

重庆动力电池产业实现“从无到有”到“接二连三”

正在制定的汽车产业“十四五”规划,针对新能源汽车动力电池等领域已有清晰规划



□本报首席记者 杨敏

不久前,比亚迪公布了新能源汽车销量数据——1—9月,销售新能源汽车337579辆,同比增长204.29%。9月单月,其新能源旗舰车型“汉”单月销售10248辆,实现连续6个月销量正增长。

比亚迪能在新能源汽车领域取得骄人成绩,“刀片电池”功不可没。然而,鲜为人知的是,这块业界闻名的“刀片电池”,“出生地”就在位于重庆璧山区的弗迪电池工厂。

现状

动力电池产业“从无到有”

目前,新能源汽车主要包括混合动力、纯电动、燃料电池电动、其它新能源等类型。电动汽车是其中的主力。

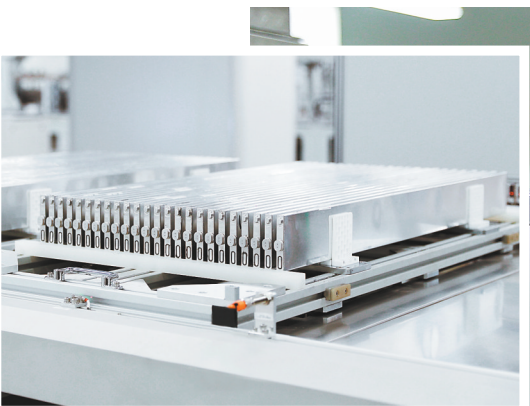
相比燃油汽车,电动汽车不再将燃料作为动力源,它的核心“三电”,即电池、电驱、电控。电池是动力源,相当于发动机;电驱是传动机构,负责汽车的驱动、倒车等功能;电控类似于变速箱,其性能直接决定电动汽车的加速、最高速度等性能指标。

比亚迪的“刀片电池”,便是动力电池中的佼佼者。这款电池于2020年发布,因长度长、厚度薄而获名“刀片电池”。它的空间利用率比传统电池提升50%。同时,“刀片电池”通过了难度堪称动力电池界“珠穆朗玛峰”的“针刺测试”,安全性得到验证。也因此,其市场反应和口碑都非常好,不少汽车品牌都向比亚迪投去了橄榄枝。

“刀片电池”的诞生,重庆弗迪电池工厂扮演了重要角色——既是“刀片电池”的首发地,也是全国最大的“刀片电池”生产基地。

“我们有数以百计的机器人,遍布生产车间、工序,条线的高精度传感器,还有符合标准的品控体系,这些实现了工厂的自动化、信息化、智能化,也让‘刀片电池’生产高效、稳定。”重庆弗迪锂电池有限公司总经理田维浩说。

目前,重庆弗迪电池工厂已达到了20亿瓦时生产能力,后续还将增加产线,将“刀片电池”



▲图为“刀片电池”。(弗迪电池工厂供图)

►重庆弗迪锂电池有限公司,工人正在负极生产线上操作收卷工序。(资料照片) 通讯员 熊浩摄/视觉重庆

产能扩大到35亿瓦时,远超预期规划的10亿瓦时。放眼全国,其产能数一数二。

“这个工厂,让重庆动力电池产业实现了从无到有。”市经信委相关负责人说,重庆虽然布局新能源产业多年,也在积极完善全产业链,但一直缺乏动力电池的企业。重庆弗迪电池工厂的落户投用,填补了这个空白。

实现了“从无到有”,重庆动力电池产业迎来“接二连三”。今年8月,国内最早从事新能源汽车用、储能用锂离子动力电池,及电池的关键材料研发和产业化的企业——荣盛盟固利与渝北区签约,将在重庆落户荣盛盟固利动力电池智能制造基地,规划用地750亩,总投资约50亿元,达产后预计总产能不低于10亿瓦时。

今年9月,赣锋锂电控股子公司江西赣锋锂电科技有限公司与两江新区正式签约,前期将投资54亿元,在重庆建设赣锋新型电池科技产业园及先进电池研究院。协议显示,赣锋锂电将在渝建设约10亿瓦时锂电池生产制造基地,并为固态电池的技术更新、产品迭代提供技术支持。



问题

核心配套仍是短板

有了电池产业,重庆新能源汽车产业链算是补上了最关键的一张拼图。但从整体上看,电池等核心配套项目较弱,仍是重庆电动汽车发展的短板。

据了解,目前,除了比亚迪之外,重庆几乎所有新能源汽车的电池,都是向其它厂商购买。虽然也有汽车品牌商尝试自行研发、生产,但最核心的材料电芯也是购买的。

“工艺和技术太复杂了,不是短时间能够掌握的,需要投入很多资金和时间成本才能达到效果。”金康汽车相关负责人表示。长安新能源方面则表示电池的电芯方面是与国内优质企业进行战略合作。

