



新华社图片

11月3日,大众首款纯电动SUV ID.4发布。作为大众电气化布局的重要落地产品, ID.4是大众汽车纯电动ID系列首款在华量产车型。根据测算,大众产业链全球规模在1660亿欧元以上,国内规模在600亿欧元以上。业内人士指出,随着大众集团等全球主流整车厂的生产、销售进一步全球化,中国汽车零部件供应链迎来二次渗透的长期成长机会,有望实现全球替代。

大众首款在华量产电动车落地

产业链迎成长机遇

□本报记者 崔小粟 宋维东

与特斯拉狭路相逢

11月3日晚,大众在深圳携手两家合资企业一汽大众和上汽大众首发了国产版本的大众ID.4系列车型,分别为一汽大众ID.4CROZZ和上汽大众ID.4X。

这两款车都采用了大众汽车创新模块化电驱动平台(MEB)。据大众汽车乘用车品牌中国CEO冯思翰介绍,这两款车是纯电动SUV,实现全面互联,续航里程超过550公里,最大容量的电池模组可在45分钟内充至80%的电量。

大众ID.4被看作是大眾电气化布局的重要落地产品,也是大众汽车纯电动ID家族首款在华量产车型。它的发布标志着在激烈的新能源车市场竞争中,大众在中国市场迈出了电动化的第一步,这家传统汽车产业巨头与造车新势力间的正面较量拉开序幕。

目前,两款车型已开启预订,补贴后售价均不超过25万元。从价格角度将A级SUV大众ID.4对比特斯拉Model Y来看,参考海外特斯拉定价策略,特斯拉Model Y与Model 3的价差约为6%-9%。保守假设国产Model Y与国产Model 3价差10%,后者价格为25万元,国产Model Y入门价则有望低至27.5万元。如果考虑特斯拉国产化进一步提升,Model Y入门级车型甚至有可能降至25万元以内。

从交付时间上看,11月3日,南北大众方面表示,目前两款车型已开启预售,新车预计明年一季度开始到店交付。特斯拉Model Y也预计在2021年第一季度开始交付。因此,无论从价格还是交付时间而言,二者都将狭路相逢。

在华动作频频

巨变前夜、攻守之间,新能源汽车谁执牛耳?

大众在中国具有很强的渠道销售能力以及品牌号召力。自1984年10月中德双方在北京人民大会堂举行

合营合同签订仪式,上汽大众应运而生开始,中国市场就在源源不断地为大众集团创造巨额利润。

在市场低迷的2019年,大众集团从中国合资企业获得的营业利润为44亿欧元,占其总利润的近三成。销量方面,大众2019年在华销量达423.36万辆,占据了大众集团全球总销量接近四成,几乎和整个欧洲市场的销量相当。

今年以来大众在华动作频频。5月28日,大众集团宣布将向国轩高科投资约11亿欧元获得后者26%的股份,并成为其大股东。次日,大众集团宣布将投入10亿欧元,以获得江淮汽车母公司——安徽江淮汽车集团控股有限公司50%的股份,同时增持电动汽车合资企业江淮大众股份至75%,并获得合资公司管理权。

乘联会秘书长崔东树认为,从战略上看,发展新能源汽车需要全新的探索。大众需要充分利用本土化产业链的特色优势,迅速实现电动车产业链的完善,在电动车市场全面参与竞争。从目前来看,大众集团在新能源车领域能取得多大成就还需进一步验证。崔东树认为,大众集团在新能源车领域的技术并不是很先进,在这种情况下,投资中国也只是说明其在加大市场参与力度,但是改变市场的能力并不强,更不会像特斯拉一样具有颠覆市场的能力。“大众须自己做出更好的产品去获得市场的认可。”

利好国内头部供应商

从产业链角度看,大众集团作为头部车企,ID系列量产引领着电动化、智能化升级的行业趋势,相关零部件系统单车价值量全面提升,是行业的全新增量。

大众汽车产业链规模巨大。根据中信证券测算,大众产业链全球规模在1660亿欧元以上,国内规模在600亿欧元以上,且呈逐渐上升趋势。根据大众“Planning Round 68”计划,2020年至2024年在混合动力电动出行以及数字化领域投资600亿欧元。2025年,大众集团计划向中国消费者交付约150万辆新能源车

