

新能源汽车发展隐忧凸现 本土车企发力破局

■ 本报记者 张晓梅 / 吴明 张骅

近几年来,我国一直在大力推动新能源汽车的使用,但是,与燃油车相比,新能源汽车走向市场的脚步蹒跚。业内人士指出,新能源汽车发展缓慢的原因除了价格高、寿命短之外,充电设施不健全、不方便也加大了其推广的难度。

新能源汽车的国家战略

6月24日晚,合肥市水晶苑小区居民蔡维德正在给自己的爱车充电,虽然小区的地下车库没有设计安装新能源汽车专用充电桩,但他自行设置的简易充电设施已用了近半年时间。他说,要把电充足了,周末带着家人在市郊自驾游。在这一小区内购置新能源汽车乘用车的并非蔡维德一家,但车主们普遍认为,虽然使用费用低廉,但起速慢、爬坡困难、续航能力不足,充电不方便。真是让人欢喜让人忧。

业内人士指出,从燃油车走过的路径看,我国车企虽然通过合资,以市场换得生存空间,但汽车产业发展并不均衡,各大汽车集团大多成为外企的代工厂,不仅缺乏研发自主权,就连某些核心零部件的供应渠道也掌握在外资手中。

同时,合资企业以优厚的待遇和诱人的品牌优势,每年将我国顶尖学府培养的汽车专业高材生全部招纳门下,虽然看似光鲜,薪水也高,但因为很难接触到汽车核心技术的研发和整车组装关键节点的工艺,使这些学之骄子们无用武之地。从整体上来讲,我国汽车行业技术人才与国际水准还有较大差距,短时间内难以与老牌国际汽车巨头较量。业内人士指出,改革开放30多年来,中国已经成为世界汽车生产和销售大国,却不能成为强国,为什么?就是因为没有核心技术和源源不断的人才输送。仅靠几家自主品牌车企发展维持,确实不易。

“中国汽车产业要突围只有选择新能源汽车。”对此,江淮汽车集团董事长安进如是说。他介绍,江淮是我国为数不多的自主品牌车企之一,早在10多年前就开始涉足新能源汽车的研发和制造,储存了大量技术和实践经验。

在安进看来,国家将新能源汽车作为我国装备制造业的重点领域之一,主要是因为这一领域我国与世界各国的技术水平相差不大,在同一起点上,而我国有足够的市场空间进行连续多年不间断的实践,加上国家政策支持 and 自主品牌全力以赴,完全有能力破除合资企业的围堵,破除燃油车带来的魔咒。

政策支持带来销售热潮

“在2015年,江淮新能源汽车全年累计销量为10521辆,较2014年的2400辆,同比增长338%。今年5月



江淮iEV6S纯电动SUV

份,江淮汽车共计售出47697辆汽车,比去年同期销量增长了1.67%,其中SUV车型以18112辆的销量成为最畅销车型。在小型SUV领域强势发挥的同时,江淮新能源车的成绩同样令人欣喜。江淮新能源汽车5月共销售1630辆,同比增长176%;年度累计销售8371辆,同比增长399%,继续深化新能源领域的优势。”江淮乘用车营销公司副总经理汪光玉说。

据介绍,江淮汽车在4月份北京国际车展期间推出了一款纯电动小型SUV,还没有公布官方定价就已接受了大量订单,可谓人气火爆。作为一直在销售前沿的江淮人,汪光玉深知新能源汽车打动消费者的原因所在。

他给记者算了一笔账:就目前江淮的技术水准和整车水平来看,新能源车每百公里耗电费10元,而燃油车每百公里最少消耗燃油在50元上下,加上新能源车国家每辆政策补贴和免税,使得购车成本大大下降。拿一辆车行驶20万公里计算,新能源车与燃油车相比可节约各项费用累计达60%,相当于可以再买一辆新车。

但是由于电池续航、充电不便,客户对新能源车的偏见等因素影响,新能源车获得持续发展还需要一个过程。

行业发展隐忧凸现

虽然新能源汽车在政策的支持下迎来了一轮销售热潮,但是从长远看,我国新能源汽车还存在许多问题。

对此,合肥工业大学经济学院副院长、教授、经济学博士后万伦来分析,“新能源汽车的核心技术还是掌握在国际巨头手里,之所以他们不着急进入中国市场,是因为前期使用条件和消费者使用习惯未具备,市场拓展困难;现有市场规模不大,国内配套体

