

一汽解放董事长、党委书记胡汉杰：

做好汽车“新四化”必答题 加快商用车新能源转型步伐



中国一汽总经理助理，一汽解放董事长、党委书记胡汉杰日前接受中国证券报记者专访时表示，在建设世界一流商用车企业征程中，一汽解放正处于新能源转型的重大战略机遇期。公司在技术研发、资源保障、市场环境、企业投入等方面均具有显著竞争优势，这是公司积极推动新能源转型的底气。一汽解放未来将认真贯彻落实“15333”新能源战略，做好汽车“新四化”必答题，加快新能源转型步伐，抢占商用车市场优质赛道，保持公司商用车行业领军地位。

● 本报记者 宋维东

加速新能源转型

作为商用车领域领军企业，一汽解放一直以来保持强有力的市场竞争力。公司已取得中重卡销量连续四年全球第一、重卡销量连续五年全球第一、轻卡增速连续五年行业第一、品牌价值连续十年行业第一的成绩。

“汽车‘新四化’是必答题，而不是选答题。这要求我们必须深刻认识汽车行业发展趋势。”胡汉杰说，“新能源是全球汽车产业未来发展的重要方向。近年来，一汽解放一直把新能源作为企业重大战略发展方向，持续布局并拓展新能源市场。”

2017年12月，一汽解放在青岛成立新能源整车生产基地，布局全新智能驾驶新能源产品平台。新平台驾驶室、底盘全部面向新能源、智能化、网联化定制开发。

2018年10月，一汽解放确立了“‘中国第一、世界一流’智慧交通运输解决方案提供者”战略目标，提出“解放蓝途”新能源事业发展构想。

2019年1月，一汽解放在2019中国国际商用车展上展出了一系列纯电动专用车。纯电动餐厨垃圾车、纯电动车厢可卸式垃圾车及纯电动扫路车集中亮相。

2020年9月，一汽解放发布“解放蓝途”自主创新路线，以“资源节约、环境友好”为发展理念，积极向新能源市场布局，不断加大技术研发投入与创新力度。经过多年深耕，一汽解放在动力电池、电驱动技术、整车控制器上取得关键突破。

今年7月，一汽解放发布首个智慧动力域品牌，搭建“G、H、E、F”四大解决方案平台。其中，“H、E、F”三个平台实现了新能源油电混动、纯电动、燃料电池三大主流技术全覆盖，并完成了公司从动力链向动力域的巨大跨越。

当前，一汽解放已完成J7、JH6、J6L、J6F等重、中、轻、微、客全系列141款新能源产品投放，成功实现了传统车电动化。

值得一提的是，9月29日一汽解放新能源事业部正式成立。胡汉杰表示，预计传统车与新能源车销量在2030年左右实现交叉，2030年将是传统能源向新能源转



一汽解放总部

公司供图

型的标志性时刻。根据这一时间倒排，公司必须加速布局并推进新能源产业，这也是公司成立新能源事业部的重要考量。

胡汉杰表示，“十四五”时期，一汽解放要积极推动转型升级，建立以商用车为核心的完整交通运输生态，进入世界一流行列，做到“绝对第一”，把领先优势进一步发挥好。

“当前，中国商用车市场是充分竞争的市场，更是一场国际化较量。我们必须紧跟市场趋势，充分发挥自身优势，做到‘国际第一’才有底气和能力做到‘世界一流’。”胡汉杰说。

在胡汉杰看来，在加快发展新能源汽车同时，也要在传统车业务上继续发力。新能源车必须立足于传统车高可靠、高效率、高出勤率的基础之上，这是商用车固有的、必备的条件。“商用车是生产资料，是为用户赚钱的工具。如果没有可靠性、高出勤率，就不可能为用户创造价值。”

根据战略安排，一汽解放2025年将实现新能源整车销量12万辆，占总销量的20%，收入达到500亿元；2030年将实现新能源整车销量32万辆，占总销量的50%，收入达到1500亿元；2035年将实现新能源整车销量50万辆，占总销量超过70%，收入超过2500亿元。

实施“15333”战略

一汽解放日前发布了“15333”新能源战略，这也是一汽解放新能源业务发展的“路线图”。

胡汉杰介绍，“1”代表1个愿景，即一汽解放致力成为E时代全球商用车技术引领者、标准制定者、价值创造者，为广大客户提供“中国第一、世界一流”的新能源智慧交通运输解决方案。公司要实现新能源市场份额高于传统车、新能源销量占比高于全行业的“两高”目标，将新能源打造成一汽解放事业发展的主要增长极。

“5”代表重、中、轻、微、客5大整车产品平台。5大整车平台产品涵盖牵引、载货、自卸、专用、客车五大品系，全面覆盖长途运输、短驳倒运、城建渣土、混凝土搅拌、城市环卫、城市物流、城市公交等典型

