

新能源汽车产销持续高增长

动力电池企业加速拓展全球市场

在促消费政策及车企优惠促销等因素驱动下，2023年8月，国内购车需求持续释放，新能源汽车市场环比同比均实现增长。“随着近期一系列宏观调控政策措施密集出台，企业信心进一步增强，制造业景气水平进一步改善。”行业人士对中国证券报记者表示，新能源汽车市场规模快速扩大，电池配套量呈现逐年增长态势。同时，电动化已成为全球汽车产业重要引擎，国内主流动力电池企业将加快节奏布局海外市场。

● 本报记者 乔翔

电动化提升空间大

根据中汽协数据，2023年8月，我国新能源汽车产销分别完成84.3万辆、84.6万辆，环比分别增长4.7%、8.5%，同比分别增长22%、27%，市场占有率达到32.8%；2023年1月至8月，产销分别完成543.4万辆、537.4万辆，同比分别增长36.9%、39.2%，市场占有率达到29.5%。

从新能源汽车主要品种看，与7月相比，纯电动汽车产销实现增长，插电式混合动力汽车产量微降、销量小幅增长，燃料电池汽车产销明显下滑；与上年同期相比，纯电动汽车和插电式混合动力汽车产销均实现不同程度增长，燃料电池汽车产量小幅增长、销量明显下降。

插电式混合动力汽车8月产销均同比大幅增长。据中汽协数据，当月，插电式混动汽车产量为25.3万辆，同比增长63.9%；销量为24.9万辆，同比增长72.8%。当月，纯电动汽车产量为58.9万辆，同比增长9.9%；销量为59.7万辆，同比增长14.4%。

绑定当地产业链条

国内动力电池企业加速拓展全球市场，出口量不断提升。

据中国汽车动力电池产业创新联盟统计数据，8月我国动力电池和储能电池合计出口12.5GWh，同比增长142.2%，环比增长0.3%。1月至8月，动力电池和储能电池合计出口87.9GWh，同比增长163.2%。

业内人士表示，从中长期看，全球新能源汽车产业发展将实现共振，产业链有望不断完善优化。

华西证券认为，海外市场逐步提供增量，看好锂电企业的全球化战略，具备国际化供应实力及率先布局海外产能的厂商有望受益于行业全球电动化发展。

记者从国轩高科了解到，国轩高科德国工厂首条电池产线已于9月中旬正式投产，实现本地化生产与供应。“产线自动化程度很高，整线自动化率超过70%，其中模组工序超过80%。”国轩高科国际业务板块副总裁陈瑞林表示。

今年8月，我国储能电池销量共计9.9GWh，环比增长131.7%，其中磷酸铁锂储能电池销量达9.8GWh。

“2023年上半年，全球储能电池产量为98GWh，同比增长115%；出货量为102GWh，同比增长118%。同期，中国储能电池产量约为92GWh，同比大幅增长134%。”9月21日，在鑫椴资讯主办的2023中国国际新能源产业及新材料体系发展高峰论坛上，江苏储能协会会长朱俊鹏表示，预估全球2023年储能电池产量为240GWh至260GWh，下半年储能市场仍然乐观。

蜂巢能源全球供应链总经理赵安表示，全球碳减排将进一步带动风、光、储高速发展，其中电池将成为能源转型的重要载体。预计2025年全球储能电芯需求将达到300GWh，到2030年有望突破800GWh。

动力电池装车量持续增长。据中国汽车动力电池产业创新联盟统计数据，8月全国动力和储能电池合计产量为73.3GWh，同比增长46.8%，环比增长7.4%，其中动力电池产量占比为87.6%。

数据显示，8月动力电池装车量为34.9GWh，同比增长25.7%，环比增长8.2%，其中三元电池装车量为10.8GWh（占总装车量的31%），同比增长2.7%，环比增长2.3%；磷酸铁锂电池装车量24.1GWh（占总装车量的69%），同比增长39.7%，环比增长11%。

具体来看，8月动力电池企业装车量前五分别为宁德时代15.45GWh、比亚迪9.41GWh、中创新航3.38GWh、国轩高科1.24GWh、亿纬锂能1.22GWh，占比分别为44.29%、26.97%、9.69%、3.54%、3.51%。

