

新政东风起 亿华通能否突围氢能商业化困局？

中经记者 陈燕南 北京报道

近日,工业和信息化部(以下简称“工信部”)等三部门发布关于开展氢能综合应用试点工作的通知,提出到2030年,城市群氢能在多元领域实现规模化应用,终端用氢平均价格降至每千克25元以下,力争在部分优势地区降至每千克15元左右;全国燃料电池汽车保有量较2025年翻一番,力争达到10万辆。

六年亏损悬顶 亿华通深陷生存与转型双重考验

影响亿华通经营业绩的主要因素是氢燃料电池行业尚处于商业化初期,市场竞争加剧导致产品价格持续承压。

从上市首日的资本高光,到连续6年深陷亏损泥潭,这家国内首家“A+H”氢能上市企业正在面临业绩持续下滑、资金压力加剧、行业竞争白热化的生存困局。

记者了解到,亿华通相关产品主要应用于客车、物流车和重卡等商用车型,客户包括宇通客车、北汽福田等商用车企业。公司于2020年在科创板上市,又于2023年登陆港交所。亿华通建设了我国第一条燃料电池发动机量产线,开发出的从30—300千瓦不同功率的燃料电池系统基本覆盖了所有陆路交通场景。

作为国内氢燃料电池发动机领域的先行者,亿华通曾是资本市场的宠儿,承载着中国氢能产业技术突围的厚望。然而,理想与现实的鸿沟,让这家技术龙头陷入漫长的亏损寒冬。

根据2025年度业绩快报数据,亿华通全年实现营业收入26212.57万元,同比下滑28.51%;归母净利润亏损62829.39万元,同比增亏37.65%;扣非净利润亏损68588.04万元,同比下滑26.37%,上市6年累计亏损额已突破16亿元。

业绩持续恶化的背后,是企业资产与权益的同步缩水。报告期末,公司总资产374142.89万元,较期初下降21.71%;归属于母公司所有者权益201208.66万元,较期初下

多位业内人士认为,这标志着我国氢能产业从示范探索进入规模化、商业化提速阶段。在此背景下,国内氢能燃料电池龙头亿华通也重新置于聚光灯下。

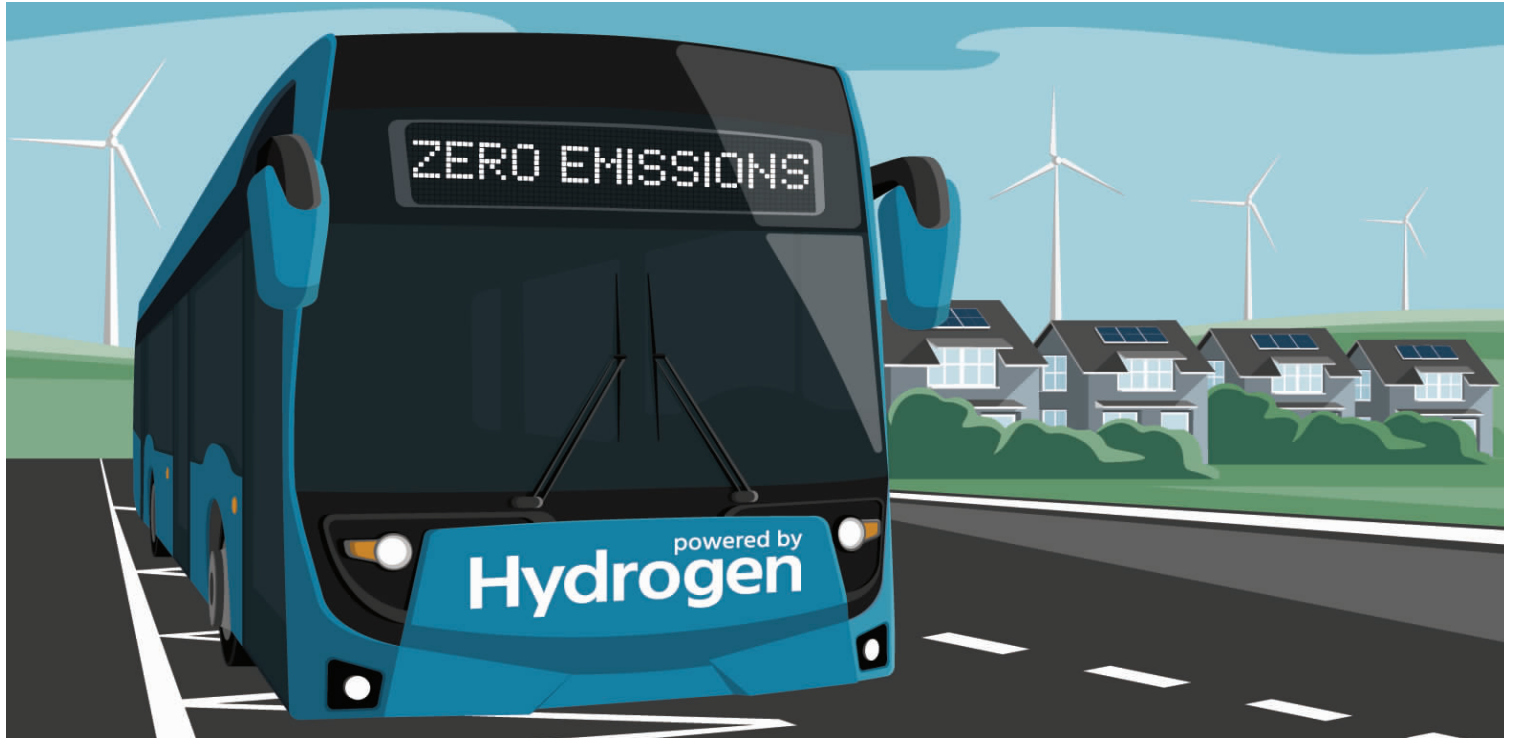
新政的落地对亿华通有何影响?对于亿华通而言,存在怎样的商业契机?能否借助这一政策东风实现商业化突围?对此,《中国经营报》记者致电致函亿华通,但截至发稿前尚未得到回复。

