

电动化、智能化驱动我国商用车产业链转型升级

■本报记者 李婷

新能源重卡正以超预期的渗透速度,重塑中国商用车市场格局。第一商用车网统计,2026年7月全国新增新能源重卡2.65万辆,同比增长59.3%;今年前7个月,新能源重卡市场累计销量16.65万辆,同比增长74%。

新能源重卡持续攀升的交付数据,印证了重卡行业正告别单一燃油动力模式,迈入多元动力并存的全新发展阶段。依托政策扶持与港口、矿山、干线物流等场景化运营的落地,新能源重卡行业已彻底走出试点探索期,全面迈入高速放量发展阶段。

高工产业研究院(GGI)测算,2026年全年国内新能源重卡销量有望冲击40万辆。

近日,《证券日报》记者深入产业一线,走访整车企业、运营平台及终端应用场景,实地调研新能源重卡市场。

新能源重卡加速市场渗透

今年5月29日,交通运输部会同国家发展改革委等十一部门联合印发《推动新能源重卡规模化应用实施方案》,明确到2030年,国内新能源重卡市场渗透率达到40%、保有量突破160万辆,保有总量占全部重卡比例约20%。

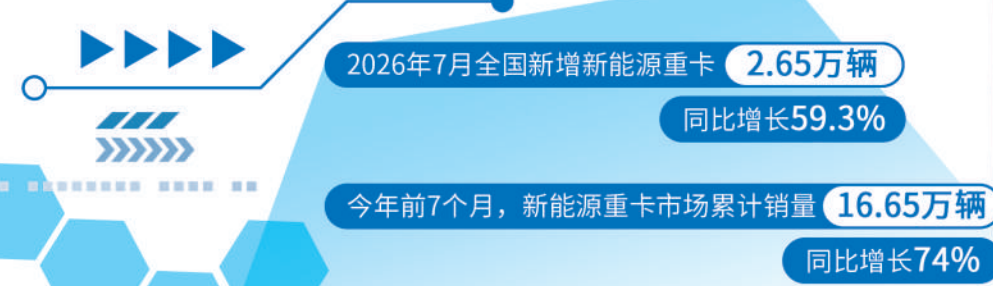
7月21日,交通运输部安全总监兼运输服务司司长蔡团结在国新办新闻发布会上介绍,2026年持续推进老旧营运货车报废更新行动,将安排220亿元超长期特别国债,资金重点支持老旧营运货车置换新能源重卡。

记者在多地物流园区调研发现,不少物流车队、个体运力企业正在加速淘汰高排放老旧柴油重卡,主动更新新能源车型,新车上牌、运力备节奏明显加快。

配套补能基础设施建设同步提速。依据上述十一部门实施方案,我国将围绕国家高速公路网“5射4纵5横”核心货运路段,规划总长3万公里零碳公路运输通道,引导各地布局建设3000个左右电动重卡充换电站。应用场景持续拓宽,新能源重卡已从港口集疏运、矿区钢厂短途倒运,延伸至城市大宗物流、跨省干线货运全领域。

第一商用车网重型货车营运证上牌监测数据显示,今年前7个月,新能源重卡累计终端销量突破千台的省级行政区达26个,广东、山西、河北、山东、四川今年累计销量均已突破万辆。

新能源重卡领域新兴品牌强势突围,改写了重卡市场竞争格局。广汽领程新能源商用车有限公司(以下简称“广汽领程”)于2025年4月份由原广汽日野更名,实现品牌全面焕新,依托广州汽车集团股份有限公司商用车“135战略”,同步布



图①广汽领程T9纯电牵引车
图②自动驾驶编队
图③广汽领程T7纯电牵引车



局纯电动、氢燃料电池两条技术路线,打造T9战略旗舰纯电牵引车,并围绕各类运输场景持续迭代产品。今年上半年,广汽领程品牌全系新能源重卡销量同比大涨205%,跑出新能源商用车增长新速度。

