山东汽车

2022 年第 6 期（总第 23 期）

山东省汽车行业协会 2022 年 6 月 28 日

协会活动

2022 第二十一届青岛国际汽车工业展览会暨新能源汽车下乡巡展活动(青岛站)隆重开幕

组织专家召开科技成果评价会议

会员动态

喜报 | 潍柴新能源商用车动力和大功率中速船用发动机研发项目分获山东科技进步奖一、二等奖！

喜讯！青汽公司获得“青岛市 2021 年度百强企业第四名”殊荣

政策法规

关于促进商用汽车消费若干措施的通知

关于促进汽车消费若干措施的通知

行业资讯

政策刺激效果初显 汽车消费酝酿爆发

5 月我国汽车市场呈现加速恢复态势

行业大单频现 6 月重卡市场终于“升温”？

协会活动

2022 第二十一届青岛国际汽车工业展览会暨新能源汽车下乡巡展活动(青岛站)隆重开幕

由山东省工业和信息化厅、山东省农业农村厅、山东省商务厅、山东省能源局指导，山东省汽车行业协会主办、青岛嘉路博文旅科技有限公司承办的 2022 第二十一届青岛国际汽车工业展览会暨新能源汽车下乡巡展活动(青岛站)于 6 日 22 日——27 日在青岛国标会展中心隆重举行。山东省汽车行业协会副会长兼秘书长谭秀卿、副秘书长郭金娜、青岛日报社党委委员兼青岛报业传媒集团副总经理赵长岭、青岛市促贸会一级调研员赵庆爱、青岛市工业和信息化局交通装备处处长仲思卿、青岛市商务局流通业发展与市场体系建设处处长尹起新等领导、嘉宾出席了本次开幕式。山东省汽车行业协会副会长兼秘书长谭秀卿致开幕词，山东省汽车行业协会副秘书长郭金娜主持了开幕仪式。作为疫情后青岛第一场汽车工业展，各参展企业纷纷推出高档次新产品——比亚迪汉 EV 千山翠限量版、一汽奥迪 RS e-tron GT、凯迪拉克 LYRIQ、AITO 问界 M5、哪吒 S、东风日产 Ariya、东风本田 e:NS1、长安 Lumin、广汽丰田 bZ4X、奇瑞欧萌达等 100 多个品牌；新能源汽车占比首次超过四成；理想、蔚来、

小鹏等新势力崛地而起；新能源汽车下乡品牌有：东风风神 E70、启辰 D60EV、启辰 T60EV、东风本田 M-NV、长安之星 9EV、长安星卡 EV、上汽集团科莱威 Clever、一汽奔腾 NAT、广汽埃安、北汽 EV7、吉利几何、帝豪等。

六天展期，12000 台现场订单，成交额逾 20 亿，作为疫情后北方率先重启的大型品牌汽车展会，2022 第二十一届青岛国际汽车展览会暨新能源汽车下乡活动的成功举办，不仅体现了国内疫情防控的坚实成果，也为汽车消费提振吹响了冲锋号。

来源：山东省汽车行业协会

组织专家召开科技成果评价会议

受曲阜天博汽车零部件制造有限公司委托，组织专家于 2022 年 6 月 9 日在曲阜召开了科技成果评价会议，对其自主研发的"主动式智能调温器、新能源汽车自驱动智能水阀、车用陶瓷电容自诊断式压力传感器”三项科技成果给出了客观、公正的技术水平评价。

来源：山东省汽车行业协会

协会职业技能等级认定工作持续进行

经山东省人力资源和社会保障厅批准，山东省汽车行业协会职业技能等级评定工作随着疫情的好转，于 2022 年 6 月 19 日、25 日和 26 日在济南市技师学院分别对申报机动车检测工、汽车维修工(汽车维修检验工)的 100 余名考生进行了四级理论和技能考试。

来源：山东省汽车行业协会

会员动态

喜报 | 潍柴新能源商用车动力和大功率中速船用发动机研发项目分获山东科技进步奖一、二等奖！

近日，山东省科技创新大会在济南召开，现场表彰 2021 年度山东省科学技术奖。潍柴动力“新能源商用车高效动力系统与电控安全关键技术及大规模整车应用”项目和潍柴重机“大功率中速船用发动机

关键技术开发及产业化”项目，分别荣获 2021 年度山东省科学技术进步奖一等奖、二等奖。

山东省科学技术奖是山东省科技界的至高荣誉。依托“新能源商用车高效动力系统与电控安全关键技术及大规模整车应用”项目，潍柴动力突破和掌握了一系列国际领先的技术成果，有力带动了产业链的自主发展和研发团队的培育成长，充分彰显了企业在新能源商用车领域的实力和担当。

潍柴重机“大功率中速船用发动机关键技术开发及产业化”项目，推动了中国船用发动机及上下游产业技术升级，实现了国内大功率中速船用发动机对国外品牌的替代，为中国“双碳”目标的实现贡献潍柴力量。

近年来，潍柴集团坚持科技引领、创新驱动，以大投入撬动科技成果大产出，先后捧回国家科技进步一等奖、国家技术发明二等奖、中国机械工业科技进步特等奖、山东省科学技术最高奖等。未来，潍柴将持续加大科技投入，加快突破一大批关键核心技术，为中国装备制造腾飞注入澎湃创新力。

来源：潍柴资讯

喜讯！青汽公司获得“青岛市 2021 年度百强企业第四名”殊荣

6 月 25 日，有“青岛经济界奥斯卡”之称的“青岛年度经济成就”发布仪式在青岛市广播电视台演播大厅举行，现场发布了 2021 年度青岛企业百强榜。

继去年青汽公司获得“青岛市 2020 年度百强企业第六名”荣誉后，本次参评，青汽公司更是以优异业绩跻身前四，获得“青岛市 2021 年度百强企业第四名”殊荣！青岛市政协副主席、工商联主席崔作为青汽公司颁发奖牌，解放公司常务副总经理兼青岛整车事业部总经理孔德军代表青汽公司上台领奖。

据悉，近年来，青汽公司直面市场变化和行业竞争，抢抓机遇，

拼搏实干，在全体员工的共同努力下，实现产销两旺，市场份额持续提增，为一汽解放持续领航国内卡车市场、为青岛市汽车产业快速发展做出了积极贡献，获此殊荣实至名归！

虽比高飞雁，犹未及青云！青汽公司必将以此次获奖为契机，深入贯彻高质量发展理念，狠抓市场开拓、狠抓变革创新、狠抓提质增效，以更大决心、更强担当、更实举措，全力以赴再登高峰、再创佳绩、再铸荣耀，助推解放事业的巨轮破浪前行，为青岛市经济繁荣发展做出新的更大贡献，以实际行动向党的二十大献礼。

来源：一汽解放青岛

万钢参观山东重工新科技成果展 李干杰陪同

以“腾飞吧！山东高端装备制造”为主题的山东重工新科技成果展近日在山东会堂北广场举行。6 月 16 日上午，全国政协副主席、中国科协主席万钢参观展览并调研科技创新工作，省委书记李干杰陪同。

作为我国高端装备制造龙头企业，近年来，山东重工集团不断加大科技创新力度，突破了一批关键核心技术，推出了一批引领行业升级的高端产品。本次展览集中展示了山东重工近年来取得的重大科技创新成果。全国首辆商业化氢内燃机重卡、潍柴全系列全领域动力总成、风阻系数全球最低的中国重汽“黄河”重卡、中国首台拥有自主知识产权的氢燃料电池雪蜡车、中

通客车移动疫情防控装备等山东重工六大产业链拳头产品和核心科技悉数亮相，展示了山东高端装备产业的创新实力和制造水平。

万钢认真听取谭旭光关于山东重工集团发展情况汇报，了解集团产业链供应链构建、人才引育情况。他来到每一个展区，详细询问产品性能、技术研发、生产销售等情况，并登上雪蜡车、核酸检测车等部分装备参观，希望山东重工集团锚定高端装备制造，持续加强科技创新，为实现科技自立自强作出更大贡献。

省领导张海波、赵家军，省直有关部门主要负责同志参加活动。

来源：中国重汽

诸城市政府&福田时代汽车联合推出汽车消费优惠政策“大礼包”

6 月 20 日上午，诸城市政府联合福田汽车时代事业部开展的“惠享潍坊 时代先行”诸城市商用车消费券发放暨时代汽车加码政策发布仪式，在诸城市会展中心举行。潍坊市工信局党组成员、副局长刘斌，诸城市委常委、常务副市长孟祥韬及市直相关部门负责人，福田汽车诸城厂区党委书记王志华、时代事业部营销副总裁郑夕亮、财务副总裁张旭东等领导出席活动。全市重点工业企业、流通企业代表和消费者代表参加了活动。诸城市委常委、副市长潘涌主持仪式。

诸城市委常委、副市长潘涌主持发布仪式

日前，山东省发布《关于促进商用汽车消费若干措施通知》，在落实省、市政策基础上，诸城市政府又印发了《2022 年度促销费工作方案》。政府牵头，主动作为，为行业带来了主心骨，商用车消费市场快速恢复迎来重大利好。

诸城市委常委、常务副市长孟祥韬在致辞中指出，近年来，政府深入实施“产业强市、工业优先”战略，始终把汽车产业作为当家产业，依托福田汽车的龙头带动作用，持续拉长加宽增厚产业链条，促进地方经济快速健康发展。

为应对当前汽车行业复杂经济形势，政企同频共振，通过集中宣讲政策、发放消费券等措施，加快推动商用汽车消费市场快速恢复、拉动县域经济平稳健康发展。福田汽车积极响应号召，加强优惠政策跟进研究，出台了一系列迎合客户、贴近市场需求的加码优惠政策。下一步政府相关部门要按照职责分工，严格落实各项补贴政策，在资金筹措、消费券发放、数据提供等方面协同发力，确保商用汽车消费政策落实落地，取得实实在在的成效，为全市工业经济平稳有序发展提供有力支撑。

福田汽车诸城厂区党委书记王志华发布福田时代汽车优惠加码政策。他指出，借助此次诸城市汽车消费券发放活动，福田时代汽车结合广大用户购车需求，精心策划了

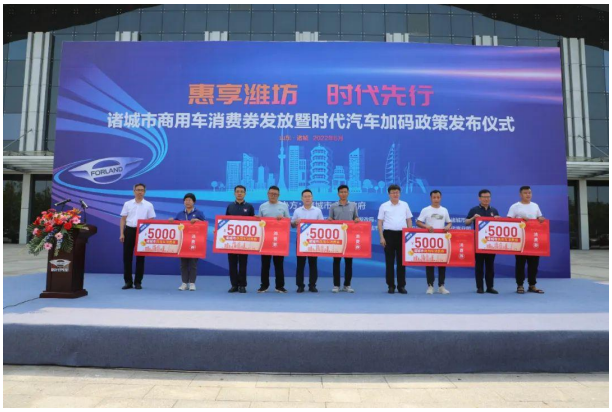
热销产品组合，并进一步加码优惠政策，更好地助力此次惠民政策落实落地。针对不同的品牌，福田时代汽车出台了厂家最高直降 15000 元、增换购最高补贴 3000 元、金融购车最高补贴 14000 元。此外，相关产品还推出试用车/代用车服务，质保期内不限里程保修，2 小时救援服务等多项服务政策，助力广大用户创富梦早日实现。

仪式上，诸城市工信局党组书记、局长李海林介绍了潍坊市促进商用车消费惠民相关政策的详细内容。

诸城市工信局党组书记、局长李海林解读相关政策

山东义和报废机动车拆解有限公司经理赵大伟讲解了以报废旧商用车购置新商用车的有关政策和废旧汽车回收拆解的相关政策。

山东义和报废机动车拆解有限公司经理赵大伟解读相关政策



商用车消费券发放仪式

活动最后，潍坊市工信局工信局党组成员、副局长刘斌，诸城市委常委、常务副市长孟祥韬，福田汽车诸城厂区党委书记王志华等相关领导共同登台为消费者代表发放商用车消费券。

来源：福田汽车新时代

潜力无限，乌克兰也要开始应用新能源汽车，采购橙仕汽车了！

乌克兰百姓排队加油

据媒体报道，乌克兰国内石油危机显现，很多地方出现老百姓排长龙加油的情况，这也导致乌克兰国内对电动汽车的需求持续高涨。近日，橙仕汽车接到一批乌克兰国内订单，橙仕汽车正式出口乌克兰。这是继出口德国、日本、多米尼加、越南等国家之后，橙仕汽车第一次进入独联体国家市场。国产电动汽车品牌的足迹已遍布亚洲、欧洲、美洲等世界各地，这也预示着全球汽车市场格局将迎来重大改变。

即将出口的橙仕汽车整装待发

受俄乌战争影响，全球能源市场都笼罩在石油危机的阴影下。在历史上曾经发生过三次石油危机，分别是在 1973 年、1979 年和 1990 年，三次石油危机均影响深远。借着前两次石油危机的机会，丰田、本田等省油为主的日系汽车成功打入了世界市场，成为了欧美主流的汽车。有专家预测，第四次石油危机的阴影下，中国汽车借助电动车的机会，有可能打破日系、德系在全球汽车市场的垄断地位，实现弯道超车。

全球汽车市场“三剑客”局面有望打破

除却能源危机因素，新能源汽车与传统燃油汽车相比，有着无可比拟的天然优势。电动汽车无论是在经济性，还是在智能化、驾驶感受上都大大领先于燃油车，很多人都认为如今电动车跟燃油车相比，就等于是智能手机跟功能机的对比。无论是乘用车还是商用车，电动汽车越来越受到新时代消费者的喜爱。

橙仕新能源配送车深受快递小哥欢迎

对于中国汽车工业来说，电动汽车产业的发展至关重要，保持技术上的领先优势是实现弯道超车的关键。从宏观来看，电动汽车行业的发展不仅拉动产业链条持续增长，促进国民经济健康发展，同时，也将为我国摆脱能源困境，实现能源安全提供保障。

来源：橙仕汽车

政策法规

关于促进商用汽车消费若干措施的通知

山东省工业和信息化厅
山东省发展和改革委员会
山东省财政厅
山东省商务厅
山东省统计局
文件

鲁工信发〔2022〕2 号

关于促进商用汽车消费若干措施的通知

各市人民政府：

经省政府同意，现将《山东省促进商用汽车消费若干措施》印发给你们，请认真组织实施。为确保政策加快落地落实，请各市于 6 月 12 日前颁布本辖区实施细则。

山东省工业和信息化厅　山东省发展和改革委员会　山东省财政厅

— 1 —

山东省商务厅　　山东省统计局

2022 年 6 月 9 日

（此件公开发布）

山东省促进商用汽车消费若干措施

为推动商用汽车消费市场加快恢复，在落实国家和省现有汽车消费政策基础上，发放 1.2 亿元消费券，开展促进商用汽车消费活动，实施如下政策措施。

一、对在省内购置新能源商用车（二手车除外）并上牌的个人消费者，购置 20 万元（含）以上的，每辆车可申领 6000 元消费券；购置 10 万元（含）至 20 万元（不含）的，每辆车可申领 4000 元消费券；购置 10 万元以下的，每辆车可申领 3000 元消费券。（牵头单位：省工业和信息化厅、省发展改革委、省财政厅、省商务厅，各市人民政府）

二、对在省内购置燃油商用车（二手车除外）并上牌的个人消费者，购置 20 万元（含）以上的，每辆车可申领 5000 元消费券；购置 10 万元（含）至 20 万元（不含）的，每辆车可申领 3000 元消费券；购置 10 万元以下的，每辆车可申领 2000 元消费券。（牵头单位：省工业和信息化厅、省发展改革委、省财政厅、省商务厅，各市人民政府）

