

重庆新能源汽车产业调查 ①

在碳达峰、碳中和“双碳”目标下,新能源汽车成为当前我国汽车领域的强劲“风口”。汽车产业是重庆最重要的支柱产业之一,其新能源汽车技术、产业成熟度处于什么水平,电动车整车、充换电设施、动力电池以及氢能汽车

开栏的话

车等板块的发展现状如何?今日起,本报推出“重庆新能源汽车产业调查”系列报道,全面展示重庆新能源汽车产业发展现状,并就重庆如何善用优势、弥补不足,促成这座汽车产业之城的绿色低碳梦想进行探讨。

抢抓电动汽车高速增长期 重庆准备好了吗

重庆日报记者 白麟

全国电动汽车产业,进入新一轮高速增长期。

中汽协数据显示,今年1-9月,国内新能源汽车产销量同比增长1.9倍,比传统汽车增幅高出10倍以上。

重庆的发展,似乎更快一步。市经信委数据显示,1-9月,我市累计产销新能源汽车9.7万辆和9.3万辆,同比分别增长223%和210%,其中9月新能源汽车单月产量同比增长247%。

“目前我市产销的新能源车,主要是电动汽车。”市经信委相关负责人表示,整体而言,重庆电动汽车市场发展速度要优于大市,近期发展加快,但同时也存在一些弱项。在这一轮高速增长周期中,重庆汽车行业尤其是头部企业,需要看清形势、找准定位、取长补短,才能在日趋激烈的市场竞争中笑到最后。



重庆金康新能源汽车智能工厂,焊接机器人正在焊接车身。

重庆日报记者 崔力 摄

始发力。

日前,长安汽车发布消息,控股子公司阿维塔科技联合华为、宁德时代,打造全新高端智能电动车品牌。目前,阿维塔科技旗下首款高端智能电动中型SUV正在进行整车调试,预计于今年年底亮相。

其中,华为将发挥其通信技术优势,与阿维塔科技联合构建研发、渠道、服务、生态等全价值链环节,为用户提供智能汽车解决方案,实现电动汽车智能化水平;宁德时代作为动力电池提供商和新能源解决方案服务商,以智能电动汽车动力电池技术赋能阿维塔科技,并共创安全便捷的能源生态系统。三方将共创全球领先的智能电动网联汽车架构。

金康赛力斯与华为的合作也传来新消息:双发联合开发的全新中型SUV,将于今年底或明年初正式发布。此前,金康赛力斯的SF5车型已搭载华为电驱系统DriveONE,实现了机械和功率部件的深度融合。

此外,吉利近期也在重庆两江新区布局高端新能源整车生产基地项目。该项目投资约70亿元,将生产沃尔沃旗下极星Polestar系列车型,规划年产能2.5万辆,单车售价不低于60万元/辆,达产后预计年销售收入155亿元。

一系列产业新动向,已为本地电动汽车产业走向高端化,指出了明确的“路线图”。

市经信委相关负责人表示,重庆已确立了推动价值链提升、推动产业链创新和推动供应链稳定的三条路径。

推动价值链提升方面,我市重点支持长安汽车集中优质资源,建设新能源汽车专用开发平台;推动福特野马纯电动汽车、金康SF5等中高端新产品加快上市、上量;支持长安汽车加大奔奔E-star的促销力度,小康汽车、长安跨越等发挥成本和配套优势研发新品,迅速做大产销规模;支持瑞驰汽车、华晨鑫源巩固在新能源城市物流车市场的领先优势。

推动产业链创新方面,我市支持长安汽车、小康汽车等加强与华为、阿里等IT、互联网企业的合作,做大做强长安汽车软件公司、天枢科技项目等,实施以软件架构汽车的研发策略;鼓励长安福特深化与互联网企业的合作;支持中国汽研、重庆车检院在渝开展技术创新、平台建设等,力争建成新能源领域全国领先的第三方平台。

推动供应链稳定方面,我市支持长安系充分发挥龙头带动作用,引导北京现代、上汽通用五菱、长城等重庆工厂投产高端产品,提升产销规模,推动北汽银翔、力帆集团等重组发展,切实强化整车对零部件的带动作用;实施新能源汽车产业链提升工程,瞄准宁德时代、上海电驱动、精进电机等知名企业,加快引进电池、电机、电控等核心配套项目。

优势

“基本盘”牢固

重庆电动汽车有望迎来5年上升期

10月25日,位于南岸区四公里附近的长安汽车4S店,在一辆外观小巧的长安奔奔E-Star面前,好几位顾客正在看新车。

“这车看起来挺萌的,而且加速快、操纵灵活,停车方便,价格也很实惠。”市民施女士说,朋友给她推荐了这款车,她打算订一辆。

奔奔E-Star最近在国内市场挺火,目前月销量排名全国细分市场第二,长安汽车也凭借这款车型,进入了9月新能源汽车车企销量排行榜前10。

长安汽车研发部门人士介绍,奔奔E-Star把长安在微型乘用车设计制造领域的经验,与电动技术进行了很好的集成和整合。供应链成熟度高、产品性能可靠、成本控制有优势,这都是新车受到市场认可的核心因素。

