聚焦家庭场景，做面向 C 端用户的消费级具身智能产品。

小米 YU7 全系车型将通过 OTA 推送车外语音泊出功能

4 月 7 日，小米汽车披露，小米

YU7 全系搭载车外麦克风硬件，未来小米 YU7 全系车型将通过 OTA 推送车外语音泊出功能，具体升级时

间与计划将根据功能适配进度分批推送。

来源：中国汽车报

“十五五” 关注固态电池发展

2026 年 3 月 5 日，比亚迪正式发布第二代刀片电池，以“5 分钟充好、9 分钟充饱；零下 30℃ 仅多 3 分钟”的颠覆性体验，给广大消费者带来了惊喜。长期以来，新能源汽车“充电慢、低温充电难”的痛点，以及充电速度与电池寿命难以平衡，大功率快充易加速电池衰减等行业难题，比亚迪通过技术创新给出了自己的答案。同时通过提高质保政策，将 6 年或 15 万公里内电池容量保持率提升至 77.5%，电芯终身保修，彻底打消用户顾虑。中国的液态和半固态电池一直在进步中。

固态电池方面也传出一些消息，在 2026 年的国际消费电子展上，一家来自荷兰的初创企业 Donut Lab

突然宣布，2026 年第一季度，他们的固态电池即将量产。而且，能量密度高达 400Wh/kg，5 分钟就可以充满，产品寿命期内充放电次数高达 10 万。更牛的是，在零下 30 度到 100 度的环境中，电池容量基本保持不变，能保持 99% 以上。但喧嚣过去之后，由于没有技术细节，因此可信度不高。

但近期日本企业的一系列操作，却是值得我们关注的：

1、近期的一些动态：

2026 年，丰田的全固态电池已经开始量产落实阶段：位于日本静冈县的硫化物全固态电池试产线已建设完成，并进入了生产调试阶段。丰田公布，其初期产能为 0.5GWh，产

品率先在 2027-2028 年应用于高端乘用车与商用车。这应该还是一个全方位的试用阶段，丰田计划在 2030 年实现全面量产，其全球规划产能为 9GWh。

与此同时，2025 年 9 月，松下也发布了自己的全固态电池的商业化路径。首先不是在汽车上应用，而是安排在 2026 先生产出全固态电池样品，优先在工业机器人、轮胎气压监测系统等对高耐热性有强需求的工业场景试用。通过在小场景完成可靠性验证，再逐步拓展到车载市场，给自己也给客户预留了约 2 年的验证评估时间。

从丰田和松下两大巨头的落地布局，看出日本的固态电池发展是一种“双引擎”的发展。各有自己的商业化路径，但整体计划的时间几乎完全一致，2026 小规模生产出样品，2027-2028 两年小规模试验验证，2030 年大规模量产。

但总体来说，我们 2026 年可以看到日本固态电池产线生出来的样品，27-28 年可以看到实际使用的情况和数据，由此可以看出固态电池后面的发展趋势。而这些都应该将在我们的“十五五”规划期间发生。让我们拭目以待。

2、日本固态电池专利的一些情况：

全球超半数的全固态电池相关专利都掌握在日本企业手中，尤其是硫化物路线的核心底层专利，几乎都被丰田、松下、出光兴产、住友化学等日本企业掌握。他们从电解质材料配方、电芯结构设计，到生产工艺、量产设备等，这些核心环节的专利几乎都被日本企业提前注册，在硫化物路线的核心专利上已经形成了一张密不透风的网。丰田是全球全固态电池的专利之王。丰田一家就手握超 1300 项全固态电池的相关专利。

3、全固态电池的主流技术路线，分为硫化物和氧化物两大方向。

硫化物路线：室温离子电导率高，加工性能好，最适配车载场景，但对水分、空气敏感，生产环境要求极高；

氧化物路线：化学稳定性、安全性更强，对生产环境不敏感，但最大的行业瓶颈，就是室温离子电导率极低，锂离子“跑不动”，性能始终上不去，商业化进程一直受限。

而就在 2026 年 3 月，日本方面有所突破。日本产业技术综合研究所（AIST）在国际顶级期刊《ACS Materials Letters》发布了最新成果：采用通电烧结法制备的焦绿石型氧化物固态电解质 $\text{Li}_{1.25}\text{La}_{0.55}\text{Nb}_2\text{O}_6\text{F}$ ，致密度达到 98% 理论密度，室温离子电导率高达 15mS/cm ，直接创下了氧化物电解质的全球最高纪录。但这只是一个实验室研究的结果，距离商业化落地还有

