

智能电动汽车研究框架：黄金十年 20260824

2026 汽车与机器人行业：出口高增、电力缺口机遇与智能化拐点

摘要

- 2026 年乘用车内需降幅收窄，出口预计全年增长 60%+至 950-960 万台，新能源渗透率将超 60%。
- 出口格局头部化显著，奇瑞、比亚迪、吉利、上汽合计份额达 70%-80%，比亚迪与吉利增速领跑。
- 自主品牌国内份额升至 72%，新能源市场份额达 87%，在 15-20 万及 30-40 万区间实现高端化突破。
- 智能化进入 L3 演进期，RoboTaxi 与 RoboVan 率先迎来拐点；零部件增长点转向液冷及人形机器人部件。
- 北美电力缺口催生发电设备需求，潍柴（柴发/燃气机）、银轮股份（液冷）等跨界布局公司受益。
- 人形机器人处于 L2 向 L2+演进窗口期，特斯拉量产为核心催化剂，看好 T 链及宇树科技等国内本体厂商。
- 两轮车出口额预计增 30%+，春风动力（出口市占 18%）与隆鑫通用凭借海外扩张与高集中度格局受益。

Q&A

如何评估当前乘用车市场的需求、价格以及全年的发展趋势？

从需求端看，2025 年和 2026 年均实施了以旧换新补贴政策。尽管 2026 年的补贴政策有所退坡，但年初至今的补贴金额使用情况仅为五六百亿元，与 2025 年同期相比更为充裕，预计下半年国家和地方的补贴资金将继续对国内需求起到托底作用。2026 年 1-7 月，国内乘用车市场面临一定压力，上险量同比下降 18%，但得益于出口的强劲表现，批发量仅下降 6%。展望下半年，考虑到 2025 年 6、7 月份开始的“反内卷”以及部分地方补贴在 2025 年第四季度用尽，导致下半年基数相对较低，预计整体汽车需求的降幅将呈现收窄趋势。从价格端看，2026 年整体终端折扣率相对平稳，特别是新能源及自主品牌的折扣率近期有一定程度的回收，显示出 2025 年 6 月“反内卷”之后产生的积极效果。综合判断，预计

2026 年全年批发量将与去年持平或略有下降，出口将维持 60%以上的高增长，新能源汽车的渗透率将超过 60%。从半年维度看，内需降幅将收窄，出口持续高增，新能源汽车在结构上仍将保持相对高位。

2026 年乘用车市场呈现出哪些结构性机会？

市场主要呈现出四个结构性特征：第一，出口持续高增长。2026 年 1-7 月，乘用车出口同比增速超过 70%，其中新能源汽车的出口渗透率已达到 58%并仍在环比提升，这表明中国自主品牌正凭借新能源产品力在全球市场提升份额和品牌力。出口市场格局的头部化趋势比国内更明显，奇瑞、比亚迪、吉利和上汽这四家企业的合计份额可达 70%-80%。其中，比亚迪和吉利增速尤为突出，7 月份单月吉利的增速达到两倍，比亚迪也实现翻倍增长。预计 2026 年全年出口量将达到 950-960 万台，同比增长 60%以上，其中比亚迪、吉利和奇瑞的出口前景被看好。第二，新能源电动化渗透率不断提升。2026 年 1-7 月，新能源渗透率持续抬升，7 月单月已达 64%。其中，纯电车型的渗透率提升尤为明显。随着续航里程的增加和补能网络的完善，纯电市场前景被进一步看好。第三，自主品牌份额持续提升与高端化突破。2026 年 1-7 月，自主品牌在国内市场的份额达到 72%，同比提升 3.7 个百分点；在新能源市场，自主品牌份额更是高达 87%。合资品牌份额持续萎缩，此前相对坚挺的日系和欧系品牌也开始面临压力。同时，自主品牌在 15-20 万元及 30-40 万元价格区间的中高端市场取得突破，通过加速推出新车型，市场份额提升显著。第四，智能化加速发展。智能化分为两个维度：车企端正从 L2 向 L3 级别演进；以及以 RoboTaxi 为代表的 L3+级别应用。

