



山东省中小企业协会
新能源汽车专业委员会

【2022 第3期】

山东新能源汽车

(内部刊物 免费交流)



山东省中小企业协会新能源汽车专业委员会

电话: 0531-83191491 / 15106967481
地址: 济南市唐冶街道绿地商办10号楼105
邮箱: sdxnyzwh6666@163.com
网址: www.sdxnyqc.cn

目 录

政策法规

继续支持新能源汽车消费

《“十四五”现代能源体系规划》发布

《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》发布

行业资讯

惠誉：预计今年中国电动汽车交付量增长逾50%，市场份额超20%

3月重卡销量7.7万辆，新能源重卡是重要增长点

车企动态

比亚迪宣布停产燃油汽车

蔚来港股上市引人瞩目

供应链

充电联盟：截止2月全国充电设施保有量286.4万台

2月电池装机量：6家中国企业上榜，宁德时代稳居第一

行业聚焦

新能源汽车渗透率或达35%，后市场准备好了吗？

政策法规

■ 继续支持新能源汽车消费

3月5日，在十三届全国人大五次会议开幕式上，国务院总理李克强所作政府工作报告提出，继续支持新能源汽车消费。

新能源汽车产销持续增长，成为拉动市场消费的重要力量。时隔一年后重回报告，表明了产业发展进入新阶段。

■ 《“十四五”现代能源体系规划》发布

3月22日，国家发展改革委、国家能源局发布《“十四五”现代能源体系规划》。其中指出，积极推动新能源汽车在城市公交等领域应用，到2025年，新能源汽车新车销量占比达到20%左右。

■ 《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》发布

3月23日，《氢能产业发展中长期规划（2021-2035年）》发布。根据规划，到2025年，我国将初步建立以工业副产氢和可再生能源制氢就近利用为主的氢能供应体系。燃料电池车辆保有量约5万辆。

■ 飞行汽车写入中长期发展规划纲要

近日，交通运输部、科技部印发的《交通领域科技创新中长期发展规划纲要（2021—2035年）》，统筹推进交通运输科技创新发展。其中指出，推动新能源汽车和智能网联汽车研发，突破高效安全纯电驱动、燃料电池与整车设计、车载智能感知与控制等关键技术及设备。

部署飞行汽车研发，突破飞行器与汽车融合、飞行与地面行驶自由切换等技术。

■ 工信部启动电动汽车动力蓄电池安全相关标准修订工作

3月18日，工信部发布2022年汽车标准化工作要点提出，启动电动汽车动力蓄电池安全相关标准修订工作，进一步提升动力蓄电池热失控报警和安全防护水平；加快推进电动汽车远程服务与管理系列标准研究，修订燃料电池电动汽车碰撞后安全要求标准，进一步强化电动汽车安全保障。开展混合动力电动汽车最大功率测试方法标准预研，推进纯电动汽车和混合动力电动汽车动力性能试验方法、驱动电机系统技术要求及试验方法等标准制修订，持续完善电动汽车整车及关键部件标准体系。

行业资讯

■ 惠誉：预计今年中国电动汽车交付量增长逾50%，市场份额超20%

4月4日，全球三大国际评级机构之一的惠誉国际表示，鉴于需求强劲，预计2022年中国电动汽车批发交付量将增长50%以上，市场份额将超过20%。尽管最近由于电池成本飙升，电动汽车的价格有所上涨，但由于大量订单积压，中国未来几个月的交付可能仍将保持强劲势头。此外，惠誉称，一些中国电动汽车制造商预计，第二季度汽车电池价格将比上年同期上涨30%左右。

■ 新能源汽车严控新增产能

3月26日，国家发展和改革委员会副主任林念修在2022年中国电动汽车百人会论坛之高层论坛中透露，整车企业发展新能源汽车，应依托现有生产基地集聚发展，现有基地达到合理规模之前，不再新增产能布点。

■ 3月重卡销量7.7万辆，新能源重卡是重要增长点

3月我国重卡市场大约销售7.7万辆。7.7万辆是自2017年以来的3月重卡市场销量最低点，仅略高于2016年3月的7.5万辆，较上年同期的23万辆下降了67%，净减少15.3万辆。新能源重卡是重要增长点，该产品供不应求，一些企业的订单已经排到了5月。