除了少数自行研发的企业和引进的三家动力电池企业外,重庆几乎没有动力电池本土企业。动力电池的本地供应不能满足需求,是制约重庆

电动汽车发展一个重要因素。弗迪电池厂生产的“刀片电池”,目前也主要是供给自家车型使用。放眼全国,整个业内拥有成熟技术的企业也并不多。

“有些企业,看似技术很好,样品指标也很高,但问到产能和交付时,就要打一个问号了。”市经信委相关负责人则表示,这样的企业,汽车企业不敢贸然让其进入供应体系,政府层面也不敢贸然引进。

业内人士透露,除了动力电池,重庆在电驱、电控方面的配套企业也比较弱。重庆本土新能源车企,大多是从传统车企转型而来,他们更擅长的是变速箱、底盘等传统三大件,虽然近年来在新能源汽车领域投入大量资金进行研发,但核心配套项目尚待培养。

目标

两年实现三电本地化率超50%

面对问题,重庆积极强弱项补短板。当前,

重百新世纪“疯抢节”启幕

3000万元专享补贴激活年终消费活力

“双11”将至,消费市场也将迎来新一轮的热潮。实际上,这个由天猫、淘宝发起的购物狂欢节,早已从线上狂欢发展到线下联袂。

近年来,在互联网电商的影响下,不少实体零售商纷纷向线上转型,完成线上线下融合的“新零售”模式,并用更优质的商品组合、更新的玩法体验、更多的互动平台,重构“人、货、场”,试图引领消费者重返实体店。

借着“双十一”这个超级热点,我市最大的实体零售商—重百新世纪百货也将于11月4日正式开启一年一度的“疯抢节”大型促销活动,计划掀起年终消费旺季的第一波攻势。

最强锦鲤拉开“疯抢节”序幕

日前,一款名为“疯狂吃豆豆”的小游戏在微信朋友圈刷屏,玩家参与游戏互动,即有机会获得重百集团四大业态(百货、超市、电器、汽贸)价值超2万元的独宠好礼,其中包含:价值10660元的吉盟金750钻石吊坠、价值7999的罗莱鹅绒被、价值5000的一年量的油米奶纸、全年的汽车保养、冬日必备家电两件套等礼品,游戏积分还可兑换线下重百集团四大业态惊喜好礼。

事实上,如此霸气十足的“锦鲤”



重庆百货总经理何谦为“疯抢节”打call



重百新世纪百货“疯抢节”活动正式启幕

福利正是由重百新世纪百货为“疯抢节”大促而推出的开胃菜。据透露,作为百年重百购物节的高潮,本届“疯抢节”依旧延续了往年年终大促的基因,不仅继续联动了重庆、四川、贵州三大区域共计53家重百、新世纪百货门店同步开展,实现多店布局造势,使品牌效应得以最大化。同时,还推出如重百云购直播专场、百年重百专享拼拼团、云闪付抢50元全场券等各式新零售消费场景,进一步推动重百的数字化转型。

“线上个性化体验加上线下场景化的感染,消费过程就会变得更有层次感。目前,线上线下的价格差已经没有了太大的差距,但实体商业的体验却是电商所缺失的,这也是近几年重百新世纪坚持推动数字化转型,致力于打造全新购物体验的根本原因。”重百百货事业部相关负责人表示,随着消费者购物行为的改变,线上线下不再是敌对竞争关系,而是互补关系,实现双向闭环引流,消费者也逐渐向线下转移。

年终大促尽掏“压箱底”优惠

全场3折起、2万独宠好礼、3000万元疯抢节专项补贴、超百万云闪付独家补贴……随着百年重百购物节进入高潮阶段,重百新世纪也拿出了“压箱底”的优惠。

据了解,为了积极迎战“双十一”

大战,各大品牌商也诚意十足,让利到底,保证货源充足。而重百新世纪百货也在厂家让利的基础上,再追加补贴,扩大力度,不仅即买即享,无须熬夜、预售,购买还能享受美肤课堂、修眉、化妆、护理等线下优质服务。

以重百新世纪百货最具优势的化妆品类为例。原价值1060元雅诗兰黛小棕瓶眼霜15毫升(加赠小棕瓶眼霜5毫升×3),在重百新世纪百货只要480元(云闪付独家补贴50元)。如原价值1791元娇韵诗双萃精华50毫升(赠品双萃焕活修复精华20毫升+焕颜紧致精华水50毫升+焕颜弹力晚霜15毫升),重百新世纪百货则只要766元(云闪付独家补贴50元),这比许多电商平台上的价格还低了不少。