华西证券认为，政策支持以及优质供给推动电动车性价比不断提升。电动化渗透率仍有较为广阔的空间，有望带动全产业链加快发展。

据国轩高科CTO蔡毅透露，该工厂总计PACK产能规划为20GWh，预计分四期建设完成，全部建成后有望实现20亿欧元的年产值。

宁德时代积极拓展海外业务。日前，西澳大利亚州政府宣布与宁德时代签署合同，由宁德时代为Kwinana电池二期项目和Collie电池项目提供集装箱式液冷电池系统，合同总价值超过10亿澳元。据悉，Kwinana电池二期工程于今年6月正式动工，预计将于2024年底完工，完成后将为西澳大利亚州提供200GW的电力和800GWh的储能能力；Collie电池项目完工后最多可提供500GW的电力、2000GWh的储能能力。

“海外业务毛利率相对可观。”鑫椴资讯总经理连萍认为，中国厂商拓展海外业务，竞争核心在于绑定当地产业链条。

在连萍看来，储能已成为新能源产业发展的一个重要增长引擎。“2022年全球储能电池出货量延续强劲增长势头，销量达123.6GWh，同比增长158%。而今年上半年，出货量已经突破100GWh。”连萍表示。

鹏辉能源储能电池研究院助理院长闫龙介绍，随着新能源快速发展，电芯技术将快速迭代。“安全、寿命、容量、成本是鹏辉能源研发储能电芯把控的核心要素。”闫龙表示，鹏辉能源针对性地研发出长循环以及高效技术路线，从正负极、隔膜、电解液、过流设计等方面确保电芯长寿命，实现储能系统在全生命周期度电成本降低。

同时，追求电芯高容量已成为业内共识。“这源自降本需求。”闫龙认为，更大容量的电芯已成为发展方向，在大型储能应用领域单位将继续扩容。



视觉中国图片

智能手机与汽车产业加快融合

● 本报记者 金一丹

9月21日，蔚来首款手机NIO Phone正式发布，即刻启售，起售价为6499元。蔚来创始人、董事长、CEO李斌表示：“不是因为造车不赚钱要用手机盈利，而是需要一款与蔚来汽车无缝连接的手机。”

近年来，跨界融合成为产业发展新趋势。机构认为，智能手机和智能汽车都是科技应用的重要载体，智能手机与智能汽车跨界融合渐成常态。新一轮科技和产业革命催生大量新业态、新模式，消费电子与汽车行业技术创新和生态融合加快推进。

蔚来首款手机发售

据了解，NIO Phone芯片采用高通第二代骁龙8领先版；配备2K分辨率的6.81英寸曲面屏，支持1-120Hz可变刷新率；搭载5200mAh电池，带来旗舰级超长续航能力，支持66W有线50W无线快充，并专项匹配蔚来无线车充。

作为一款为主设计的智能手机，NIO Phone基于NIO Link蔚来全景互联技术，将手机和智能电动汽车融合。NIO Phone配备UWB超宽带技术，可完全取代车钥匙，且支持48小时内无电解锁；30项车手互联功能一键直达，如快速查看车辆状态、停泊位置，便捷完成车辆解锁落锁、落窗升窗、空调远程调节等。

李斌介绍，NIO Phone的卖点之一是“0系统广告、0商业预装”。NIO Phone取消了广告接口，同时提高对用户隐私的保护。对于手机发布目的，李斌表示：“一切都是为了卖车。”中国证券报记者了解到，目前，蔚来手机主要针对车主，数量有限，旨在提升车主的体验，而不是与手机厂商争抢市场。

提升用户体验

在此次发布会上，蔚来还展示了其在智能电动汽车领域的全栈技术及布局。

李斌介绍，“蔚来技术全栈”涉及芯片及车载智能硬件、电池系统、电驱系统、车辆工程、操作系统、移动互联、智能驾驶、智能座舱、智慧能源、智能制造等技术领域。

围绕“蔚来技术全栈”布局，蔚来发布了多项全新技术与产品。蔚来宣布，首颗自主研发的激光雷达主控芯片将在10月量产，取名为“杨戬”。

据介绍，“杨戬”芯片具备8核64位处理器，可高效捕获激光雷达传感器的原始数据，同时激光雷达功耗会降低50%。

蔚来整车全域操作系统天枢SkyOS首次亮相，涵盖整车系统、辅助驾驶、智能座舱及移动互联等多个领域。天枢SkyOS通过构建“1+4+N技术集群”，可以解决软件、硬件、服务一体化问题。

