

特斯拉效应助推充电桩产业景气上行

□本报记者 宋维东



新华社图片

特斯拉效应持续发酵。特斯拉上海超级工厂生产的Model 3日前交付,同时中国制造Model Y项目启动。这为配套的供应链体系带来新的发展机遇,其中充电桩产业备受市场关注。业内人士表示,在政策支持新能源汽车发展的背景下,国产特斯拉新车交付为新能源汽车产业发展注入新动能。充电桩业务发展可期。

特斯拉概念股抢眼

随着国产Model 3的交付,特斯拉概念股表现抢眼。Wind数据显示,1月6日至1月17日,充电桩指数涨幅为3.62%。2019年12月以来,充电桩指数累计上涨逾14%。

相关概念股方面,特锐德最近两周累计涨幅为28.75%,股价创近期新高。众业达近两周累计上涨逾14%,今年以来累计涨幅超17%。奥特迅今年以来累计上涨逾12%。

近期,上市公司通过交易所互动平台扎堆披露相关业务情况。例如,五洋停车表示,公司产品智能立体车库的载车板可加装充电桩。公司已建设完成的立体停车库部分已按客户要求配置10%—20%充电装置;未配置充电装置的机械车库已预留与充电装置相关通信端口。

众业达表示,公司根据订单情况生产充电桩、充电站,只要是国标接口的车就能使用公司生产的充电站、充电桩,特斯拉车辆接上符合国标的接口便可使用。公司同时表示,助力特斯拉超级充电网络的建设,于2015年8月合作建立特斯拉粤东地区第一个超级充电站。

金杯电工表示,公司的快速充电枪均为新国际标准接口,新款特斯拉可在公司的快速充电桩进行扫码充电。特斯拉老车主可向特斯拉公司或直营店申请领取兼容两种国标的转接头,即可在公司旗下各快速充电站进行扫码充电。

博威合金表示,特斯拉是公司的间接客户。公司以充电桩、高速连接器为代表的产品已经在新能源车上应用。随着新能源汽车车用电压等级的提高,公司高强高导产品应用会越来越

广泛。博威合金同时表示,新能源车的发展需要一个过程,需要耐心培育行业成长。

科林电气称,公司充电桩产品能够为特斯拉电动汽车充电,且公司是特斯拉充电产品的配套供应商之一。公司已在华北多地设立新能源汽车充电桩网点,并建有独立的新能源大数据平台,对充电设备进行实时结算、运维。

此外,长江电力表示,下属公司三峡电能有限公司主要负责充电桩等业务,目前已在宜昌、上海等区域开展相关业务。科士达称,专注于充电桩设备的研发和销售,充电桩产品曾经出口日本,现有充电桩产品适用于特斯拉汽车。

行业发展空间大

2019年12月,特斯拉在国内的首座V3超级充电桩在上海金桥超级充电站建成并正式对外开放。相比于V2充电桩,V3充电桩充电速度更快,液冷充电线质量更轻,在进行多车充电时不发生分流情况。

特斯拉表示,正在不断加速部署超级充电网络,2019年全年共开放112座超级充电站、874个充电桩。至此,在中国大陆建设的超级充电桩数量累计突破2300个,目的地充电桩已突破2100个,形成了横跨东西、纵贯南北的密集充电网络。随着国产特斯拉的大批量交付,2020年会有更多的超级充电站陆续开放。

特斯拉计划2020年在国内继续新增4000个以上超级充电桩。国金证券指出,预计2020年新增15万辆特斯拉,对充电的需求将呈爆发式增长。特斯拉加快布局充电站,将进一步刺激第三方运营商继续投资充电设施。

《电动汽车充电基础设施发展指南

(2015—2020年)》指出,充电基础设施与电动汽车发展不协调。在电动汽车产业发展过程中,普遍存在注重车而不注重充电基础设施的问题,有车无桩、有桩无车现象并存。部分地区电动汽车增长较快,但充电基础设施建设规模不足;电动汽车增长总体低于预期,加上部分充电基础设施建设布局不合理,以及设施通用性较差等问题,造成充电基础设施利用率较低。该指南明确,到2020年我国将新增集中式快充换电站超过1.2万座,分散式充电桩超过480万个,以满足全国500万辆电动汽车充电需求。