■ 多家新势力发布3月销量，小鹏夺冠

小鹏汽车3月交付量为15414辆，同比增长202%；第一季度交付34561辆智能车，同比增长159%，P7智能轿跑月度交付首次突破九千辆。理想汽车3月交付量为11034辆，同比增长125.2%。第一季度，理想汽车累计交付31716辆，同比增长152.1%。蔚来汽车3月交付量为9985辆，同比增长37.6%；第一季度交付25768辆，同比增长28.5%。哪吒汽交3月交付量为1.2万辆，同比增长270%；第一季度累计交付量3.02万辆，同比增长305%。零跑汽车3月交付量为10059台，首次突破万台大关，第一季度累计交付量同比增长410%。

■ 北京自动驾驶公交将上路

3月31日，北京市高级别自动驾驶示范区工作办公室正式发布《北京市智能网联政策先行区智能网联客运巴士道路测试、示范应用管理实施细则（试行）》。当前，示范区已经为三家企业的8辆智能网联客运巴士发放测试牌照。细则实施之后，8辆智能网联客运巴士将正式开展道路测试。

■ 超40款新能源车型扎堆涨价

3月1日起，已有近20家车企官宣涨价，涉及车型已超40款，涨价幅度也不断扩大。其中，特斯拉多款车月内已轮番涨价三轮，目前最高涨幅已超3万元。

在全球汽车原材料价格高位运行、芯片短缺的情况下，新能源汽车被迫涨价，短期内新车售价恐难回落。

车企动态

■ 比亚迪宣布停产燃油汽车

4月3日，比亚迪汽车正式宣布，根据其战略发展需要，自2022年3月起停止燃油汽车的整车生产。未来，比亚迪在汽车板块将专注于纯电动和插电式混合动力汽车业务。这标志着，比亚迪成为全球首个正式宣布停产燃油汽车的车企。

■ 北京现代 2025 年年销目标 52 万辆，纯电车型占比 20%

据悉，现代汽车集团计划到 2025 年，其在华合资公司北京现代实现 52 万辆的销量目标。根据规划，北京现代将推出包括四款轿车、四款 SUV、两款电动车的产品布局，产品体系重心将逐渐由燃油车向新能源车过渡，其中两款专属纯电车型最早于明年在中国投放。3 月 18 日，北京汽车公告，北汽集团旗下北汽投及现代汽车已签署协议，拟按各自所持股比向北京现代共同增资 9.42 亿美元(约合人民币 60 亿元)。

■ 蔚来港股上市引人瞩目

3 月 10 日，蔚来汽车采取“介绍上市”的方式登陆港交所。关于介绍上市，优势在于审查机制相对宽松，获准上市周期较短；劣势在于在半年内不得采用增发、发债等方式进行募资。

■ 零跑提交港股上市申请

3 月 17 日，浙江零跑汽车正式向港交所递交上市申请，并有望成为“蔚小理”之后中国第四家在港上市的造车新势力企业。

■ ◆恒驰 5 预售即将全面启动

3 月 27 日，恒大汽车宣布，恒驰 5 预售即将全面启动。恒驰 5 已进入工信部新车公告，其首批销售中心、体验中心近期将在 15 个重点城市开放。

■ 挪威 Q1 纯电动车市场份额达 82.9%

挪威道路交通信息委员会（OFV）宣布，2022 年第一季度，挪威乘用车注册量为 32,342 辆，同比下降 10.9%。其中，挪威纯电动汽车注册量为 2.68 万辆，市场份额达 82.9%，创历史新高。

■ 索尼与本田合作造车

3 月 4 日，索尼集团与本田汽车宣布，两家公司将联手开发和销售具备高附加值的电动车产品，目标在 2025 年推出首款车型。目前双方已同意成立一家合资企业，负责开发和销售电动汽车，并就此签署了谅解备忘录。

供应链

■ 充电联盟：截止 2 月全国充电设施保有量 286.4 万台

3 月 11 日，中国电动汽车充电基础设施促进联盟（简称“充电联盟”）发布充电设施建设数据。2022 年 2 月比 2022 年 1 月公共充电桩增加 3.6 万台，2 月同比增长 44.9%。