汽车。到2029年推出75款纯电动车,近60款混合动力车;电动车销量将达2600万辆,混合动力车销量近600万辆。

值得关注的是,大众和丰田同为全球传统车企龙头,采用的供应链策略却大相径庭。丰田建立了近乎覆盖全产业链的生产体系,一级供应商基本均由丰田汽车直接控股,覆盖动力总成、底盘控制、座椅、钢材、轴承、光电等上下游领域。丰田相对封闭的供应链体系为其贡献了较大的利润空间,但留给外部供应商的机会也相对较少。而大众汽车集团在全球范围内与各国供应商建立了更紧密的合作关系,包括德国大陆集团、博世集团、博格华纳、德尔福派克、福耀集团、常州星宇等。随着大众MEB产业链的发展,头部国内供应商凭借制造优势或技术优势,或将迎来新的成长机遇。

受新冠肺炎疫情持续影响,大众集团营收和利润增长承压。第三季度业绩报告显示,继2020年第二季度巨额亏损之后,第三季度集团实现税后利润27.5亿欧元,但仍较去年同期减少31%。销量方面,第三季度大众集团新车产量为244.5万辆,同比减少4.2%,新车交付261.2万辆,同比减少1.1%;收入593.55亿欧元,同比减少3.4%。

中信证券指出,在此背景下,大众集团亟需在成本端发力,寻找更具性价比的供应商伙伴以提升利润空间。拥有成本或技术优势的国内制造商有望进入大众欧洲供应链,迎来新的成长机遇。综合梳理来看有两条投资主线:一是受益于大众平台化战略,中国供应商市场份额持续提升;二是受益大众汽车电动化、智能化转型,三电系统带来增量投资机会。

中泰证券分析师苏晨指出,大众ID.4首发标志着传统车企正在加速拥抱电动化和智能化。由于电动车从供给和需求两个维度都已经迈入正向自循环,未来是层出不穷的优质供给创造爆发式需求的时代。目前,市场还是以线性思维看待电动车,而真正的消费需求爆发是J型增长。大众在国内具备强大的销售渠道和品牌号召力,看好后续MEB车型放量。

理想汽车致歉并召回万辆汽车

□本报记者 崔小粟

日前,“造车新势力”理想汽车因安全隐患问题被推上风口浪尖。11月6日,理想汽车向国家市场监督管理总局备案,召回10469辆电动车。截至10月,理想汽车今年累计交付21852辆电动车,此次召回汽车数量占其年内总销量约一半。

改“升级”为“召回”

11月6日,国家市场监督管理总局消息,日前重庆理想汽车有限公司根据《缺陷汽车产品召回管理条例》和《缺陷汽车产品召回管理条例实施办法》的要求,向国家市场监督管理总局备案了召回计划。自即日起,召回生产日期在2019年11月14日至2020年6月1日的理想ONE电动汽车,共计10469辆。

据悉,本次召回范围内的车辆由于前悬架下摆臂球销脱销力设计原因,车辆受到碰撞冲击时可能导致前悬架下摆臂球销脱开,可能会影响车辆的操控,极端情况下会增加发生事故的风险,存在安全隐患。重庆理想汽车有限公司将为召回范围内的车辆免费更换球销脱出力更高的前悬架下摆臂,以消除安全隐患。

11月1日,理想汽车创始人兼CEO李想在接受中国证券报等媒体采访时指出:“这个缺陷跟正常行驶中发生断轴是不一样的,理想ONE是发生碰撞时断的概率超过正常车的平均值,如果不撞是不会有问题的。但是这样的场面和状况对于车主而言会带来内心的隐患,所以必须更换。”