广汽领程相关负责人在接受《证券日报》记者采访时表示,行业政策落地带动国内重卡新能源化渗透率稳步上行,各地新能源重卡市场需求充分释放,保有量快速增长。广汽领程将持续发挥集团战略资源优势,深耕城市大宗物流、跨省货运等新兴应用场景,牢牢抓住新能源重卡规模化转型窗口期,稳步提升品牌市场份额与核心竞争力。

充换并行补能网络持续织密

在重庆巫山高速服务区,记者看到,纯电动重卡驶入骐骥换电站,5分钟即可完成全自动换电,满电后投入干线物流运输。这是国内重卡补能网络加速落地的一个缩影。

记者实地探访多处干线换电枢纽发现,标准化重卡换电站自动化设备运转高效,整车进站,底盘换电、电池校验、离场通行全程无人干预,单次换电耗时数分钟。相较于传统燃油加油、长时间充电模式,换电站自动化设备可大幅提升车辆周转效率。现场运维人员告诉记者,随着干线换电站持续落地,长途重卡“续航焦虑、补能低效”难题正在逐步破解。

补能基础设施短板,曾是新能源重卡规模化推广的主要瓶颈,也是产业商业化落地的“最后一公里”。伴随新能源重卡运营场景从港口、矿区短途倒运拓展至跨省长途干线运输,全国充换电网覆盖密度、组网完善度,直接决定行业规模化发展天花板。

宁德时代新能源科技股份有限公司旗下重卡底盘换电品牌骐骥换电规划2026年累计建成900座换电站,干线拓展至“五横五纵”,打造1.5小时干线补能圈,核心区域平均100公里一座换电站。至2030年,该企业将建成总长18万公里,覆盖全国80%干线运力的“八横十纵”全国换电网。

第一商用车网交强险实销监测口径数据显示,今年上半年国内换电重卡累计销量3.40万辆,同比增长36%;车型结构以牵引车、自卸车为主,在港口、矿区、产业园区固定线路场景运营经济性优势突出。

除换电路线外,兆瓦级液冷超充产业化正持续提速,业内人士认为,兆瓦级充电与换电未来或将并行,成为重卡主流补能方式。

时代骐骥新能源科技(深圳)有限公司相关负责人对《证券日报》记者表示,重卡补能产业的关键不仅在于基础设施建设,更在于可持续运营与全产业链的兼容互通。该公司以骐骥换电为载体,打造集电池

资产运营、场站数字化调度、电池回收利用于一体的综合能源服务模式,助力物流车队降本增效。

新能源重卡竞赛进入“下半场”

如果说电动化是新能源重卡竞赛的“上半场”,那么智能化尤其是自动驾驶,则是竞赛的“下半场”。

今年5月份,工业和信息化部印发《2026年汽车标准化工作要点》,提出加快推进高阶自动驾驶相关国家标准研制落地。7月30日,我国首部L3、L4自动驾驶强制性国标《智能网联汽车 自动驾驶系统安全要求》获批准发布,拟于2027年7月1日全面实施。该标准搭建起高阶自动驾驶车辆的统一安全技术基线,为行业规模化、商业化落地夯实制度基础。

根据行业投融资统计,今年上半年,自动驾驶重卡赛道公开披露融资共计5起,累计融资规模近70亿元。

作为干线无人重卡赛道头部企业,广州小马智行科技有限公司(以

下简称“小马智行”)产业化落地进程持续提速。近日,小马智行副总裁、卡车事业部负责人贺星向《证券日报》记者透露,公司第四代Robotruck(自动驾驶重卡)已于三一重卡基地量产下线,同步推出的首款L4级无人轻卡,已开展常态化实景作业测试。据介绍,小马智行第四代重卡搭载制动、转向、供电、通信、感知、计算六大独立冗余系统,保障运营安全。

