

业界观察

政策加码 护航新能源汽车产业可持续发展

工信部、交通运输部会同相关部门印发通知,在全国范围内启动公共领域车辆全面电动化先行区试点;商务部明确引导各地在牌照、充电、通行等各个方面,进一步优化新能源汽车使用环境;继续扩大二手车流通,加快建设完善全国性的二手车信息查询平台……连日来,鼓励和支持新能源汽车发展的政策不断推出。

中国汽车工业协会副秘书长陈士华认为,当前,我国新能源汽车逐步进入全面市场化拓展期。政策持续加力有助于产业克服多因素影响,保持稳健发展势头,巩固优势地位。

工信部有关负责人表示,新能源汽车是汽车市场的重要拉动力,是稳工业的重点行业,稳大盘的重要支撑,要进一步扩大新能源汽车推广规模,实施新能源汽车领跑强基工程,扎实锻造新优势。

中国人民银行深圳市中心支行日前联合深圳银保监局等四部门印发《深圳金融支持新能源汽车产业链高质量发展的意见》,提出12条具体举

措,进一步完善深圳新能源汽车产业发展的金融生态;浙江不久前印发《浙江省加快新能源汽车产业发展行动方案》,要求通过加大对新能源汽车相关企业的供应链金融支持等;中国汽车工业协会近日发布中国车用操作系统开源计划,推动产业形成协同创新合力……从完善金融生态、提升产业链效率到推进技术攻关,相关部门、协会和地方纷纷出台举措,护航产业发展。

1月中旬,赛力斯新能源车型SERES5亮相比利时布鲁塞尔车展,新车订单超过2万台。赛力斯集团有关负责人表示,企业在欧洲的市场基础逐步稳固。车企深耕产业链、聚焦关键技术,努力打造核心优势。业内的一系列实践不断完善和优化产业发展的环境。

今年春节假期,蔚来充电桩累计服务订单数超过90万,努力化解车主的“电量焦虑”。国家能源局不久前发布数据显示,2022年我国充电基础设施数量达到520万台,同比增长近100%。

充电基础设施不断完善,换电模式也在推进。天眼查数据显示,截至目前,我国有16万余家新能源汽车换电相关企业。其中,2022年新增注册企业6.8万余家。

工信部表示,将推动建成适度超前、布局均衡、智能高效的充换电基础设施体系,建立健全适应新能源汽车创新发展的智能交通系统、绿色能源供给系统、新型信息通信网络体系,实现新能源汽车与电网高效互动,与交通、通信等领域融合发展。

但也要看到,特斯拉大幅降价,奔驰、宝马、奥迪等传统车企不断推出新能源车型,让国产新能源汽车品牌面临更严峻的市场竞争。国内新能源汽车产业链的盈利能力、自主创新能力以及综合竞争力都需要进一步加强。与此同时,也要警惕整车和动力电池结构性产能过剩风险,进一步做好国内锂资源的适度开发,推动动力电池回收利用。(新华社)

华为智选车扩容
江淮汽车“借东风”

15.44亿元中标,合作造车智能产业园落地

羊城晚报记者 潘亮 实习生 庞博

2月16日,羊城晚报记者从中建集团官网获悉,中建六局联合体中标安徽肥西新能源汽车智能产业园EPC项目。该项目是合肥市的重点工程,建成后将用于华为与江汽集团在合肥共同开发新一代高端智能电动汽车。“不造车”的华为暗暗扩容智选车,而此前并非径行直遂的江淮汽车能否成功“借东风”?

江淮汽车成绩平平

相关公告显示,该项目中标额约15.44亿元,位于肥西县新港南区江淮新港工业园区,总建筑面积约51万平方米,主要建设内容包括冲焊联合厂房、涂装车间、总装车间、办公场所、餐厅及相关公用辅助设施。该项目是合肥市的重点工程,建成后将用于华为与江汽集团在合肥共同开发新一代高端智能电动汽车,助力肥西县打造千亿规模新能源汽车全链条产业集群。

事实上,早在去年就有传闻称江淮汽车将与华为合作造车。今年1月11日,合肥日报在安徽省委常委、合肥市委书记虞爱华率队赴深圳考察的报道中提到:“虞爱华与华为常务董事余承东深入商谈,共同推动华为终端与江汽集团、肥西县合作项目进展。”双方将基于华为在智能汽车部件领域的能力,在合肥共同开发新一代高端智能电动汽车平台技术,持续为消费者带来更佳智慧出行体验。