应用场景。

胡汉杰说，2025年前，公司将完成智能化整车控制、电驱动、动力电池、燃料电池等系统开发，实现新能源“核心总成数智化”；2030年前，将完成搭载模块化底盘、智能化总成、超低风阻驾驶室，中央集中式EE架构等全新平台开发，实现新能源“整车平台专属化”。

另外，第一个“3”代表纯电动、混合动力和燃料电池3条技术路线；第二个“3”代表在研发、产能和生态领域3大布局；第三个“3”代表车电分离、整车租赁及运力承接、二手车及电池回收3项新能源专属服务。

按照这一战略，“十四五”期间，一汽解放将投入超过200亿元打造以长春为本部的“四国九地”全球化新能源创新基地，并通过资本运作、“政用产学研”合作等方式快速实现新能源关键核心技术突破。同时，全面系统再造IPD研发业务流程，强化新能源产品线研发组织，做强研发体系能力，在新能源研发与科技创新上率先迈入全球领先行列。

此外，公司将投入超过100亿元打造以“零碳工厂”为标准、以氢能产业集群为特色的燃料电池整车与系统专属基地，打造以风、光绿色能源为特色的纯电动整车与动力电池专属基地，逐步构筑起覆盖东北、华北、华东、华南、西部等全国重点市场的新能源资源群。

值得注意的是，围绕能源产业链的生产、传输、交易、消费、存储五大关键环节和汽车产业链的电驱动、电池、整车控制三大核心系统，一汽解放通过联盟共建、资本运作等方式，携手国家电网、南方电网、国家电投、中车时代、宁德时代、远景动力、精进电机、重塑能源、博世动力等行业领头羊，联合吉林大学、武汉理工大学等高校院所，建设兼收并蓄、包容开放的车路云深度融合ICT互联生态平台、数智化运营服务平台，最大程度聚集各方优势，提高公司新能源业务竞争力。

构建完整生态

与传统能源车相比，在新能源车的推

广和使用过程中，用户既面临着“里程焦虑”问题，也面临着使用成本等问题。这涉及电池、后续服务保障等各方面工作。“要降低新能源车用户的购车成本、使用成本等，解决用户痛点，实现用车无忧，需要我们构建完整的新能源业务生态。”胡汉杰说。

胡汉杰表示，中国一汽近年来与宁德时代、比亚迪等动力电池头部企业合作，在动力电池领域进行了诸多布局。一汽解放作为中国一汽重要子公司，将紧密沟通，充分运用好集团层面资源。同时，商用车的新能源化越来越受到动力电池企业的关注。一汽解放作为新能源商用车领域的领军企业，将通过与头部动力电池企业的强强联合，共同推动商用车动力电池产业发展，实现从“有”到“好”的转变。公司将更好地利用上市公司平台资源，运用股权投资等方式强化在电池领域的布局，掌握更多核心技术，更有针对性地满足目前商用车对动力电池的需求。

在向新能源转型过程中，胡汉杰介绍，一汽解放作为主机厂要承担搭建平台的角色，更好地发挥战略联盟优势，其中一项重要内容就是推进换电模式应用。

根据战略规划，一汽解放将围绕“购车”端，通过为客户提供无电池底盘、电池租赁、充换电建设与运营等服务，降低客户前期投入，解决客户初始购车成本高、基础设施难以保障的痛点，让客户“选购无忧”。

围绕“用车”端，公司将通过为客户提供整车租赁、运力承接等服务，降低客户资产占用，解决客户重资产运营的痛点，让客户“用管无忧”。

围绕“后市场”端，通过为客户提供二手车回购、电池回收等服务，提高车辆保值率，解决客户使用信心不强、金融服务动力不足的痛点，为客户提供“两低”的新能源商用车整体解决方案。“构建完整的新能源业务生态，为用户提供新能源商用车系统解决方案，让用户初始购车成本低于传统车、使用成本低于传统车，真正做到‘两低’。”胡汉杰说。

科技企业 争抢新能源车市“奶酪”

● 本报记者 崔小粟

新能源汽车行业发展如火如荼，越来越多造车新势力不断涌入。除了已经崭露头角的“蔚小理”，百度、小米等科技企业纷纷入局，并初露锋芒。这些企业更加关注软件定义汽车等新兴赛道，并大规模招兵买马。

加快产业布局

集度CEO夏一平近日宣布，公司软件团队已基于SIMU Car（模拟样车）与百度Apollo团队协作智能座舱以及智能驾驶功能的开发。

3月2日，百度造车公司完成注册，名称为“集度汽车有限公司”。百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏表示，未来2—3年，计划将共享无人车的服务推广到全国30个城市。