万联证券高端装备制造行业分析师冯永棋向《证券日报》记者表示,国家持续加码支持新能源重卡产业发展,从资金补贴到场景规划形成了系统性的政策支撑体系。随着9月份货运传统销售旺季来临,政策支持与市场需求共振,下半年新能源重卡市场需求有望持续增长。

电动化与智能化正驱动我国商用车全产业链转型升级,其中,电动化将破解货运低碳转型的痛点,智能化则将提升物流运营效率,两项技术最终深度融合,必将为商用车、物流等相关行业注入澎湃的发展动能。

无人重卡规模化商用还要迈过三道坎

■李婷

近日,广州小马智行科技有限公司(以下简称“小马智行”)第四代L4级无人重卡在三一重卡产线量产下线,小马智行计划未来2年至3年,在高速干线、西北大宗商品专线、港口三大场景落地500辆至1000辆第四代L4级无人重卡;而卡尔动力(北京)科技有限公司(以下简称“卡尔动力”)L4级自动驾驶编队运营卡车规模已超400辆,按该公司规划,今年要完成千台自动驾驶卡车的部署。

千台量级的投放,在年销百万辆的国内重卡市场中的占比不高,但对L4级无人驾驶重卡而言,这是“从0到1”的标志性节点。不过,在笔者看来,无人重卡从千台试点走向规模化商用,还要迈过成本、政策、商业模式三道坎。

第一,成本平衡制约着无人重卡的规模化商用。

有效货运工作量(例如每完成1吨公里的货物运输的成本)是衡量无人重卡商业价值的重要指标。理论上,L4级无人驾驶可以节约司机人力成本,突破人员驾驶时长约束,从而重塑货运成本结构,但目前,这一理论优势尚未转化成现实收益。

首先摆在物流企业或个体司机面前的,是无人重卡高昂的一次性投入。

尽管自动驾驶硬件降本已卓有成效——以小马智行第四代L4级无人重卡为例,这套自动驾驶硬件的成本相比上代下降了70%,且设计使用寿命达到了2万小时。但仅仅硬件降价还不够,无人重卡的经济性高度依赖运营强度。简单来讲,无人重卡必须实现高频次、长距离货物运输,方能展现经济性。

但仅仅硬件降价还不够,无人重卡的经济性高度依赖运营强度,只有实现高频次、长距离的稳定运输,才能有效摊薄硬件增量成本,否则其成本优势将大打折扣。

第二,打通政策堵点,有利于无人重卡跨区域货运通行。

今年以来,国内高阶自动驾驶标准建设加快,高阶自动驾驶已经具有全国统一的安全技术规范。但截至目前,各地无人重卡干线试点规则存在差异,导致跨区域货运通行仍然受限,全国的运营网络尚未贯通。

内蒙古已落地全国首个跨盟市无人重卡商业化试点,实现了区内多区域通行运营。但无人重卡要从地方试点走向全国通行,仍有不少政策衔接问题需要解决。

第三,形成商业闭环,是无人重卡运营需要攻克现实课题。

无人重卡行业正在经历从“售卖硬件方案”向“输出运力服务”的转型。重卡属于生产工具,物流企业对成本高度敏感。一款无人重卡能否被市场接纳,关键在于经济性,即能否为用户“省钱”。

比如卡尔动力等企业已经试水“运力即服务(TaaS)”模式,部分运营线路已实现单车盈利。但该模式属于重资产运营,对物流企业的资金储备、运营网络、成本管控等要求很高。此外,国内干线物流市场高度分散,个体司机仍是主流,导致市场整体对无人重卡的付费意愿偏弱。

放眼未来,无人重卡赛道发展空间广阔,但要真正实现规模化商用,还有赖于市场各方形成合力,进一步压降综合成本、打通制度堵点、形成商业闭环。

多地着力促进汽车消费 县域市场、二手车交易成重点

■本报记者 舒娅疆

8月18日,商务部等9部门对外发布《关于进一步激发下沉市场活力 活跃县域消费的意见》(以下简称《意见》),提出“大力支持新能源汽车、绿色智能产品、绿色建材等下乡,扩大农村充电设施覆盖范围”。