值得注意的是,江淮汽车此前也有合作造车的经验。2016年4月,江汽集团与蔚来汽车正式签署战略合作框架协议,开启传统车企与新势力跨界合作的探索。2021年3月,江淮汽车与

蔚来控股合作成立江来先进制造技术(安徽)有限公司,双方各占50%股份。2021年5月,蔚来与江淮汽车签订联合制造生产协议,从2021年5月至2024年5月,江淮汽车将继续生产ES8、ES6、EC6、ET7和其他可能的蔚来车型,并把年生产能力扩大到24万辆。

同时,2017年6月,江淮汽车与大众汽车签署合资协议,双方共同出资成立江淮大众汽车有限公司,投资总额60亿元,双方着手规划全新新能源汽车工厂的建设,目标年产量36万辆。2018年4月24日,合资成立的大众汽车(安徽)有限公司发布全新品牌思皓,并亮相该品牌首款车型。

虽然江淮汽车和多家车企有战略合作,其生产的新能源汽车销量也不错,但公司目前发展并不景气。今年1月30日,江淮汽车发布2022年度业绩预告公告,本年度预计归母净利润-14.37亿元,与上年同期相比,将出现亏损。终端销量数据显示,江淮乘用车2022年终端销量仅80898辆,新能源乘用车销量43686辆,其中,江淮与大众的合资品牌思皓贡献了江淮新能源乘用车销量的97%,这样的销售数据在自主品牌中表现平平。

华为向整车领域深入尝试

无独有偶,华为的造车之路也并非一帆风顺,华为虽然一直坚持“不造车”的立场,但却一直深度参与。2021年4月6日,华为与小康股份旗下新能源乘用车子品牌赛力斯签署合作协议,华为派出团队改进已发布的赛力斯SF5,同年4月19日,“华为智选”首款产品改款版SF5正式亮相,获得众多关注。但后续赛力斯SF5表现平平,据小康股份披露,2021年SF5月均销量仅600多辆,销量可谓惨淡。

2021年12月,华为和赛力斯迅速调整策略,合作推出新品牌AITO和新车型问界M5,并于2022年3月开启交付,2022年全年问界销量超过7.5万辆,市场反响良

好。赛力斯代表了华为参与汽车行业的“智选模式”,在这一模式下华为提供销售渠道,在产品开发和商业布局等方面参与度更高、话语权更重。

目前,华为参与造车的模式有三条路径:一是零部件供应模式,即华为向厂商提供标准化的零部件;二是解决方案集成HI模式,该模式下,华为从研发到软硬件上会深度参与;三是智选车模式,即华为不仅参与产品造型设计、内饰设计,提供智能化解决方案,同时还负责车型营销和终端销售。

从已有信息来看,江淮汽车与华为的合作显然应该是智选车模式,这种模式也是华为参与造车最深层次的一种。随着与江淮的合作逐步落地,华为的智选车模式将再扩容。无论将来华为是否真正自己造车,至少从现在来看,华为已经开始向整车领域逐步深入尝试。

智选车模式能一招鲜走天下吗

谁能想到,无须下场造车,用“含华量”这一招,华为就在汽车产业打出了响亮的名号。

对于HI模式与智选车模式哪种表现更好,外界一直在争议。作为增量部件供应商,华为希望推动中国汽车工业发展。相比之下,智选车模式更容易在短期内实现收益。毕竟从热门的问题来看,有了华为产品研发和渠道的加持,智选车模式要比HI模式更受欢迎。

“AITO,极狐、阿维塔,谁才是华为的‘亲儿子’”,这句民间流行语,反映了华为在智选车模式的屡屡尝试。

此前,奇瑞和华为已经在智选车方面达成合作。去年9月,奇瑞公布了与华为智

选车合作的智能电动品牌,规划了5款高端智能电动车型,包括代号为E03、E0Y、E05等车型。外界纷纷提问,高端化任重道远的奇瑞,此次能否“冲高”成功?

