2026年11月27日 星期五
本版主编:沈 明 责 编:刘 慧 制 作:董春云
证券日报

解补能之困 算运营之账

新能源重卡从封闭小场景驶入跨省大干线



本报记者 王 僖 李亚男

在bauma CHINA 2026上海国际工程机械、建材机械、工程车辆及设备博览会的户外展区，一辆无人驾驶智能自卸车在装载机的配合下完成铲装、转运、卸料。整套动态集群作业能自主运转，依靠的是智能驾驶与新能源电动平台的结合，这也正在改变重卡长期作为单纯运输载体的固有定位。

中国汽车工业协会数据显示，10月份，我国新能源重卡单月渗透率超过50%；今年1月份至10月份，累计销量26.17万辆，同比增长66%，已超过2025年全年。记者近日走访了多家整车企业与终端用户，观察中国重卡绿色转型如何在场景打磨中驶入“深水区”。

场景突破提速

回顾近年来新能源重卡的应用进程，最先兑现价值的，是港口、矿山、钢厂、渣土等封闭和固定线路场景。

“这些工况内没有复杂的路口，道路标识规范，作业任务明确。”徐州徐工汽车科技股份有限公司（以下简称“徐工汽车”）品牌与文化发展部负责人赵明奇告诉《证券日报》记者，此次宝马展现场演示的L4级（高度自动驾驶级别）智能自卸车，可与装载机、挖掘机、卸料口、道闸系统联动，把操作人员从矿山和夜间作业高风险环境中转移到调度中心。据介绍，此类智能自卸车、牵引车已分别在矿区、港口等多场景批量投放。同时，电动平台与智能驾驶叠加后车辆可长期以标定的经济模式运行，运营数据持续沉淀，支撑产品迭代。

政策端，场景拓展已有清晰的路线图。今年5月份，交通运输部、国家发展改革委等11个部门联合印发的《推动新能源重卡规模化应用实施方案》提出，到2030年新能源重卡渗透率达到40%、保有量突破160万辆。11月份，交通运输部等四部门发布《绿色交通发展“十五五”规划》，明确“推动运输企业、快递和物流企业等干线运输新能源重卡规模化应用，提高大宗货物和集装箱新能源重卡运输占比”。

头部企业的场景突破也在提速。徐工汽车9月份发布的新能源重卡“徐工汉境”瞄准“人停车不停”的干线工况。“徐工汉境”整车自重较同级车型轻约1吨，并支持高阶智能辅助驾驶，在干线运输场景下整车风阻系数较传统驾驶室降低约35%。其搭载的600度级电池续航可达500公里，依托800伏高压平台，电量从20%补至80%不到20分钟。

中国重汽集团济南卡车股份有限公司（以下简称“中国重汽”）今年以来的新能源重卡产销增速高于行业整体水平，从港口到矿山、从西南到华东，其新能源产品在多个场景落地。中国重汽方面表示：“在政策、技术与市场协同发力，以及智能驾驶技术在安全性能方面日益成熟的共同推动下，新能源重卡渗透率上行的动能不断增强。”从公司业绩上看，今年前三季度，中国重汽实现营业收入534.97亿元，同比增长32.12%；归母净利润14.41亿元，同比增长37.23%，均创历史同期新高。同期，该公司产品出口销量占总销量比重超过五成，业务已覆盖全球150多个国家和地区。

“技术从验证成熟的场景向新场景复制，是一个渐进过程。”北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪在接受《证券日报》记者采访时表示，新能源重卡更适合短途、路线相对固定、运营规律且长期化的场景。随机性强的长途干线运输，仍受充电设施建设成本高、网络布局不完善等因素制约。

驱动力转向成本

记者在调研中发现，全生命周期成本已成为场景拓展的关键变量。根据行业测算，以年运营12万公里、使用5年计算，在特定电价、油价及补贴条件下，一辆400千瓦时新能源牵引车全生命周期成本较同级柴油车可节省约73万元。

但是在长途干线上，电动重卡成本则可能高于同级燃油车，49吨总重限值“红线”下，大容量电池动辄自重数吨，多装电池就要少拉货物，行业将这一现象称之为“亏吨”。国海证券研报显示，“亏吨”影响下，整备质量较柴油车增加2.5吨的新能源重卡，在标载干线长距离工况下，三年累计利润较柴油车型少约36万元。

另外，干线运输场景下，补能仍有提升空间。《证券日报》记者在采访过程中了解到，截至目前，全国电动重卡充电站绝大部分集中在港口、园区等封闭场景，高速公路服务区适宜重卡的大功率充电设施占比仍然有限。

一位跑华东干线的车队负责人给记者算了一笔账：“从港口到内陆枢纽单程400公里，燃油车中途加一次油不过十分钟，电动重卡即便找到匹配的充电桩，排队加上充电至少多耗一个半小时。”