三、以报废旧商用车购置新商用车（二手车除外）的，对第一条至第二条购车的个人消费者，每辆车可申领的消费券金额增加 1000 元。（牵头单位：省工业和信息化厅、省发展改革委、

省财政厅、省商务厅，各市人民政府）

四、本政策措施第一条至第三条消费券所需资金，省级财政承担 50%，其余资金由各市承担。支持有条件的市提高汽车消费券发放金额，鼓励汽车销售企业按一定比例配资让利，提高消费券“乘数效应”。对 6 月份商用汽车类销售额实现正增长的市，给予相应鼓励。要加强汽车消费政策宣传，举办汽车展销、汽车下乡等活动。（牵头单位：省工业和信息化厅、省发展改革委、省财政厅、省商务厅、省统计局，各市人民政府）

本政策措施自发布之日起实施，有效期截止至 2022 年 6 月 30 日，如延长实施时间另行通知。

山东省工业和信息化厅办公室 2022 年 6 月 9 日印发

关于促进汽车消费若干措施的通知

山东省商务厅
山东省发展和改革委员会
山东省财政厅
山东省统计局
文件

鲁商发〔2022〕4 号

关于促进汽车消费若干措施的通知

各市人民政府：

经省政府同意，现将《山东省促进汽车消费的若干措施》印发给你们，请认真组织实施。

山东省商务厅　　山东省发展和改革委员会

— 1 —

（此页无正文）

山东省财政厅　　山东省统计局

2022 年 5 月 22 日

（此件公开发布）

山东省促进汽车消费的若干措施

为推动汽车消费市场加快恢复，在落实国家和省现有汽车消费政策基础上，制定如下政策措施。

一、对在省内购置新能源乘用车（二手车除外）并上牌的个人消费者，购置 20 万元（含）以上的，每辆车发放 6000 元消费券，购置 10 万元（含）至 20 万元（不含）的每辆车发放 4000 元消费券，购置 10 万元以下的每辆车发放 3000 元消费券。（牵头单位：省商务厅、省发展改革委、省财政厅，各市人民政府）

二、对在省内购置燃油乘用车（二手车除外）并上牌的个人消费者，购置 20 万元（含）以上的，每辆车发放 5000 元消费券；购置 10 万元（含）至 20 万元（不含）的，每辆车发放 3000 元消费券；购置 10 万元以下的，每辆车发放 2000 元消费券。（牵头单位：省商务厅、省发展改革委、省财政厅，各市人民政府）

三、以报废旧车购置新车（二手车除外）的，对第一条至第二条购车的个人消费者，每辆车发放的消费券金额增加 1000 元。（牵头单位：省商务厅、省发展改革委、省财政厅，各市人民政府）

四、省财政安排不少于 5000 万元，对 6 月份限额以上汽车类零售额实现正增长，且对全省贡献率前三位的市，每市给予 1000 万元奖励；对其他实现正增长的市，每市给予 500 万元奖励。各市奖励资金用于发放消费券。（牵头单位：省商务厅、省财政厅、省统计局）

五、本政策措施第一条至第三条消费券所需资金，省级财政承担 50%，其余资金由各市承担。支持有条件的市提高汽车消费券发放金额，鼓励汽车销售企业按一定比例配资让利，提高消费券“乘数效应”。要加强汽车消费政策宣传，举办汽车展销、汽车下乡等活动，扩大汽车市场供给。（牵头单位：省商务厅、省财政厅，各市人民政府）

本政策措施自发布之日起实施，有效期截止至 2022 年 6 月 30 日，如延长实施时间另行通知。

山东省商务厅办公室 2022 年 5 月 22 日印发

行业资讯

政策刺激效果初显 汽车消费酝酿爆发

“4S 店再现人头攒动，销售忙得不可开交。”6 月的第三个周日（6 月 19 日）恰逢“父亲节”当天，在位于东五环姚家园某知名汽车 4S 店内，久违了的火爆销售场面让销售谢晨显得有些激动。他告诉中国经济时报记者，自今年春节前后促销旺季曾迎来一小波销售高潮后，惨淡光景一直持续到 5 月底，从 6 月初端午节前才开始见起色，“有的销售 6 月前三周的销售额竟然超过了过去 4 个月的总和。”

谢晨的三言两语，高度概括了 2022 年以来北京汽车销售市场的真实现状。而他所言“6 月初端午节见起色”的时间点，正是新实施的购置税减免政策的起始点：6 月入夏，车市回暖，阳光正好。

市场一线：汽车销售火爆景象普现

6 月份起新实施的购置税减免新政，俨然成了汽车圈儿的明星政策，效果更是立竿见影。今年 6 月 1 日起至 12 月 31 日购置的 30 万元以内、2.0 升及以下排量的乘用车，国家将减半征收车辆购置税。

“国家减半征收购置税，车企又跟进补贴另一半购置税，对于消费者购车而言，还是有着不小的优惠幅度。”在另一家合资日系品牌 4S 店内，销售主管赵莉莉为记者简单算了一笔账：“以店内在售一款 2.0 排量的中型家用轿车为例，中配车型的终端售价在 30 万元左右，算上原本的车价优惠 5 万元，以及国家、车企对购置税减免和补贴共计

近 2 万元，不到 26 万元就能落地开走，如果用金融分期形式购买，还能有 8000 元的现金补贴，连保险费用都能省出来了。”火爆的销售场景似乎正在成为北京各大 4S 店的共同风景。“购置税减免政策让很多有置换需求的老车主蠢蠢欲动。”在位于北京另一个各大汽车品牌 4S 店较为集中的亦庄地区，某德系进口车品牌销售经理孙潇告诉记者，因为购置税因排量和车价浮动，此次购置税减免几乎囊括了各大进口、合资和国产主销走量的全部车型，刺激销售的效果非常理想。

“我们很多中型定位的车型通过车企降价销售的模式也能够到购置税减免的区间。”孙潇介绍，6 月 18 日—19 日周末两天，店内一款 2.0 排量定价 29.9 万元的运动型轿车，缴纳定金的订单数量竟然达到 280 单，比 4 月份和 5 月份两月同款车型的订单总和还多。

机构预期：政策效果或在四季度见效最明显

受新购置税减免政策影响，销售火爆的现实感受正趋于普遍，值得关注的是，这一主观感受与权威统计数据对 6 月的销售数据反馈相一致。二者共同显示政策效果初显，后续对车市的正面影响亦值得期待。

据中国汽车流通协会数据，6 月份第二周，日均交易量 5.78 万辆，环比上周增长 3%，与去年同期相比增长 4.9%，同比由负转正。随着上海、北京等地经营企业恢复正常运行，市场表现逐步回暖，预计全月交易量恢复到 130 万辆—140 万辆。但是，恢复至今年疫情之前的交易规模还需要一段时间。

不光是北京，政策影响正在汇集全国。据中国汽车流通协会数据数据显示，6 月 6 日—12 日，乘用车零售 34.9 万辆，同比增长 25%，

较上月同期增长 54%；乘用车批发 34.7 万辆，同比增长 26%，较上月同期增长 59%。

中国汽车流通协会认为，从 6 月初的情况来看，促消费政策已有了初步成效，多项产销指标回暖。在四季度的政策退出期，或将再迎购车高峰。因此，目前销量符合政策应有的走势预期。

专家点评：让汽车消费成拉动经济向上有力锚点

“消费是经济的主要拉动力，是当前推动经济运行回归正轨的重要发力点，促消费政策能出尽出。”6 月 22 日国务院常务会议要求，要进一步释放汽车消费潜力。

中国宏观经济研究院国土开发与地区经济研究所研究员黄征学在接受中国经济时报记者采访时认为，持续释放消费潜力对经济回暖至关重要。拉动经济需要找到有力锚点，促消费是重要选择之一。

在具体细分上看，不同于家电消费或房地产消费受各方面制约，或难大规模撬动、或受规模限制，汽车消费无论从规模、政策以及需求端都更具可操作性。

中国经济时报 CHINA ECONOMIC TIMES 时报调查 4

消费者愿为刺激车市消费买单吗

综述

优先考虑价格与节能 汽车消费更趋理性

专访

刺激车市消费 须做好需求端引导

——访中国汽车流通协会有形市场商会常务副理事长苏晖

政策刺激效果初显 汽车消费酝酿爆发

因此，要让汽车消费成为拉动经济向上的有力锚点。黄征学认为，国家推出汽车补贴政策看似是以小博大，试图撬动社会层面更大规模的汽车消费，其实际本质是找准市场需求，用“四两拨千斤”的政策

找准市场发力支点，如此才有可能撬动 2000 亿元量级的汽车消费规模。毕竟，汽车消费有着较高的关联性，对汽车产业链条以及与汽车行业相关的经营活动和就业等有着巨大的带动作用。

“当前各部门、各省区市靠前、精准发力，积极出台落实国务院部署的具体举措，市场信心正在逐步恢复。”黄征学认为，这将为消费市场带来持续不断的活力，利好各类促消费政策持续带来稳住经济大盘的政策效果。

来源：中国经济报

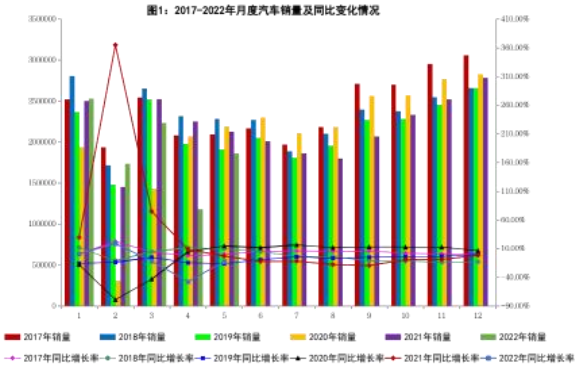
5 月我国汽车市场呈现加速恢复态势

2022 年 5 月汽车工业经济运行情况

5 月，随着汽车产业链全面复工复产，汽车市场呈现加速恢复态势，产销分别完成 192.6 万辆和 186.2 万辆，同比分别下降 5.7%和 12.6%，降幅比 4 月分别收窄 40.4 个百分点和 35.0 个百分点。新能源汽车产销高速增长，产销同比均增长 1.1 倍。

一、5 月汽车销量同比下降 12.6%

5 月，汽车产销分别完成 192.6 万辆和 186.2 万辆，环比分别增长 59.7%和 57.6%，同比分别下降 5.7%和 12.6%，降幅比 4 月分别收窄 40.4 个百分点和 35.0 个百分点。

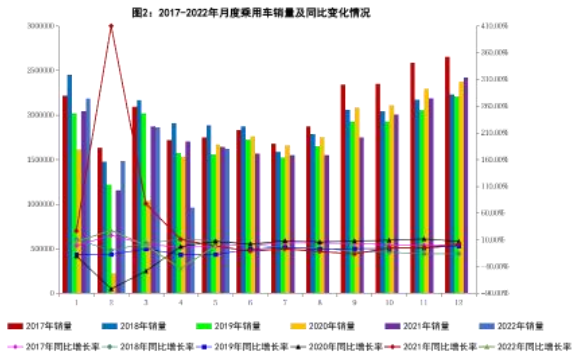


1-5 月，产销分别完成 961.8 万辆和 955.5 万辆，同比分别下降 9.6%和 12.2%，降幅比 1—4 月分别收窄 0.9 个百分点和扩大 0.1 个百分点。

（一）5 月乘用车销量同比下降

1.4%

5 月，乘用车产销分别完成 170.1 万辆和 162.3 万辆，产量同比增长 5.2%，销量同比下降 1.4%。分车型看，轿车产销分别完成 83.0 万辆和 80.1 万辆，同比分别增长 7.2%和 2.8%；SUV 产销 79.1 万辆和 73.8 万辆，产量同比增长 9.9%，销量同比下降 1.4%；MPV 产销分别完成 5.6 万辆和 6.4 万辆，同比分别下降 29.1%和 21.2%；交叉型乘用车产销分别完成 2.4 万辆和 2.0 万辆，同比分别下降 46.1%和 47.6%。



1-5 月，乘用车产销分别完成 819.6 万辆和 813.3 万辆，同比分别下降 1.1%和 3.6%。分车型看，轿车产销 384.2 万辆和 384.6 万辆，产量同比增长 0.6%，销量同比下降 1.9%；SUV 产销 391.3 万辆和 385.2 万辆，产量与同期持平，销量同比下降 3.4%；MPV 产销分别完成 30.5 万辆和 30.7 万辆，同比分别下降 23.6%和 20.9%；交叉型乘用车产销分别完成 13.6 万辆和 12.8 万辆，同比分别下降 12.6%和 12.2%。

5 月，中国品牌乘用车共销售 79.9 万辆，同比增长 17.5%，占乘用车销售总量的 49.2%，占有率上升 7.9 个百分点。

1-5 月，中国品牌乘用车累计销售 389.7 万辆，同比增长 11.3%，占乘用车销售总量的 47.9%，占有率同比上升 6.4 个百分点。其中，轿车销售 146.3 万辆，同比增长 38.6%，市场份额为 38.0%；SUV 销售 212.9 万辆，同比增长 4.3%，市场份额为 55.3%；MPV 销售 17.8 万辆，同比下降 32.0%，市场份额为 57.8%。

（二）5 月商用车销量同比下降

50.5%

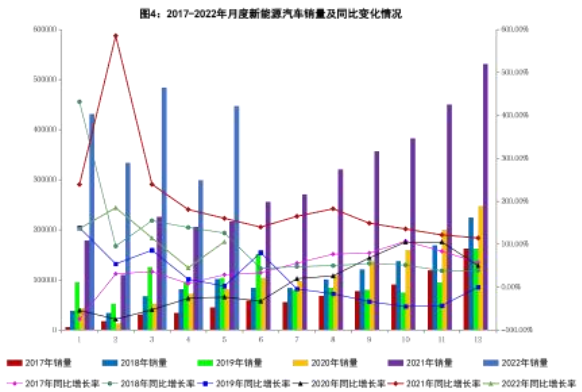
5 月，商用车产销分别完成 22.5 万辆和 23.9 万辆，同比分别下降 47.0%和 50.5%。分车型看，货车产销分别完成 19.6 万辆和 21.0 万辆，同比分别下降 47.9%和 51.9%；客车产销均完成 2.9 万辆，同比分别下降 39.4%和 37.4%。

1-5 月，商用车产销分别完成 142.2 万辆和 142.1 万辆，同比分别下降 39.4%和 41.9%。分车型看，货车产销分别完成 127.8 万辆和 127.6 万辆，同比分别下降 40.3%和 43.0%；客车产销分别完成 14.4 万辆和 14.5 万辆，同比分别下降 30.4%和 29.3%。

二、5 月新能源汽车销量同比增长 1.1 倍

5 月，新能源汽车产销分别完成 46.6 万辆和 44.7 万辆，同比均增长 1.1 倍，市场占有率为 24.0%。分车型看，纯电动汽车产销分别完成 36.4 万辆和 34.7 万辆，同比分别增长 1.0 倍和 93.9%；插电式混合动力汽车产销分别完成 10.2 万辆和 10.0 万辆，同比分别增长 1.8 倍和 1.6 倍；燃料电池汽车产销分别完成 243 辆和 103 辆，同比分别增长 5.4 倍和 10.4 倍。

1-5 月，新能源汽车产销分别完成 207.1 万辆和 200.3 万辆，同比均增长 1.1 倍，市场渗透率为 21.0%。分车型看，纯电动汽车产销分别完成 164.2 万辆和 158.6 万辆，同比均增长 1.0 倍；插电式混合动力汽车产销分别完成 42.7 万辆和 41.6 万辆，同比分别增长 1.9 倍和 1.7 倍；燃料电池汽车产销分别完成 1277 辆和 935 辆，同比分别增长 5.8 倍和 3.5 倍。



