

车市迎“开门红”

1月汽车销量同比预增逾三成

●本报记者 宋维东

今年车市迎来“开门红”。

中汽协日前发布的数据显示,2021年1月我国汽车行业销量预计完成254万辆,同比增长31.9%。其中,乘用车销量预计完成207万辆,同比增长28.4%;商用车销量预计完成48万辆,同比增长50.1%。

车企销量大增

近期,整车企业密集公布2021年1月产销数据,主要企业产销销量同比实现较大幅度增长。

中国一汽1月生产整车30.91万辆,同比增长21.6%;销售整车42.05万辆,同比增长18.9%。

广汽集团1月生产汽车19.18万辆,同比增长39%;销售汽车21.73万辆,较上年同期增长23.29%。乘用车方面,广汽集团该月轿车、MPV、SUV车型全面开花。其中,轿车销量达93290辆,同比增长10.98%;MPV销量为15088辆,同比增长80.76%;SUV销量达10.87万辆,同比增长29.85%。

长安汽车1月汽车产量为22.66万辆,同比增长82.85%;销量为25.2万辆,同比增长87.24%。

比亚迪1月实现汽车产量47618辆,比上年同期增长87.27%;完成销量42401辆,同比增长68.44%。

奇瑞集团1月份实销汽车97060辆,同比增长80.2%。奇瑞集团表示,旗下奇瑞瑞虎8系列、艾瑞泽系列、奇瑞控股捷途系列继续坐镇“万辆俱乐部”。

上汽通用五菱1月整体销量达15.91万辆,同比增长45%。上汽通用五菱连续10个月销量同比增长。

相关合资品牌表现优异。例如,一汽-大众三大品牌1月累计终端销售24.16万辆(含进口车),同比增长27.7%。其中,大众品牌销售14.05万辆,同比增长25.4%;奥迪品牌销售86888辆(含进口车),同比增长35.8%,创历史最高纪录;捷达品牌销售14200辆,同比增长8%。

新能源汽车市场延续2020年下半年以来的强势。

比亚迪1月新能源汽车产量为22393辆,同比增长205.16%;销量为20178辆,同比增长182.88%。在造车新势力中,蔚来1月交付新车7225辆,同比增长352.1%,连续6个月创单月交付数新高;小鹏汽车1月总交付6015辆,同比增长470%,连续7个月同比翻番,连续三个月创历史最好交付成绩;理想ONE在1月交付5379辆,同比增长355.8%。

根据乘联会发布的报告,1月前两周乘用车零售数量同比下降,后两周实现同比较大幅度增长,第三周和第四周同比分别增长35%和168%。

对于1月汽车销量实现较大幅度增长的原因,业内人士表示,汽车消费信心逐步恢复,而疫情使得2020年1月汽车销量基数较低。

乘联会指出,“就地过年”举措将给县乡车市带来一定影响。

卡车市场强势

疫情防控取得重大战略成果、“新基建”项目陆续启动、环保升级加快推动老旧柴油货车报废更新,加之防疫物资、电商行业的运输需求扩大和高速公路减免通行费用等因素综合作用,有力促进了商用车市场增长。今年1月,商用车市场延续强势增长态势。

卡车市场表现抢眼。第一商用车网发布的数据显示,2021年1月,我国重卡市场预计销售各车型18.9万辆(开票数口径),同比大幅增长62%。这意味着2021年开年就刷新了重卡市场1月销量历史纪录,且重卡市场连续十个月刷新纪录。

一汽解放披露的数据显示,公司1月产量合计46283辆,同比增长57.03%;实现销量79082辆,比上年同期增长27.87%。其中,重卡和中卡销量同比分别增长33.68%和47.85%。一汽解放在国内重卡市场地位仍然稳固。

江铃汽车披露的数据显示,1月卡车销量为9511辆,同比增长84.21%。福田汽车1月重卡、中卡和轻卡销量分别为12439辆、7908辆和37008辆,同比分别增长39.58%、139.35%和47.41%。