■ 2月电池装机量：6家中国企业上榜，宁德时代稳居第一

近日，韩国市场研究机构 SNE Research 公布的数据显示，2022年2月，全球电动汽车动力电池装机量达 25.9 GWh，同比增长 123.3%，连续第 20 个月保持稳定增长。企业 TOP 10 榜单中，共有 6 家中国电池厂商上榜，分别是宁德时代、比亚迪、中创新航、国轩高科、蜂巢能源和远景动力。宁德时代以 32.2% 的市占率稳居榜单第一。

■ 国内 PVDF 价格年涨幅超过 300%

国内锂电池正极粘结剂 PVDF（聚偏氟乙烯）价格屡创新高，目前年涨幅超过 300%，并且带动主要原料价格大涨近 600%。自 2021 年初以来，新能源电池下游需求超预期，锂电级 PVDF 及其原材料供需失衡，价格一路攀升。虽然不少企业纷纷宣布扩产计划，但由于建设周期和认证周期较长，短期内产品仍将维持供应紧张的格局。

■ 车企争相确保钯供应

全球最大的贵金属生产商英美资源集团（Amplats）的首席执行官 Natascha Viljoen 表示，在西方对俄罗斯实施制裁后，该公司收到了诸多汽车制造商关于钯供应的询问，尚未与该公司签订合同的客户已就“潜在的钯材料供应”与其联系。钯用于减少发动机尾气排放，俄罗斯生产的钯占全球供应量的 25% 至 30%。

■ 广汽集团：拟设立广汽能源生态科技有限公司

广汽集团公告称，董事会同意设立广汽能源生态科技有限公司，构建充换储能源补给生态和电池循环利用生态，搭建智慧高效能源云平台，推动研究储能系统技术、“车-站-网”协同互动的智慧充换电服务技术及产品开发应用，项目总投资 49.6 亿元。

■ 宁德时代德国工厂获电芯生产许可

4 月 6 日，宁德时代在其官方微信公众号宣布，位于德国图林根州的首个海外工厂正式获得 8GWh 的电芯产能许可。该工厂也是德国第一家电池工厂，计划总投资 18 亿欧元（约合人民币 125 亿元），规划产能 14GWh。目前正处于设备安装阶段，第一批电芯预计将在今年底前下线。

■ 美国对 LG 新能源电池展开调查，涉 13.8 万辆车

当地时间 4 月 5 日，美国国家公路交通安全管理局宣布，开展一项针对电动与混合动力汽车电池的调查。原因是自 2020 年以来，美国通用汽车、梅赛德斯-奔驰、现代、大众等车企频频因汽车电池问题召回车辆。美国国家公路交通安全管理局表示，涉事车辆总数超过 13.8 万辆，且均使用了韩国 LG 公司生产的电池。

■ 加拿大拟投资至少 20 亿加元 推进电动汽车电池供应链矿产战略

4 月 5 日，路透社报道称，两位高级政府人士表示，加拿大联邦

预算将包括至少 20 亿加元（约合 102 亿人民币）投资，用于加速电动汽车电池供应链所需关键矿物的生产和加工，包括镍、锂、钴和镁等。加拿大政府将于当地时间周四公布预算，这项投资可能会在一年多的时间内完成。