但实际情况与上述目标仍有较大差距。业内人士表示,在扩大充电桩建设规模的同时,充电桩运营不可忽视。国金证券研报指出,预计2022年运营商服务费超过360亿元,运营市场潜力巨大。预计2020年、2022年新能源车保有量有望分别超过500万辆、1200万辆,仅考虑网约车、出租车、公交车、物流车等运营车辆,2022年充电电量和充电电费将分别达到337亿度、361亿元。

政策支持充电设施建设

2019年3月财政部等四部委联合印发的《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》提到对充电基础设施的补贴。

根据上述通知,地方应完善政策,过渡期后不再对新能源汽车(新能源公交车和燃料电池汽车除外)给予购置补贴,转为用于支持充电(加氢)基础设施“短板”建设和配套运营服务等方面。

川财证券指出,由于新能源汽车在推广应

用过程中的“里程焦虑”,完善充电基础设施建设是新能源汽车行业发展的必经之路。多地政府设置了硬性指标引导充电桩建设布局,确保充电桩在“量”上可以满足电动汽车的充电需求;同时,明确补贴标准,其中直流充电桩可获得更高补贴等。

近期,一些地方政府继续推出新举措,力促新能源车充电业务发展。北京市发改委近日就2020年度新能源小客车公用充电设施项目建设投资补助资金申报下发通知,明确补助对象为北京市行政区域内已建成并投运的社会公用充电设施,即在社会公共停车场或可用于充电服务的停车场站内建设,向全社会开放的,为新能源小客车提供充电服务的经营性充电设施。北京市发改委将继续对符合条件的社会公用充电设施的建设投资,给予市政府固定资产投资补助资金支持。

2019年12月30日,山东省能源局印发通知,明确中央新能源汽车充电基础设施奖补资金使用方式,通知明确了具体奖补标准。具体看,按照单桩参照额定输出功率,给予一次性奖补。其中,直流快充桩奖补400元/千瓦,奖补上限4.8万元/桩;交流慢充桩奖补300元/千瓦,奖补上限为2000元/桩;带有序充电控制功能的交流充电桩奖补400元/千瓦,奖补上限为4000元/桩。设施奖补金额不高于招标价格。

1月10日,中国电动汽车充电基础设施促进联盟主任张帆在2020中国电动汽车百人会论坛演讲中建议,在2025年之前持续对充电基础设施建设运营予以补贴和奖励,鼓励充电设施发展,同时落实地方补贴转向补贴充电的政策。

实现弯道超车

中国证券报:如何看待特斯拉对新能源汽车产业发展的影响?

冯兴亚:特斯拉是电动汽车行业的先行者,具有领先优势。特斯拉一直是我们学习的榜样,也是我们要超越的对象。作为企业而言,不向最先进人学习,显然不行,要研究先进、学习先进、对标先进,通过学习、消化、吸收,再超越。这就是广汽的发展道路。

现在AionLX已经达到纯电平台2.0,行业口碑不错,但超越特斯拉不能就某一个产品,特斯拉是靠综合实力胜出的。在新能源汽车领域,广汽与特斯拉竞争要依靠全面的综合实力,当然率先体现在产品上。

我们现在正在开发全气候电池,很快会在新的产品体系中体现出来,以解决在冬天寒冷的情况下电池衰减问题。充分体现电动汽车的特点,把电动汽车做到最好,这是我们的追求。

中国证券报:全球汽车产业都在转型和变革,未来十年中国汽车产业会如何发展?