较远的距离。但估计固态电池氧化物路线的专利日本又是一大堆了。

4、固态电池的大规模产业化仍面临多重挑战：

技术路线尚未统一：氧化物、硫化物、聚合物等不同电解质路线孰优孰劣尚无定论，技术仍在迭代中。

供应链成熟度不足：高纯度原材料（如硫化锂）、核心设备（如真空蒸镀机）依赖进口，成本高昂。

快充配套需求：超快充技术对电网和充电桩提出了更高要求，需要配套设施同步发展。

成本与良品率问题：目前固态电池生产成本远高于液态电池，良品率也有待提升。

总体来说，新能源汽车全固态电池的时代，有可能在“十五五”规划期间来临。当然，固态电池的全球竞赛一直在持续的进行中，中国、韩国、美国的企业也在全力追赶。但日本企

业似乎处于领先的地位,特别是深厚的专利壁垒及其研发能力,是值得我们认真研究的。

“十五五”规划发展这五年,基本上也是固态电池技术及商业化快速发展的关键五年,通过这五年基本可以看出初步量产和落地使用的真是案例。如果像日本企业规划的时间表能够如期实现,说明固态电池的时代已经来临。当然,这五年中,中、韩、美国等都会继续努力,也可能出现技术突破。如果丰田和松下不能如期规模量产,说明固态电池还

需要在技术和商业量产方面继续研发,大家都还需要继续努力。

而这个期间,中国的宁德时代和比亚迪等电池企业,在原有的技术路线上也不会不断改进和提高,类似与比亚迪二代刀片电池这样的创新也会不断涌现,继续支撑中国新能源汽车的领先和发展。未来五年全球电池技术的发展值得期待,它将极大助力新能源汽车产业的发展。

个人观点,仅供参考!

来源:海东旭日 汽车观点

中石油专家谈能源（石油）安全与汽车消费

近期,中东局势突变,石油输出通道受阻,多国陷入能源困境。那么,能源（石油）安全与汽车消费到底存在什么样的关系?

中石油经济研究院石油市场研究所所长王海博告诉记者,在中东战事爆发前,我国汽车用油便已达到峰

值,随后步入逐步下降的阶段。“十四五”期间,汽车用油年均降幅达0.5%。可见,新能源汽车所产生的能源替代效应十分显著。

01

能源安全存在隐患

上世纪 90 年代初期，私家车尚未普及，我国是石油净出口国。国家统计局数据显示，1993 年起，我国成为石油净进口国。2009 年我国石油对外依存度首次超过国际公认的 50%警戒线，此后，依存度继续上升，2011 年达到 55.2%，首次超过美国，2020 年升至 73.56%，此后数年都在高位徘徊。

王海博指出，我国石油消费需求受经济走势、人口规模、能源替代等多因素共同作用。21 世纪初我国加入 WTO 后，石油消费进入快速增长期，2000-2010 年间年均增速达 7.0%。而且，我国每年进口石油中有相当大比例用于汽车消费。2025 年，全国汽油消费 1.55 亿吨、柴油消费 1.83 亿吨，其中约 95%的汽油和 70%的柴油用于汽车消费。粗略计算，2025 年汽车消费油品达 2.75 亿吨，约占当年石油消费总量的三分之一。

我国能源结构呈现富煤、贫油、少气的特点。伴随工业的蓬勃发展，对石油的需求急剧增长，大量进口石油成为满足需求的必然选择，这使得我国石油对外依存度居高不下。这种高位的依存度，给我国能源安全带来了一系列严峻隐患，其中供应中断风险、价格波动影响以及地缘政治风险尤为突出。