兴业证券表示,下半年国六升级会增加购置成本,大部分车企采取了“决战上半年”的竞争策略,辅货与促销力度加大;同时,国三排放淘汰政策及超载治理持续推进。

今年市场相对乐观

近期不少车企召开相关工作会议,介绍了2021年工作计划。通过梳理公开信息,可以感受到车企对今年车市信心较强。

业内人士指出,疫情仍在全球蔓延,世界经济面临不确定因素,汽车行业发展机遇与挑战并存。总体看,全行业对2021年市场保持相对乐观。

日前召开的中国一汽暨红旗品牌新闻年会透露,2021年中国一汽计划销售整车超过400万辆,同比增长7.9%以上;其中,销售新能源整车超过20万辆,同比增长300%以上;红旗销售40万辆,同比增长100%;实现营业收入7700亿元,同比增长10.6%以上。经营效益同步增长,自主创新能力进一步提升,为“十四五”开好局、起好步。

2021年,广汽集团将围绕二〇三五年远景目标和“十四五”发展规划,统筹推进“稳增长、提业绩、严对标、保供应、强自主、谋发展、育品牌”七大行动,全年自主品牌计划推出两款全新车型、一款换代车型及多款改款车型,公司将挑战全年汽车销量同比增长10%的目标。

东风公司表示,2021年经营主要目标为销量跑赢大市,挑战385万辆,经营保持高质量。公司将进一步抢抓市场机遇,加快改革创新,强化基础管理,强化战略落地,强化资源协同,强化内部挖潜。

中国汽车工业协会指出,从汽车行业发展趋势看,伴随经济稳定回升,消费需求将加快恢复,中国汽车市场潜力依然巨大。中国汽车市场2021年将实现恢复性正增长。其中,汽车销量有望超过2600万辆,同比增长4%;新能源汽车销量有望达到180万辆,同比增长40%。



打造MIH开放平台

鸿海科技发力电动车产业

●本报记者 金一丹

鸿海科技集团(简称“鸿海科技”)董事长刘扬伟近日表示,集团积极投入“电动车、数字健康、机器人”三大新兴产业及“人工智能、半导体、新世代移动通讯”三项新技术,从“劳力密集”向“脑力密集”转型。

刘扬伟表示,三大产业中电动车是重中之重,将构建MIH联盟为业界提供开放平台,打造全新的电动汽车产业供应链。

重塑产业生态

鸿海科技近日宣布,公司在建的电动车开放平台MIH,通过开放技术规格,邀请各界伙伴加入,共同建构电动车软件、硬件与零组件的生态系统。

据了解,MIH平台具有四大特色:一是模块化、弹性化、定制化,二是轻量化与一体成型,三是EEA架构,四是自动驾驶技术。

通过MIH平台,轴距、轮距、底盘悬架等可依客户需求弹性匹配,涵盖从B级到E级的主流车型。模块化的关键零组件可随着技术演进得到升级、更新与扩充。

轻量一体成型方面,MIH实现了前悬吊塔与后大梁的一体式轻量化设计,消除钣金搭接的公差,使得轮胎人力传递线性化,给予消费者较高的操控安定感并降低路面噪音。

EEA架构方面,传统平台设计开发强调底盘与动力在平台架构上的匹配,而EEA架构相当于智慧运输生态的大脑、神经网络,可实现车内机械和电子结构无缝衔接。

自动驾驶技术方面,鸿海科技主要通过载具平台与应用生态链协同实现。其中,载具平台具备高精度动态控制;应用生态链具备扩充性、替换性。鸿海科技表示,未来汽车产业可通过“软件定义”持续更新升级。“软硬分离分层”的架构将大大缩短传统的垂直开发周期。同时,开放平台的关键技术和工具将降低产业进入门槛。

构建MIH联盟

刘扬伟表示,MIH联盟将给业界提供开放的底盘平台,打造全新的电动车产业供应链。目前MIH联盟已经得到多家厂商响应,包括多家国际知名企业。其于1月末推出的EV Kit(电动车开发者工具平台)将在今年2月开放全球开发者预定。