冯兴亚:从目前情况看,中国电动汽车产业具备四个特点:第一,全世界市场规模最大;第二,最近几年电动汽车技术进步和产业化速度最快;第三,目前电动车的销售以行业应用为主流,个人消费刚刚起步;第四,成本经济性方面,电动汽车仍不能完全与燃油汽车竞争,需要继续补贴和相关政策扶持。发展新能源汽车是国家战略,这使得中国新能源汽车产业化速度全球最快。

这种优势短期不会被超越。保持电动汽车发展的全球领先,这也是企业自身的追求,应联合各种力量,将这种领先性保持下去,最终实现以新能源汽车为标志的成功换道超车、弯道超车。

广汽集团总经理冯兴亚：

正在开发全气候电池



人员、技术、投资项目等多方面展开交流与合作。

进入上升期

中国证券报:广汽集团2020年挑战全年汽车销量同比增长8%的目标基于什么样的逻辑?

冯兴亚:广汽2017年销量增速比行业水平高13个百分点,2016年高出20个百分点,2018年高7个百分点。从2019年的情况看,比行业水平高大概5个百分点。去年我们在库存结构和内部调整上做了很多工作,如果考虑这些因素,其实要高于行业水平7个百分点左右。

2019年一些风险点已经排除,2020年我们将进入上升周期。广汽集团挑战8%的增长目标,基

于预计行业增长1%,相当于比行业水平高7个百分点。对这个目标我们比较有信心。

中国证券报:广汽自主品牌如何提高竞争力?
冯兴亚:自主品牌是广汽的核心工作。广汽“十三五”规划的“1513”,第二个“1”就是以自主创新为核心。自主创新的根本就在自主品牌,将举全集团之力来发展。

对于新势力造车,我认为其投资和未来回报不靠谱。汽车工业利润是省出来的,要靠精益生产来严格控制成本。赚钱就像毛巾里拧水,要拧干最后一滴水。利润不是靠融资。我们现在的零部件废品率是百万分之十。废品率高,成本就高,成本高就没有竞争力。

中国证券报:2019年广汽自主品牌乘用车销量下滑28%,2020年会怎么样?

冯兴亚:去年销量下滑主要在于我们对形势有些误判,国V向国VI切换没有想到。我们预判这个切换会推迟,结果政策一发布我们有些措手不及,一些车型推出迟了。

今年我们做了相应调整。比如,第二代传祺GS4上市,当初定的目标是月销量15000辆,现在超额完成了目标。同时,其他调整因素都已恢复正常。我参加传祺经销商大会时与经销商聊天,他们的情绪很高涨。

中国证券报:针对电动汽车开发,广汽有哪些举措?

冯兴亚:从大的领域划分,广汽现在拥有两大汽车平台:纯电平台,广汽方面叫GEP,该平台涵盖A00级、B级和C级轿车;汽油车平台。随着技术的进步,电动车具备了和燃油汽车竞争的能力。电动车有其独特性,而传统汽车对发电机、动力总成匹配要求较高,因此将电动汽车和传统燃油车划分为两个平台。

□本报记者 崔小粟

广汽集团总经理冯兴亚近日接受中国证券报记者采访时表示,特斯拉一直是广汽学习的榜样,也是广汽要超越的对象。企业要研究先进、学习先进、对标先进,通过学习、消化、吸收再超越,这是广汽的发展道路。冯兴亚透露,广汽正在开发全气候电池,以解决在冬天寒冷情况下电池的衰减问题,很快会在新的产品体系中体现出来。

与上汽合作

中国证券报:与上汽集团签订战略合作框架协议,探讨在技术研发、资源协同、投资布局、市场拓展、商业模式创新及国际经营等相关领域开展合作,这基于什么样的考虑?第一个项目将是什么?

冯兴亚:2019年汽车行业发展不景气,连续两年负增长。面对行业发展出现的新情况以及“新四化”转型升级的要求,广汽和上汽建立了合作关系。我们对大势的看法相同。汽车行业面临百年未有的大变局。在这种情况下,企业既要应对电动化,又要应对智能网联化、无人驾驶的技术,同时要满足国际化发展要求。这对于企业而言,挑战和投入都很大。在一些领域,双方共同投资,共担风险,成果共享非常有必要。广汽和上汽的合作可以说是一拍即合。这种合作在技术的领先性、降低成本、资源共享等方面都可以给双方带来益处。

中国证券报:合作是否有具体的落地时间表?