多地也密集推出促进汽车消费举措,除延续新车补贴外,二手车消费补贴已成为多地政策“新抓手”。在此背景下,县域市场潜力释放、二手车补贴落地等将带来的汽车消费增量,受到了市场热议。

县域市场潜力有待释放

《意见》还提出,“鼓励企业积极引入优质商品进入县域市场,在有条件的县域同步上新品,促进同品同款商品城乡‘同质同享’。引导企业开发符合县域消费特点的优质产品,支持商贸流通企业以‘自有品牌+以需定产’构建柔性供应链”。

长期以来,国内车企的市场布局主

要集中在城市,城市人口密度高、购买力强,营销转化效率更高。但随着城市汽车市场趋于饱和,广袤的县域市场,成为了车企着力布局的新蓝海。

黄河科技学院客座教授张翔向《证券日报》记者表示:“新能源车下乡是国家推动新能源汽车产业发展的关键举措之一,旨在实现支持乡村汽车消费与扩大汽车市场的双赢。”张翔认为,过去县域市场4S店、汽车体验店等商业设施匮乏,导致消费者购车、获取售后服务不畅,一定程度上制约了汽车消费。

深圳市排排网基金销售有限责任公司研究总监刘有华在接受《证券日报》记者采访时表示:“县域人口规模庞大,但乘用车销量及新能源汽车渗透率显著低于全国平均水平,市场潜力有待释放。随着政策发力,县域市场有望成为国内汽车消费的核心增量。”

中汽协数据显示,2020年至2025年,新能源汽车下乡车型销量从39.7万辆增至943.1万辆。六年间,活动车型累计销售突破2000万辆。2026年五部门印发通知,继续组织开展新能源汽车下乡活动,共155款车型纳入下乡推荐目录,产品覆

盖微型代步车、家用SUV、皮卡等,适配乡村代步、生产运输等多元场景。

北京止于至善投资管理有限公司总经理何理向《证券日报》记者表示:“2025年汽车下乡车型销量占全国新能源汽车总销量的近六成,但2025年县域及农村地区新能源渗透率仍不足20%,显著低于全国水平,仍有较大提升空间。”

县域市场当前依然面临着基础设施、适配产品、服务网络等多重制约。但政策层面正在着力补齐短板,比如推进县域充换电设施补短板,扩大农村充电设施覆盖范围,鼓励光储充一体化等新模式落地;引导车企开发县域适配车型,推广落地维保、合作维修点等创新服务模式。业内人士认为,除了补贴,仍需补齐上述短板,才能充分释放县域市场的汽车消费潜力。

二手车市场大有可为

近期,长春、西安等地纷纷出台二手车消费补贴政策,旨在降低二手车交易成本,加速置换链条流转。

随着国内汽车保有量持续走高,市场底层消费结构已经发生改变。何理向记者分析称:“今年7月份,中国新能源汽车月度新车销量占比首次突破60%,国内汽车市场将从‘新能源渗透率提升驱动’转向‘存量更新、县域下沉、二手车流通’等多轮驱动。我们的汽车市场已经完成了从‘首购主导’到‘增换购主导’的转向。二手车补贴有助于加快形成‘新车销售一保有量积累一二手车流通一置换更新’的闭环,从而扩大新车置换消费。”

数据显示,今年上半年国内二手车累计交易量971.32万辆,同比小幅增长1.5%。与此同时,二手车市场的结构性分化特征十分突出——新能源车二手车交易量同比增长超25%,而老旧大排量燃油车交易持续收缩。

刘有华认为:“二手车市场大有可为,例如,随着汽车消费的需求不断提高,倒逼二手车行业经营精细化,着力满足多元消费需求;而新能源汽车已经成为二手车交易的重要增长极,后续谁能率先为消费者提供无后顾之忧的消费体验,谁就能赢得市场。”



图④骐骥重卡换电站
图⑤无人重卡在港口应用场景
公司供图