“干线渗透率低，说明新能源重卡在长距离、高载重、高时效场景中，相较于传统重卡尚有不足。全生命周期成本是重要考量变量。”广东华辉创富投资管理有限公司总经理袁华明对《证券日报》记者表示，兆瓦超充可以提升车辆运营效率，车电分离有助于缓解运输公司资金压力，这两项本质上都是通过影响全生命周期成本，来推动新能源重卡的场景拓展。

生态协同破局

场景在变，驱动力在变，行业的竞争逻辑也随之改变。当重卡绿色转型进入全生命周期价值竞争阶段，“亏吨”的账怎么算、补能的焦虑怎么解、商业模式如何闭环？

针对“亏吨”问题，行业电池轻量化正在提速。国轩高科股份有限公司新一代CTB（Cell to Bracket，电芯到支架）电池使整车减重约400公斤，能量密度突破160瓦时/公斤；惠州亿纬锂能股份有限公司联合一汽解放集团股份有限公司发布的CTB电池使整车减重500至800公斤，电池高度较行业同类产品降低约44%。电池更轻、更小，意味着用户可以多拉货、多赚钱。

在缓解补能焦虑上，超充与换电两条路线同步推进。整车端，徐工汉境依托800伏高压平台支持兆瓦级超充，20分钟内即可完成主要补能；线路端，今年10月1日，沈海高速福建段零碳运输示范线投入运营，全长649公里，沿线23座重卡充换电站，站点间距控制在100公里以内。

赵明奇表示，比建站更难的是打通标准。“换电涉及电池资产的通用性，超充涉及接口和协议，目前各家基本各自成体系。”他表示，已有头部电池企业和科技企业分别牵头换电、超充生态，但靠单个企业推进，速度、效率与成本都受限，最终需要全行业协同、监管推动，把标准统一起来。

与此同时，整车企业也开始从“卖出一辆车”转向“经营一辆车的全生命周期”。如徐工汽车已实现“车—桩—网—服”运营生态体系赋能，能够提供车辆、充电补能、车联网管理与全生命周期服务。

从封闭场景的小闭环，到城际、跨省的大干线，新能源重卡正在完成从“能用”到“好用、划算”的跨越。“深水区”的竞争，比拼的不是某一项参数，而是技术、基建与生态协同的体系能力。跨过补能、载重与模式这三道坎，新能源重卡驶出的，将是一条更宽阔的干线，也是一个更稳的产业。



中国一汽、广汽集团协同落子新能源动力总成

本报记者 李雯珊 李如是

11月26日，中国第一汽车股份有限公司（以下简称“中国一汽”）旗下的一汽旗新动力（长春）科技有限公司（以下简称“旗新动力”）与广州汽车集团股份有限公司（以下简称“广汽集团”）旗下的广州祺盛动力总成有限公司（以下简称“祺盛动力”）在广州签署战略合作协议。

此次协议的签署是中国一汽与广汽集团落实深化战略合作框架协议的重要落地成果，标志着双方从顶层战略共识加快向重点业务领域深度协同迈进，为推动国内新能源动力总成关键技术的研发创新与产业化应用注入新动能。

中国一汽与广汽集团于今年9月份签订战略合作框架协议，依托资产资本联动，以科技创新为驱动力，逐步深化拓展合作边界，构建央企与地方国企战略协同的创新范式。10月份，双方成立联合工作组，持续强化战略协同，确保战略合作框架协议各项计划顺利实施。本次双方动力总成领域的战略合作协议签署，是两大车企落实战略约定、深化产业协同、推动技术双向流通的重要实践，有助于实现技术价值与产业价值双向赋能。

深圳市湾众管理咨询有限公司首席经济学家邱思甥对《证券日报》记者表示：“作为国内大型汽车产业集团，广汽集团在新能源与智能化转型、自主品牌发展及产业生态建设等方面持续布局。而中国一汽是我国汽车产业重要央企，在整车研发制造、产业链布局、品牌运营等方面有深厚积累。双方跳出单一企业竞争逻辑，开展战略合作，有利于发挥各自的优势，充分释放协同价值。”

电动化浪潮之下，动力总成作为新能源汽车的“心脏”，是产业链强链补链的关键阵地。根据战略合作协议，此次合作双方将以“优势互补、降本增效”为核心目标，秉持“地位平等、双向赋能”的原则，打破传统供需边界，加快将技术领先优势转化为规模与成本优势。

同时，双方在供应链协同方面，将重点围绕物料品类与采购模式开展常态化信息交流，推进通用件、标准件与关键材料技术互认，实现资源共享、降本增效；在产品互用方面，将发挥各自在电驱、传动领域的技术积累，探索非晶产品、高速行星排减速器等关键部件双向供应、能力互补，共同提升动力总成系统效能，合力锻造产业新优势，协同应对变革新挑战。

从顶层战略合作框架协议签约，到联合工作组启动推进，再到本次动力总成领域战略合作协议的签署，中国一汽与广汽集团的战略合作正层层递进、走深走实。未来，双方将以本次签约为新起点，持续高效推进各项合作落地，共同为推动中国汽车产业高质量发展、加快建设汽车强国、推进中国式现代化贡献更大力量。