从供应中断风险来看，国家能源局数据表明，我国经由霍尔木兹海峡进口的石油，占总进口量的比例约达 33%，占全国总消费量的 22%。央视新闻报道显示，受中东战事影响，阿联酋已正式告知我国及其他国家，因不可抗力因素，无法履行长期合同，这使得供应中断风险骤然加剧。为降低对单一通道的依赖，分散进口风险，我国开拓了非洲进口渠道。虽此渠道避开了霍尔木兹海峡，但约 4/5 的原油运输需途经马六甲海峡。然

而，马六甲海峡海盗活动猖獗，恐怖袭击风险较高，一旦遭遇此类威胁，我国石油进口通道将不可避免地受到冲击，进而导致石油供应中断。

在价格波动影响方面，随着我国石油进口量的持续攀升，世界油价的任何涨跌波动，都会对我国经济产生日益显著的影响。

至于地缘政治风险，中东地区油气资源极为富集，却长期处于动荡不安的状态，是全球地缘冲突最为复杂的地区之一。这种不稳定的地缘政治格局，对我国能源安全构成了极大威胁。

02

前瞻布局新能源汽车

21 世纪初，经济全面起飞，汽车产业迎来黄金发展期。然而，自主汽车企业在传统汽车技术方面基础薄弱，追赶欧美汽车强国困难重重。同时，经济腾飞伴随环境污染加剧。生态环境部数据显示，传统燃油车尾

气是城市空气污染主因，部分大城市中机动车排放贡献超 70% 的一氧化碳和氮氧化物。此外，汽车产销量逐年增加，汽车消费油品总量随之上升，能源安全也面临巨大风险。

在此背景下，我国前瞻布局发展新能源汽车。2001 年 9 月，“十五”国家高技术研究发展计划（863 计划）“电动汽车重大科技专项”启动，以万钢为组长的十三位专家组成的专家组，提出“三纵三横”总体路线。“三纵”即混合动力汽车、纯电动汽车、燃料电池汽车，代表不同技术路线与发展方向；“三横”涵盖多能源动力总成控制系统、电机及控制系统、电池及管理系统，是关键技术领域。“三纵三横”路线明确了研发和产业化思路，此后我国多个政策文件贯彻此路线，如《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020）》等。2010 年，新能源汽车产业被确定为国家七大战略性新兴产业之一。

在中央政策的指引下,地方政府积极行动起来,大力支持新能源汽车产业,形成了长三角集群、成渝西部集群、珠三角集群、京津冀集群,以及以武汉为中心的中部集群。这些新能源汽车集群聚集了众多新能源汽车企业,以及大量零部件配套企业,拥有完善的产业链布局和较高的产业集中度,是我国新能源汽车产业的重要基地。

经过多年努力,我国新能源汽车取得巨大发展,中汽协的数据显示,2025 年,我国新能源汽车产销量分别为 1662.6 万辆、1649 万辆,占全球总销量的 72.6%,电动汽车销量占比也超过 60%,稳居全球第一。据公安部统计,截至 2025 年底,全国新能源汽车保有量达 4397 万辆,占汽车总量的 12.01%。2025 年我国新能源汽车共替代汽车用油约 4100 万吨,占汽车用油的 15%,一定程度上

减少了我国的石油消费与进口,推动能源结构向多元化发展。

03

汽柴油峰值已过

我国新能源汽车产业发展到一定规模,汽柴油的替代效应逐渐显现。

王海博告诉记者,近年来,我国坚持节能优先方针,持续优化能源消费结构,推动绿色低碳转型,交通领域用能结构深刻变化。2025 年,新能源汽车渗透率超过 50%、LNG 重卡里程渗透率超过 25%,交通用能多元化发展取得显著效果。展望中长期,“十五五”期间我国经济规模巨大且将保持中速增长,石油需求仍然是发展的重要基础。在新型能源体系加快建设的进程中,新能源对传统能源加速替代,单位 GDP 能耗呈下降趋势。

王海博分析,以 2020 年不变价计算,结合未来我国石油消费强度的年均下降趋势以及同期 GDP 总量变

化,预计“十五五”时期我国石油消费将处于峰值平台水平,且消费结构会发生转变,逐步向“交通用能保障+原料用能核心”过渡,石油的原料属性将不断增强。

此外,我国持续加大勘探开发力度,全行业积极落实“增储上产七年行动计划”,使得我国国内原油产量重回 2 亿吨,并在 2025 年达到 2.16 亿吨的历史高位,成为石油供应安全保障的压舱石。