■ 马斯克：特斯拉超充网络的目标是实现 30%毛利率

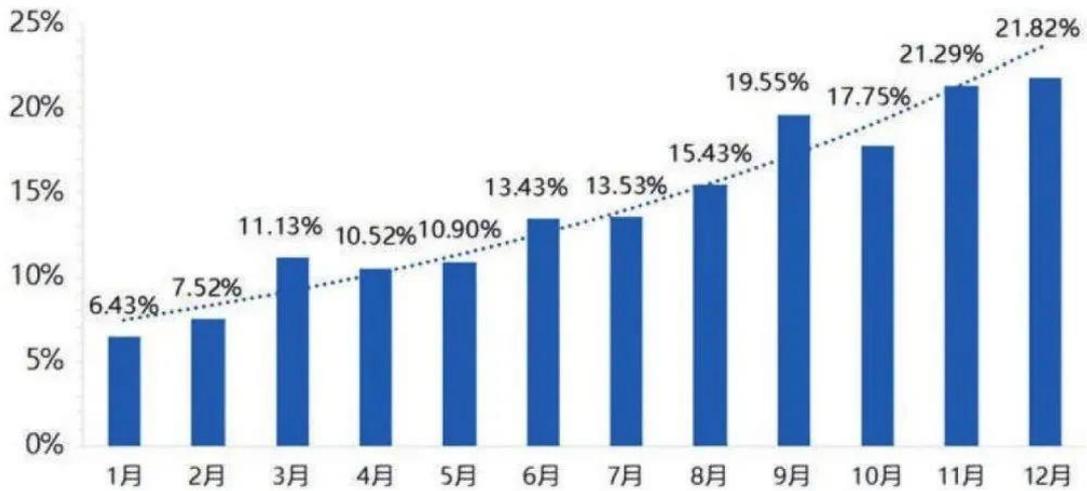
知名特斯拉投资者 Ross Gerber 在推特上向特斯拉 CEO 埃隆·马斯克询问关于超级充电桩业务的盈利能力。马斯克表示，特斯拉为超级充电桩业务设立的目标是，包含所有成本在内，实现 30%的毛利率或 10%的利润率。特斯拉目前拥有并运营着超过 3 万个超级充电站，分布在全球超过 2564 个地点。在竞争日益激烈的情况下，特斯拉一直在扩大超级充电网络。

行业聚焦

■ 新能源汽车渗透率或达 35%，后市场准备好了吗？

近日，以“迎接新能源汽车市场化发展新阶段”为主题的第八届中国电动汽车百人会论坛（2022）落下帷幕。论坛上，全国政协副主席、中国科学技术协会主席万钢指出，新能源汽车产业发展的三个趋势是：保持高速增长、市场渗透率持续提升、迈向高质量发展。而比亚迪董事长兼总裁王传福则预测，按照去年行业变革速度看，如果是等速计算，今年底，预计我国新能源汽车渗透率可达 35%。

2021年我国新能源汽车月度渗透率一览



图表来源:汽车之家

毫无疑问，新能源汽车产业已进入高速增长通道，但人们在热烈讨论其技术提升路径之时，是否也应该问一句：后市场准备好了吗？如果没有高质量的售后服务水平，消费者满意度下降，新能源汽车消费最终只能是镜中花、水中月。

当前新能源汽车售后服务现状如何？事实上，瞄准这一新兴市场的各方势力已经粉墨登场，无论是独立维修机构、互联网平台，还是新旧造车势力、经销商集团，甚至连核心零部件供应商都在积极布局，或联合作战，或下场自营，俨然一派群雄逐鹿之势。

01 新能源汽车售后缺口大、机会多

新能源汽车销量从 2016 年仅占新车销量的 1.2%，到 2020 年年销量达到 120 万辆，占 5.8%，再到 2021 年全年销量为 352 万辆，占比达到了 15%，增长势头迅猛。而且未来仍然会高速增长，预计在 2025 年会占到新车销量的 32%左右。

随着新能源汽车保有量的不断上升，围绕于此的售前售后全链条

服务需求将不断释放。据中信证券预测，新能源售后市场将呈爆发式增长，预计到 2030 年，产值规模将达 1000 亿元，布局新能源后市场已是大势所趋。

一组数据很能说明问题。以目前汽服门店总量来计算，单店服务车辆数在 340 辆左右；但新能源车企目前自营及授权的总门店数仅约 3300 家，按现有保有量及未来销量增速来算，单店要服务近 2400 辆车，供给明显不足，而此矛盾随着新能源汽车集中进入维保服务期，必将更加突出。

除了维修供给严重不足，新能源汽车的发展还给汽车后市场带来很大冲击：没有了发动机，也就没有了周期性保养项目，后市场业务范围大为缩减；新能源汽车核心部件的维修与燃油车完全不同，前者涉及到化学、电子和信息领域，大量采用智能软件控制，需要使用更为精确、严密的检测和维修设备，一般维修企业不具备完备的新能源汽车检修条件以及维保人才。