资料显示,EV Kit是一款

电动车开放平台,主打用户群体为量产能力有限的创业公司,以及可能选择部分模块委外的传统车厂。

鸿海科技表示,通过开放式的通信协议以及采用线控驱动技术,为自动驾驶生态链从业者提供便捷的操控平台,可缩短系统开发者设计和功能确认的时间,建立丰富的产业生态圈。

鸿华先进副董事长左自生此前表示,EV Kit的核心是让做电动车关键零组件的厂商,可以用平台进行测试验证。比如,生产自动驾驶汽车控制元件的厂商需要对车辆进行调校测试,但购买成品汽车进行测试非常昂贵。而EV Kit可以让客户自由打造要测试的环境。

据悉,鸿华先进是MIH联盟创始会员之一,并为联盟提供电动车平台,由鸿海科技与裕隆合资创立。其中,鸿海科技持有51%股份。

在汽车领域动作频繁

富士康科技集团网站资料显示,鸿海科技集团是富士康的母公司。

2015年富士康携手和谐汽车、腾讯签订了《互联网+智能电动车战略合作框架协议》。2020年1月,富士康宣布将与菲亚特克莱斯勒汽车(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。

伴随新能源车行业的火热,富士康在汽车领域近期动作频繁。2021年1月,富士康出手解救陷入困局的拜腾汽车。据悉,拜腾汽车与富士康、南京经济技术开发区签署战略合作框架协议,合力推进拜腾新能源整车产品量产。发挥各自优势,力争在2022年一季度前实现拜腾首款新能源汽车整车量产。

天眼查显示,2021年1月12日,南京富腾新能源汽车科技有限公司成立,由富士康关联公司鸿富锦精密工业(深圳)有限公司全资持股。南京富腾新能源汽车科技有限公司注册资本约3.23亿元人民币,经营范围包括汽车零部件研发、汽车零部件及配件制造等。

1月13日,富士康与浙江吉利控股集团有限公司签署战略合作协议,双方将成立合资公司,为全球汽车及出行企业提供代工生产及定制顾问服务,包括汽车整车或零部件、智能控制系统、汽车生态系统和电动车全产业链全流程等。

值得注意的是,富士康的大客户苹果也在研发汽车。旭日大数据董事长孙燕魁对中国证券报记者表示,富士康在汽车领域布局已久。富士康是苹果iPhone手机最大代工厂。如果苹果公司跨界造车,不排除富士康参与代工的可能性。



高端访谈

北汽蓝谷董事长刘宇:

把“护城河”修得更深更宽

●本报记者 崔小粟

北汽蓝谷新任董事长刘宇近日接受中国证券报记者采访时表示,2021年北汽蓝谷将围绕新一代面向私人业务的产品,基于用车场景静下心来做好产品与服务,实现从对公业务到对私业务的根本性转化。

做好产品和服务

1月30日北汽蓝谷发布公告,预计2020年度净亏损60亿元至65亿元,预计扣非后净亏损62亿元至67亿元。

公司称,受疫情等因素影响,公司产销量未达预期,尤其是占比比较高的对公销量受疫情影响严重,导致收入和毛利大幅下降。

根据公司发布的产销快报,2020年1-12月北汽蓝谷子公司北汽新能源销售汽车2.59万辆,同比下滑82.79%。上年同期销售15.06万辆。

刘宇指出,新能源汽车行业由政策驱动全面转向市场驱动,企业自身的能力才是在市场立足的核心竞争力。“之前,北汽蓝谷私人业务做得不好,今年会围绕新一代面向私人业务的产品,静下心来基于用车场景,做好产品定位和客户服务,实现从对公业务到对私业务的根本性转化。对于B端业务,我们还是领先的,北京和海南对我们的换电技术很感兴趣,公司会坚持推广,把‘护城河’修得更深、更宽。”刘宇说。