而由长安、华为、宁德时代共同合作的阿维塔也已经开始上市销售。但阿维塔作为一个新品牌需要依靠自己的努力去卖车。毕竟长安有深蓝汽车,华为有AITO汽车,发力阿维塔的意愿没那么强烈。阿维塔汽车能否再现“问界效应”需要打一个问号。

只此一家的智选车模式能一招鲜走天下吗?近日,AITO问界的宣传海报将右上角AITO的品牌logo,换成了HUAWEI的品牌logo,网传华为研发人员大量撤离赛力斯。尽管华为与赛力斯均否认合作破裂,但赛力斯预计2022年亏损35亿至39.5亿元,这样的表现已经在“督促”品牌,寻求更高的利润迫在眉睫。

袁锋:发挥产业资本纽带作用

赋能“新四化”
企业紧抓“智能网联+
新能源”重大机遇

推动“新四化”产业资源聚集 培育四大生态圈

羊城晚报:广东在汽车产业高质量发展中具有怎样的突出地位与作用?

袁锋:近年来,广东不断增强汽车产业聚集效应,围绕广汽、比亚迪、小鹏等整车企业,在广州、深圳以及肇庆、惠州等地逐步形成一批汽车制造业园区,形成了相对完善的汽车制造业产业链、上下游配套。以产业集群的方式发展汽车产业,打破了过去产业发展地域过度分散的态势,实现了规模效应和集聚效应,有效降低了生产成本和交易成本,推动广东新能源汽车产业的加速发展。

此外,广东自动驾驶智能化的全国高地。小马智行、文远知行等均获得自动驾驶出行服务商业化试点的资格;广汽自动驾驶运营落地平台如祺出行在广州南沙开始实行有人驾驶网约车与Robotaxi(自动驾驶出租车)混合运营,成为粤港澳大湾区首个实现Robotaxi混合运营的平台。

推动汽车芯片国产化 构建汽车芯片生态圈

羊城晚报:广汽资本将从哪些方面发挥产业资本纽带作用,助力汽车产业高质量发展?

袁锋:第一方面是持续强化新能源汽车供应链的建设。2022年全球动力电池前10名中,中国企业占据六席,合计市场份额超60%。不仅如此,80%的电池产业链都聚集在中国。电池是新能源汽车产业链中占比最大的板块,中国应努力保持市场优势地位。

广汽资本通过资本的纽带作用支持电池企业的加速发展,持续推动中国电池企业的竞争优势。此外,电池产业链同样面临新挑战,一是锂矿资源的稀缺,二是产能遇到瓶颈,电池产业的扩张跟不上新能的发展。广汽将以此次作为切入点与电池企业共同努力,积极布局产业链中的薄弱环节。

第二方面是投资新能源汽车的前沿技术。智能

网联技术的发展逐渐成为汽车品牌是否具有竞争力的决定性因素之一。因此,广汽资本将致力于投资引领智能网联汽车技术的科技公司,为被投企业创造更大价值的同时,形成双向赋能。

第三方面是补链稳链。随着新能源与智能网联汽车的发展,芯片对于汽车的重要性日益凸显。广汽集团多措并举促进汽车产业补链稳链。一方面是集合国际芯片公司,签订战略合作协议,尽可能保证芯片的稳定生产;另一方面是通过资本的纽带与国内的芯片设计公司建立战略合作关系,进一步推进芯片国产化“稳链”计划。

羊城晚报:您曾提出新能源产业和芯片产业发展没有捷径可走,请问,广汽资本在相关产业中如何进行布局?

袁锋:芯片产业链分工高度专业化,要推动汽车芯片国产化,构建汽车芯片生态圈,实现完善的生态支持是关键一环。为此,依托粤芯半导体作为晶圆厂在产业链上的核心地位,

可控,加快形成区域化产业优势。

得益于大湾区和广州的利好环境,近年来,在广汽资本的推荐和带动下,全球正有越来越多优秀的“硬科技”企业和汽车“新四化”创新企业选择将总部或业务落户广州,其中就包括了禾多科技、粤芯半导体、奕行智能等十数家广汽资本被投企业,市值共超1600亿元。