三、1-4 月重点企业主营业务收入同比下降 20.1%

1-4 月，汽车工业重点企业（集团）累计实现主营业务收入 11117.1 亿元,同比下降 20.1%，降幅与 1-3 月持平；累计实现利税总额 1117.2 亿元，同比下降 27.3%，首次出现负增长。

四、5 月汽车出口同比增长 62.3%

5 月，汽车整车出口 24.5 万辆，同比增长 62.3%。分车型看，乘用车出口 19.6 万辆，同比增长 69.7%。商用车出口 4.9 万辆，同比增长 38.2%。新能源汽车出口 4.3 万辆，同比增长 1.3 倍。

1-5 月，汽车整车出口 96.9 万辆，同比增长 44.7%。分车型看，乘用车出口 74.7 万辆，同比增长 46.0%；商用车出口 22.2 万辆，同比增长 40.4%。新能源汽车出口 17.4 万辆，同比增长 1.4 倍。

（注:上述数据来自中国汽车工业协会。）

来源:工业和信息化部装备工业一司

行业大单频现 6 月重卡市场终于“升温”？

2022 年即将过半，如不断袭来的夏季热浪，商用车市场正在多方“救市”政策和措施的烘托下持续升温。回顾 6 月的重卡市场，各重卡企业或有大单斩获，或进军新的市场，或取得新的成就，共同推动市场。

下面，就跟小编一起回顾一下，看看各重卡企业在 6 月份都取得了哪些好成绩？

一汽解放：200 辆！300 辆！国六、新能源都有好成绩

6 月 20 日，解放青汽大昌行合达通与哈密战歌集团大客户 200 辆重卡交车仪式圆满成功。6 月 7 日，解放青汽与河南头部物流企业长通

物流签约战略合作，交付批量 JH6 领航版 LNG 清洁能源牵引车。双方合作十年间，长通物流已累计采购解放卡车 800 余辆。

在新能源领域，6 月 17 日，解放举行“氢装上阵 E 启蓝途”300 辆氢燃料电池车交付上海、北京、山西发车仪式。此次车辆的交付发运，是解放新能源事业部的一件大事，也是国内商用车行业向新能源加速迈进的又一重要里程碑。

此外，于 6 月 6 日、6 月 8 日，解放在四川举办了 2 场盛大的交车仪式，向客户交付了 102 辆轻量化混凝土搅拌车，收获了客户的高度认可与赞扬。

中国重汽：多领域发力 百辆豪沃纯电动牵引助力“双碳”

6 月初，“颠覆科技 智领未来——中国重汽豪沃新能源纯电动牵引车批量交车仪式”在河北举办。活动现场外，百辆中国重汽豪沃 NX 新能源纯电动牵车整装待发，准备为河北省“双碳”新发展提供强劲助力。除了新能源以外，6 月份，豪沃 TH7、豪沃 NX 自卸车、港拖牵引车等多个车型在江门、福建、大庆等地交付了近 200 辆。

6 月 23 日，中国重汽深圳分公司联合深圳擎天柱，在深圳完成广东首批黄河 X7 重卡交车。此前在 6 月 7 日，重汽在山东滨州也交付了 30 辆黄河 X7 重卡。在当前激烈的市场环境下，黄河 X7 能有如此突出的市场表现力，源自中国重汽对于市场需求的精准把控，以及对高端干线重卡品质的精益求精。

此外，在冷藏车领域，汕德卡也取得好成绩。6 月中旬，重汽与阜阳冷链公司开展深度合作，共同打造节油、高效、舒适、可靠的冷链运输解决方案，交付首批百辆汕德卡冷藏车。

东风商用车：持续大批量复购 深得老客户信赖

6 月 22 日，“山东港运达&东风商用车战略合作”暨 100 辆签约仪式在临沂莒南举行。去年，山东港运达采购了 300 辆东风天龙重卡，该批车辆的可靠品质和及时有效的服务，保障了高效运营，同时也加深了我们对东风的信任。

6 月 8 日，四川省钢贸行业大客户-泸州凯捷物流有限公司 180 辆国六东风天龙牵引车交车仪式在江城泸州举行。泸州凯捷自 2011 年同东风商用车合作以来，已陆续购入东风天龙 300 余辆，对该系列车型的安全、节油、舒适、可靠给予高度认可。

东风柳汽乘龙：获 500 辆新能源重卡订单 助力柳钢转型

6 月 2 日，东风柳汽与柳钢集团战略协议签约仪式在东风柳汽总部举行。在柳州市政府领导的见证下，东风柳汽与柳钢集团举行了汽车用钢联合实验室揭牌仪式并签署战略合作协议。

现场，首批 100 辆东风柳汽绿色物流运输车正式交车。据悉，后续还将持续交付 400 辆车辆，该批车辆将用于柳钢集团物流运输、原

材料运输及成品运输相关业务开展。

福田戴姆勒：欧曼新能源重卡批量交付 福建区域已超百辆

日前，福田汽车在福建漳州批量交付了 50 辆欧曼新能源牵引车。据悉，经过第一批试购 15 辆，第二批客户的运力公司集中采购 50 辆，加上关联客户订单，欧曼新能源目前已经累计订单 103 辆。在重卡行业下行周期，新能源重卡已成为新的业务增长点。

6 月 2 日，FOTON AUMAN AMT 重卡发布会在非洲加纳举行，当地经销商、行业客户、金融机构、新闻媒体共计 130 人出席参加。此次发布的产品是基于“场景+工况”，专为区域市场定制化开发的 AMT 重卡产品。作为行业内首个在非洲区域正式发布 AMT 产品的中国品牌，福田汽车将再一次推动行业技术进步和升级。发布会上，福田向首批客户交付车辆。

上汽红岩：一举斩获 200 辆大单 杰虎 H6 上海受青睐

6 月下旬，上汽红岩凭借优质的产品与服务，赢得了上海鸭嘴兽供应链管理有限公司的青睐，一举斩获 200 辆红岩杰虎 H6 牵引车大单，在不到 2 个月的时间里，200 辆红岩杰虎 H6 牵引车在青岛、天津、宁波、连云港、深圳完成分批次交付。

6 月 8 日，上汽红岩纯电动金刚矿霸交车仪式在鄂尔多斯大型露天矿区举行。巍然矗立在矿区的纯电动金刚矿霸是上汽红岩携手友道智

途在矿山领域的最新力作，该车不仅拥有“最大承载、最强动力、最长续航”等优势特性，在智能化方面也有不俗实力，能显著提升矿区运输效率，为矿区发展贡献力量。

徐工汽车：新能源重卡热销 漢風系列多地批量交付

6 月中旬，徐工纯电动重卡夺得鄂城钢铁及各物流企业订单，成功进军钢城鄂州。此前，徐工中标山西钢铁建设集团新能源重卡订单，该订单首批换电自卸车已于 6 月初顺利交付。

6 月 1 日，徐工与湖州渣土协会及会员单位签订战略合作协议，达成 50 辆徐工漢風 G5 轻量化智能环保渣土车订单。而作为徐工的明星产品，6 月份，漢風 G7 自卸车、锡柴版牵引车在内蒙、东北等多地批量交付。

大运重卡：200 辆！斩获山西省内国六燃油重卡的最大订单

6 月初，200 辆国六牵引车顺利交付山西永昌集团。值得一提的是，该订单是山西省内国六燃油重卡的最大订单。

据了解，此次交付的 200 辆大运重卡，均为大运 N8E 3.0 6×4 牵引车，是大运重卡于去年推出的国六升级版车型，在诸多方面进行了提升，并已成为大运重卡目前最畅销的车型之一。此外，6 月，大运重卡在河北多地斩获批量订单。

北奔重卡：获 7319 辆意向大单！助推万辆新能源重卡项目落地

6 月下旬，内蒙古自治区新能源

重卡产业发展的大会在包头召开，活动现场，北奔重汽向包钢交付了 151 辆新能源重卡，并与 20 家与会企业签订了 7319 辆的新能源重卡集中采购意向订单。

此次大单的签订对于北奔重汽而言，是一个里程碑事件，将有助于北奔重汽发挥好龙头带动作用，推动更多企业集聚发展，助力新能源汽车及配套产业集群壮大成势。

宇通重卡：批量新能源重卡交付 首次进军成都市场

6 月 16 日，10 辆宇通纯电牵引车批量驶入天津子泰昌运物流有限公司，这批车将在河北沧州黄骅港的煤矿与港口之间开展运输工作，为河北绿色运输赋能。

6 月 18 日，成都首批宇通纯电自卸车交付仪式暨战略合作仪式在成都昱霖隆运输有限责任公司举行。此次交车是成都市首次批量采购新能源自卸车，也是宇通重卡开拓新市场，迈向成都地区绿色低碳发展道路上重要的里程碑。

结语

6 月，重卡市场终于重现一点“红火”之势。新能源重卡乘着“双碳”的东风，追赶着油价蹿升的势头，在下行的大环境下，无疑是重卡市场最耀眼的“明星”，成为一些重卡企业新的业务增长点。

接下来，重卡市场会顺势而上，在下半年取得更好的成绩吗？请拭目以待。

来源：第一商用车网

2022 年上半年公路货运物流市场 景气度调查报告

2022 年以来，新冠肺炎疫情叠加严峻国际形势，对公路货运行业造成较大影响。国务院高度重视货运受阻、物流不畅问题，及时出台物流保通保畅政策措施，交通通行情况逐步好转。近期，国务院出台扎实稳住经济一揽子政策措施，要求统筹发展和安全，努力实现全年经济社会发展预期目标。

为了解公路货运物流市场景气情况，研判未来发展趋势，中国物流与采购联合会公路货运分会组织会员单位开展了 2022 年上半年公路货运物流市场景气度调查，反映上半年行业总体运行情况，为下一步政策制定和企业经营提供决策参考。此次调查共收到有效问卷 210 份，具体反馈情况汇总如下。

一、调查基本情况

此次参与调查的企业经营业务涉及多个细分市场，如下图所示，其中从事整车运输（车队）业务占比最多，达到 59%；其次，合同物流与货运代理业务占比 33.8%，零担运输业务占比 21.5%（零担快运企业 12.9%，零担专线企 8.6%），城市配送业务占比为 17.6%，从事货运场站运营的占比为 13.3%，网络货运类的平台企业占比为 11%。

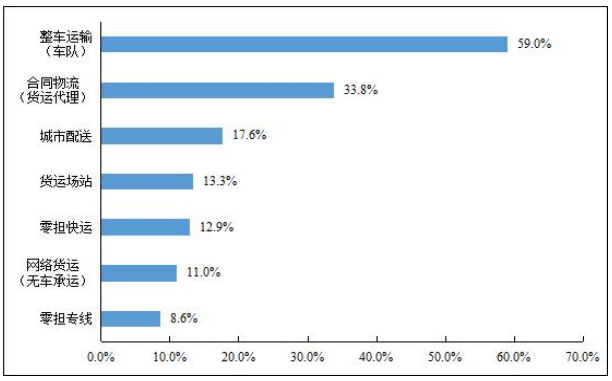


图 1 调查对象所在市场细分情况

按照企业主营业务收入划分，此次参与调查的企业中，有一半以上是小微企业（营业收入 3000 万以下），占比 51%；中型企业（营业收入 3000 万元-3 亿元）占比为 22.8%；规模型 3 亿元以上企业占比为 26.1%。

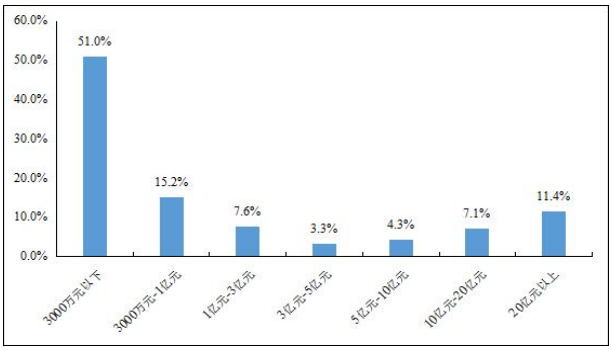


图 2 调查对象 2021 年主营业务收入分布情况

二、企业经营受到严重冲击

企业货运规模受到冲击较大。调查数据显示，今年 1-5 月份，仅有不到 2 成（19.6%）的企业货运量正增长；17.6%的企业货运量与去年同期相比基本持平；还有超过六成（62.9%）的企业货运量出现不同程度下滑，其中近 3 成（29%）的企业下滑区间集中在 5-10%区间，也有超过 1 成（11%）的企业下滑在 30%以上，货量下滑程度较为严重。

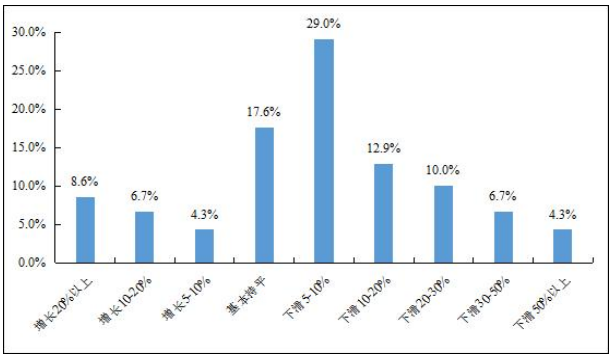


图 3 2022 年 1-5 月，调查对象货运量与上年同期对比情况

企业收入变化与货运量变化情况基本一致。调查数据显示，1-5 月份，仅有不到 2 成（19.5%）的企业反映收入正增长；15.2%的企业反映收入基本持平；还有超过六成（65.1%）的企业收入出现不同程度的下滑。其中，近 3 成（29%）的企业收入下滑集中在 5-10%的区间，但是也有 14.2%的企业收入下滑超过 30%，企业生存出现严重困难。

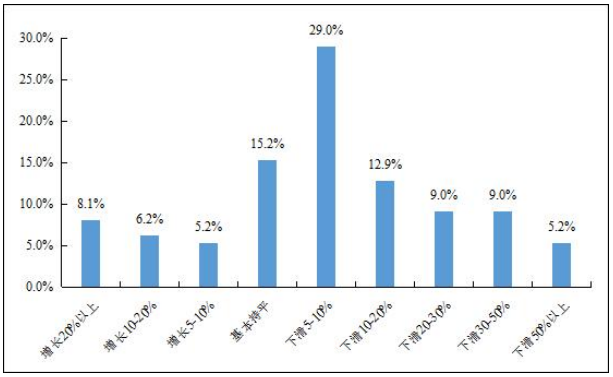


图 4 2022 年 1-5 月，调查企业收入与上年同期对比情况

企业利润下滑更趋严重。调查数据显示，1-5 月份，仅有 1 成多（10.9%）企业反映利润正增长；1 成多（11.9%）企业反映基本持平；有近 8 成（77.2%）的企业利润出现不同程度的下滑。其中，超过 3 成（30.5%）的企业利润下滑集中在 5-10%区间，有 25.2%的企业利润下

滑超过 30%，15.7%的利润下滑超过 50%甚至陷入亏损境地。

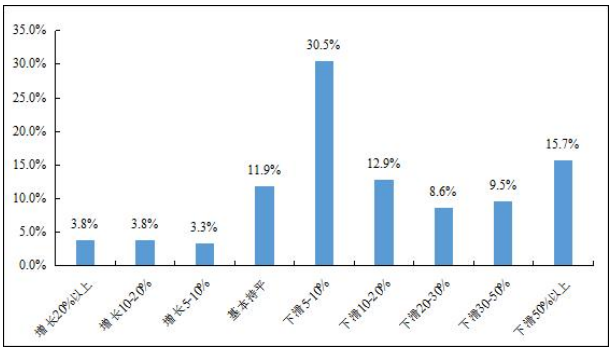


图 5 2022 年 1-5 月，调查企业利润与上年同期对比情况

三、物流保通保畅取得积极成效

随着物流保通保畅政策出台和落实，交通物流“大动脉”基本畅通。据交通运输部数据，5 月底，高速公路货运量已恢复至正常年份的九成左右。调查数据显示，截止到 5 月底，超过一半（52.4%）的企业反馈道路通行总体恢复。