降21.43%。

根据快报信息,影响经营业绩的主要因素是氢燃料电池行业尚处于商业化初期,市场竞争加剧导致产品价格持续承压,受资金周转压力影响,公司采取审慎拓展的市场策略,导致报告期内燃料电池系统销量同比下滑,整体盈利能力受到影响。

业内人士分析,当前氢能产业仍处于商业化初期,市场规模偏小,成本高企、基础设施不完善,是行业共性难题,也是亿华通亏损的核心诱因。一方面,燃料电池系统成本居高不下,虽单价已大幅回落,但仍未达到下游客户可接受的盈利区间,规模效应难以兑现;另一方面,行业竞争日趋白热化,丰田、现代等外资企业凭借技术授权低价入局,国内竞品快速崛起,叠加价格战持续发酵,产品售价降幅远超成本降幅,直接导致亿华通毛利率转负。

战略转型的坎坷,进一步加剧了企业困局。2025年,亿华通拟收购旭阳氢能100%股权,意图整合氢源,打通产业链降低成本,却在同年9月宣告终止,错失关键突围契机。迫于资金压力,企业不得不收缩业务战线,放弃部分低毛利市场,聚焦液氢储运与京津冀氢能走廊项目,市场覆盖面进一步缩小。同时,核心技术人员与高管流失,也让企业运营稳定性面临挑战。



新政的到来让国内氢能燃料电池企业重新置于聚光灯下。

视觉中国/图

新政重磅落地 氢能产业迈入规模化商业化新阶段

燃料电池汽车产业已完成“从0到1”的技术攻关,氢能正在成为绿色低碳新增长点。

氢能兼具能源、资源、储能介质三重属性,氢能产业科技含量高、低碳属性强、发展空间大。推动氢能产业高质量发展将为经济绿色转型、发展新质生产力,实现“双碳”目标提供重要支撑。

“十四五”期间,我国氢能产业取得积极进展,已初步构建起较为完整的产业链供应链。截至2025年年底,氢燃料电池汽车累计销量近4万辆,建成加氢站574座,加氢能力超360吨/天,居全球首位。一批万吨级绿氢、十万吨级绿色氨醇、百万吨级氢冶金产业化项目陆续投产,炼化、煤化工行业实现部分绿氢稳定替代应用,全国绿氢产能约25万吨。

不过,当前,我国氢能应用还面临场景少、绿氢缺、价格贵以及储运加注难等问题,商业模式尚未形成,市场需求有待释放,需要国家层面持续发力、重点支持。

2026年全国两会期间,氢能被明确列入《政府工作报告》,定位

为绿色低碳新增长点;紧随其后,工信部、财政部、发改委联合印发《关于开展氢能综合应用试点工作的通知》,政策加持彻底点燃了氢能产业的发展引擎,也为深陷亏损的亿华通带来破局曙光。

此次新政是我国氢能产业从示范探索迈向规模化商业化的里程碑式文件,以城市群为实施主体,通过“揭榜挂帅”遴选试点,中央财政实行“以奖代补”,单个试点城市群4年周期内支持上限高达16亿元,合计最高补贴额度达80亿元。政策明确2030年核心目标:全国燃料电池汽车保有量力争达到10万辆,终端用氢平均价格降至每千克25元以下,优势地区力争降至每千克15元左右。