与此同时，新能源汽车配件接近于“垄断”，目前市场上没有可替代的所谓同质配件或非原厂件流通，三电供应商提供给主机厂的原厂配件，是车主和售后门店惟一的选项；且三电系统技术大多掌握在主机厂和电池厂手中。

科波拉汽车咨询服务（青岛）有限公司创始人、首席执行官王浩指出，新能源汽车作为集聚汽车“新四化”变革各核心要素的创新复合形态，融合多领域前沿科技于一身，在技术路线、产品结构、用户消费、售后服务、配套支持体系等方面，均与传统汽车有着显著差异，

因而，其售后业务也不能用传统方式来对待。

02 维修市场老玩家加速转型

由于目前新能源汽车产业内，从技术研发、零部件生产、整车制造、用户运营、售后服务等，均存在大量机会，尤其是围绕以用户为中心的服务体系需要重构，这也使得各路势力蜂拥而入，既在顺势而为捕捉市场机会，同时又在为未来的发展谋篇布局。

传统售后维修企业包括华胜、和谐修车、中鑫之宝等，纷纷通过与新能源车企达成战略合作，介入新能源汽车售后市场。业内人士指出，在直销的理念下，造车新势力等新能源车企在售后上的需求会产生相当可观的流量，并由车企分发给服务中心、售后服务企业，与其合作无疑掌握了新的流量密码。

近日，专业的汽车养护电商平台途虎养车，联合中国电动汽车百人会、宁德时代等行业机构和产业链企业发起新能源车后市场首个行业平台——新能源与智能汽车后市场联合创新平台，并发布了在新能源汽车业务的三大布局板块：加快在传统维修网点下的新能源业务转型；完善技师培训体系，通过数字化的网络课程+系统化的实操，打造合格的新能源技师；动力电池的全生命周期布局，从搭建动力电池维修服务平台，到推进互联网+动力电池回收的商业模式，再到探索与合作方共建动力电池运维管理平台，以及探索旧动力电池规范更换模式。

新能源汽车也成为天猫养车今年的关键词。其计划围绕三个方面开展新能源汽车相关的工作。第一，对接上游资源，包括汽车制造商

和电池生产商，找到契合的合作模式；第二，门店新能源工位的改造和升级，例如在绝缘性达到更高标准、改造充电基础设施等；第三，人才培养，包括电工证的认证等需满足新能源汽车维修的技术要求。

也有如科波拉咨询这样聚焦国内新能源汽车售后市场的创新服务机构，借助“新能源汽车培训学院”、“电动工坊”等创新项目运营，深度链接新能源汽车零部件供应商、保险公司、维修企业等上下游合作伙伴，通过提供融合品牌授权、技术支持、人才培养、业务引流等在内的新能源汽车售后服务综合运营体系，全面扶持和助力传统汽车售后服务企业实现电动化服务转型。

而互联网汽车后市场服务平台百姓车联也在积极布局新能源汽车维修保养，将新能源汽车维修保养技术赋能给旗下自营店和超过百家甄选店，让位于低线城市的维修厂也能掌握新能源汽车维修的技术，填补三四五线城市新能源汽车维修保养服务空白。

03 产业链新玩家话语权飙升

新康众首席运营官李逸曾说，新能源汽车类似于灰犀牛，很难说在某个节点迎来大规模爆发，只能说当你发现这个市场规模很大的时候，可能机会就没了。所以，头部企业必定全身心拥抱新能源汽车。的确，不仅售后市场的头部在迎接新能源汽车时代的到来，新玩家也纷纷入局售后市场。

车企层面，极狐汽车和途虎养车合作，将汽车用户从购车决策到汽车维修养护以及日常出行用车的整个周期串起来，构建一站式新能源车车主售后服务生态圈；天猫养车 X 小鹏汽车服务中心店正式落地，

小鹏汽车携手天猫养车合作开店，开启新能源售后一体化新模式；特斯拉也计划在售后业务上，基于 4S 店模式，把所有售后业务掌握在自己手中。

包括小鹏、理想、蔚来、零跑等造车新势力在内，还开始实行“会员流量制”的定制服务项目。比如，小鹏汽车除了在传统基础服务上添加增值服务外，在智能服务上也显露出优势，独具特色的智能理赔、智能车险让车主的用车生活更加便捷，购车后便可以自行订购车险，当车主在外发生剐蹭事件，也可以通过智能系统，快速申请理赔。