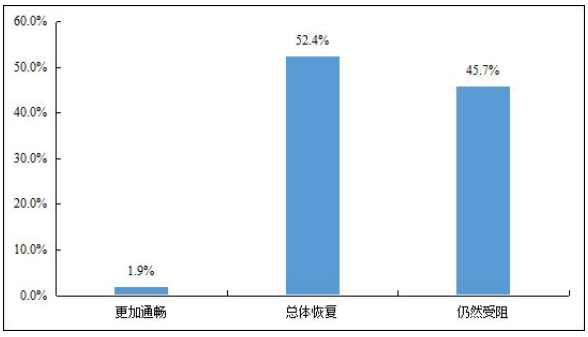


图 6 2022 年 5 月底，通行顺畅度较上年变化情况

5 月 31 日，国务院印发《扎实稳住经济的一揽子政策措施》。其中，要求全面取消来自疫情低风险地区货运车辆的防疫通行限制，各地防疫政策相应做出调整。调查数据显示，超过 8 成（83.8%）的企业反映该政策已经得到落实。据行业监测数据显示，6 月初，全国整车货运流量指数达到 101.63，较 4 月最低点回升了 32.7%，物流保通保畅总体取得积极成效。

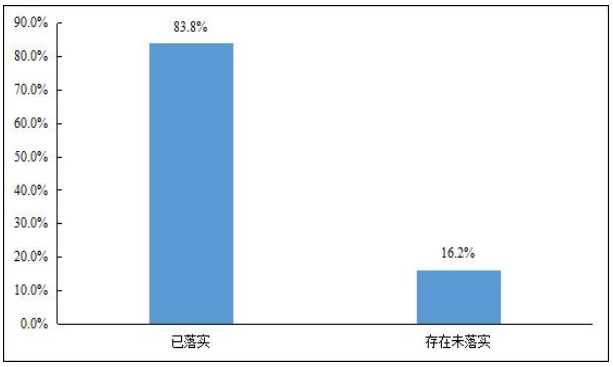


图 7 全面取消对来自疫情低风险地区货运车辆的防疫通行限制政策落实情况

四、货运市场总体恢复趋稳

随着交通物流畅通和传统旺季到来，企业货运规模逐步趋于恢复。调查显示，调查企业 5 月份货运量与 4 月份环比来看，超过四分之一（25.7%）的企业反映货运量出现增长；有 4 成（40%）企业反映基本持

平；但是仍有超过三分之一（34.4%）的企业反映货运量环比下滑。其中，13.4%的企业下降超过 10%，反映下滑超过 30%的企业仅有 4.8%。

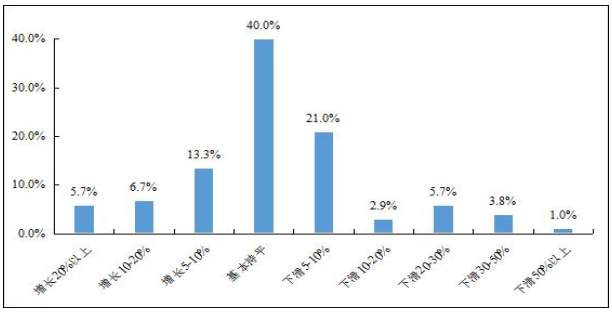


图 8 2022 年 5 月份当月，调查企业货运量与 4 月份环比

企业员工到岗情况保持在较高水平。调查数据显示，超过三分之一（33.8%）的企业员工全部到岗；接近三分之一（31.4%）的企业到岗率在 90%-100%之间。调研显示，员工到岗率低的地区主要是重点疫情地区。随着各地疫情逐步趋向好转，员工到岗率稳步复苏，有力支撑复工达产和经济复苏。

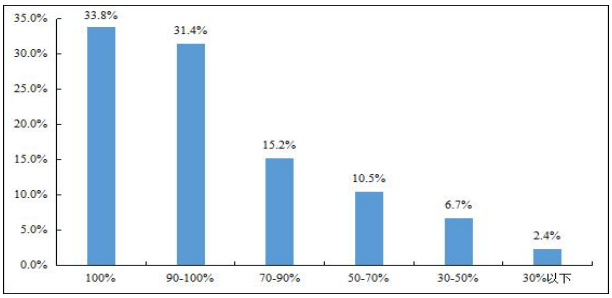


图 9 2022 年 5 月底，调查企业员工到岗率情况

企业车辆出勤情况总体较好。近 9 成的企业车辆出勤率超过 50%，68.6%的企业车辆出勤率超过 70%，40%的企业出勤率超过 90%；但是也有 11%的企业出勤率在 50%以下。调研显示，重点疫情地区车辆出勤仍然受到一定影响。

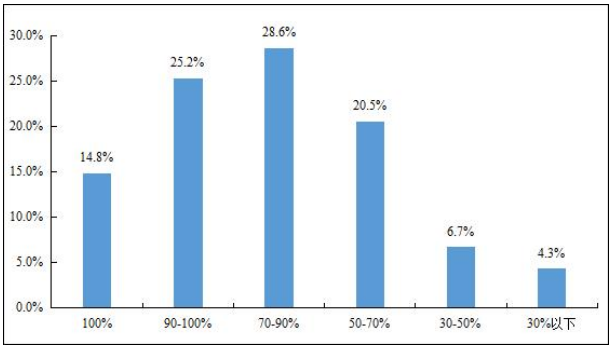


图 10 2022 年 5 月底，调查企业车辆（含常年外协车辆）出勤率情况

五、货运市场需求依然不振

统计数据显示，5 月份，社会消费品零售总额同比下降 6.7%，规模以上工业增加值微增 0.7%。调查数据显示，超过三分之一（36.7%）的企业反映当前行业面临的主要问题是需求不足。货运市场需求总体不振，导致实物货运量出现下滑。调查数据显示，超过半数（56.7%）的企业反映 5 月份货运量与上年同期

相比出现下滑，其中 25.7%的企业货运量下滑集中在 5-10%区间；21.4%的企业反映货运量同比基本持平；21.9%的企业反映货运量同比出现增长。根据行业监测数据显示，到 5 月底，全国整车货运流量指数仍较上年同期下滑 2 成左右。

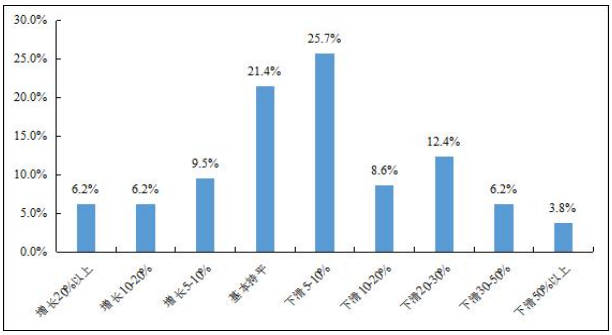


图 11 2022 年 5 月份当月，调查企业货运量与上年同期相比

六、企业经营面临三大问题

调查数据显示，上半年多种因素叠加，企业除了面临外部需求不足的问题，内部经营还面临三大问题：一是成本上涨，二是油价传导，三是资金短缺，增加了市场稳增长的难度。

企业反映最集中的是成本上涨问题，占比达到 88.6%，接近 9 成。一方面，对于有车经营企业，疫情期间防疫成本大增，司机走国道改高速的高速通行成本、客户订单取消的车辆闲置成本、仓储出现关停的房租成本、一些司机被隔离带来的人工成本等出现不可控。另一方面，对于无车经营企业，疫情期间车源减少导致临时用车难叫，请车成本大幅增加。行业监测数据显示，5 月底，厢式货车主要线路即期市场运价较上年同期仍然上涨 30%左右。国内最大的车货匹配平台数据显示，5 月平台履约运价比去年 5 月运价上涨 26.3%。

企业反映油价上涨传导压力大增，占比 74.3%。6 月 14 日 24 时起，国内油价迎来年内第十涨，柴油价格在上次每吨提高 390 元的基础上再次提高 375 元。本次调价后，柴油价格今年累计已经上涨 2620 元，折合每升上涨约 2.2 元，全面进入“九元时代”，较年初上涨超过 30%。据行业调研显示，燃油成本在干线

运输成本结构中占比约为 30%左右，而行业平均利润不到 4%。半年来油价快速大幅上涨已经完全“吃掉”利润，货运企业和个体司机亏损面加剧，尤其是对于没有与货主签订油价联动机制的企业更是雪上加霜。

资金短缺问题在疫情下较为突出，占比达到 28.6%。我国物流业特别是公路货运业普遍采取垫资运营。疫情下上游货主企业通过延长账期来缓解自身资金压力，进一步加大了物流企业的垫资负担。由于中小企业抗风险能力弱，越来越长的账期将造成企业经营风险骤增，很可能成为压死企业的“最后一根稻草”。

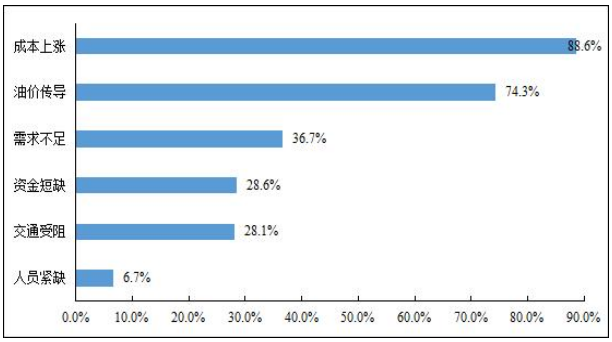


图 12 调查企业当前面临的主要问题

七、稳经济政策仍待抓紧落实

今年以来，国务院及有关部门陆续出台一系列援企纾困政策。5 月 31 日，国务院出台《扎实稳住经济的一揽子政策措施》，提出的六个方面 33 项具体政策措施及分工安排，并要求各部门抓紧推动落实。物流业特别是中小微物流企业和公路货运企业是政策支持的重点领域。

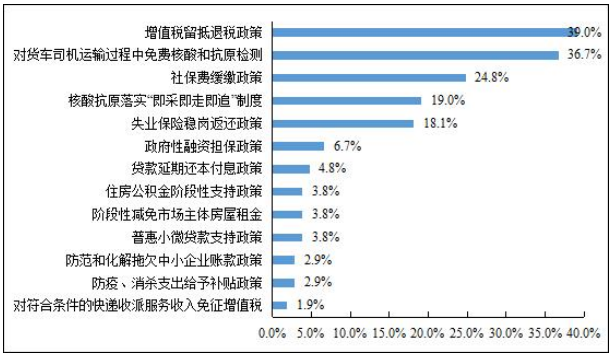


图 13 企业已享受的纾困政策反馈情况

增值税留抵退税政策普遍反映得到享受。接近 4 成（39%）的企业反映已经享受。交通运输、仓储和邮政业作为先期实行的行业政策总体落实情况较好，一定程度上缓解了企业资金紧缺压力，但是也有企业反映享受政策会导致税务稽查问

题。此外，社保缓缴、失业保险稳岗返还、公积金阶段性缓缴等普惠性政策落实较好。

货车司机免费核酸和抗原检测以及核酸抗原检测落实“即采即走即追”制度得到较好落实，提高了道路通行效率，助力司机回流和物流保通保畅。

政府性融资担保、贷款延期还本付息、普惠小微贷款支持等金融支持政策落实还有待推进，特别是1000 亿交通物流专项再贷款支持推进速度还不达预期。企业反映各地银行推进速度较慢，没有适合交通物流领域的金融信贷产品，传统信贷产品仍然面临利率高、担保多、征信难等问题亟待破解。

阶段性减免市场主体房屋租金政策落实获得感不高，主要是只有小微企业和个体工商户才能享受，而且需要是承租国有房屋，大量承租非国有房屋的无法享受，政策覆盖面有限。

疫情期间，货运物流企业承担了大量防疫、消杀成本，但是企业反映获得财政补贴较少。

为缓解物流企业经营压力，为居民提供必需生活物资快递收派服务取得的收入免征增值税，但是也有部分企业反映上游客户需要含税增值税发票，企业不得不放弃免税优惠。

八、行业市场预期不甚乐观

整体物流市场预期不容乐观。5 月份，中国物流业景气指数虽然总体回升，但是预期指数回升不及新订单指数，反映企业并没有形成较强的市场预期。

上半年公路货运行业预期不振，调查数据显示，仅有 9.5%的企业预期上半年经营出现增长，20.5%的企业预期经营实现持平，接近 40%的企业预期经营会出现下滑，其中，32.4%的企业预期经营会出现亏损

局面。

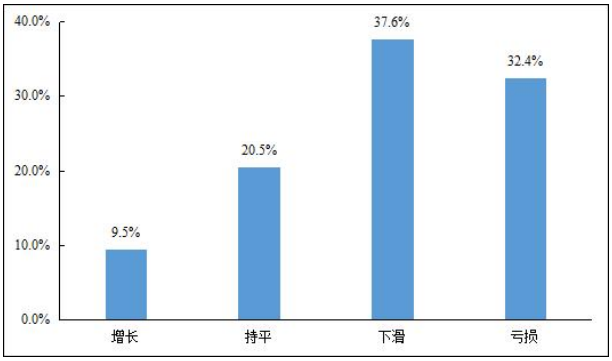


图 14 调查企业对上半年企业经营情况预期

行业全年预期总体有所好转。调查数据显示，预期全年经营出现增长或持平的达 41.9%，其中，12.9%的企业预期经营出现增长。但是仍有 34.3%的企业预期全年经营出现下滑，其中，23.8%的企业预期会出现亏损局面。

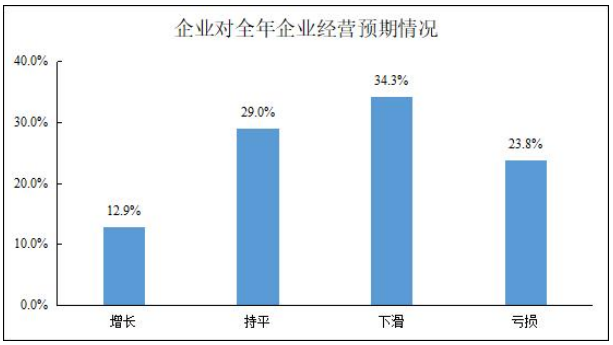


图 15 调查企业对全年企业经营情况预期

来源：中物联公路货运分会

【大开眼界】新形势下新能源商用车发展的新思考

导读

纵观改革开放四十多年以来，每一次经济发展遭遇困难的阶段过后，往往是新技术、新产品、新模式成为推动中国经济发展的新起点。汽车行业也不例外，而且是最为典型代表的行业之一。

2020-2022 年新冠疫情骤然突袭，全球进入恐慌，经济发展遭受霜击，受影响较大的汽车行业将如何在目前新形势下，创造新需求并带来新的增长呢？我们的价值创造观念和方法如何引导中国的自主品牌商用车发展，将要做出哪些转型和转变？