因此,为了降低早期用户在发生碰撞事故后前悬架下摆臂球头脱出的概率,理想汽车将为2020年6月1日及以前生产的理想ONE免费升级脱出力更高的前悬架下摆臂球销。

对此,有观点指出,此次行动应该按照“召回”来定义,而非“升级”,理想汽车的表述不符合行业和公众的认知。

11月6日,理想汽车发布道歉信表示做了深刻的反思。“当问题出现的时候,正视问题的本质,实事求是地沟通并高效地去解决问题,才是理想汽车应有的担当和态度。因此,我们诚恳地接受大家的批评,并对之前不正确、不合理的做法向各位车主、媒体和行业的朋友表示深深的歉意。我们决定立刻启动主动召回程序,并向国家市场监督管理总局缺陷产品管理中心进行了主动召回备案。”理想汽车表示。

理想汽车称,主动召回的解决方案与之前11月1日公布的升级方案完全一致,同时也符合国家市场监督管理总局的要求,此次召回更换工作预计将在3个月内完成。

造车新势力进入发展关键拐点

今年以来,造车新势力交付数量屡创新高。11月2日,蔚来、小鹏、理想三家造车新势力公布的各自交付数据显示,10月,蔚来、小鹏汽车、理想汽车累计交付电动车数量分别为5055辆、3040辆、3692辆。今年前十个月,蔚来、小鹏汽车、理想汽车交付量分别为3.14万辆、1.71万辆和2.19万辆。其中,理想汽车连续三个月刷新单月交付量纪录,10月新增定单量也创下历史新高。

一方面是造车新势力市场保有量的迅速增加,另一方面产品的质量也随之显现。除了理想汽车外,今年10月,威马汽车也向国家市场监督管理总局备案召回1282辆电动汽车。威马在召回产品说明中指出,起火事件是由于电芯供应商在生产过程中混入了杂质,极端情况下可能导致电芯短路,引发动力电池热失控并产生起火风险,存在安全隐患。在召回计划前,威马汽车EX5当月已在北京、福建等地连续出现了自然事故。

特斯拉也在10月向国家市场监督管理总局备案了召回计划,称部分车辆在经受较大的外部冲击时,前悬架后连杆球头螺栓会产生初始裂纹,存在安全隐患。在业内人士看来,投资者对新造车公司的评价标准已经发生变化。此前,关注点在于能否按时推出产品、解决量产和交付问题、建立产品的生产一致性、构建起稳定的供应链等基础层面。但在目前阶段,用户口碑是影响消费者对品牌信心的关键。

国信证券分析师梁超认为,经过“2018年产能扩张阶段、2019年具初阶交付量、2020年下半年具放量预期”考验的车企脱颖而出,以蔚来、小鹏、理想、威马为代表的头部企业定位自发需求市场,均以颜值出色、性能出众的旗舰主打车型构筑竞争力,头部集中化趋势可期,此阶段为预期波动最为剧烈的时期。造车新势力4个发展关键拐点在于:认知塑造、车型放量拐点、盈利拐点、盈利模式转变。

打造绿色智慧工厂

宝能汽车西安基地迎首车下线

□本报记者 何昱璞

11月8日,宝能汽车集团西安基地绿色智慧工厂宣布正式建成投产,自主研发的新能源xEV平台首车——宝能增程式电动汽车(REV)也于当日下线。作为宝能汽车集团第一个自主建成的全工艺整车生产基地,西安基地将全面助力宝能“整车+零部件+出行服务”全产业链布局落地。

生产效率将大幅提升

宝能汽车集团西安基地绿色智慧工厂规划总产能100万辆,一期50万辆,于2018年3月23日开工建设。项目采用国际先进的制造工艺、技术和绿色、环保、节能材料,依托高度智能化、柔性化的生产设备,可实现多车型共线生产。工厂内拥有冲压、焊装、涂装、总装四大工艺车间,电池、电机、电控三电车间,物流中心。

以冲压车间为例,宝能西安基地已达到整线防尘降噪,实现作业环境和生产环境的双环保,配备国际先进湿式清洗机,板材清洗时采用油雾收集和过滤,可最大程度实现循环利用;产线首台压机配备数控液拉伸垫,在有效降低材料牌号需求的同时大幅度降低能耗,最高可达40%;涂装车间采用了新型干式纸盒漆雾捕捉系统,喷漆设备能耗降幅高达60%的同时,做到无漆废水产生,实现真正的零污染。