理想汽车第三季度盈利质量有所提升

本报记者 张文湘

11月25日，理想汽车（Li Auto Inc.）公布2026年三季报。今年第三季度，理想汽车交付量与营收同比恢复增长，交付新车99964辆，同比增长7.2%，环比增长1.7%；第三季度营收达到288.3亿元，同比增长5.4%，环比增长12.3%，超额完成此前收入指引。

2026年第三季度，理想汽车交付量、营收实现同比增长的同时，理想汽车的盈利质量也实现有所提升。

盈利方面，理想汽车2026年第三季度毛利达到48.2亿元，环比大幅增长69.8%；整体毛利率和车辆毛利率分别达到16.7%和15.3%，环比分别提升5.7个和5.9个百分点。

现金流方面，理想汽车2026年第三季度经营活动现金流达到32.3亿元，净流入较二季度明显扩大；自由现金流达到19.6亿元，同比、环比均实现由负转正。现金流的改善有助于支撑公司经营和长期研发投入。

2026年第三季度，理想汽车研发费用达到31.2亿元，同比增长4.8%，而这也是其连续第7个季度将10%左右的当季营收用于研发投入。长期来看，理想汽车研发投入将支撑其核心自研技术的开拓，推动自研芯片、自研电池等技术的规模化应用，有望持续提升经营效率、拓展增长空间。

截至2026年第三季度末，理想汽车现金储备达到882亿元，保持新势力车企领先水平，稳健的资金储备，为其持续创新研发与业务发展提供有力支撑。

“理想汽车2026年三季报亮眼，一方面是营收重回同比增长轨道，另一方面毛利率因产品结构上移而显著修复，现金流情况也明显改善。”深圳华道研究咨询有限公司合伙人王志球向《证券日报》记者表示，第三季度研发费用也实现稳定的同比增长，表明公司的经营韧性不只是通过控制支出实现，在产品换代和经营效率上的调整正在见效。

理想汽车第三季度业绩的表现，离不开其旗舰产品的热销和产品结构的改善。今年前三季度，理想汽车产品价值持续提升、增程与纯电产品矩阵进一步完善。新一代理想L6快速承接上一代产品的用户基盘，9月份单月交付突破1万辆。理想i9作为第二代纯电平台旗舰产品在9月份首发上市，实现电池、电驱、芯片和智能辅助驾驶等多项自研技术全面上车。

理想汽车有序推进海外市场布局，有望为公司长远发展提供新的业绩增量。理想汽车相关人士对《证券日报》记者表示，公司将经营能力建设作为重点，持续完善覆盖产品、研发、制造和销售服务的海外经营体系。结合当地市场规模与竞争格局，理想汽车灵活采用设立子公司、发展经销商或签约独家总代理模式，为海外业务长期发展奠定基础。

理想汽车相关人士表示，2026年理想汽车以积极主动的经营节奏拥抱挑战，主动有节奏地推进产品和技术换代，凭借新产品、新技术与全新的海外市场穿越周期，公司2026年第四季度交付量预计达到11万辆至11.5万辆，同比增长0.7%至5.3%；季度营收预计为317亿元至331亿元，同比增长10.1%至15.1%。



算清三笔账 才跑得了长途干线

王 僖

截至今年10月，我国新能源重卡单月渗透率超过50%。但跨省长途干线上行驶的电动重卡仍是少数，2024年长途干线场景在国内新能源重卡中的市场份额仅为0.2%，2025年也只提升至0.9%。重卡电动化的上半场证明了在封闭场景“能用”，下半场则要在长途干线运输里证明“划算”。

在封闭场景里只算一笔电费就够，长途干线场景下却要三笔一起算：补能的账，卡在充换电网络的密度与标准上；载重的账，卡在电池轻量化的进度上；购车与残值的账，则卡在车电分离、金融与保险体系的成熟度上。三笔账有一个共同点，它们都不是一家整车企业关起门来能解决的。电池规格、接口协议、数据互通，牵涉电池厂、主机厂、能源企业与运营平台的利益协调。这意味着，可以推动标准统一、把生态伙伴组织在一起的企业，赢得的不只是订单，更是定义行业的权利。

规则的完善也跑在市场前面。干线运输新能源重卡规模化应用被写进《绿色交通发展“十五五”规划》，说明顶层设计已经给出方向。充换电设施布局、电池资产流通、事故责任与保险定价等配套制度，则需要以更快的节奏跟上技术的脚步。

新能源重卡单月渗透率过半，意味着市场将通过全生命周期成本的真实数据、单点场景盈利模型的复制能力来对企业重新定价。销量若不能转化为利润，成长性估值便立不住。对投资者来说，则需要分辨是靠封闭场景红利和价格战堆出来的份额，还是靠干线运输账本算得平、生态网织得密挣来的份额，两者的成色并不相同。

干线运输是中国货运的重要部分，也是电动化最难啃的一块硬骨头。正因其难，谁先把账算清、把网织通，谁就更有可能在重卡电动化下半场的竞争中拥有优势。