基于此,“十五五”期间,随着我国石油消费步入峰值平台期,新能源汽车替代作用持续显现,再加上国内原油产量稳定,我国石油对外依存度有望逐步稳中有降,能源安全韧性将进一步强化。

中东局势趋紧后,截至 3 月中旬,国内汽油、柴油零售价格分别攀

升至 7.68 元/升和 7.29 元/升,较 2 月底涨幅分别达 7.9%和 9.1%。3 月 23 日,国家针对成品油价格波动采取临时调控措施,按现行价格机制,国内汽、柴油标准品每吨应分别上调 2205 元、2120 元,调控后实际分别上调 1160 元、1115 元,为原计划一半,有效保障了经济平稳运行与社会民生。王海博指出,此举彰显了我国石油安全的韧性。

可见,我国在能源安全与汽车消费领域,凭借前瞻性的新能源汽车布局、科学的能源结构调整、有力的政策调控以及持续的勘探开发努力,正逐步构建起稳定、安全且可持续发展的能源体系,有效应对各种内外部挑战,为经济社会的长远稳定发展奠定坚实基础。

来源:中国汽车报

海外动力电池装车量 TOP10 大洗牌： 两家落榜 韩企份额跌破三成

2026 年 1—2 月，海外动力电池装车量为 65.3GWh，同比增长 12.1%。

2026 年开年的前两个月，尽管海外动力电池市场整体保持增长，但头部公司间的“温差”显著加剧，中国电池公司正以强劲的增速重塑海外动力电池市场竞争版图。

数据显示，2026 年 1—2 月，海外动力电池装车量为 65.3GWh，同比增长 12.1%。

从排名变动情况来看，与 2025 年同期相比，2026 年 1—2 月全球（不含中国）动力电池装车量 TOP10 公司排名出现显著调整。宁德时代与 LGES 继续稳居前两位，松下和中创新航分别保持第四位和第九位。比亚迪则从去年同期的第六位跃升至第三位，取代了 SK On 的位置；SK On 从第三位下降至第五位；三星 SDI 从第五位降至第六位；国轩高科从第八位上升到第七位。

2026年1-2月全球（不含中国）动力电池装车量排名 （单位：GWh）						
序号	企业名称	2026年 1-2月	2025年 1-2月	装机量同 比增减	2026年1-2月 市场份额	2025年1-2月 市场份额
1	宁德时代	22.2	17.4	27.4%	34.0%	29.9%
2	LGES	10.0	11.4	-12.4%	15.3%	19.6%
3	比亚迪	6.7	4.0	68.2%	10.2%	6.8%
4	松下	5.3	5.2	2.7%	8.2%	8.9%
5	SK On	5.2	6.0	-12.9%	7.9%	10.2%
6	三星SDI	3.3	4.3	-21.9%	5.1%	7.3%
7	国轩高科	2.2	1.3	65.6%	3.3%	2.3%
8	蜂巢能源	2.1	1.1	94.0%	3.2%	1.8%
9	中创新航	1.5	1.0	52.4%	2.3%	1.7%
10	远景动力	1.3	0.8	58.1%	2.0%	1.4%
	其他	5.5	5.8	-5.3%	8.4%	10.0%
	总计	65.3	58.3	12.1%	100.0%	100.0%

数据来源：SNE Research 制表/电池网数据部

4 月 9 日，韩国研究机构 SNE Research 披露 2026 年 1—2 月全球（不含中国）的电动车（EV、PHEV、HEV）动力电池装车量数据。

值得一提的是，蜂巢能源和远景动力新上榜，分别位列第 8 和第 10 位，而去年同期排名第 7 和第 10 的特斯拉、孚能科技则跌出榜单。

从装车量同比变化来看，TOP10 公司呈现明显的分化。蜂巢能源以 94.0% 的同比增速居首，此外，比亚迪、国轩高科、远景动力、中创新航均实现超过 50% 的高速增长；宁德时代增长 27.4%，松下微增 2.7%。反观韩国三大电池公司则集体失速，LGES、SK On、三星 SDI 装车量分别同比下降 12.4%、12.9% 和 21.9%。