相关链接

头部造车新势力销量及售后网点数量一览

企业	销量(辆)		售后网点数量 (截至3月底)
	2021全年累计	2022年2月	
蔚来	91429	6131	210
小鹏	98155	6225	208
理想	90491	8414	260
哪吒	69674	7117	300
零跑	43748	3435	114

(郝文丽 整理、制表)

经销商层面，永达汽车正重点发展新能源汽车授权维修及集中式钣喷中心等后市场服务，成立了新能源汽车服务产业发展筹备组，与威马、小鹏等车企达成了品牌授权协议；广汇汽车也成立了新能源事业部，全力获取主机厂授权，与 ARCFOX 极狐品牌签署战略合作协议，共同打造 ARCFOX 极狐品牌无界生态。

值得关注的是，在新能源汽车售后市场的诸多项目中，都能看到动力电池巨头宁德时代的身影。中国汽车流通协会副秘书长王都介绍，电池等核心零部件供应商在售后市场占有重要位置。

一方面由于电池在新能源车中成本比重很高，另一方面在于动力

电池由于其结构的特殊性，存在较高的技术门槛，为了保障其安全往往需要电池厂家进行维修，因而在建立什么样的售后服务体系才能维持将来的新能源汽车服务、让消费者满意方面，电池供应商甚至比车企更有发言权。

04 房地产商也要分一杯羹

本以为动力电池供应商入局新能源汽车售后服务已属跨界，但地产商的加入也为新能源汽车售后服务带来很多想象空间。凭借“我的底盘我做主”的天然优势，地产商可以在销售、售后、充电等网点的布局上给予车企更为有力的支持。

日前，国内知名高端房地产企业雅居乐集团为威马汽车投资 4 亿美元。除股权融资外，双方还签署了战略合作协议，充分发挥各自的资源优势，在品牌、销售和服务网络、充电设施布局、汽车金融、供应链金融、售后服务等方面进行深入合作。雅居乐在对外披露的公告中称，这是集团实现业务多元化的策略，并且能与本集团智慧城市服务及环保相关业务板块产生协同效应。

无独有偶，万达以“卖车+汽车服务”切入汽车市场。从去年底开始，万达汽车科技已在 11 座城市建立子公司，涉及的经营业务主要也以汽车销售以及后市场服务为主。

万达全国首创全新汽车服务生态链，包括服务生态、能源生态、会员生态等。万达利用 7000 多家停车场及智慧停车系统，向合作的汽车品牌车主提供试驾、交付、洗美、轻维修保养、充电等产业链上下游延伸服务，即“商场卖车，停车场里提供售后服务”。同时，再

结合万达商场的资源，给车主提供停车、观影、酒店、赛事、旅游度假等服务的优惠政策。

05 售后服务不限于修车养车

新能源汽车售后服务江湖，引得各方玩家闻风而动，摩拳擦掌。很多企业都希望进入新能源汽车售后、维修领域，但王浩认为，新能源汽车有着与其他工业品不同的特点，其售后服务尤其是维修服务，存在着较高的门槛。如面向全国多区域覆盖的服务网络如何快速建立，新型应用型技术人才如何培养和输出，配套的供应链体系如何高效支持，专业化市场分工如何实现等。

新入局者要想实现理想的运营形态，难度颇大，尤其是对于缺乏汽车售后服务经验的企业而言，更将面临理解国内市场、理解汽车用户、理解行业特性等重重难点。王浩认为新能源汽车维修市场接下来可能呈现出三个特点，需要新老玩家好好把握。

一是产品售后服务需求简化。随着以三电、智能科技等为代表的核心部件替换传统机械部件，新能源汽车由于自然磨损、意外事故等所需要的常规保养、事故维修需求将大比例减少，仅剩下长周期的车辆检测和部件更换等需求。