在汽车智能化发展趋势下，海内外车企及相关赛道的进展和前景如何？

在智能化领域，海外以特斯拉为代表，其通过自研 Dojo 超算、算法和现有车主采集的数据，形成了“算法-数据-训练”的全闭环自成长 AI 数据体系。国内方面，政策端 L3 准入许可已经落地，部分城市和路段陆续开放，预计未来准入范围会逐步扩大。在 L3 及以上级别的应用中，RoboTaxi 和 RoboVan 赛道被认为将率先迎来产业化拐点。RoboTaxi 方面，特斯拉在北美六个州已开始 Cybercab 的商业化运营；中国市场则在北京、上海、广州、深圳、重庆、武汉等城市陆续开放示范运营，小马智行、文远知行等企业已在部分城市跑通商业模式。RoboVan 方面，由于其监管复杂度和应用场景（如电商、商超、生鲜配送及封闭园区）相对 RoboTaxi 更低，落地速度预计会更快，九识、新石器公司等正在加速上市进程。相比之下，干线物流领域的 RoboTruck 和涉及公共交通的 RoboBus，因路段更复杂且涉及更多人员安全问题，推广速度相对较慢。总体来看，中美在 RoboTaxi 和 RoboVan 领域处于第一梯队。车企端则在持续加速推进 L2+技术的应用。



从客户和产品两个维度来看，汽车零部件行业的核心逻辑和新兴增长点是什么？

汽车零部件行业是典型的周期成长型行业，其周期性与下游乘用车市场强相关。其成长性主要体现在客户和产品两个维度。在客户维度，随着自主品牌在国内市场份额从不足 40% 提升至 70% 以上，下一步的增长将伴随中国车企出海，在全球新能源渗透率提升的背景下，头部汽车供应链公司将积极进行海外布局。特斯拉产业链、华为产业链以及核心自主供应链的全球化发展值得关注。在产品维度，随着电动化渗透率超过 60%，智能化渗透率进入 30%-50% 的加速阶段，新的产业方向成为增长焦点。主要包括液冷相关产品和人形机器人相关部件。液冷相关产品在 2026 年已陆续有订单落地，而人形机器人则在等待以特斯拉为代表的下游厂商实现实际落地。在智能座舱领域，各主机厂过去三四年间积极进行配置升级，市场竞争激烈，未来的差异化将更多体现在 AI 技术在人机交互和智能空间的应用上，头部车企已在积极推进“AI+智能座舱”，预计将逐渐拉开差距。

汽车零部件供应商如何抓住北美电力短缺带来的新机遇？

随着 AI 模型的快速迭代，算力和电力需求正快速攀升。预计在 2026 年至 2027 年，随着超大型数据中心的密集投产，电力缺口将持续放大。同时，部分地区传统集中式电源（如核电）的退役，以及风电、光伏等间歇式新能源的增长尚无法完全填补容量真空，为保障数据中心持续稳定供电创造了市场需求。因此，柴油发电机、燃气轮机、固体氧化物燃料电池等新型电源，作为主电源和备用电源，将成为填补电力缺口的重要选择。对于汽车及零部件行业而言，部分原先从事发动机及液冷相关业务的公司，可以利用其技术积累，积极布局缺电相关的供应链，开发新产品以抓住这一新兴市场的成长机会。

在数据中心电力需求高增的背景下，备用电源和主电源市场各自存在哪些发展机遇？哪些技术路线和相关公司值得关注？

受益于数据中心电力需求的高速增长，备用电源和主电源市场均展现出持续的增长潜力。在备用电源领域，柴油发电机（柴发）是当前最重要的解决方案。一些原先从事汽车柴油发动机业务的公司，如潍柴，正在积极布局该领域。燃气发动机因其响应速度快、投产周期短，订单增长也较为迅速，潍柴同样在此有所布局。因此，备用电源领域看好柴油发电机的发展。在主电源方面，短期内燃气发动机更受青睐，而中长期来看，燃气轮机具备更大的市场空间，尽管其交付周期和供给相对受限。

当前人形机器人行业的核心发展逻辑、主要参与者以及技术复用情况是怎样的？

人形机器人被视为人工智能在物理世界最重要的下游应用，吸引了包括特斯拉、英伟达在内的科技巨头以及众多国内本体厂商的积极布局。AI 的快速发展正在

赋予人形机器人通用的性能，使其得以有效落地。行业内一个显著的趋势是，车端技术的复用，例如特斯拉、小鹏等车企将其在感知、判断到执行层面的技术有效地应用到机器人上。同时，英伟达等头部科技公司也在积极推出通用模型。国内方面，宇树科技、智源等创业公司在下游应用落地方面也取得了良好进展，并在部分应用场景实现了初步的批量部署。