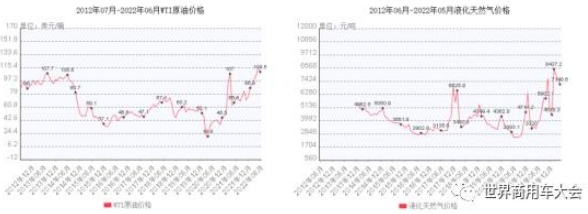
以下为李大开专家工作室观点，世界商用车大会授权发表，以供行业同仁参考。

回顾一下 1997-1998 年亚洲金融危机时期，正是全球互联网企业诞生的元年，国内电子元器件制造技术的飞跃式发展，汽车技术也日益向高速和舒适方面发展。

2007-2008 年全球金融风暴阶段，正是智能手机、移动互联网时代的起点。国际金融危机也促使汽车产业结构调整和科技创新，发展电动汽车成为产业转型的重要方向，电动化成为产业发展共识。此后，工业化、信息化融合加深，新一轮科技革命兴起，进入工业 4.0 时代，智能化和网联化成为汽车产业新的趋势。

（图：近 20 年国内生产总值）

2020-2022 年新冠疫情骤然突袭，全球进入恐慌，经济发展遭受霜击，世界各大国唯有中国 GDP 正增长(2020 年),但也只有区区 2.8%。雪上加霜的是，今年初的俄乌冲突，又加剧了全球的经济形势恶化。尤其是对能源领域影响巨大，全球性油价气价飞涨并严重短缺。



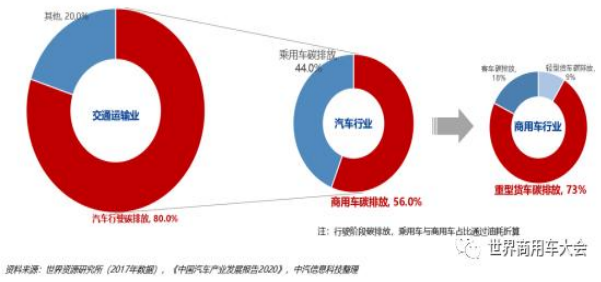
（图：WTI 原油、液化天然气价格走势）

这一次，受影响较大的汽车行业将如何在目前新形势下，创造新需求并带来新的增长呢？我们的价值创造观念和方法如何引导中国的自主品牌商用车发展，将要做出哪些转型和转变？这些都值得我们汽车人深度思考。

一、新能源商用车汽车的个性化特制化将成为未来发展的基调和主流

由于国家双碳战略的加快实施，商用车产业连接着能源行业、原材料工业等基础工业及交通行业，商用车的生产资料属性使其天然成为交通运输业、制造业、能源

产业减排的关键节点。



（图：交通运输行业车辆行驶过程碳排放情况）

据公安部统计数据，截至 2021 年 9 月底，载货汽车保有量达 3242 万辆，占汽车总量的 10.91%，预计 2021 年各类商用车的保有量约为 3300 万辆左右。经中汽中心测算，由汽车行驶所产生的碳排放量占交通运输业碳排放总量的 80%，商用车以其 13%的保有量贡献了 56%的汽车行业碳排放总量，其中重型货车分担率为 41%。

因此，国家和企业都高度重视新能源商用汽车的发展，但是采用何种技术路线加快发展？这是各企业面临的不可回避的重大抉择问题。目前企业对各种技术路线多点布局：氢燃料电池路线、纯电动路线（三元锂电池、磷酸铁锂电池）、混合动力路线（插电式混合动力、增程式混合动力、油电混合动力）；换电、充电等不同商业模式并存；此外，还有天然气、甲醇、乙醇及生物燃料节能技术路线在小范围应用……等等不一而足。**笔者认为，新能源商用车技术路线和发展模式，没有绝对的好与不好，只有符合当前及未来国家与地方发展战略、区域资源优势、企业规划定位的产品才是最适合的产品。**

（图：使用场景与新能源技术路线选择建议）

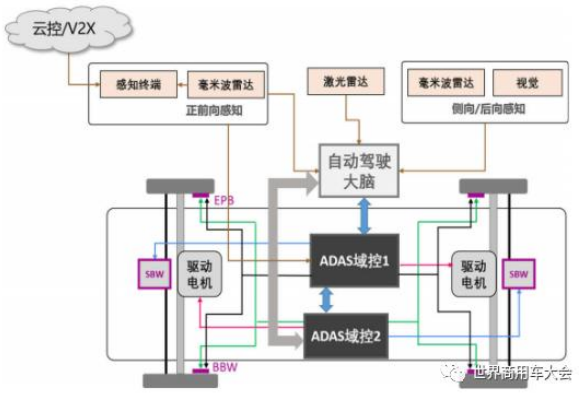
另外，新能源商用车能源补充模式的选择，也与场景空间有关，比如，公交车辆在终点站有一定时长的交替休息时间，可用充电模式；而固定路线的长途干线物流商用重卡，采用加氢或换电模式则更便捷，有利于提高车辆利用率效率。

由于商用车的工作距离、连续行驶时间、甚至经常行驶路线的坡度大小都会影响新能源商用车的结构形式和电池电机的匹配大小和数量，而新能源商用车配置大型电池将推高成本，因此个性化、细分化、特制化车辆将成为主流。最理想的是下坡重载动能补充电池电量，上坡空载回程消耗电池电量，少数情况下插电补充电量，不可能像传统燃油车那样，少量主要的车型就可覆盖绝大多数场景应用。

总之，新能源商用汽车的个性化特制化将会成为未来发展的基调和主流，“一招鲜吃遍天”的时代已经过去，这对新能源商用车的研发创新提出了更高更多的要求，这就需要更多的高水平设计研发技术人员和应用改进工程师。所以，今后的新能源商用车技术人员的质量数量需求都会有很大的变化。

二、智能网联技术应用将是新能源商用车的另一个重要契机

新形势下新能源商用车另一个发展的重要契机是智能网联技术应用，智能无人驾驶是商用车智能化、网联化发展的高级形态。改革开放至今，我国实现了经济快速发展，社会长期稳定的宏伟成就，但也面临人口红利基本耗完的现实，汽车产业也需要由高速增长阶段转向高质量发展转变，发展智能网联汽车成为重要抓手。商用车的生产资料属性，以及固定路线场景等使用特点，都为智能网联技术的应用提供了较好的基础条件，行业内也已形成共识，新能源商用车的智能无人驾驶应用将走在乘用车前面，而在新能源商用车上发展智能无人驾驶，比在传统燃油商用车上更容易实现，无论是电机驱动系统，电池管理系统，电子安全制动系统，都为智能无人驾驶提供了良好的底盘电子基础。



（图：某企业商用车自动驾驶解决方案）

但是，在一个新技术新领域的发展过程中，时间进度的把握和相关技术成熟度是新技术成果的关键。激进的例子有，比如汽车传动领域的 CVT 自动变速器，是一百年前美国克莱斯勒汽车公司发明的，原理是先进的可行的，但当时无法控制发动机和 CVT 变速器中的锥轮的传动半径的瞬间协调变化。直到七十年后，计算机小型化和传感器灵敏度提升，电子控制器很好地解决了这一难题，CVT 自动变速器才在上世纪末大批量进入实际应用。如果有厂家在 CVT 刚出现时，就投入大量人力物力财力去制造它，失败结局不言而喻。实际上现在某些领域某些产品就面临类似的尴尬局面。

守旧不思改变的案例也有。在本世纪初，电涡流缓速器由于在制动安全辅助系统的良好效果，被国内客车行业普遍采用，一通三龙等主流客车企业的多个车型都将其作为标配应用，但不久更先进的液力缓速器很快崛起，性价比远超电涡流缓速器，它很快就被淘汰或被边缘化。即使有电涡流发明者法雷奥公司世界名牌的效应，也难掩其颓势。

笔者当时所在的公司，在本世纪初电涡流缓速器如日中天时，并没有跟随，而是看到了未来的发展，果断选择了研发液力缓速器，经过不断完善创新，推出了更符合中国国情，具有完全自主知识产权的智能液力缓速器，才在今天占领了市场制高点，被众多主流商用车制造商广泛采用。

所以企业技术布局要有前瞻

性，选择正确的技术路线和准确判断技术应用时机很重要，只有抢先一步或几步，才能使企业保持强大的竞争力和持续不断的快速发展。

时代面临着“百年未有之大变局”，我们面对令人眼花缭乱的各种创新、各种技术、各种路线时，要有清醒的头脑和睿智的甄别能力，既要抓住机遇，不错过发展契机，又要谨防技术路线错误，导致企业失误受损甚至一蹶不振。所以根据企业自身条件，所处环境和拥有的资源条件，把握好时间进度，选择最符合自己的技术路线，才能在当前新形势下，在新能源商用车发展的大潮中顺势而为，做强做大占领制高点。

来源：李大开专家工作室

重磅 | 一汽解放自主研发再现重大突破！国内首款重型商用车缸内直喷氢气发动机成功点火并稳定运行

2022 年 6 月 8 日，由一汽解放自主设计研发的国内首款重型商用车缸内直喷氢气发动机成功点火并稳定运行。本款氢气发动机属 13L 重型发动机，运转功率超 500 马力，同级排量动力最强，指示热效率突破 55%，具有技术首创、行业首发、国际领先三大特点，标志着我国氢气直喷发动机自主研发取得重大突破。中国工程院院士、中国汽车工程学会理事长李骏，中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋，中国一汽总经理助理、一汽解放董事长、党委书记胡汉杰，一汽解放总经理、党委副书记吴碧磊，一汽解放党委副书记、工会主席张国华

出席点火仪式。活动由一汽解放商用车开发院副院长、党委副书记王建宇主持。

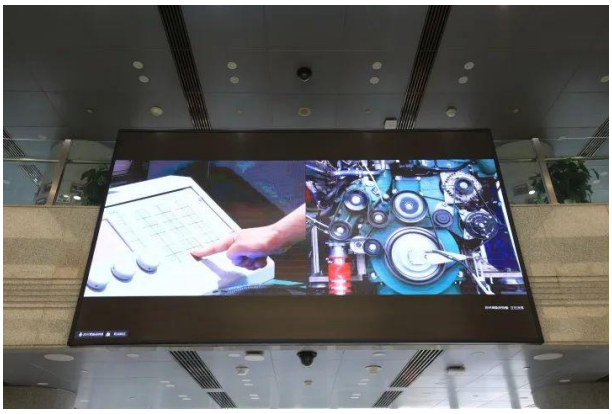
▲ 活动现场

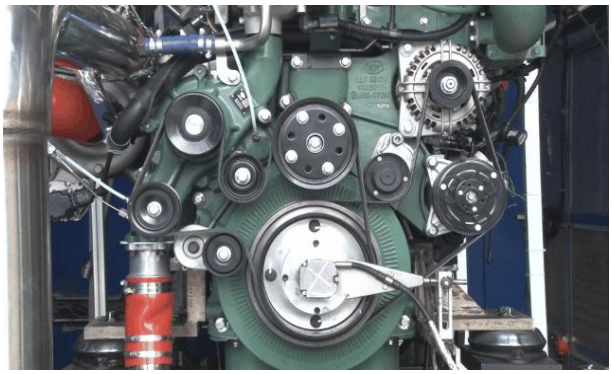
多地连线，擎画蓝途新程

本次点火仪式创新性采用多地连线形式，实现长春、苏州、北京三地同步直播互动。

▲ 吴碧磊下令点火

随着吴碧磊一声令下，一汽解放商用车开发院院长助理兼发动机开发部部长刘江唯在实验室按下启动开关，伴随着引擎轰鸣、皮带飞转，一汽解放氢气直喷发动机成功点火！





▲ 一汽解放氢气直喷发动机点火成功

氢新未来，引领零碳发展

▲ 李骏、付炳锋视频参加会议

付炳锋对一汽解放氢气直喷发动机点火成功表示祝贺，他指出，一汽解放氢基内燃动力的发布，为商用车产业可持续发展提供了新的

解决方案，是应对新一轮产业变革的强有力的措施，是积极践行“双碳”目标的最好证明，是适应汽车产业发展格局的正确选择。

李骏院士对一汽解放近年来新能源的发展给予高度肯定并寄予厚望，他表示，一汽解放氢气直喷发动机成功点火，开启了零碳发动机的科技创新，标志着一汽解放已经成为行业落实“双碳”目标的领头羊，彰显了一汽解放作为商用车领军企业的责任担当，引领中国商用车进入了零碳燃料时代。

解放创领，开创时代先锋

▲ 胡汉杰致辞

胡汉杰在活动致辞中指出，一汽解放作为“国车长子”，积极贯彻落实国家“双碳”目标，于去年发布“15333”新能源战略，吹响了向新能源转型的“冲锋号”。今天，氢气直喷发动机的成功点火，是一汽解放为商用车传统动力可持续发展、零碳动力变革转型提供的又一划时代解决方案，标志着“15333”新能源战略迈出又一坚实步伐。本次发布氢气直喷发动机所基于的零碳氢基内燃动力孵化平台，具备氢气单燃料缸内直喷、氢气单燃料缸内和气道混合喷射、氨气和氢气双燃料喷射能力，可灵活转化成氢气、氨气等净零碳燃料产品，是一汽解放零碳动力研发领域的重要里程碑，必将持续引领中国商用车零碳动力转型发展。

面对百年未有之大变局及全球能源格局的深刻调整，一汽解放将继续坚定技术领先和产品领先战略，围绕“双碳”目标，勇当世界和中国商用车新能源智能转型发展的引领者、产业链供应链的构建者、

产业生态系统的主导者、人-车-社会和谐发展的创造者，努力为强大中国汽车产业，推动中国商用车低碳发展、绿色发展、转型发展作出新的更大贡献！

来源：一汽解放

升级 | 一汽解放 300 台氢燃料电池车在长春发车交付上海、北京、山西三地

2022 年 6 月 17 日，一汽解放 300 台氢燃料电池车整装待发，从长春发往上海、北京、山西三地。该批车辆包括载货、自卸、牵引三个产品系列，覆盖城市物流、城建渣土、短驳倒运等多个应用场景，无论是订单数量还是交付规模，都在行业处于领先地位。此批车辆交付发车是解放，也是行业向新能源加速迈进的又一重要里程碑，更是持续推动我国燃料电池车示范城市群建设，引领商用车产业转型升级，促进运输行业绿色发展的一个重大标志性事件！

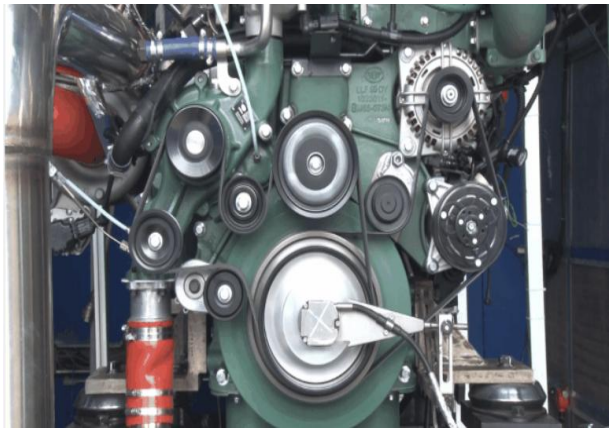
“双碳”目标是中国向国际社会作出的庄严承诺，将力争在 2030 年前实现碳达峰、2060 年前实现碳中和。在此背景下，新能源汽车产业成为了推动我国“双碳”目标实现、绿色经济可持续发展的重要一环。并且，去年工信部、科技部等五部委联合启动燃料电池汽车示范应用工作，为发展氢燃料电池车提供了难得的发展机遇。