从市场份额来看，2026 年 1—2 月，六家中国电池公司——宁德时代、比亚迪、国轩高科、蜂巢能源、中创新航、远景动力在海外动力电池市场的合计份额达到 55%，较去年同期的 43.9% 大幅提升 11.1 个百分点。韩国三家公司的合计份额则从 37.1% 下滑至 28.3%，减少了 8.8 个

百分点。日本松下份额小幅下降 0.7 个百分点至 8.2%。

中国公司方面，2026 年 1—2 月，六家上榜动力电池公司装车量合计 35.8GWh。

具体来看，宁德时代以 22.2GWh、同比增长 27.4% 的成绩继续领跑；比亚迪装车量 6.7GWh，同比增长 68.2%；国轩高科装车量 2.2GWh，同比增长 65.6%；蜂巢能源装车量 2.1GWh，同比增长 94.0%，增幅最为显著；中创新航装车量 1.5GWh，同比增长 52.4%；远景动力装车量 1.3GWh，同比增长 58.1%。

韩国公司方面，受北美市场需求放缓及部分整车厂销量波动影响，三大韩系电池公司装车量下滑至 18.5GWh。其中，LGES 装车量 10.0GWh，同比下降 12.4%；SK On 装车量 5.2GWh，同比下降 12.9%；三星 SDI 装车量 3.3GWh，同比下降 21.9%，在 TOP10 公司中下滑最明显。

日本公司方面，松下装车量 5.3GWh，同比增长 2.7%，市场份额为 8.2%，表现相对平稳。

SNE Research 分析称，全球（不含中国）电动汽车动力电池市场保持稳步扩张，同比实现两位数增长，但内部竞争格局进一步加剧。尽管北美市场需求有所放缓，欧洲与亚洲

（不含中国）地区成为增长的主要驱动力，体现出明显的地域增长轴多元化趋势。

在此背景下，以宁德时代、比亚迪为代表的中国电池公司，依托与全球整车厂的深度合作及海外市场拓展，正迅速扩大在非中国市场的份额。相比之下，韩国三大电池公司因客户结构高度集中于北美市场，叠加主要整车厂销量放缓，增长动能减弱，市场份额出现下滑。

由此可见，在非中国市场中，电池公司能否有效应对区域需求变化、拓展与全球整车厂的合作，已成为超

越单纯电动汽车需求增长的关键竞争要素。尤其是面向以欧洲及新兴市场为代表的增长区域，实现客户组合多元化并提升产品竞争力，预计将成为决定未来电池公司市场地位变化的核心变量。

序号	企业名称	2026年 1-2月	2025年 1-2月	装机量同 比增减	2026年1-2月 市场份额	2025年1-2月 市场份额
1	宁德时代	56.9	50.0	13.7%	42.10%	38.70%
2	比亚迪	18.1	20.7	-12.5%	13.40%	16.00%
3	LGES	11.8	12.1	-2.7%	8.70%	9.40%
4	中创新航	6.3	5.1	23.6%	4.70%	3.90%
5	松下	5.3	5.2	2.7%	4.00%	4.00%
6	国轩高科	5.3	4.8	8.9%	3.90%	3.70%
7	SK On	5.2	6.0	-12.9%	3.80%	4.60%
8	蜂巢能源	3.8	3.0	24.9%	2.80%	2.30%
9	亿纬锂能	3.7	3.6	2.2%	2.80%	2.80%
10	三星SDI	3.3	4.3	-21.9%	2.50%	3.30%
	其他	15.2	14.4	5.8%	11.30%	11.10%
	总计	134.9	129.3	4.4%	100.00%	100.00%

数据来源: SNE Research 制表/电池网数据部

从包含中国在内的全球动力电池市场来看，2026 年 1—2 月，全球动力电池装车量达 134.9GWh，同比增长 4.4%。

从排名变化来看，2026 年 1—2 月全球动力电池装车量前十名公司与 2025 年同期相比，TOP3 公司座次稳定，依次为宁德时代、比亚迪、

LGES；TOP4-TOP10 出现明显变动，其中，除松下排名第五保持不变外，中创新航排名从第六升至第四，超越 SK On、松下；国轩高科排名从第七升至第六；SK On 排名由第四下降至第七；三星 SDI 排名由第八降至第十；蜂巢能源、亿纬锂能则各上升一位，分别位于第八、第九。