系不成熟,生产配套成本高;国家政策可能不稳定,技术路线有待进一步确立。因此,他们采取的是观望策略,条件成熟时全面抢夺市场是必然的结果。”

在万伦看来,目前,自主品牌已经到了生命关键期,为了在合资企业的再次夹击中取胜,中国汽车产业必须要在新能源方面取得突破。在这方面,留给自主品牌的时间并不多,最近,德国、韩国、日本等国际车企都在以各种形式,在我国谋求新能源汽车关键零部件和技术的研发生产。

万伦认为,当前民企扎堆新能源车很多是短期政策套利,市场上出现了不少粗制滥造,偷工减料,无视安全要求的产品,同时,也出现了大量补贴额度超过成本的现象,企业尽管大规模生产,自己成立公司购买,并不投入使用的怪现象。由于监管不力,甚至成为一种潮流,对新能源汽车的发展起到负面作用。国家应加快出台整治措施为自主品牌车企发展谋求一个好环境。

破局还需多方聚力

纵观行业,自主品牌在把新能源汽车当做发展的出路在经营,主线是以技术进步,正向研发,紧抓政策机遇期,构建先发优势。但投入大,成本高,利润空间小,市场推广困难。

据记者调查,江淮iEV纯电动产品开发已迭代到了第六代,完整掌握了新能源汽车开发的整车集成和优化匹配技术、整车控制策略技术、整车运行工况仿真技术;建立了新能源汽车的整车开发流程,拥有自己的整车测试企业技术标准和评估体系。整车电控、电驱动和电池系统三大核心技术的研发成果在iEV纯电动车上得到应用和不断提升。

业内人士指出,现阶段虽然形势

不错,由于新能源汽车体量较小,技术和规模上的优势可能很快被替代,市场受地方保护的影响处于被分割的状态,内受投机企业的价格挤压,外有外资品牌协同大集团预埋式狙击,市场竞争在政策红利结束后将非常惨烈。

从当前世界技术水准来看,电池比能量、散热、安全等系列技术性还需进一步提高。政策拉动,需求增长很快,但配套产业未能跟上,锂电池生产瓶颈严重,供不应求,技术进步未跟上国际水平。核心材料依赖进口,技术空心化。电控功率元件配套基本都依靠国外企业,未形成可靠成熟的国内配套环境,产能上也受制于人。但随着时间的推移,这些问题都会逐步得到解决。

业内人士还表示,新能源车的普及仅靠技术进步远不够,它涉及社会方方面面。使用环境的成熟刚刚起步,但电力行业、充电桩行业、小区物业等各自的利益诉求不一样,在产业链上各自以利益为主,协作困难,阻碍了产业发展。如充电服务费高企,使得纯电动车使用成本高于天然气车辆;如小区物业在充电设施上没有利益,就不允许建桩;如电力行业对充电桩建设申报、建设周期长等。北京、上海等一些大城市客户认为,由于新能源汽车的诸多不便,他们宁愿等着摇号,甘愿受限牌制约也不愿购置价廉物美的新能源汽车。

安进也表示,从行业发展规律来看,再有5年的技术积累和工艺改进,很多技术瓶颈将会逐步得到解决,新能源汽车在性能和价格上都能满足消费者的需求。同时,自主品牌车企也应该坚信,只要大家埋头奋进,坚持创新不动摇,在补贴政策取消时,国家还会从产业政策上以其它方式给予支持,这是国家战略的需要。因为在新能源车这场争夺战中,中国汽车再无退路可言。

主编视点



新能源汽车应在 国家战略布局下稳步推进

新能源车留给自主品牌的时间并不多。今年1月,德国大众集团与上汽集团签订合作协议,共同开启新能源汽车的本地化进程。大众汽车集团(中国)总裁兼CEO海兹曼教授向媒体表示,大众集团新能源车战略是阶段性的,第一个阶段以进口为主,第二阶段将从今年开始,主要投向插电混合动力车的在华国产。未来两三年内将进入第三阶段,在华生产纯电动车。

其实这类消息并非新鲜事,早在两三年前,韩日、欧美等国的新能源汽车就已开始在我国布局,并大肆积蓄这方面的技术和人才,为的就是为了有朝一日举全力进军我国市场。但是,他们也很清楚,有过前车之鉴的中国政府和企业,并不会那么轻易让出市场,斗法在所难免。