二是服务渠道将去中间化。未来的大部分服务，可能将通过互联网等科技手段，实现“厂商—用户”直达，因而很多4S店、维修厂将会消失。

三是技术服务将实现专业化分工。未来的汽车产品，技术将更加复杂，将从目前以机械为主的技术范畴，转变为涉及电、电子、信息

通讯等多个专业领域，因而对维修服务的专业知识、技术、人才、场所，将会有更复杂和多样化的要求。因而，未来汽车维修领域的专业分化将会实现，按照技术或功能划分的专业化服务机构将会出现，从而替代现有的一站式综合服务。

中国汽车流通协会新能源汽车分会秘书长章弘则认为，新能源汽车正在向二三线城市迅猛铺开，不少地区甚至还在开展新能源汽车下乡活动，但眼下的售后服务体系和能力很难满足新能源汽车产销两旺的市场需求，加快布局迫在眉睫。多家售后连锁企业布局新能源汽车后市场，不仅会打破迄今为止主要由车企和充电设施厂家主导的售后服务体系，促进市场多元化发展和空前竞争，而且还有望催生出新的售后服务业态。

售后服务体系将不仅限于养车、修车，而是在评估、流通、金融保险、车联网服务、充换电、检测、安全、质量管理、维修保养、回收利用等多方面提供一揽子服务，并且根据市场现实需求推出行业标准，打造行业规范，形成一个崭新的汽车后市场服务产业链生态。当然，新能源汽车与燃油车在售后环节存在着诸多差异，参与者会面临新的挑战，如何平稳转型，是传统售后连锁企业所要面对的现实问题。

虽然饱受疫情和原材料供应紧张的煎熬，但新能源汽车仍然逆势增长，以蓬勃之势迈入市场化发展新阶段。新能源汽车发展前景广阔，但除了要在关键技术上取得重大突破、在安全水平上实现全面提升，售后服务和保障更不能“掉链子”，“谈问题”比“谈成绩”更有利于成长。



山东省中小企业协会 新能源汽车专业委员会

协会简介

新能源汽车专业委员会（简称专委会）成立2020年12月，是山东省中小企业协会所属的专业工作机构。由山东省新能源汽车电动车行业的整车、改装车、零部件生产企业以及大专院校、科研院所、流通领域企业等相关单位自愿结成的全省性、非营利性社会团体，是全省性新能源汽车电动车专业工作组织，业务上接受山东省中小企业协会指导。

专委会定位于服务行业、服务企业，以聚集全产业链优势资源为目的，以推动我省新能源汽车电动车产业发展为宗旨，各专委会成员本着互惠互利的原则，坚持协同创新，融合发展。

专委会在省工信厅、省轻工联社和省中小企业协会的领导下，在会员单位的支持下，强化服务意识，充分发挥好“自律、维权、协调、服务”的职能，做好政府与企业之间桥梁和纽带作用，反映企业诉求，维护行业整体利益，有效整合社会优势资源，推动山东省新能源汽车电动车行业健康快速发展。

主要工作

（1）标准宣贯：组织宣传贯彻国家标准、行业标准、地方标准与技术法规，积极推动开展标准化学术活动。面向社会开展汽车行业标准化工作，接受省、市与企业委托，承担本行业宣贯、咨询等技术服务。

（2）考察交流：将根据会员的需求提供赴国内外知名新能源汽车企业考察参观等活动。

（3）学术论坛：不定期举行高水平的行业论坛，有价值的学术交流和行业研讨活动，组织学者和专家，就行业热点问题、行业发展进行讨论分析。

（4）共性平台：坚持面向市场、平等自愿、交流信息、资源共享的原则，致力于建立自主研发与开放合作并存的创新模式，开展共性技术的研究，打造山东省新能源汽车电动车研发的产业化配套体系，推动提高整个行业的自主创新能力和企业的市场竞争力。

（5）信息交流：积极打造新能源汽车电动车展览会，建设信息宣传平台，有效促进省内外新能源汽车电动车技术的交流和推广应用。

欢迎行业内及社会相关企事业单位，加强与我会的联络与合作，共同在专委会这个大平台上进行信息交流、资源共享、携手前行。

山东省中小企业协会新能源汽车专业委员会

地址：济南市唐冶街道绿地商办10号楼105

电话：0531-83191491 15106967481

邮箱：sdxnyzwh6666@163.com

网址：www.sdxnyqc.cn QQ：251017570