对于深耕行业多年的亿华通而言,既是千载难逢的机遇,也是不容有失的挑战。从行业发展趋势来看,亿华通的核心优势与潜在风险并存,业绩反转的关键在于能否抓住政策红利、加速规模

放量、破解成本难题。

业内人士表示,对于资本市场而言,氢能板块的驱动逻辑或将由概念炒作转向企业的订单获取能力、成本控制能力和盈利兑现能力。但投资者也需警惕,当前多数氢能企业仍处投入期,盈利兑现尚需时间,且技术路线、试点落地效果等不确定性依然存在,板块内部分化或将成为常态。

目前,亿华通正在频频发力,2026年3月14日,亿华通与海泰氢能、河北省氢能学会正式签署战略合作协议。此次签约恰逢国家能源局首批氢能试点落地的政策窗口期,三方以张承唐氢能区域试点建设为核心抓手,开启“政产学研用”深度融合的产业协同新实践。

作为全国9个区域氢能试点之一,张承唐氢能区域试点承载着探索跨区域氢能协同发展的重要使命,而康保-曹妃甸氢气长输

管道作为试点核心工程,更是构建“张承制氢、唐山应用”格局的关键纽带。根据协议,海泰氢能将依托这条设计年输氢量155万吨的“氢能大动脉”,为亿华通上下游企业提供稳定高效的氢气运输及供应服务,破解氢能储运成本高的行业痛点。

值得关注的是,作为全国人大代表、亿华通董事长张国强在两会期间提交的建议,与新政导向高度契合。他提出加大氢能高速示范支持力度、免收燃料电池汽车高速通行费、降低终端氢价、适度超前布局加氢基础设施等务实举措,直指氢能商业化痛点。“燃料电池汽车产业已完成‘从0到1’的技术攻关,高速物流场景将成为规模化应用的关键突破口。”张国强表示。

目前,氢能产业的商业化浪潮已至,市场也在静待亿华通交出破局答卷,见证中国氢能的崛起之路。

专访兰博基尼 CEO 史蒂芬·温克尔曼：第四款车将重回插电式混动路线

中经记者 尹丽梅 张硕 北京报道

超豪华汽车品牌兰博基尼规划中的第四款车型——一款名为Lanzador的2+2布局Grand Tourer(GT)跑车,将不再采用纯电动动力总成,而是转而定位为插电式混合动力(PHEV)车型。近日,兰博基尼汽车首席执行官史蒂芬·温克尔曼(Stephan Winkelmann)在接受《中国经营报》记者专访时确认了这一消息。

“针对超豪华汽车市场对纯电动车型接受度的调研结果,过去几年,这一接受度不仅没有提升,反而呈现下滑趋势,且这一现象并非局限于个别市场,而是全球性的。因此从一开始,纯电路线就不是超豪华车市场消费者的主流选择。”史蒂芬·温克尔曼对记者表示,兰博基尼未来将推出的第四款车型将采用插电式混动技术。这将进一步强化公司以创造可持续价值为核心的长期工业愿景,同时也不会影响公司未来纯电动车型的发展。

记者了解到,在产品布局方面,2026年兰博基尼将发布新的产品,兰博基尼史上最年轻、最强势的产品阵容即将出现,其中包括Reventon、Urus SE和Temerario。“今年我们将公布关于计划投产的车型配置相关消息,相关车型将于2027年推向市场。”史蒂芬·温克尔曼说道。

接受曲线趋于平缓

2023年8月,兰博基尼在蒙特雷汽车周上展示了概念车Lanzador,这是该公司宣布计划于2028年推出的第四款未来车型的首次曝光。而在近期,兰博基尼正式官宣,该款车型将改为采用插电式混合动力路线。这意味着兰博基尼的纯电动发展计划将被暂时搁置。

兰博基尼作出这一抉择的原因在于,超豪华车客户对内燃机的偏好仍然占据上风。史蒂芬·温克尔曼称,买家对超豪华电动汽车的接受曲线正在趋于平缓。

外观、引擎声浪、操控质感与排气气味——这些是传统燃油超豪华汽车与车主之间独特的价值链接。史蒂芬·温克尔曼称,超豪华汽车市场买家更被车辆的情感

“不追求产能扩张与销量规模”

在调整电动化转型战略步调后,史蒂芬·温克尔曼坦言,兰博基尼将通过不断调整重心来应对市场变化。

根据兰博基尼近期披露的财报,2025年兰博基尼营收达32亿欧元(约人民币255.15亿元),同比增长3.3%,交付量达10747台,均创历史新高。营业利润则同比下降8%至7.68亿欧元(约人民币61.23亿元),营业利润率由27%降至24%。2025年在面临诸多挑战和大环境承压的背景下,兰博基尼仍成为全球利润率最高的高性能汽车品牌之一。