而对于我国来说,一方面我国政府鼓励自主品牌坚守阵地,另一方面自主品牌企业正紧紧抓住国家对新能源汽车的政策支持全力拼争,寻求突围。而对于外企来说,简单的合资已无法打动我国政府和企业,他们主动让出一块核心技术谋求合作来渗透和抢占我国市场已成主流,目前,德系、日系、韩系等汽车巨头均采取其办法,有的甚至直接巧借原来的合资企业进入新能源市场。但我国很多企业都在争取,希望能在核心技术方面取得突破,但目前不太理想。

打铁还要自身硬,政府要把好准入门关,企业要自强不息,把人才和技术牢牢地抓在手里。同时,在营造自主品牌新能源汽车发展环境上要向欧美、日韩等发达国家学习,真正地从环保和发展的角度来制定政策措施。虽然目前这方面的政策出台了,不少,但配套措施尚不完善,有的甚至互相矛盾,这些都需要政府从顶层设计入手,制定上下联动的政策措施,让新能源汽车技术研发和人才培养在国家大的战略布局下稳步推进。

张骅

“大奇瑞”5月销量48550辆 三大品牌增长喜人

■ 张骅 本报记者 张晓梅

日前,奇瑞汽车股份有限公司(奇瑞股份)公布了5月最新产销数据,“大奇瑞”旗下的奇瑞、观致、捷豹路虎均取得喜人成绩,5月总销量达48550辆,同比增长30.3%。其中,奇瑞汽车销量41384辆,同比增长16.1%;观致品牌销量1688辆,同比增长57.8%;捷豹路虎销量5457辆,同比增长554.5%。

纵观奇瑞汽车5月份的销量数据,今年上市的奇瑞艾瑞泽5和第五代瑞虎3等“战略2.0”阶段的主力产品起到了带动销量提升的中坚作用。其中,采用奇瑞最新技术标准,定位为“全时互联高性能中级车”的艾瑞泽5销量为10986辆,环比增长35.5%,月销量再次破万,占据自主品牌轿车榜眼的宝座。作为奇瑞汽车SUV中的重量级车型瑞虎3,销量为11646辆,环比增长128%,同比增长18%。而在5月21日上市的新瑞虎3,其市场表现也可圈可点,作为第五代改款車型,上市仅11天销量即达10039辆,除了十年百万的粉丝凝聚力,品质2.0也是其获得市场优异反响的重要因素。

同时,在“大奇瑞”中以技术和品质为先导的溢价品牌观致汽车,57.8%的增幅远远高于同期车市的平均增幅。随着观致汽车产品线的日趋完善,消费者对观致汽车的产品品质与实力的认可也正逐步体现在实实在在的销售数据上。而作为国内首家中英合资的高端汽车奇瑞捷豹路虎,在世界一流水平的整车开发工艺和国际先进的运营管理体系的双重保障下,用比肩国际水准的产品品质让销量得到了质的飞跃,同比增长翻了五番。如此骄人的销量数据,无疑是奇瑞在品牌建设方面的一次积极探索与成功尝试。

依托“大奇瑞”平台,奇瑞通过战略转型、建设体系、提升品质,逐渐缩小了与世界先进水平车企之间的差距。特别是战略转型进入2.0时代的奇瑞,通过引进全球技术人才、打造正向研发体系、梳理产品序列、瞄准前瞻性科技等一系列措施,打造了具有全球竞争力的产品序列,体系能力进一步增加。

执行主编: 张晓梅

合肥高新区28个集成电路产业项目集中签约

■ 郝玲 本报记者 张晓梅

6月17日,台湾群联电子存储芯片、台湾敦泰科技显示驱动及触控芯片等28个集成电路产业项目在合肥举行集中签约仪式,正式落户合肥高新区。安徽省委常委、合肥

市委书记吴存荣会见集成电路企业负责人代表并出席项目签约仪式。

在28个签约项目中,10亿元以上项目1个、1亿元以上项目6个,项目主要来源于美国硅谷以及中国台湾、上海、深圳、广州、山东等地区,投资额达43.95亿元。其中设

计类项目22个,封装测试和特色晶圆制造类1个,材料及设备类2个,产业基金3个。本次签约企业含金量高,示范作用显著,其中有U盘发明企业群联电子、触控芯片领军企业敦泰科技、压缩芯片翘楚达博科技、存储控制芯片主导企业衡宇

科技、终端射频芯片领跑者慧智微电子、电源管理芯片行家Bravotek科技、填补国内高端集成电路装备产业空白的芯碁微电子等,这批高精尖企业的落户,对加快合肥高新区集成电路产业发展将起到重要推动作用。