NIO Link蔚来全景互联正式发布。作为以车为中心的全景互联技术，NIO Link通过软硬件一体、端云协同、全链路安全且开放的移动互联网技术体系，可以实现包括NIO Phone在内的各种设备融合，围绕用户的用车生活，创造更好的移动互联网体验。

此外，蔚来公布了已经量产的跨域融合超算集群CCC，可实现ADAM蔚来超算平台与8155芯片间的算力调用，实现智驾、座舱和整车控制算力分享，并支持感知数据跨域、低延时共享，进一步提升用户的智能座舱体验。

跨界融合频现

蔚来造手机以提升用户车机互联体验，吉利集团等车企则与手机厂商展开密切合作，提升汽车智能化水平。

2022年7月，吉利集团旗下湖北星纪时代科技有限公司（简称“星纪时代”）与珠海市魅族科技有限公司（简称“魅族科技”）举行战略投资签约仪式，正式宣布星纪时代持有魅族科技79.09%的股权，并取得对魅族科技的单独控制。

2023年3月，星纪魅族集团成立，加快融入吉利集团的出行科技生态。同年6月，星纪魅族集团正式宣布与吉利集团旗下豪华纯电汽车品牌Polestar极星进行战略合作，建立面向中国市场的合资公司。

据悉，合资公司将在星纪魅族现有技术平台Flyme Auto基础上，开发在中国销售的极星汽车操作系统，包括车载应用程序、流媒体服务和智能车辆软件等。

星纪魅族董事长兼CEO沈子瑜表示：“极星智能手机和极星汽车车机连接，将进一步打破智能生态边界。”

近年来，小米集团等手机厂商加速跨界进入汽车行业。2021年3月，小米集团董事长雷军宣布，小米集团将成立一家全资子公司，负责智能电动汽车业务。同年9月，小米汽车有限公司注册成立。2021年11月，北京经济技术开发区管委会与小米签订合作协议，正式宣布小米汽车落户北京经开区。据了解，小米汽车计划于2024年上半年量产。

雷军表示：“自动驾驶是智能汽车决胜的关键点，小米决心全栈自研自动驾驶，将自动驾驶作为突破的方向。”根据计划，小米集团将在未来10年内投资超过100亿美元，推动智能电动汽车业务发展。

吉利控股集团董事长李书福表示：“汽车智能化前景广阔。通过布局手机业务，消费电子产业与汽车产业深度融合，跨界打造用户生态链，可以实现超级协同。”

一汽解放新能源转型深入推进

● 本报记者 宋维东

今年以来，在多种积极因素作用下，我国重卡行业呈现回暖势头，市场保持向上态势。在此背景下，一汽解放精准把握市场机遇，不断拓展包括新能源、海外业务等在内的成长性市场，多措并举进一步扩大行业龙头竞争优势。

业绩持续向好

从国内市场看，今年以来物流货运市场景气度改善明显，物流需求显著恢复。从海外市场看，我国重卡出口量和渗透率持续提升。在此有利市场环境下一汽解放经营形势持续向好。

一汽解放日前披露的产销数据显示，2023年8月份，公司重卡销量为1.4万辆，同比增长76.78%，环比增长66.14%。今年1-8月份，公司重卡累计销量为12.38万辆，同比增长36.36%。

经营业绩方面，公司今年上半年实现营业收入330.15亿元，同比增长44.35%；实现归母净利润4.01亿元，同比增长135.87%。

“在海外需求旺盛、更换需求增加、物流加快恢复等因素驱动下，商用车行业未来数年将保持增长势头。”业内人士说。

在重卡行业整体复苏的背景下，为客户提供高性能、高品质、高性价比的产品，是争取市场份额的关键。持续强化研发、改进制造工艺、提高生产效率，成为一汽解放增强产品竞争力的重点工作。