据了解，SIMU Car目前处于“软件定义汽车”的早期阶段，目前已经完成造型设计方案并进入工程开发阶段；完成了首款车型的油泥模型风洞实验；启动了智能化软件相关开发、智能辅助驾驶及智能座舱功能开发。夏一平表示，集度整合了端到端层面百度Apollo最先进的自动驾驶能力，其中包含自动驾驶所需要的车对端的超算平台、高精地图、智驾云。

此外，小米等科技巨头造车方面取得新进展。自3月宣布造车以来，小米加快“砸钱”布局汽车产业链的脚步，投资了多家自动驾驶、动力电池领域的公司。9月22日，小米旗下机构长江产业基金投资黑芝麻智能，将触手伸到了芯片领域。雷军还遍访“友商”，到各大车企参观走访，与多位汽车行业资深人士深度沟通交流。

北方工业大学汽车创新中心研究院张翔表示，当前新能源汽车赛道竞争进入白热化阶段，小米通过投资收购，有助于快速造车。

招兵买马

对于处于造车初期的企业而言，人才布局是当务之急。中国证券报记者了解到，不少新兴造车公司从传统车企挖人，主要包括负责制造生产的高管。

9月7日，小米汽车迎来一位重量级人物。吉利研究院原院长胡峥楠称已加入顺为资本，将专注于智能汽车技术生态领域。公开资料显示，顺为资本是由雷军和许达来在2012年创办的风投机构。长期以来，顺为资本与小米之间有多数的战略投资协同，并已围绕汽车产业链做了大量布局。胡峥楠则在汽车产品开发和研发管理领域拥有近25年的相关经验。

“小米造车业务很多关键岗位都有在传统车企具有丰富经验的‘老面孔’，只是由于竞业协议，目前并未公开身份，开出的薪资在行业内也非常具有竞争力。”某证券公司汽车首席分析师向中国证券报记者透露。

在近日举行的“美国AIAG汽车零部件采购高层及供应商2021国际质量峰会”上，吉利汽车供应链质量工程中心原总经理徐华以“集度汽车质量与供应链副总裁”的身份发表主旨演讲。这是其在担任集度汽车质量与供应链副总裁后的首次公开演讲。一些Tier1国际大厂高管也在加入新兴赛道。如博世底盘控制系统中国区原总裁陈黎明加入了芯片初创公司地平线等。

除了高管职位，汽车行业有望迎来新一轮人才洗牌。以小米汽车为例，在小米发布的汽车公开招聘中，汽车相关职位的月薪基本在2万元以上，部分核心领域岗位的月薪起薪超过3万元，这一薪资几乎是合资车企中同职位薪酬的两倍。

自多家实力雄厚的新兴造车公司宣布造车计划以来，一些传统车企出现了职员频繁离职的情况。有合资车企HR部门相关负责人向记者透露，有的合资车企负责人带着整个团队跳槽到造车新势力企业。

徐华认为，与早期造车新势力“烧钱”策略不同，现在不少新兴造车公司拥有硬核的创业氛围和技术氛围，并对各个环节精打细算。如集度汽车在供应链上在思考如何与百度、吉利进行联合采购，通过规模化降低成本等。

汽车行业资深分析师钟师表示，新兴造车公司采用先进的造车理念、高效决策和执行为用户量身定做方案。新兴造车公司处于新的风口，在资本层面以及后续的市场增长空间上都能为创业者提供了更多机会。

不甘心当“配角”

新造车企业市场份额持续提升，影响力持续扩大。10月12日，中汽协数据显示，1—9月，主要新造车企业总销量已经达到59.8万辆，同比增长249.3%，市场集中度为3.2%，同比增长2.2百分点。另外，在头部企业阵营中，有两家企业9月销量破万。

“2016年，国内就掀起了互联网巨头试水汽车产业的浪潮，但更多是通过AI、大数据、云计算技术为汽车产业赋能。这一轮有所不同，很多科技巨头不再甘心充当‘配角’。这将对汽车产业格局产生重要影响。”业内人士对中国证券报记者表示。

钟师认为，与造车新势力“蔚小理”三个品牌从无到有不同，小米汽车坐拥巨大的流量和认知度，拥有固定的消费群体和粉丝。百度则在自动驾驶研发具备多年积累，作为中国最早一批开启自动驾驶研发的企业，百度在自动驾驶领域的深耕细作将对集度汽车带来更多技术赋能。

目前，智能手机市场逐渐饱和，智能汽车被认为是下一个最具前景的智能终端。IDC预测，全球智能手机市场出货量2020年至2023年均复合增长率仅为4.31%。

安信证券认为，汽车电子产业将成为继家电、PC和手机之后又一次全产业链级别的大发展机遇。汽车电子产业进入新一轮技术革新周期，其渗透率及价值都将得到大幅提升，市场空间超万亿。