冯兴亚:双方的合作将折射到各个领域,包括研发、智能网联以及汽车电子器件架构底层的搭建与金融保险服务的支撑,这些都在探讨。合作没有时间表,成熟一个做一个,完全务实。未来将在

FCA宣布将开发新一代纯电动汽车

□本报记者 崔小粟

菲亚特克莱斯勒汽车公司(简称“FCA”)1月17日宣布,正在与鸿海精密工业股份有限公司商讨成立一家合资企业的可能性,以在中国开发和制造新一代纯电动汽车,并涉足车联网业务。业内人士指出,拥有多年电子制造经验,加上旗下几家汽车零部件供应商、富士康的整车制造领域有望迈出实质步伐。

设立合资企业

FCA表示,拟议的合作初期将聚焦于中国市场,双方将汇集汽车设计、工程与制造及移动软件技术的能力,专注于不断增长的纯电动汽车市场。富士康同日发布声明,将与FCA签署合作协议,未来将设立合资企业,专注于开发及生产纯电动汽车,并进一步经营车联网业务。

富士康表示,此次合作将汇集双方在汽车设计、机构工程和生产制造以及移动软件技术领域的能力,共同投入于不断成长的电动汽车市场。结合FCA最具创新力和成功的汽车制造商实力和自身在移动科技和软件方面的积累,为汽车驾驶提供独特的体验。双方初步计划是在中国大陆生产,供当地市场使用,未来可能用于出口。

资料显示,富士康是一家主要从事计算机、通讯、消费性电子等3C产品研发制造,并涉足汽车零部件、云运算服务及新能源、新材料开发应用的高科技企业。其最为广知的业务就是为苹果公司iPhone提供组装服务。

1月17日,工业富联股票涨幅达3.15%,报收18.99元/股。业内人士指出,公司业务过于依赖苹果供应链,富士康需要寻找转型升级的方向,包括加大对人工智能以及大数据方面的投入,以及云计算、物联网解决方案、5G等方面的业务。

面临一定风险

事实上,富士康此前在汽车零部件和出行相关领域已有不少投资布局,包括投资滴滴出行、小鹏汽车和拜腾汽车。2015年,富士康与腾讯、和谐汽车联手在新能源汽车领域开展创新合作。其中,富士康负责电动汽车的设计与生产制造;和谐汽车负责汽车项目的营销和服务网络搭建;而腾讯负责车联网系统和技术平台供应。不过,2016年这一造车项目终止。

2019年11月,富士康董事长刘扬伟透露,电动汽车、数字医疗、机器人是富士康三大目标。公司严重依赖代工电子制造,这三个关键领域将作为未来的增长动力。

业内人士指出,富士康在消费电子产业中积累的电子元器件集成和总装能力,可以延伸到电动汽车产业。更多的零部件实现标准和模块化生产后,富士康或发展成为电动车零部件供应巨头。

FCA与法国PSA集团此前宣布将合并,新成立的FCA-PSA集团将成为全球第四大汽车制造商。根据FCA最近公布的五年计划,到2022年,菲克将投资90亿欧元,为至少30个全球车型提供一个或多个电动化版本,包括中度混合动力汽车、全混合动力汽车、插电式混合动力汽车和纯电动汽车。

中国是目前世界上最大的新能源汽车市场。业内人士指出,FCA此番与富士康合作,或帮助FCA找到在中国新能源汽车市场的立足点。但双方的合作面临一定的风险。富士康此前并没有电动汽车的生产经验,而FCA在电动汽车方面也没有太多的技术积累。在新能源汽车补贴退坡的背景下,双方此时入局难以享受更多的政策红利。同时,富士康与FCA双方在新能源汽车相关技术方面存在短板,技术更为成熟的特斯拉、奔驰、宝马等大牌车企纷纷加速在中国市场布局,并推出了多款新能源汽车产品,新能源汽车市场竞争将进一步加剧。