去年6月,广汽集团通过广汽资本与越秀集团、广州开发区投资集团共同宣布组建规模达15亿元人民币的“广祺越秀智源产业投资基金”,11月进一步与广州产投集团探讨设立300亿元广州智联新能源汽车产业发展基金,支持广州汽车制造业智能化、高端化、绿色化转型升级,提升在智能新能源汽车产业的自主可控发展水平,培育以能源生态、智能网联、汽车芯片为核心的万亿级汽车产业集群,推动大湾区汽车产业高质量发展。

广汽资本从汽车芯片应用场景出发打通和整合产业链上芯片设计、制造、验证和产业应用等关键环节,先后投资包括瞻芯电子、山东天岳、长鑫存储、旗芯微、奕行智能、合见工软等多家知名企业,从源头加速国内车载芯片的升级发展,提升汽车产业在“卡脖子”核心环节的自主可控。

无论新能源智能汽车还是汽车芯片的发展都没有捷径,但我们能以产业资本为纽带来为它们“加速”,结合中国是全世界最大应用市场的优势,从用户的角度帮助创新技术加快融入产业,双向驱动技术和产业加速前进。在陪伴优秀企业成长同时,广汽集团、汽车产业与创新科技不断加深连接,推动汽车制造业向高价值链方向发展。

截至2022年年底,通过整合广汽集团汽车制造全产业链资源,广汽资本累计协助被投企业对接订单金额超过220亿元人民币。在广汽资本的赋能下,多家被投企业已成功上市,此外还有超过28家被投企业正在推进上市进程,投资整体成功率超过90%。

作为“产业路由器”,集群车宝如何帮助存量门店降本增效?“我们有别于‘虎猫狗’。‘虎猫狗’是对存量市场的重复性建设、重复性投资,集群车宝是对存量市场的数字化改造,对存量门店的赋能转型升级,帮助存量门店降本增效,提升运营能力。”高集群表示。未来,集群车宝的目标是赋能千城万店,“开放·融合·数字化赋能”将成为往后十年发展的核心。

中国汽车服务行业正在“向数字化、标准化、连锁化的精细化管理迈进”,广东省道路运输协会会长谢宗民说。目前,集群车宝已是厚积在身,湖口县长陈泽贤表示,未来湖口县将与集群车宝深化合作空间。

车宝的目标是赋能千城万店。

如今,集群车宝的数字化系统,在后台管理端,集合仓储物流管理、收银结算等各项功能于一体。在门店服务端,系统可以做到智能接车、3D智检、智能销售等多项功能。在用户服务端,可以通过小程序、APP等深度链接车主。

集群车宝对接了诸多细分赛道的头部平台,门店只需接入集群车宝系统,就可以获得供应链、流量、车险、新能源售后、故障检测和远程诊断等各项经营所需的资源与服务。而对于用户而言,车辆售后服务也变得更便捷、标准又透明,配合了线上车辆健康档案。这套便利的系统被称为“汽车后市场的安卓系统”。

汽后产业互联网模式驶向快车道

集群车宝获C++轮融资,离赋能千城万店再进一步

文/羊城晚报记者 胡彦 图/受访者提供

中国巨大的汽车市场仍在释放潜力,汽车保有量超过3亿辆,千人汽车拥有量达到220辆。在汽车产业“新四化”趋势下,作为产业链下游的汽车后市场,也有良好的发展前景,据申万宏源研究,预计后市场产业为4300亿欧元。

不过,长期存在环节多、分布散等特点的后市场,如何利用互联网赋能,聚合、盘活多方力量?知名华南汽车后市场品牌集群车宝给出的答案,也许能为行业“打个样”。2月19日,汽车后市场产业融合高峰论坛暨集群车宝C++轮融资发布会在广州举行,此次,集群车宝获得湖口县政府产业引导基金(北京鼎盛资本)5000万元融

资,并将推动实现行业全产业链的闭环、上中下游的贯通。

会上,羊城晚报记者了解到,早在2013年,集群车宝创始人高集群就投身汽车服务行业。一开始他认为汽服连锁与其他连锁并无两样。不过,在经营过程中,高集群慢慢发现,如果不运用数字化的力量去打通行业中下游、去实现数据的连通以及标准的统一,那即便是勉强做成了连锁,也会连而不锁。

于是,高集群及创始团队决心以旗下直营店作为试验田,一步一步实现汽服门店数字化。十年间,集群车宝完成七轮融资,60%的融资款都投入到了系统的研发当中。未来,集群



C++轮融资发布会现场