一汽解放相关领导出席本次发车仪式

一汽解放作为“国车长子”、商用车领军企业，积极践行“双碳”使命，积极推动绿色发展，于

去年正式发布“15333”新能源战略，启动实施“蓝途行动”，并在制定行业技术标准、推广换电运营商业模式、突破氢气发动机关键核心技术等方面走在行业前列。

2021 年 9 月 29 日，一汽解放对外发布“15333”新能源战略



2022 年 6 月 8 日，一汽解放氢气直喷发动机行业首发点火成功

此批发往上海、北京、山西等地的 300 台氢燃料电池车是新能源战略落地的又一重大成果，具备低氢耗、高品质、高舒适、高安全等一系列特点。其燃料电池发动机峰值效率 60%，电机高效区占比达到 85%，应用解放自主整车热管理系统和高效制动能量回收技术，整车氢耗更低，匹配一流新能源总成资源，经过严苛试验和精密标定，整车性能行业领先，驾驶室搭载电动空调、独立暖风和电动门窗，增加驾乘体验舒适性。

解放氢燃料电池车具备低氢耗、高品质、高舒适、高安全特点

作为中国商用车领军企业，一汽解放以实际行动推动中国汽车产业实现绿色转型、低碳发展。拥抱新时代，牢牢把握国家燃料电池示范应用城市群建设的大好机遇，携手上海、北京、山西以及全国各地

的合作伙伴，加快推动示范应用的高效落地，不断地厚植绿色发展新优势，为加速“双碳”目标实现、强大中国汽车产业、建成汽车强国，作出新的更大贡献！

一汽解放 300 台氢燃料电池车发车仪式现场

来源：一汽解放

最畅销皮卡入华，新一代福特猛禽售 68.68 万元

6 月 20 日，新一代福特 F-150 猛禽正式上市，其售价区间为 68.68 万元，将于第三季度开始交付国内用户。据了解，新车将采用直销、全国统一售价的方式，以避免出现此前老款车型终端价格混乱的情况。此外，新车计划第三季度交付国内用户。

作为福特旗下明星车型，新一代 F-150 猛禽于 2021 年 2 月正式发布。外观方面，新一代 F-150 猛禽沿袭了经典设计元素的同时进行重新设计，其换装了福特最新的蜂窝中网，外括一圈镀铬饰装饰，“FORD”字母前格栅尺寸进一步加大，并与两侧竖直样式的 LED 头灯组融为一体，折线形 LED 灯带设计带来了十足的新鲜感。此外，发动机舱盖上的筋线看上去更加威猛，黑色发动机散热口同样采用了棱角分明的设计，而 RAPTOR 徽标则凸显出高性能定位。

车尾部分，全新 F-150 猛禽配备 LED 尾灯组，标志性的 FORD 饰板也让车尾整体更具层次感，而作为高性能皮卡，其排气系统采用双边共两出可变排气系统，提供 4 种排气声浪模式选择，包括静音、标准、运动和 Baja 模式。尺寸方面，全新 F-150 猛禽长宽高分别为 5930/2199/1992mm，轴距为 3694mm。此外，该车前轴下离地间隙为 312mm，后轴下离地间隙为 330mm，车身最小离地间隙为 272mm，涉水深度为 810mm，离去角为 22°，接近角为 29°。

内饰方面，全新福特 F-150 猛禽更加科技感，配备 12.4 英寸全液晶仪表盘和 12 英寸中控屏，不过其还是采用横平竖直的线条设计以及大量传统物理按键来强调越野属性，而新设计的多功能方向盘面板按键布局同样出现变化，并增加了激光蚀刻徽标、顶部回正标记和铝质换挡拨片。此外，中规版本还标配带 18 个扬声器的 B&O Unleashed 音响系统，唯一的遗憾是中规版车型不支持 Apple CarPlay 等互联应用。

动力方面，全新 F-150 猛禽搭载 3.5L EcoBoost V6 双涡轮增压高功率发动机，最大功率 423Ps

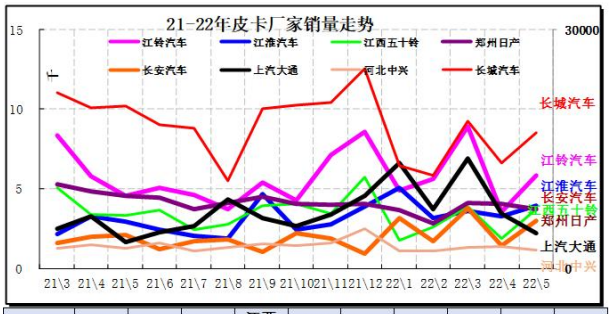
（311kW），峰值扭矩 684N·m，为历代 F-150 猛禽车型中性能最强，但相比于美版车型有所降低（动力 450Ps，691N·m），与之匹配的是 10 速手自一体变速箱，NEDC 工况下百公里油耗 11.5L，配备 136.3L 超大油箱，理论行驶里程可以达到 1185km。悬挂方面，全新 F-150 猛禽首次采用五连杆螺旋弹簧后悬架系统，配备全新的 FOX 减振器以及同类产品中最长的 24 英寸螺旋弹簧。

毫不夸张的说，美国只有两种车，一种是皮卡，一种是其它车。在美国市场，皮卡的青睐程度远高于轿车和 SUV，而皮卡在美国影响深远，代表的是美国人追求自由的民族个性，同时也是美国人生活的剪影。据 2021 年数据显示，美国汽车销量排行榜中，前三名分别为福特 F 系、道奇 RAM、雪佛兰索罗德，三款车型均为皮卡，销量分别为 72.6 万辆、56.9 万辆、53.0 万辆，排名第四的车型来自丰田旗下的 RAV4，为 40.8 万辆。据了解，福特 F 系列连续 40 年成为美国最畅销的车型，连续 45 年成为美国最畅销的皮卡。作为美国最畅销的车型，福特 F 系有 F-150、F-250、F-350、F-450、F-550、F-650、F-750 共计 7 个级别，其中最畅销的是入门级别的 F-150。

F-150 猛禽可以看做是 F-150 的高性能版本，F-150 SVT 猛禽在 2008 年 SEMA 改装展上首次亮相，由福特高性能部门 SVT 操刀，基于 SuperCab

短货厢的标准版 F-150 打造而来。全黑色前脸设计镶嵌 FORD 字样，看起来霸气十足。2015 年底特律车展上，第二代 F-150 猛禽正式发布，其搭载 3.5L EcoBoost 发动机，最大功率 422 马力（310kW），最大扭矩 678N·m。在中国市场，第二代福特 F-150 猛禽于 2017 年以进口方式引入，迅速成为国内市场最火热的进口皮卡。

在国务院的大力倡导下，国内各地都掀起了皮卡解禁热潮，皮卡市场迎来了全新的发展契机。在皮卡市场，国务院先后两次提出“对皮卡车进城实施精细化管理，研究进一步放宽皮卡车进城限制”明确皮卡解禁的大方向，并督促相关部门及地方政府确保各项举措及时落实到位。截止目前，国内已有多个省市发布皮卡解禁通知，皮卡在政策方面可以说是史无前例的松绑。6 月 20 日，重庆市公安局召开新闻发布会，市公安局正式发布并实施“促进汽车消费畅通物流运输 10 条便民惠企措施”，其中就包括放宽皮卡车、新能源货车通行限制。



皮卡	长城汽车	江铃汽车	江淮汽车	江西五十铃	郑州日产	长安汽车	上汽大通	河北中兴	北汽福田	上通五菱
5月-万台	1.70	0.58	0.40	0.37	0.37	0.30	0.22	0.22	0.11	0.06
月同比增速	-17%	28%	36%	13%	-19%	44%	34%	74%	-25%	-82%
月环比增速	29%	65%	20%	100%	-9%	113%	-36%	62%	-25%	5%
年累-万台	7.32	2.88	1.91	1.38	1.83	1.30	2.28	2.28	0.75	0.38
年增速	-27%	0%	-34%	3%	-14%	53%	84%	84%	-23%	-65%
年排名	1	2	4	6	5	7	3	9	8	10

据乘联会数据显示，1-5 月皮卡累计销量 20.7 万辆，同比下滑 10%，其中 5 月皮卡销量 4.2 万辆，同比下降 8%，环比增长 24%。具体厂商来看，长城皮卡市占率最高，1-5 月累计销量为 7.32 万辆，但是同比下滑 27%。据官网显示，目前长城皮卡在售车型包括金刚炮、长城炮机车

炮、长城炮商用皮卡、长城炮越野皮卡、黑弹、火炮、风骏 5、风骏 7 等。

来源：汽车行业关注

展望 | 戴姆勒卡车预计：2022 年全球宏观经济形势将继续推动商用车需求

2022 年 6 月，戴姆勒卡车控股公司在其第一次年度股东大会上，重申其作为运输业领军者推动行业变革，以及为客户、股东和员工创造可持续价值的主张。在其独立经营的第一年，尽管各种外部不确定因素交织，但公司仍坚定推行明确的战略，以尽可能提高盈利潜力，进而实现零排放、安全自动驾驶所需新技术的应用。戴姆勒卡车正不遗余力，推动可持续运输的成功，为共同应对全球气候变化做出重要贡献。

戴姆勒卡车在其首次年度股东大会上，重申其作为运输业领军者推动行业变革的主张

百余年前，戴姆勒卡车创始人以卡客车产品为现代运输行业奠定了坚实基础。如今，戴姆勒卡车是全球最大的商用车制造商之一，业务遍及全球，员工总数约 10 万名。公司的目标是至 2025 年，根据市场环境的发展，实现至少 10%的实体业务销售回报率。

自 2021 年 12 月起，作为一家独立上市公司，戴姆勒卡车得以更加专注和灵活地在零排放运输的征途上孜孜以求。公司希望通过自身的不懈努力和与战略伙伴的积极合作，聚焦并加速发展纯电动和氢燃料电池两大零排放动力系统技术。于戴姆勒卡车而言，纯电动和氢燃料技术相辅相成，可以根据具体应

用场景，为客户提供最优解决方案。自 2039 年起，公司希望在北美、欧洲和日本市场只提供运营碳中和的车辆。

“戴姆勒卡车是世界领先的商用车制造商之一。通过雄心勃勃的创新战略，我们的管理团队想要在未来继续引领汽车行业的变革。戴姆勒卡车的国际化团队令人钦佩，在创业之路上，他们表现出了惊人的动力和活力。”戴姆勒卡车控股公司监事会主席凯飒（Joe Kaeser）在线上年度股东大会上说，“当前的任务一方面是积极应对运营挑战，同时要牢牢把握未来创造可持续价值的机会。”

戴姆勒卡车董事会主席兼首席执行官杜墨（Martin Daum）表示：“目前，在新冠疫情、国际经济不确定性、气候变化等种种挑战交织下，我们必须全力以赴，携手并进。置身于这个时代，我们应严格要求自己，采取负责任的行动。对世界各地的团队来说，承担责任不仅是戴姆勒卡车企业文化的重中之重，也是我们的不懈追求。戴姆勒卡车是一家独立上市公司，我们的行动要兼顾责任与企业家精神。正如满电的电池一般，戴姆勒卡车已充满能量，我们将最大化地利用这些能量，造福客户、员工和股东。”

在戴姆勒卡车首次年度股东大会上，股东或其代理人将就大会议程中列出的项目进行投票，如批准 2021 财年的董事会成员和监事会成员，选举监事会股东，确定董事会成员的薪酬制度。此外，还将通过利润分配相关决议。

2021 年势头强劲

2021 年，戴姆勒卡车成功聚焦其整体盈利能力的提升，取得良好的业绩表现。尽管面临供应链掣肘，公司仍坚持其对固定成本的原则，实现了 2021 年的财务目标。2021 年，

戴姆勒卡车共售出 455,400 辆卡客车，销量同比增长 20%，如供应链情况好转，交付量还将再上层楼。戴姆勒卡车 2021 年收入达 398 亿欧元，同比增长 10%。调整后的息税前利润为 26 亿欧元，实体业务调整后的销售回报率为 6.1%。2021 年底，戴姆勒卡车的流动资金稳健充裕，达 60 亿欧元。

戴姆勒卡车正不遗余力，推动可持续运输的成功

2022 年开局有力，前景乐观

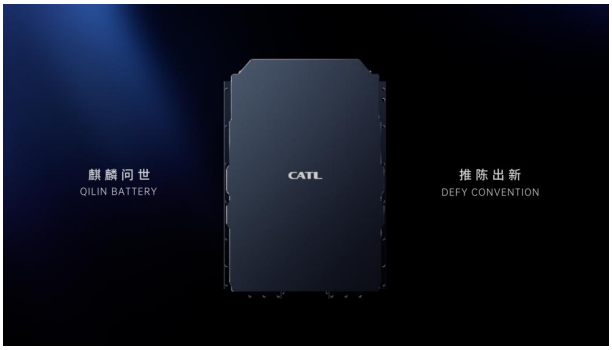
尽管供应链受限，戴姆勒卡车仍延续了 2021 年的良好势头，销量、收入和调整后的息税前利润均实现增长，为 2022 年赢得良好开端。一季度集团销量达 10 万 9,300 辆，同比显著增长 8%。集团收入达 106 亿欧元，同比增长 17%。一季度订单量约 13 万 9,000 辆，处于记录高位，订单需求的持续增加表明客户对戴姆勒卡车产品信心满满。一季度调整后的息税前利润达 6.51 亿欧元，增长 11%。

戴姆勒卡车预计，2022 年全球宏观经济形势将继续推动商用车需求，预计年销量将达到 50 万—52 万辆，集团收益将达到 480—500 亿欧元。市场对戴勒姆卡车产品和服务需求依然强劲，供应链改善初现端倪，公司预计本年度调整后的息税前利润将大幅增加。尽管当前环境仍挑战重重，公司预计调整后实体业务的销售回报率将维持在 7%—9%。

戴姆勒卡车 2021 年势头强劲，2022 年开局有力

来源：戴勒姆卡车中国

【深度】麒麟电池：宁德时代第三代 CTP，会是对燃油车的致命一击吗？



一个 3 分 57 秒视频和一篇推文，这种极简的方式，是 6 月 23 日宁德时代麒麟电池登场所花费的时间。这打破了宁德时代此前最短 10 分钟的发布会时间，也将业内最短发布会时间压缩到了极限。一款极其重磅的产品，尽管是这样低调的方式登场，但其随即引发的影响也可以用行业地震来形容。按照宁德时代的官宣，新电池要在明年才会上市，但麒麟电池发布之后，理想、哪吒等整车厂相继官宣将要采用宁德时代的麒麟电池，这俨然成为了车企一场“接龙游戏”。

毫无疑问，尽管在今年各种电池以及相关技术相继发布，但宁德时代强大的影响力，并不是其他企业能够比肩的。**从行业来看，动力电池的格局产生了三个重要的演变趋势：**其一是中国电池在国际上崛起，而日韩电池继续萎缩，宁德时代在 2017 年就已经获得全球出货量第一的位置，至今已经 5 连冠了；其次国内来看，众多第二梯队电池企业获得整车厂支持，试图抢夺份额；第三、整车企业自建电池厂增多。在这种复杂的背景下，宁德时代持续性地提供领先的技术，是整个竞争的关键。

宁德时代在今年依旧保持了快速的布局，整体来看其主要方向有三：其一、持续性地扩大产能，迅速抢占市场；其二、抢占上游资源，

控制原材料供应链；第三、业务模式横向扩充，换电、储能等有序扩张。第四、新电池技术持续推出。而此次的麒麟电池，就属于其在核心业务上的新技术展示。麒麟电池是宁德时代第三代 CTP 电池。CTP 技术概念由宁德时代提出，即“Cell To Pack”（电芯到电池包），省略了模组包装，这直接将对手甩过了一代产品。2019 年 9 月，全球首款 CTP 电池包在宁德时代下线。在 33 个月，宁德时代的 CTP 已经迭代了三代。