在该人士看来,电动汽车新的增长周期,已经到来。

从2016年到现在,国内电动汽车销量在头三年里,年增长近50%,2019年出现小幅下滑后,又在2020年明显回升。而今年在“双碳”目标背景下,再加上部分关键技术瓶颈突破、红利释放,电动汽车销量出现“井喷”。

国家有关规划提出,到2025年,以电动汽车为主的新能源汽车新车销量,将达到汽车总销量的20%。

重庆电动汽车如何抓住新一轮产业机遇?市经信委相关人士介绍,我市已形成“9+2+5+30”的新能源汽车产业体系,和相对完整的新能源汽车产业链。无论是动力、变速、制动系统,还是转向、车桥、内饰、空调等各大总成,都有完整的供应体系。

在成熟的体系支撑下,2021年上半年,我市新能源汽车产销量即达到2020年全年规模,同比增长2倍多。

其中,瑞驰新能源持续蝉联新能源物流车领域行业第一。小康与华为联手打造的赛力斯SF5连续数月销量增

长超过30%。上汽红岩8月获得国内新能源重卡销量、新能源牵引车销量“双料冠军”。长安新能源、力帆科技投放了近700辆换电车型到巡游出租车和网约车等领域……

除了产业体系,重庆“基本盘”中的另一重要部分,就是较强的平台支撑和人才队伍。据介绍,无论是两大汽车检测机构、长安汽车全球研发中心,还是重庆大学、重庆理工大学、重庆邮电大学、重庆交通大学等院校,在汽车、新能源、机械、电子和软件等领域均有建树,帮助本地形成了电动车设计开发、测试验证的技术优势。

“此外,重庆在基础配套设施、流通领域补贴、公共领域鼓励应用等方面,建立了较全面的政策体系。”市经信委上述人士介绍。

短板

高端产品缺乏

“重庆造”电动汽车还需提升“含金量”

优势明显,但短板也不容忽视。

在今年9月全国新能源汽车车企销量排行榜中,重庆本地车企进入前十的只有长安汽车一家。同时,长安汽车上榜依靠的拳头车型——奔奔E-Star为中低端车型,9月销量虽近万辆,但与同类竞品宏光MINI EV(3.5万辆)相比,在产销规模上仍有差距。

从附加值来看,奔奔E-Star与销量同样过万的蔚来、特斯拉Model 3、Model Y、比亚迪汉EV等相比,差距更是不小。

“近两年,电动汽车消费结构正发生本质变化,重庆业界必须看清未来的方向。”市场观察人士曲云超指出,2019年前,网约车和营运车辆是电动车销量的“大头”。2020年开始,个人消费开始占据70%以上的电动车市场,其中高端车型更是从占比不到5%,猛增到25%左右。

记者了解到,近两年,全市电动车产量占全国比重明显增长,但目前仍低于5%,也未达到重庆汽车总产量在全国的占比。

除了产品结构调整的压力,来自科技创新公司、造车新势力带来的模式竞争,也迫使本土从业者重新审视自身的短板,以及原来的生产组织方式。

本地一家新能源汽车企业负责人告诉记者,传统车企走新能源之路,通常是从“油改电”开始。从熟悉电动汽车架构、优化设计,再到着手开发纯电平台,一般需要数年时间,这与特斯拉、蔚来等造车新势力,以及比亚迪等重点关注电动汽车领域的企业相比处于弱势。但目前随着技术成熟,这一差距正在被弥补。

在推动产品升级方面,该负责人认为,这不仅考验企业自身的技术研发能力,也对本地“三电”配套水平提出了更高要求。希望重庆接下来强化新能源汽车产业顶层设计,加大高端配套引入力度,打造全国重要的新能源汽车核心配套研发生产基地。

长安汽车董事长朱华荣表示,汽车行业正在形成以传统车企、造车新势力和科技创新公司为代表的三大造车格局。重庆车企要形成竞争优势,一方面要全力“创新创业”,坚定不移向智能、低碳、出行科技公司转型,另一方面也要善用科技创新公司、造车新势力在技术、资金、商业模式等方面的优势,推动融合发展。

中国国际贸易促进委员会汽车行业委员会会长王侠指出,电动化带来汽车与相关行业关系的改变,汽车的产业链从“最长”变成了“最宽”,从链条式变成了“网带状”,主机厂、核心供应商和通信技术企业之间的关系也变得复杂多元,但主机厂的使命没有改变,优势更不能被低估。他认为,重庆和国内的整车企业,最大的核心竞争力是对消费需求的把握,并在此基础上进行产品定义、技术集成、打造品牌。

对策

谋求链式跃升 通过融合发展迈向高端“路线图”

融合发展、迈向高端,重庆已经开