品牌高端化

2020年10月,北汽新能源高端品牌首款车型ARCFOX αT上市。新品牌承载着北汽蓝谷品牌高端化发展的重任,北汽蓝谷对其寄予厚望。

ARCFOX上市仅三个月,就已经看到了可喜变化。刘宇表示,ARCFOX团队是北汽蓝谷转型的缩影。这支团队脱胎于国企,但思维模式、行为模式和形象气质接近于民营企业和造车新势力。“ARCFOX让我们与客户的关系向前延伸,把车卖给客户只是提供服务的开始。北汽蓝谷要为客户提供用车全生命周期的服务,并与客户深度互动。”刘宇表示。

根据北汽蓝谷方面的规划,ARCFOX将围绕22座城市在2021年6月30日之前开设60家门店,年底将覆盖40座城市,2022年门店数量将达到150家。刘宇表示,今年ARCFOX品牌将重点推两款全新车型:一款是与华为合作的ARCFOX α SHBT。这是华为首款HI尾标上车型,将搭载华为3颗96线车规级激光雷达,今年上海车展期间将首次亮相,11月开启小批量预订;另一款也是与华为合作的产品,为ARCFOX α SH高端轿跑跨界车型。

第四种模式

主流车企纷纷部署战略,加速新能源汽车产业布局。在刘宇看来,当前新能源汽车产业模式可以分为三类:第一类是传统汽车企业的新能源转型,其新能源产品多基于燃油车平台和能力来打造。第二类是以特斯拉、蔚来、小鹏为代表的造车新势力。互联网基因使得他们在用户运营上具有天然优势,但能坚持到最后的将是凤毛麟角。第三类是整车企业的合资项目,如何平衡合作双方的权益是一个考验。



ARCFOX Space 极狐空间

公司供图

刘宇认为,蓝谷麦格纳是不同于以上的“第四种模式”。2019年1月,麦格纳卫蓝新能源汽车技术(镇江)有限公司揭牌,麦格纳与北汽新能源各占50%股权;2019年12月,北汽蓝谷麦格纳汽车有限公司注册,麦格纳与由北汽新能源控股90.2%的卫蓝新能源产业投资有限公司按照49:51的股比出资。2019年12月,北汽蓝谷麦格纳工厂迎来ARCFOX试生产首车下线。

刘宇说,蓝谷麦格纳区别于传统的汽车企业合资模式,由中方投入技术、品牌,并负责营销等价值链高端环节,同时利用麦格纳在验证、制造领域的独特优势,实现中国新能源汽车的世界级品质。同时,双方达成共识,利用麦格纳的渠道资源,将ARCFOX产品打入欧洲主流市场。“我们愿与其他OEM及造车新势力共享开发和制造资源,以开放共享的理念,推动全行业发展和进步。”刘宇说。

刘宇认为,在行业电动化的大趋势下,全新电动平台将带来集成度更高、性能更优越,智能化水平更高、里程更长重量更轻的产品,有效减轻研发负担,缩短研发周期,降低采购成本,提高用户的使用体验,以更快捷经济的方式提供更有竞争力的电动汽车。

在此背景下,北汽新能源与麦格纳联合打造了首款全冗余架构的电动硬件平台BE21平台,可支持L3-L4级别的智能驾驶。该平台通过模块化的底盘和车身结构,可满足从A到B级,从轿车、SUV到Cross车型的开发需求。

为了攻克技术制高点,北汽蓝谷选择与华为、宁德时代两名伙伴合作进行技术攻关,瞄准汽车电动化和智能网联化的技术制高点。据了解,北汽蓝谷与华为成立了“1873戴维森创新实验室”。这是双方“面向下一代世界级智能网联电动汽车技术”的布局,整合优势资源,探索前瞻产品技术与商业模式创新。该实验室将从产品技术创新、商业模式创新、产业前瞻布局三个方面强化蓝谷麦格纳在智能化领域的核心竞争力。全新搭载华为智能汽车解决方案的ARCFOX HBT是双方深化合作的成果,将于2021年亮相并交付。

此外,北汽蓝谷与宁德时代共建“1800伏特创新实验室”,围绕行业痛点打造领先的高性能高安全动力电池产品。“低点也是转折点。”刘宇说。