今年以来，一汽解放着力推动细分市场均衡发展，重塑营销攻坚能力，总体销量大幅提升。同时，公司投放了一批更具竞争力的产品，有力支撑市场开拓向纵深推进。

完善新能源产业链

近年来，“双碳”目标持续推进，新能源汽车发展呈现蓬勃之势。商用车企积极布局，抢占新能源赛道，产品体系不断完善，竞争力日益增强。

相较于乘用车领域，商用车领域的新能源渗透率相对较低。新能源商用车市场迎来巨大的提升空间。业内人士表示，随着新能源车在更多下游细分领域推广应用，新能源商用车有望成为下一阶段我国汽车新能源化的重要增长极。

2021年9月底发布“15333”新能源战略以来，一汽解放新能源转型步伐不断提速，各项业务取得重要进展。

今年以来，一汽解放氨氢融合直喷零碳内燃机成功点火。这是公司继缸内直喷氢气内燃机点火成功后，在零碳内燃机领域取得的又一成果。目前，一汽解放已经掌握39项新能源领域核心技术，并完成自主电池的技术开发、轻卡电驱桥技术的市场投放。今年上半年，一汽解放新能源产品销量同比增长184.6%。

一汽解放构建新能源车产品线，重点打造领先的产品力、一流的营销力、可持续的商业模式，为客户提供一流的绿色智能交通运输解决方案。

在产业链布局方面，一汽解放与宁德时代、博世动力、远景科技等组成新能源商用车产业发展战略联盟；携手宁德时代成立解放时代新能源科技有限公司，重点开展车电分离、整车租赁等新能源运营业务。公司的新能源产业链布局不断完善。

当前，新能源成为一汽解放的成长性业务。公司着力实现新能源“核心总成数智化”，构筑新能源专属营销渠道，实现车电分离、整车租赁及运力承接、二手车及电池回收“三大新能源专属服务”落地，打造

富有特色的新能源产品服务体系，并将其培育成新的业绩增长点。

海外业务成新亮点

近年来，重卡行业在海外市场表现亮眼。对于当前旺盛的出口形势，一汽解放日前在接受机构调研时表示，中国重卡产品在性价比方面优于国外传统品牌；产品质量近年来持续改善，高端产品接近欧洲车企水平，为出口打下了坚实基础。同时，车企加大海外市场投入，推动整体出口规模上升。

中国车企注重海外市场耕耘，关注当地市场的用户培育，通过在海外建立KD（散件组装）工厂、搭建相关服务系统和备件网络等一系列措施，持续扩大品牌影响力，强化海外用户对中国产品品牌的认可。

标普全球汽车高级分析师刘芳池认为，预计中重卡出口短期内将延续增长态势，政策红利和车企海外布局是主要驱动力。

一汽解放作为商用车行业领军企业，其出口业务表现可圈可点。近年来，公司在产品、技术以及服务等方面表现出越来越强的市场竞争力，海外业务保持快速增长态势，成为其另一大成长性业务。今年上半年，一汽解放出口量达2.71万辆，同比增长130%，再创历史新高。

如今，一汽解放产品出口东南亚、中东、拉美、非洲、东欧等80个国家和地区，在全世界近40个国家和地区拥有近80家一级经销商、近300家分销商，出口产品包括J6、JH6、虎V等车型。

一汽解放打造多元化的出口业务新格局，在服务场景布局、服务能力和服务渠道建设等方面深度谋划，针对不同市场制定不同策略，为战略合作伙伴提供从产品选型、整车生产到整备发运、服务保障的全产业链条海外项目解决方案。

在海外市场拓展方面，一汽解放进一步创新商业模式，系统绘制商用车海外业务蓝图，促进出口业务实现更大突破。

一汽解放打造海外产品线。中国一汽总经理助理，一汽解放董事长、党委书记胡汉杰将其定位为“生命工程”的新突破、新进展。“要深刻认识海外产品线对一汽解放发展的重要意义，快速融合，加速构建有机融合、一体推进的协同体系，加速实现出口规模跃迁式增长。”胡汉杰说。

中国证券报记者了解到，下一步，一汽解放将以销量提升、体系建设双提速为目标，多渠道拓展边贸商、代理商，提升海外渠道布局及服务能力，通过提供高性价比产品、及时可靠的售后服务和金融衍生业务，提升海外体系综合竞争力。



新华社图片