充电设施需求快速增长 智能化不断推进

● 本报记者 金一丹

随着新能源汽车产业快速发展，渗透率不断提升，充电桩需求快速增长，充电设施智能化不断推进。乘联会表示，电动汽车慢充是未来发展趋势，有助于提升电网效率和降低用电用车成本。

新能源车销量创新高

中国汽车工业协会数据显示，9月，新能源汽车产销量再创新高，均超过35万辆；新能源乘用车市场渗透率达到19.5%。截至9月底，国内新能源汽车保有量678万辆，今年以来新注册187万辆。

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋表示：“随着新能源汽车渗透率不断提高，充换电基础设施布局显著扩大，充电设施智能化不断推进。”

2021年5月，发改委发布了《关于进一步提升充换电基础设施服务保障能力的实施意见（征求意见稿）》。征求意见稿提出，加快高速公路快充网络有效覆盖，力争到2025年国家生态文明试验区、大气污染防治重点区域的高速公路服务区快充站覆盖率不低于80%，其他地区不低于60%。

中国充电基础设施促进联盟数据显示，截至今年8月，全国充电基础设施累计达210.5万个，同比增加52.3%。1—8月，充电基础设施增量为42.4万个，公共充电基础设施增量同比上涨322.3%。预计至2025年，国内新能源汽车销量将达到870万辆，保有量达3232万辆，在车桩比为2.4的情况下，预计公共桩（含专用）和私人桩保有量将分别达到713.7万个和632.9万个，年新增分别约为222.4万个和179.4万个，合计投资规模将达400亿元。到2030年，充电桩市场规模预计将增长30倍。

降低用车成本

慢充、快充以及换电是目前解决新能源车蓄能的主要方式。

资料显示，快充是由直流充电桩充电接口，把电网的交流电转化成直流电，输送到电动汽车的快充口，电能直接进入电池充电，最快半小时可以充满80%的电池容量。慢充则是指由交流充电桩充电接口，把电网的交流电输入电动汽车的慢充口，经过汽车内部的充电机把交流电转成直流电输入电池完成充电，充电过程一般需要6至8小时。

近年来，私家充电桩用户占比不断提高。乘联会指出，在当前居民用电和商业用电存在价差的背景下，家庭充电是提升电网效率、降低用电用车成本的选择。

佛山某充电桩制造厂技术负责人刘畅告诉中国证券报记者，交流充电桩输入电压为220伏，充电功率一般为7千瓦，制造安装成本在800元至1200元每根，结构简单、体积小，可挂壁于墙面，便携式可直接随车携带，适合小区私人充电桩安装。

刘畅表示，直流充电桩输入电压为380伏，功率通常在60千瓦以上，尽管充电效率高，但造价远超交流桩。直流桩需要大体积变压器和交流转换模块，充电桩制造安装成本约0.8元/瓦，60千瓦直流桩总价约5万元。此外，大规模直流充电站对电网会造成一定影响，大电流保护技术和方法更加复杂，改造、安装和运营成本更高，更适合公共交通充电使用。

乘联会认为，快充模式给车辆充电带来了巨大便利性；换电模式是很好的商业模式，有助于提升高端用户和特殊场景的充电体验。随着分布式电网和储能体系建设，慢充与储能结合的发展模式潜力巨大，是实现碳中和的重要方式。慢充有望成为未来新能源电动汽车发展的趋势。

推进分布式储能单元建设

国家能源局数据显示，8月我国全社会用电量达到7607亿千瓦时，同比增长3.6%，两年平均增长6.0%。根据乘联会数据，8月全国新能源电动汽车总充电电量约9.89亿千瓦时，比上月增加0.16亿千瓦时，同比增长34.3%，环比增长1.7%。新能源电动汽车用电量仅占全国总用电量的0.13%。

乘联会表示，部分新能源汽车用户采用家用慢充，总的充电规模不大。假设有450万辆新能源汽车常用，其月度行程为1000公里，单车月度用电量预计103度，总规模只有5亿度电。事实上，目前大部分家用电动汽车用户很难每月跑1000公里，而微型电动汽车用户可能平均每天只跑10多公里。私人领域新能源汽车的普及更大价值在于推进分布式储能单元，发挥反哺电网的作用。

工信部数据显示，纯电动乘用车平均续航里程从2016年的253公里提升至2020年的378公里，多个主流品牌的新能源汽车续航里程达到500公里以上。乘联会认为，随着新能源汽车电池的电力存储能力提升，调节电网峰谷等功能将凸显，新能源电动汽车将为社会绿色发展做出更大的贡献。