如何类别人形机器人与智能汽车的发展阶段？在感知、决策和执行层面，二者有何异同？

当前人形机器人行业正处于从 0 到 1 或从 1 到 10 的关键发展窗口，类似于智能汽车从 L2 向 L2+演进的阶段。预计未来三到五年将是关键窗口期，通过在 to B 场景（如工厂）的应用，不断采集有效数据以训练和迭代模型算法，这将带动供应链的成长。当算法成熟后，市场将逐步从 to B 扩展至 to C，进入 10 到 100 的阶段。在技术层面，人形机器人与智能汽车具有高度相通性。感知层都采用多传感器融合方案；决策层都涉及规划、预测到决策的流程，且都在推动端到端模型。主要区别在于执行层，人形机器人的执行环节远比汽车复杂。汽车的核心执行部件主要涉及制动、转向、悬挂等 X、Y、Z 轴的控制，而人形机器人需要处理更复杂的动作，对力度、角度等有更高要求，这对末端执行器和控制器提出了更高的技术标准。

人形机器人行业接下来的关键催化事件是什么？行业从 to B 到 to C 市场的发展路径将如何演进？

行业接下来的重要催化剂是特斯拉人形机器人进入工厂，启动量产阶段。特斯拉已在 2026 年 7 月 10 日发布视频，展示其正在拆除改造 S/X 车型生产线，为后续机器人进入产线应用做准备，这表明量产的时间窗口已非常临近。一旦实现从 0 到 1 的突破，伴随数据采集和算法迭代，行业将进入规模化量产阶段。发展路径预计首先是在工厂内部署数十万台机器人；随后，应用场景将扩展到更广泛的 to B 领域，如 4S 店、商超等；最终，随着大脑算法的不断成熟，市场将进入 to C 领域，展现出巨大的增长空间。

除了特斯拉，国内外还有哪些主要玩家在推动机器人行业发展？近期行业有哪些值得关注的动态？

除了特斯拉，谷歌、英伟达等公司也在积极推广其模型和算法。国内方面，宇树科技已于上周在 A 股上市，其财报显示收入规模约 30 亿元人民币，产品在四足和人形机器人领域均有落地，尤其在小脑和运动控制方面表现突出。此外，上周在北京召开的世界机器人大会显示，行业关注点正从表演性质展示转向寻求实际应用场景的落地。过去一年，包括灵巧手等在内的机器人本体及供应链公司均取得了显著进步。

2026 年以来机器人板块在资本市场的表现如何？未来的投资逻辑和关注重点是什么？

2026 年以来，机器人作为成长主题板块，整体在资本市场表现偏弱，处于震荡状态，目前机构持仓也相对较低。核心投资逻辑看好特斯拉产业链（T 链）以及善于寻找下游应用场景的国内本体厂商。接下来的关键事件催化剂是特斯拉的量产时间窗口。一旦行业进入从 0 到 1 再到 10 的放量阶段，板块有望迎来机遇。

2026 年两轮车行业的内销和出口市场表现如何？未来的市场空间和竞争格局呈现何种趋势？

2026 年两轮车行业内需市场略有压力，大排量摩托车内销同比为负。但预计下半年随着较多新车型的推出，内需增速有机会回升。出口市场表现非常强劲，持续维持高增长，预计全年出口额同比增长有望达到 30% 以上。全球摩托车市场规模约 5,000 万台，其中大排量市场规模超 500 万台，为中国头部企业提供了巨大的海外拓展空间，尤其看好美洲和欧洲市场。这些市场目前由日系和欧系品牌主导，中国龙头企业的进入将带来重要成长机遇。竞争格局方面，两轮车行业头部化趋势明显，相较于汽车行业更为集中。内销市场 CR2/CR3 市占率可达 50% 以上，出口市场可达 40% 以上。

在当前市场环境下，春风动力和隆鑫通用等头部两轮车企业的市场份额表现如何？

头部企业在 2026 年表现突出，市占率持续提升。以春风动力为例，其出口市占率提升迅速，2026 年已达到 18%；同时内销市占率也增长至 27%。隆鑫通用在出口市场的市占率维持在相对高位，内销市占率也实现了一定程度的领先增长。因此，行业龙头春风动力和隆鑫通用值得关注，其增长逻辑一方面在于海外市占率的持续提升，另一方面在于内销市场有望在下半年得到改善。

综合来看，在乘用车、零部件、机器人和两轮车等领域，下半年的核心投资逻辑和看好的标的是什么？

乘用车领域，预计下半年内需市场在低基数效应下将呈现降幅收窄，同时原材料端压力在第三季度会有所改善。结合新能源汽车出口的高增长趋势，看好出口头部公司比亚迪和吉利。零部件领域，结构性机会在于智能化以及全球头部零部件厂商的份额提升。在成长逻辑下，看好北美缺电和机器人两大主题。北美缺电领域，核心看好从事发动机及液冷相关业务的潍柴和银轮股份。机器人领域，等待特斯拉产业链的落地，核心看好 T 链及国内本体厂商。摩托车领域，行业竞争格局将更加集中，出口空间和增长斜率依然陡峭，重点看好龙头企业春风动力和隆鑫通用。