麒麟电池最早是在 2022 电动汽车百人会论坛上，此后今年 6 月的“云上宜宾”高端对话中再次提及。需要注意的是，**麒麟电池不是电芯技术，是电池系统技术。**

动力电池在电动车时代已经成为了最核心的部件，它的核心指标是能量密度、使用和充电散热好、安全可靠、价格供应链有保证。这也是目前动力电池努力的主要方向。而就电池来看，电池技术分为材料创新、封装及结构创新、整车集成创新三部分。但材料体系的更迭是一个非常缓慢的过程，动辄需要几年甚至十几年时间的研发才能从实验室走向成熟的商用。宁德时代的 CTP 电池包结构简化则开辟了一条创新路径。这种方式不仅能提升性能而且相对更安全。自此以后，国内电池基本沿着这一路线在前进。

从今年国内的电池来看，基本是在结构创新+集成创新上。逻辑很简单，通过最快速的方式，来提升电池的性能和安全性。在明白了这些背景之后，可以有利于更准确的把握宁德时代的的麒麟电池未来的竞争力和影响力。

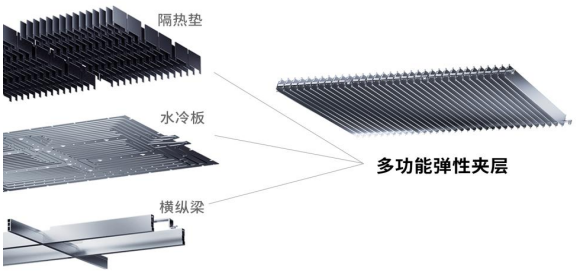
CTP 3.0，四点关键技术突破

作为宁德时代第三代 CTP 技术，麒麟电池展示了宁德时代作为行业老大的技术实力。麒麟电池最大的

特点之一就是电芯倒置。对比之前上汽发布的躺式电芯电池包，宁德时代倒置比躺式电芯电池包的空间利用率更高。另外是把在水冷功能件从底部挪到了电芯中间还将水冷、隔热和横纵梁集成，进一步提升了电池包的集成度。由此，麒麟电池一系列的新技术和性能参数，足以巩固其市场地位，形成新的行业壁垒。

这些数字为：系统能量密度达到了 255Wh/kg，电池包单位体积利用率达到了 72%，搭载车型的续航路程可以超过 1000km。这一组数据发布之后，迅速在汽车圈中刷屏，各路新能源汽车圈的大 V 们纷纷下场讨论相关信息。简单的数字背后，是强大的技术能力，**那麒麟电池这三组数据究竟意味着什么？**

首先来看系统能量密度，麒麟电池达到了 255Wh/kg。这里的关键词是“系统能量密度”，这意味这款平板电池的单体电芯能量密度会远高于 255Wh/kg 这个值。按照电池包体积 72%的利用率来换算，电芯的能量密度推算会在 320~350Wh/kg 之间。要知道代表目前行业动力电池能量密度最高水平的特斯拉 4680，其单体能量密度也仅约为 300Wh/kg，电池组能量密度为 217Wh/kg。所以单从能量密度来说，麒麟电池将行业电池能量密度又提升到了一个新的高度。



而在成本上，宁德时代做了一个多适配的模式。目前麒麟电池能同时兼容高镍 811 的高能量电芯和

磷酸铁锂的低能量电芯，新能源厂商可以根据车型的不同定位去做适配。这就是说，同一个电池，可以做出不同的电芯适应不同价格的产品，这可以使宁德时代的产品不再是高端车型的专属。实际上，宁德时代也向下，有产品开始和第二梯队的电池厂拼性价比了。这种降维打击，会对目前的企业格局产生加速淘汰的作用，同时也是扩大出货量的狠招。

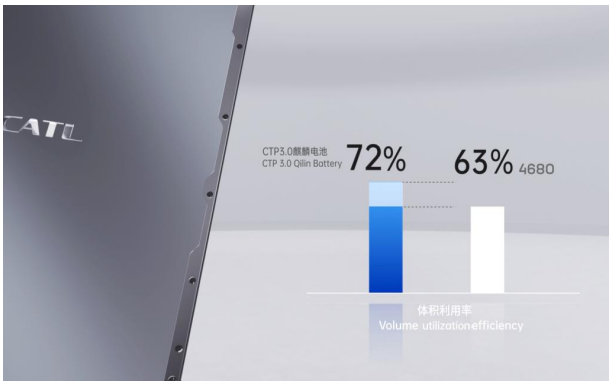
而电池包体积利用率达到 72%，这成为了行业新标杆。电池包体积利用率为什么很关键，原因在于车辆能用于安放电池的地板下部空间是有限的，而电池包内部还要布置各种控制系统、加强电池包强度的横纵梁、电池冷却系统、管路、铜片等等。所以提升单位电池包体积利用率的方案就是找到一个更优的结构排列组合方案，而这个方案还必须兼顾电池的安全性。

特斯拉 4680 电池内部电芯排布

比如特斯拉 4860 采用圆柱体电池的 CTC 方案，其结构设计的终极奥义是为了让单位体积的电池包能塞下更多的柱体电芯，以至于特斯拉 4680 电池结构取消了传统的模组固定结构和内部的横梁，单体电芯之间直接用胶填充，把胶的使用用到了极致，其最终的体积利用率也仅仅只是达到了 63%。而比亚迪的 CTB 电池系统，体积利用率为 66%。最近发布的零跑 CTC 技术没有公布这有指标的具体数字。

麒麟电池单位电池的体积利用率做到了一个史无前例的新高度，其实怎么做到的呢？宁德时代的创新在于其将常规布置在平板底部的水冷板放在了电芯大面中间，取消了横纵梁、隔热垫等。这样设计一

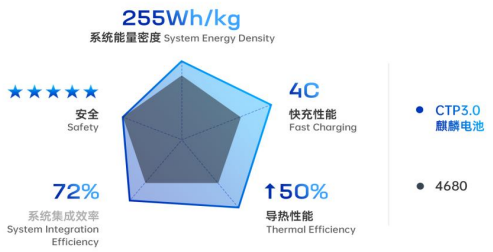
方面简化结构为电芯预留了更多的布置空间，让电池包的能量空间增加了 6%，使得其体积利用率达到了 72%，比特斯拉 4680 还高 9%。另一方面，这种结构设计还能提升电芯换热率，将电芯的控温时间缩短至原来的一半，让电芯更高效地维持在安全和高效的工作温度下。得益于此，可以使换热面积扩大四倍。这项电芯大面冷却技术，将电芯控温时间缩短至原来的一半，从而适应更大电流和更高电压的快充。所以从电池包体积利用率的角度来说，麒麟电池再次拔高了行业天花板。



第三个指标是续航里程。宁德时代直接给出的数字是搭载车型续航里程＞1000km。续航里程是消费者最容易理解也最常接触的电池性能指标。在前面两点的基础上，麒麟电池的续航提升很容易理解——电芯的单体能量密度更高了，空间利用率更高了，其系统能量密度也达到了一个全新的高度，单位体积内的电池包就能储备更多的电量，让搭载车型的续航里程单次充电可以达到 1000km 以上。在相同的化学体系、同等电池包尺寸下，麒麟电池包电量相比 4680 系统可以提升 13%。

就目前市场面的产品来看，1000km 已经是业界天花板，目前大部分车辆都还停留在六七百公里的续航上。考虑到消费者对续航能力不断提升的需求，麒麟电池对整车企业抢占消费市场相信会是非常有效的一招。另外，麒麟电池还支持 5 分钟快速热启动及 10 分钟快充。前文说道，由于换热面积扩大四倍，

可以将电芯控温时间缩短至原来的一半，这可以适应更大电流和更高电压的快充。这也就为 800V 电压平台车型的推出打下了一个坚实的基础。



另外，这对于极端情况的处理也会有很好的预防作用。电芯可急速降温，有效阻隔电芯间的异常热量传导，有效避免电池非正常工作温度造成的不可逆损伤，有效提升电芯的寿命和安全性。由此，麒麟电池还可以实现去适配更高能量密度的材料升级。这也不难道，在麒麟电池的发布之后，一些媒体惊呼这对燃油车的打击会比较大，甚至可能是杀死燃油车的一步。

麒麟电池的战略级意义

麒麟电池的发布，对宁德时代而言不管是在现实层面还是战略层面意义都非常重大。

随着麒麟电池在之前不断揭晓技术细节，宁德时代的股价从 5 月初的 353 元/股，已经在 6 月 24 日攀升到了 563.5 元/股。6 月 23 日和 24 日两天累计涨幅超过 10%，这显示了市场对宁德时代的看好。在一些证券公司研报中，麒麟电池的发布被称为宁德时代的“核武器”，4C 充电标准行业的至高点，“这是战略级产品、拉大行业差距、强化高端市场核心竞争力！是宁德时代过去几年高强度研发的杀手锏产品，产品性能而言可以结束市场关于技术路线之争。”国盛证券在分析中指出。

在当前新能源汽车行业，动力电池现在分为三元锂电和磷酸铁锂两条路线，其中又以特斯拉的 4680 三元锂电和比亚迪的磷酸铁锂刀片电池风头正劲。之前我们不妨将麒

麟电池与目前行业内技术最为先进的几类电池在能量密度和充电倍率上做一个对比。

电池类型	麒麟电池（高镍811）	麒麟电池（磷酸铁锂）	特斯拉4680	比亚迪刀片电池（长刀）	蜂巢刀片电池（短刀）
系统能量密度 Wh/kg	255	160	217	140	140
充电时间	4C（10分钟从10%到80%）	4C（10分钟从10%到80%）	15分钟可从10%到80%	30分钟从30%到80%	1.6C（30分钟充满80%）

从上述不难发现，麒麟电池在系统能量密度和充电倍率上都要优于特斯拉的 4680、比亚迪的长刀片和长城蜂巢能源的短刀片。其结构在采用高镍 811 电芯时，在系统能量密度上，比特斯拉的 4680 还要高 17.5%，充电时间也更快。而相比目前比亚迪和长城大名鼎鼎的磷酸铁锂刀片电池，麒麟电池在采用磷酸铁锂电芯时，因为体积利用率更高，其系统能量密度也高了 14.3%，且支持 4C 充电。

毫无疑问，麒麟电池已经实现了对特斯拉 4680 电池的超越，这会让搭载的车型让用户获得更直观、更良好的用车体验，这对车企来说是巨大的吸引力。除了前面提到的理想、哪吒等，宁德时代内部人士称，还有另外一家中国新品牌将搭载麒麟电池。“还有你们都拭目以待的品牌”，该人士称。那么，这个新品牌是谁呢？外界猜测或为小米汽车或者集度汽车。毫无疑问，这种行业领先性也将使宁德时代继续优化竞争格局、尤其是强化在高端电池领域的领先性。

特别是在此之前，宁德时代的产品一度受到竞品的猛烈追赶，这一次新产品再度拉开差距，一些在摇摆中的客户也很可能会再次回归“宁王”怀抱。按照规划，麒麟电池将在 2023 年量产，越早搭载车企，或将能更快的站在行业竞争力的制高点上，这些车型也必将成为行业追捧的热点。

在补能上，宁德时代带来了 800V 高压和 4C 快充技术。车辆续航里程偏短和充电时间比较长一直是

电动车的两大难题。第三代 CTP 的麒麟电池解决了这两大痛点。麒麟电池的 1000km 的续航不是堆电池，麒麟电池具备更优的能耗。其系统能量密度已经高达 255Wh/kg，在同等续航的目标下，车辆可以搭载更轻重量的电池。800V 高压和 4C 快充技术，这也是目前行业内最热门的两大的技术，可以让电池 10 分钟从 10%充满到 80%，这样的补能效率让充电的便利性非常接近于当前燃油车的效率。

另外，它不只是充电快，而且换热面积扩大四倍后的水冷系统还能更加精准的控制充电的温度，让充电过程变得更安全。有证券公司指出，4C 充电是行业一直努力追寻的标准,希望达到 15 分钟充满电量，这被认为是解决新能源车痛点的关键。麒麟电池有望从技术解决最核心的电池部分的难题，与支持 4C 充电推进相得益彰，进一步提升宁德时代的行业领先性，优化竞争格局。

电池行业的格局再次进入调整期

“宁王”的大招一出，这使得行业立即产生了新的变化趋势。虽然宁德时代目前的电池装机量在国内早就是一骑绝尘，实现了“以一打十”，但是动力电池行业的竞争已经变得愈发激烈，不仅仅电池企业，整车企业们也在不断推陈出新。仅从今年来看，就有上汽推出了躺平式结构的魔方电池，零跑的 CTC 技术、比亚迪的 CTB 技术，哪吒的天工电池等，一时之间一场电池大战已经在迅速进行。

而在身后的比亚迪，虽然差距还很大，但其出货量也长期稳居第二名，并且特斯拉今年还与其签订了 10GWh 的刀片电池采购量。比亚

迪本身销量的大幅度提升也会使得车企有倾向于与采购其产品的想法。另外，长城的蜂巢动力、背靠大众的合肥国轩、有奔驰支持的孚能科技以及正在和宁德时代打专利战的中航锂电，进步都比较大。这确实对宁德时代造成了一定压力。

2.13 2022年1-5月国内动力电池企业装车量前十五名

序号	企业名称	装车量（GWh）	占比
1	宁德时代	39.10	47.05%
2	比亚迪	18.77	22.58%
3	中创新航	6.73	8.09%
4	国轩高科	4.19	5.04%
5	蜂巢能源	2.01	2.42%
6	亿纬锂能	1.88	2.26%
7	欣旺达	1.85	2.23%
8	孚能科技	1.62	1.95%
9	LG新能源	1.47	1.76%
10	瑞浦兰钧（瑞浦能源）	0.86	1.03%
11	多氟多	0.83	1.00%
12	捷威动力	0.80	0.97%
13	塔菲尔	0.49	0.59%
14	鹏辉能源	0.49	0.58%
15	力神	0.43	0.52%

注：对多家电池企业配套同一车型产品采取平均值方式计算，换电车型选取储电量最大值计算

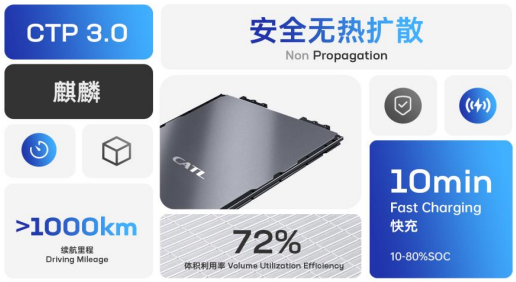
不过，这一次麒麟电池的技术优势十分明显，这远远超过了目前所有的竞争者，并且在成本上也进行了充分地考虑，高中低档的电池做到了随意搭配的谱系。宁德时代的降维打击，目标是在市占率上形成真正压迫性的优势。凭借技术的鸿沟，宁德时代要完成市场壁垒的建立。特别是在最近几年时间中，是消费者从燃油车向电动车过渡的时刻，也是扩大市场的关键一步。

另外，需要指出的是，比亚迪本身也造车，这会是不少车企担忧的一点。而其他独立的电池企业中也大部分是和某一家进行绑定，宁德时代是独立电池的代表。

目前，电池的消费趋势是磷酸铁锂还是集中在中低端车型上，部分高端车开始尝试性使用并以安全作为卖点。高端车型上，三元电池依然是主流，但是在配比上没有高镍化，高端车型依然在寻求高能量密度来提升续航，未来可能 1000Km 会成为豪华车的标配。