在自动化智慧生产方面,工厂通过自动化、标准化、数字化的基础平台搭建,实现智能制造。基地拥有PMC(全厂监控)、MES(生产执行管理)、AVI(过程追踪)、ANDON(异常报警)、RFID(无线射频识别)等控制系统,可实现多车型、多平台、柔性化共线生产。

据工作人员介绍,工厂的冲压、焊装、涂装、总装车间按照60JPH(每小时下线台数)设计,已经达到国际一流水平。据悉,高度自动化的设备,叠加精益生产管理体系,可以进一

步提升生产效率。比如,总装车间可以提升至54秒/台,涂装车间可提升至55秒/台。精益生产对生产效率的提升,此前已经在宝能旗下观致汽车常熟工厂有所体现。观致汽车曾透露,2019年引入精益生产管理体系后,以某条装配线为例,可综合节省工时702秒,物料材质的库存周转期从过去的6.5天缩短至4天左右。

打造全产业链布局

在11月8日建成投产仪式上,宝能集团董事长姚振华表示,西安基地是宝能汽车集团首个自建并投产的整车制造基地,也是继江苏基地、深圳基地之后的第三个投产的整车制造基地。该基地已应用三十多项新技术、新工艺,并具备世界领先的生产技术。基于该技术,宝能增程式电动汽车(REV)也于当日在西安基地正式下线。

伴随本次宝能增程式电动汽车(REV)的下线,宝能汽车全新自研的xEV新能源平台同步发布。据悉,xEV平台支持纯电动、插电混动以及增程式混动等多种新能源动力类型。据悉,宝能汽车的增程式电动技术是国内首创的且完全自主研发,以其纯电驱动、极高的能源转化效率和超低能耗为主要技术特点,油耗低于燃油车30%-35%。

姚振华表示,西安基地一期项目达产后年产值将达到450亿元,每年创造税收25亿元,可带动2万至3万人就业。下一步,整个西安基地将形成以整车生产为主导,涵盖电池、电机等核心零部件的全产业链新能源汽车基地,同时助力宝能汽车集团的“整车+零部件+出行”全产业链布局落地。

在整车方面上,宝能目前已拥有了江苏常熟观致制造基地、深圳宝能汽车制造基地、西安新能源制造基地三大已经投产的生产基地。未来,广州、贵阳、昆明、昆山等重点区域生产基地也将陆续建成投产。在零部件方面上,宝能汽车集团自建了聚创新能源、臻宇新能源,分别进行动力电池、电机和

电控的研发。在出行服务方面,宝能汽车集团正在全国主要市场快速布局千家直营店,增加品牌触点,提升品牌体验。宝能旗下出行公司联动云以租车为战略先行,已进驻全国300多个城市,用车网点超过3万个,投入运营超10万台轿车和SUV,用户超1500万名。

加大创新研发投入

随着西安基地建成、自研xEV平台首车下线,宝能汽车集团将在未来两年迎来成果发布的密集期,为消费者提供更丰富的产品选择与更舒适的出行体验。

在整车研发上,目前宝能汽车集团实施“1+N”模式,开发了三大整车平台,在研数十款产品。姚振华指出,宝能的研发力量已经初步实现了全球覆盖。在创新和技术方面,宝能坚持以市场第一为指引,坚决实施油电并举,兼顾纯电、氢燃料电池汽车三大技术路线,全面覆盖轿车、SUV、MPV等车型,氢燃料电池汽车也即将覆盖商用车、物流车等多个领域。

姚振华表示,伴随西安基地落成,在西安运行的宝能汽车创新研究院也将加大投资力度,加速科研成果集聚,在西安打造国际一流的新能源汽车创新研发中心。“我们初步计划引进一万名以上的高端人才,我们非常有信心在这里形成整个西部的集聚地,把更多的联合实验室、国家级实验室投放到西安。”

姚振华表示,未来10年到15年,宝能集团以打造国际一流汽车集团为目标,坚决把握汽车产业电动化、智能化、网联化的战略机遇,坚持技术领先、人才领先、市场领先,构建有强大竞争力的汽车产业链,塑造具备强大竞争力的和国际影响力的全球汽车品牌;力争用10-15年时间成为全球一流的汽车制造商、移动出行服务商、综合服务提供商,成为重量级的汽车企业集团。