从装车量同比变化来看，2026 年 1—2 月，全球动力电池装车量 TOP10 公司中，有 6 家电池公司实现正增长，其中蜂巢能源增速最高，达 24.9%；其余 4 家公司则实现负增长，其中三星 SDI 依旧下降最多，达 21.9%。

来源：我的电池网

2025 年欧盟零排放卡车重卡数据

2026 年 3 月 24 日，国际清洁交通委员会（ICCT）近期发布了关于欧洲零排放卡车和厢式货车注册量的报告。欧洲零排放中型和轻型车的注册量增长相当强劲，而电动重型卡车在欧洲大陆的占比仍然很低。

2025 年，在重型卡车领域，零排放卡车的占比约为 1.9%（2024 年为 1.2%），四季度的占比更高，达到 2.7%。

梅赛德斯在零排放重型卡车（12 吨以上）领域表现卓越，其 eActros 的销量在 2025 年第三和第四季度大幅增长。根据 ICCT 的数据，仅在 2025 年下半年，梅赛德斯就在欧洲销售了 1,400 辆零排放重型卡车。

重型卡车市场（12 吨以上）

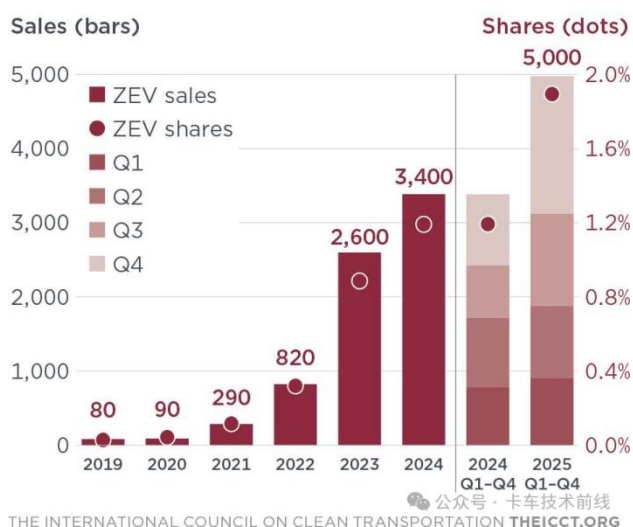
Sales of heavy trucks by powertrain in Q4 2025



THE INTERNATIONAL COUNCIL ON CLEAN TRANSPORTATION THE ICCT.ORG

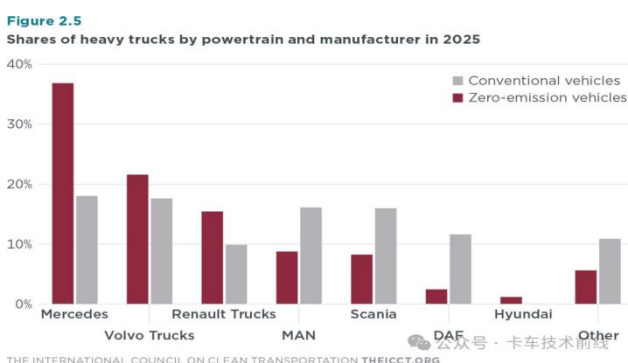
2025 年，欧盟 27 国共售出 263,000 辆重型卡车，其中近 5,000 辆为零排放车辆，占比 1.9%，高于前一年的 1.2%。

Figure 2.2
Historic sales of zero-emission heavy trucks



2025 年第四季度，零排放重型卡车的销量占比为 2.7%。二氧化碳排放标准的收紧很可能是推动销量增长的原因：在 2025 年第三季度至 2026 年第二季度期间首次注册的卡车，其二氧化碳排放量必须比 2019 年第三季度至 2020 年第二季度期间首次注册的卡车减少 15%。

在 2025 年全年，其他主要制造商的零排放重型卡车销量占比基本停滞不前，其中雷诺卡车的占比徘徊在 3% 左右，沃尔沃卡车约为 2%，其他所有制造商在 0%-1% 之间。