“原本计划在某电商平台上购买的兰蔻菁纯眼霜20毫升,电商售价1080元,现在参加‘疯抢节’活动,通过云闪付抢补贴,只需868元即可入手,还送了一堆小样。”新世纪百货世纪新都VIP顾客刘女士坦言,这样的叠加打折活动确实诱人,也吸引了身边不少好友出手。

据悉,为感谢广大消费者多年来厚爱,重百新世纪百货在线上官方小程序“重百云购”以101元的超低价限量发售1299元百年重百&吉盟珠宝限定款胸针,全国限量5000件。

汪正伟
图片由重百大楼股份有限公司百货事业部提供

劳动筑梦·榜样同行(179)

重庆市第六届劳动模范和先进工作者

甘华林:从警10年练成刑侦能手

从警10年,他成为刑侦能手。10年里,他先后获评“全国优秀人民警察”“重庆市第六届先进工作者”荣誉称号,荣立个人二等功1次、三等功2次,记嘉奖1次。今年,他执行公安部部署在全国开展的“团圆行动”,感动了整个黔江城。他就是35岁的共产党员,黔江区公安局刑侦支队二大队大队长甘华林。

刑侦能手坚持一查到底

走进甘华林的办公室,映入眼帘的是一个个档案袋摆放在桌子上,同事龚江飞与他一起忙碌着:翻阅资料,网上对比线索……

2011年,甘华林加入公安队伍成为一名警察。入警之初,无论在哪个岗位,他都虚心地向身边同事请教,只要有案子就主动参与,坚持认真学习,慢慢地学会了如何破案。在办案之余,他还坚持阅读大量法律书籍,对伤害案件、盗窃案件和杀人案等进行分类专门研究,不断提高业务水平。十年磨一剑,甘华林如今已是一名出色的刑侦能手,凭着一查到底、一丝不苟、一往无前的冲劲和韧劲,他成功地参与侦破400余件刑事案件,抓获犯罪嫌疑人300余名,为人民群众挽回经济损失100余万元。

“哪个案子都不小,从我们警察角度来看某些可能是小案子,但是对群众来说,都是他们的大事。”所以,不论案子大小,甘华林都坚持一查到底,绝不放过。

2016年9月,黔江城区发生一起“很小”的盗窃案。一名女子假装买鞋,趁机将鞋店收银台上的手机盗走,甘华林在调查了解到该女子盗走手机后迅速坐上一男子的摩托逃走。凭着侦查经验,他判定这是流窜作案,而进一步调查发现重庆多个区县都有类似案件发生。通过深入侦查,甘华林和同事最终将这对作案的夫妻抓获。经查实,夫妻俩盗窃20余次,涉案金额达10万元。一个小案子,最终办成了大案子。这个经典的案例,一直被支队同事们称赞和学习。

案件侦破坚持一丝不苟

2015年8月,在正阳街道辖区发现一具高腐白骨化尸尸,其死亡时间距尸



体检验时间很长。本着对生命的尊重和敬畏,甘华林组织人员以现场为中心,对周边失踪失联女性作了细致的排查走访,发现冯家街道的李某于5个月前失联,其丈夫伍某形迹可疑。

随后,刑侦支队立案侦查,将犯罪嫌疑人伍某传唤到公安机关。伍某到案后,对其杀害妻子的犯罪事实拒不交代。甘华林与同事一起,毫不气馁,调整审讯思路,广泛收集固定证据,不放过一点蛛丝马迹,最终突破伍某口供,还原了犯罪事实真相,保证了诉讼顺利进行。这些年来,甘华林先后牵头成功破获了公安部督办的“7.12网络贩卖枪支案”“金溪瓦房非法采矿案”“邹阳春故意杀人案”“李方生被杀害案”等对社会影响恶劣的案件。

电信网络诈骗是一种高度智能化、产业化的犯罪形式,群众防不胜防,公安机关打击难度大,追赃挽损难度大,群众反映强烈。面对新情况新问题,甘华林没有回避,选择迎难而上,将侦破电信网络诈骗案件作为硬骨头来啃。近几年,他牵头破获了20余起电信网络诈骗案件,抓获犯罪嫌疑人60余名,涉案金额100余万元,为群众挽回经济损失50余万元。

“团圆行动”感动一座城

1995年3月5日。“我那天感冒了,发烧,周身无力。”谢凤菊说她吃了退烧药,就迷迷糊糊地睡着了。谁知道这一睡,就错过了接与同伴玩耍回家的儿子汪瑞的时间。等到天黑,儿子也没有回

图片由黔江区公安局提供