宁德时代能取得如此高的市场占有率，不只是因为其产能规模足够大，还在于其在动力电池领域电池技术的先进性和领先性。不管是第一代的 CTP、钠离子电池、还是第三代 CTP 的麒麟电池，宁德时代一直保持着其在动力电池领域的领先性和对不同技术发展方向的探索。在动力电池领域只有保持技术的领

先性，才能保持且刺激需求的增长，进而促进生产规模的继续扩大，行业占有率也会进一步扩大，这是目前宁德时代一直在保持高速增长的底层逻辑。



可以预见的是随着麒麟电池的诞生，未来 3~5 年市场对于宁德时代动力电池的需求依然保持着一个较为高速的增长，其全球的装机量会进一步扩大，在动力电池领域技术没有出现革命性的发展前，其行业地位依然无法被撼动。

我们判断，在未来一段时间中，宁德时代会加速对第二梯队电池企业份额的抢夺，其市占率会重新超过 50%。数据显示，电池 CR3 由 2019 年的 73.4%提升至 2021 年的 74.2%,CR5 由 2019 年的 79.1%提升至 2021 年的 83.4%,CR10 由 2019 年的 87.9%提升至 2021 年的 92.2%。预计 2022 年 CR3 将达 78.5%,CR5 将达 87.6%,CR10 将达 97.5%。不仅仅是技术上的压制，宁德时代的产能也正在快速地扩充，这将解决其目标供不应求的状况。

就在麒麟电池发布几乎同时，宁德时代 450 亿元的超级大定增获得批准。根据此次公告，本次募集资金中的 380 亿元将用于扩充产能。而剩余 70 亿元拟用于宁德时代新能源先进技术研发与应用项目。这海量的资金，是其他动力电池企业无法比拟的，这也从根本上确定了宁德时代在未来的市场地位和行业格局雏形。6 月 25 日，宁德时代董事长曾毓群放出了一个重磅消息：除全固态电池、半固态电池外，宁德时代还在研发大家没有听过的凝聚态电池。

关于凝聚态电池，目前确实没

有太多消息流出，应该是宁德时代准备的另一个大招。宁德时代对未来给出了一个“通吃”的布局，而所构建的行业壁垒，已经逐步成型。

来源：飞灵汽车 AD

固态电池进入终局之战

每隔一段时间固态电池总会被翻出来吸引一波眼球，到目前为止，还没看到哪家企业开始量产固态电池搭载在汽车上面，虽然业内普遍预期固态电池的量产在 2030 年，但各车企都希望能抢得头筹首先量产装车。

上周，由福特支持的电池初创公司 Solid Power 立下了新的里程碑。它正式开始试点生产固态电池，供宝马和福特公司测试。

该公司在科罗拉多州总部公布了一条全面运作的生产线，目标是能够提供更大的续航里程的固态电池，比传统锂离子电池的续航里程高 50%，并在年底前向宝马、福特运送第一批固态电池。

实际上，这家科罗拉多公司现在虽然已经建立了一条试点生产线，为汽车制造商提供验证样品，但仍然在寻找制造合作伙伴，最早也要在 2026 年才能开始生产固态电池，2027 年量产装车。

Solid Power 的首席执行官兼联合创始人 Doug Campbell 承认在丰田、松下、三星、LG 能源解决方案、现代和宁德时代等集团之间在固态电池开发方面的激烈竞争。但这会成为积极推动该领域快速量产落地的一股力量，他们都是非常杰出并

且可信的参与者。

“硬核能源”

固态电池与液态电池最核心的差异在于用固态电解质替换了隔膜与电解液，从而为正负极提供了更多的选择。

与大多数此类公司一样，Solid Power 的电池采用硫化物固态电解质，锂离子在充电和放电期间在正极和负极之间流动的介质。与采用液态电解质的电池相比，采用固态电解质的电池因内部短路而着火的风险要低得多，也就意味着更加安全。

说到纯电汽车的痛点时，就离不开续航短、易燃易爆炸、充电慢、既怕冷又怕热、开时间长了续航越来越短，问题核心还是在于电池内部化学体系。

坎贝尔表示，Solid Power 的电池目前使用富含硅的阳极和镍钴锰阴极，具有储存更多能量的潜力——从而为电动汽车提供更长的续航里程——并且成本低于传统的锂离子电池。再者就是更高的能量密度价格却更低。

在过去十年担任 Solid Power 的首席执行官后，坎贝尔和他的固态电池公司站稳了脚跟。该公司于 2021 年通过反向并购（SPAC）上市，除了福特和宝马之外，还吸引了现代和三星的早期投资。

充满希望又难以捉摸

汽车制造商自然是希望固态电池能够提供更大的续航里程，所以

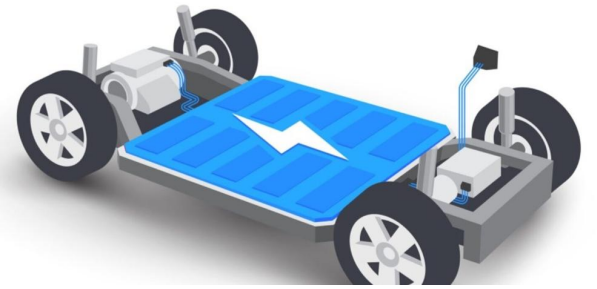
比目前传统锂离子电池的续航里程高出 50%是个具有诱惑力的条件。

此外，坎贝尔表示，Solid Power 特殊固态混合物中的温度非常稳定，减少了对某些冷却方面的需求，从而将整体电池成本降低了 10%。

“这有助于提高性能和降低成本的总体价值主张，这是目前电池市场的痛点，”坎贝尔说。

建造原型生产线并不是 Solid Power 唯一的主要项目。在附近，该公司正在丹佛北部郊区桑顿建造一座足球场大小的大型工厂，Solid Power 打算在那里生产电解液，到 2028 年足以为 800,000 辆电动汽车提供动力。

这样的规模是一个雄心勃勃的目标，它是电池领域任何数量的竞争对手所共有的目标。但现在这个新兴的固态技术，却是既充满希望又难以捉摸的目标。



根据咨询公司 P&S Intelligence 的数据，2021 年全球固态电池市场的收入为 2.9 亿美元，预计到 2030 年将增长到 39 亿美元。固态电池技术无异于“电动交通的未来”。

但这是一个实现缓慢的目标。

时间和耐心

等到技术成熟仍然需要一些时间，每个人都知道这将是未来，但未来不断被推出。

尽管固态电池具有更高的能量密度、更快的充电时间和更少的易燃化学物质，但它们同时很脆弱。在汽车制造商寄希望于 Solid Power 和竞争对手公司的同时，固

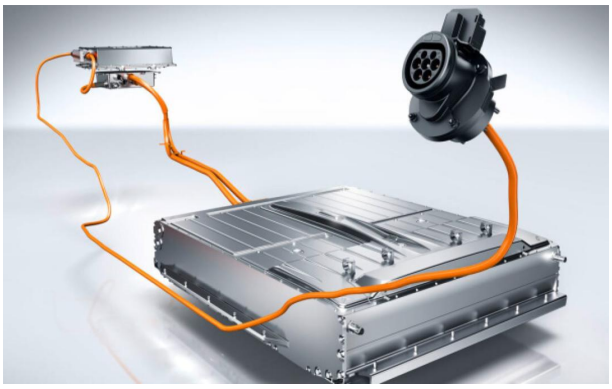
态电池的耐用性仍然是一个未知数。

它们能在制造中扩大规模吗？它们能在路上工作 10 年行驶 200,000 英里吗？Geurkink 说。“我也不知道。”

在提供可行答案方面，Solid Power 可能比大多数人走得更远。除了启动自己的原型生产线外，该公司还与韩国的 SK Innovation 签署了联合开发协议以制造电池。交易条款要求 Solid Power 获得其技术和制造实践的许可。

坎贝尔表示制造工艺将成为 Solid Power 成功的关键，并不是每一次电池的更替都需要付出巨大代价的，Solid Power 正在设计其制造路线以匹配当今的锂离子电池，以努力使产品与当今的超级工厂兼容。

Solid Power 还设计了与当前锂离子制造工艺兼容的固态电池。这是十分大的跨越，因为当前无法量产的主要原因中就有一点固态电池部分生产工艺不同于液态电池，目前尚无稳定供应固态电池生产线的设备厂商。考虑到生产线的建设和动力电池的开发周期，短期量产希望渺茫。但 Solid Power 的固态电池制造工艺兼容就意味着很多工厂可以丝滑地转向固态电池，而不需要在电池革新的同时进行生产线上的大面积升级。



“从制造的角度来看，我们并

没有重新发明轮子，通过一些非常适度的改造，今天生产锂离子电池的超级工厂可以丝滑地切换到固态，”坎贝尔说。“我不想与那些工厂竞争，我想启用它们并让他们加入我们。”

当然，固态电池的成功可能会将身上的桎梏解除，由于该电池包含高含量的硅阳极、硫化物固体电解质和镍、锰和钴阴极。现在正在研发中的未来产品可能会消除对镍和钴的需求，但现在由于各种政治和国家因素导致镍和钴供应不足。

如果是长期项目，整个行业得需要习惯于耐心等待。“我们想花时间降低技术的风险，”坎贝尔说。

随着经济逐渐回暖，与主要合作伙伴一起改造现有工厂的战略，以及正在建造的电解液设施和现在生产电池的生产线，变成了一条“无痛”转向固态电池的设计路线。

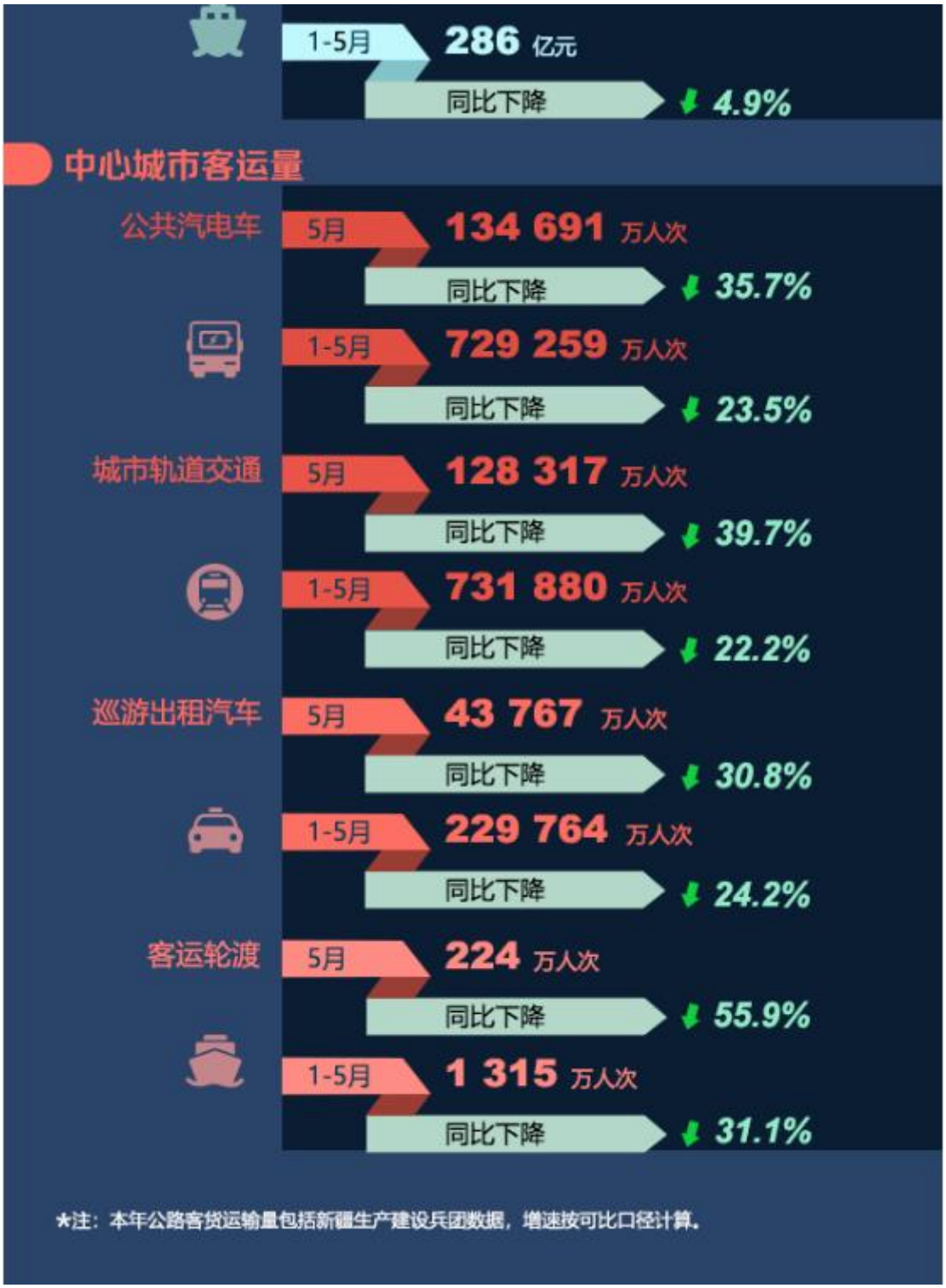
现下，还有人在质疑固态电池技术的炒作成分更大。但仍有分析师认为，如果这一技术真的成功了，到 2030 年，它可以在很大程度上取代三元锂电池，成为行业最先进的电池技术。Solid Power 能成为固态电池的先行者还是试错人都得等的 2026 年，但固态电池似乎会成为那充满希望又难以捉摸的“电动交通”的未来。

来源：汽车公社

5 月交通运输行业主要统计指标

水路运输量
水路客运量
5月
664 万人
同比下降
69.1%
1-5月
3 743 万人
同比下降
48.7%
水路旅客周转量
5月
1.4 亿人公里
同比下降
69.4%
1-5月
7.4 亿人公里
同比下降
51.1%
水路货运量
5月
72 911 万吨
同比增长
4.4%
1-5月
335 711 万吨
同比增长
4.2%
水路货物周转量
5月
10 330.5 亿吨公里
同比增长
3.1%
1-5月
47 963.1 亿吨公里
同比增长
4.6%
全国港口吞吐量
旅客吞吐量
5月
285 万人
同比下降
49.0%
1-5月
1 615 万人
同比下降
28.1%
货物吞吐量
5月
134 604 万吨

货物吞吐量
5月
134 604 万吨
同比下降
2.8%
1-5月
625 104 万吨
同比下降
0.5%
集装箱吞吐量
5月
2 543 万TEU
同比增长
4.3%
1-5月
11 648 万TEU
同比增长
2.3%
公路水路交通固定资产投资完成额
总计
5月
2 617 亿元
同比增长
7.0%
1-5月
9 912 亿元
同比增长
7.2%
公路投资
5月
2 486 亿元
同比增长
7.3%
1-5月
9 349 亿元
同比增长
7.6%
内河投资
5月
64 亿元
同比增长
0.2%
1-5月
272 亿元
同比增长
6.1%
沿海投资
5月
67 亿元
同比下降
0.2%
1-5月
286 亿元


1-5月
286 亿元
同比下降
4.9%
中心城市客运量
公共汽电车
5月
134 691 万人次
同比下降
35.7%
1-5月
729 259 万人次
同比下降
23.5%
城市轨道交通
5月
128 317 万人次
同比下降
39.7%
1-5月
731 880 万人次
同比下降
22.2%
巡游出租汽车
5月
43 767 万人次
同比下降
30.8%
1-5月
229 764 万人次
同比下降
24.2%
客运轮渡
5月
224 万人次
同比下降
55.9%
1-5月
1 315 万人次
同比下降
31.1%
★注：本年公路客货运输量包括新疆生产建设兵团数据，增速按可比口径计算。

来源：交通运输部