就相关国家而言，2025 年第四季度，零排放重型卡车的销量在荷兰（售出 320 辆，占比 14%）、瑞典（售出 120 辆，占比 8.4%）和丹麦（售出 110 辆，占比 16%）尤其高。2025 年第四季度，奥地利和希腊的零排放重型卡车普及率也相当可观。

来源：卡车技术前线

过路费与二氧化碳收费优惠对欧盟零排放卡车 TCO 总拥有成本的影响分析

2026 年 4 月 16 日 卡车技术前线公众号消息, ICCT 发布报告对《欧洲通行费指令》实施对电动卡车和柴油卡车 TCO 影响进行了分析, 各主要国家市场实施零排放车辆过路费和二氧化碳收费豁免可使零排放卡车 TCO 优于或接近柴油卡车。

ICCT 表示: “对电动卡车实行全额通行费豁免, 足以使 2026 年在法国、德国和瑞典的区域运输卡车实现与柴油卡车的总拥有成本持平, 并将意大利、波兰和西班牙的成本差距分别缩小至 9%、7% 和 5%。”



多个欧盟成员国对道路使用征收费用, 这些费用通常根据车辆的总重量、轴配置和排放等级确定。为了

支持向零排放物流转型, 欧盟的《欧洲通行费指令》(Eurovignette Directive) 允许成员国根据二氧化碳排放量对重型货车的道路收费进行差异化, 并对零排放卡车和公交车给予道路通行费豁免。

该指令在 2022 年的修订中要求成员国为零排放卡车提供 50%-75% 的部分通行费豁免。随后在 2025 年通过的改革允许成员国在 2031 年 6 月 30 日之前给予零排放卡车完全的通行费豁免, 此后最高豁免额度限制为 75%。基于二氧化碳排放的卡车道路收费根据其排放等级计算, 典型的长途卡车每公里收费在 0.08-0.16 欧元之间。

ICCT 研究了道路收费和基于二氧化碳的收费对欧洲主要市场 (德国、法国、意大利、波兰、西班牙、

瑞典)区域运输和长途运输卡车总拥有成本(TCO)的影响。



示例：德国

德国对重型卡车实行全国性的基于距离的收费(LKW-Maut)。自2023年12月起,收费系统还纳入了基于二氧化碳的收费;现在的收费由车辆重量、轴数、欧标排放等级以及新的二氧化碳排放等级共同决定。

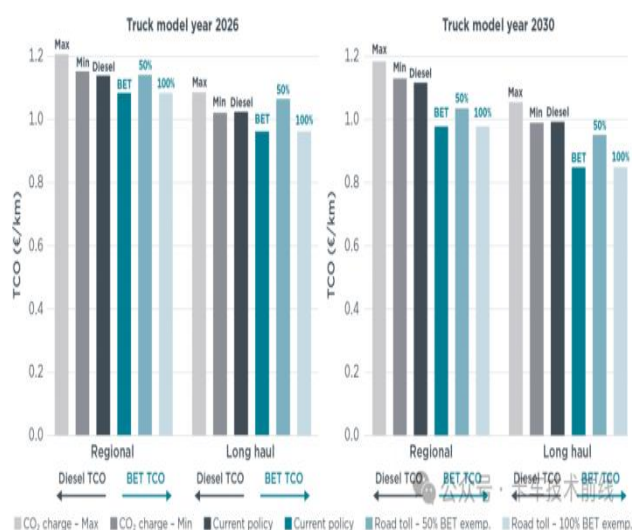
德国目前实施的道路收费政策,即基于距离收费加上零排放车辆完全豁免和二氧化碳收费,已经体现了

《欧洲通行费指令》所要求的关键政策。

在这些条件下,对于2026年款车型,电动卡车的预计TCO在区域运输(-4.8%)和长途运输(-6.8%)场景下均低于柴油卡车。

这些发现突显了德国现有道路收费设计的优势,并说明了基于二氧化碳差异化的收费和零排放车辆激励措施可以大幅降低电池电动卡车的运营成本。

图:德国不同道路收费和二氧化碳收费情景下区域和长途卡车的TCO



来源: ICCT