“2025年,我们的营业收入以32亿欧元达到创纪录水平,表现十分亮眼。营业利润方面,我们也以7.68亿欧元取得历史第二佳绩。”史蒂芬·温克尔曼告诉记者,公司

体验所吸引,尤其是内燃机那独特的轰鸣声和触觉反馈。

“在我们看来,消费者购买兰博基尼本质是为了实现梦想。大家买的并非日常所需,而是内心的向往。从情感维度而言,内燃机是契合客户理念的关键所在——设计和整体性能让这份梦想成为现实。”史蒂芬·温克尔曼在专访中谈到,兰博基尼所追求的不仅是数据指标,更是情感价值。因此,相对于纯电动技术路线,坚持插电混动路线是更为正确的选择,它既能降低排放,又能保留这份情感联结。“这也是我们决定第四款车型继续采用插电混动技术的原因。”

尽管暂时放缓了对纯电动车型的推进脚步,但兰博基尼并未

停止对未来技术的储备。史蒂芬·温克尔曼表示,兰博基尼将继续在电池技术方面持续投入,以确保未来在市场及客户群准备好之际具备在纯电赛道上的领先竞争力。兰博基尼目前的战略重点是巩固由Reventon、Urus SE和Temerario构成的全系混动阵容,这也是品牌成立以来最年轻、最强势的产品组合。

实际上,放缓对纯电动车型的布局,兰博基尼并非超豪华车企中的个例。近期,宾利汽车释放消息称,短期内宾利将重新聚焦插电式混合动力车型,以现有V8混动系统为技术支点,在满足市场对续航与使用便利性需求的同时,维持利润水平的稳定。宾利第二款纯电

值。”史蒂芬·温克尔曼说。

史蒂芬·温克尔曼称,客户选择兰博基尼的原因不只是为了从A地到B地的代步出行,因此公司也不会单纯以追求产能扩张与销量规模为目标。他坦言,在疫情之后,关税、地缘局势等因素无疑都在对兰博基尼造成了影响。未来,兰博基尼仍需探索更多可行的应对方式。“虽然当前主要的汽车市场面临诸多挑战,但凭借品牌实力与产品吸引力,兰博基尼在不同市场之间实现了平衡与对冲。这样的发展环境,需要我们持续聚焦、不断调整重心,从而制定下一步决策。”

针对当前中东局势、霍尔木兹海峡航运受阻以及原油价格波动等宏观问题,史蒂芬·温克尔曼也谈及



中国是兰博基尼最重要的市场之一。

视觉中国/图

车型的问世时间将推迟至2030年之后,这意味着宾利将以更稳健的方式完成从传统内燃机向全面电动化的过渡。由于高性能豪华电动车需求疲软,法拉利也放缓了纯电车型的布局节奏,法拉利将第二款纯电车型的推出时间从2026年推迟到了2028年后,其将优先保障V12燃油与混动车型盈利。

兰博基尼在2025年推进全面实现混动化战略,Reventon、Urus SE和Temerario三款车型共同构成了这一转型的落地。随着全新超级跑车Temerario在2026年年初启动交付,兰博基尼正式宣告全系产品迈入混动时代。史蒂芬·温克尔曼表示,兰博基尼将在2026年持续巩固全系混动化的产品阵容。

他的看法。他告诉记者,当前中东地区局势不稳,已对该区域产生影响,并可能进一步冲击全球经济,尤其是油价方面。今年,全球范围内或多个生产基地及业务区域受到波及。“不过,目前兰博基尼在供应链与物流方面尚未受到影响。关于此次局势对全球及地区经济可能带来的后续影响,现阶段尚难作出准确判断,我们衷心希望相关冲突能尽快得到解决。”

中国是兰博基尼最重要的市场之一。史蒂芬·温克尔曼称,兰博基尼已与中国经销商敲定了所有相关规划,2026年兰博基尼暂无为中国市场打造的专属车型。在中国,兰博基尼将推出全新衍生版本车型,但这些车型要到2027年才会登陆中国市场。“未来这一情况

可能发生变化,但目前暂无相关信息可以公布。在技术层面,未来搭载的技术将基于我们现有车型的技术,因此目前在智能化方面还没有进一步的更新。”

产品品质是一个品牌赖以生存的根本。史蒂芬·温克尔曼称,“在产品品质方面,兰博基尼将在整个公司层面持续进行深耕,关注从供应商品质、生产制造到研发环节的每一处细节,这是我们长期以来所坚持的事情。虽然我们的品质已然处于行业领先水平,但我们仍在持续打磨提升。在技术创新方面,未来24个月,我们将基于现有量产车型,推出多款搭载数字化技术的车型,同时实现更卓越的性能表现。这无疑将包含全新技术,进一步满足客户下一阶段的期待。”