

上汽集团高端电动品牌开启“出海”新征程

中国证券报记者2月26日获悉,龙年第一个工作周,国内最大车企上汽集团举行沟通会并表示,上汽旗下高端电动自主品牌智己汽车将在2024年正式“出海”;在当日揭幕的2024日内瓦车展上,上汽集团旗下智己和MG两大自主品牌联袂亮相。包括智己L6、MG3 HEV在内共10款智能、电动新车,将作为公司“出海”标志性产品,向全球展示“中国智造”的强大创新实力。业内人士表示,从凭借成本优势的“产品出海”到依托技术优势的“技术出海”,成为中国汽车工业“走出去”的新趋势。

● 本报记者 王辉



智己汽车亮相2024日内瓦车展

上汽集团供图

高端产品走向海外

上汽国际党委书记、副总经理赵爱民表示,2023年上汽海外总销量达121万辆,在中国汽车企业中连续八年位列第一,约占当年中国汽车出口总量的四分之一。从2024年1月的情况看,上汽海外销售规模约8万辆,同比增幅超过20%,实现“开门红”。在2024日内瓦车展上全球首发亮相的智己L6,CLTC最高续航里程突破1000公里;MG3 HEV车型配备全新的Hybrid Plus技术。赵爱民表示,智己品牌代表整个上汽集团的“智造向上”,上汽海外团队有信心将这一高端电动品牌和相关高端产品推向全球市场。

赵爱民向中国证券报记者透露,智己汽车在海外市场的定价和毛利率水平将由智己和海外团队共同决策。上汽国际将结合海外市场竞争情况,力争为智己汽车实现较好的经营利润。智己汽车将利用上汽体系化出海能力和全球超过2000家的销售网点优势,在全球汽车市场开启新征程。目前,上汽集团的整车销售已进入全球超100个国家和地区,对集团的盈利贡献“较为可观”。

在高端燃油车方面,MG7车型将作为MG品牌的代表导入全球市场。预计MG7车型将在今年4月率先进入中欧市场,随后计划进入澳大利亚市场。

智己汽车联席CEO刘涛透露,2024年公司计划将L7和LS7两款高端产品率先落地墨西哥、中东、南美和东南亚市场;2025年,LS6、L6两款产品将在欧洲等市场进行布局。

领跑电动智能赛道

工信部最新数据显示,随着我国产业链供应链体系不断夯实、电动化与智能网联化技术创新和商业模式创新加速、设计和制造品质加快提升、品牌向上取得新进展,近年来中国品牌乘用车在国内汽车市场占有率持续攀升,其中2023年市场份额达到56%,比上年上升6.1个百分点。根据中汽协2月26日发布的数据,2024年1月,中国品牌乘用车市场份额达60.4%,同比上升8.8个百分点。

业内人士表示,凭借在电动智能赛道上的先发优势,国内头部车企建立了各具特色的“领跑优势”。

刘涛介绍,极致驾控、未来感的智能座舱以及安全高效的三电技术等将构建智己汽车的核心竞争力。智己汽车在国内市场已取得一定成绩,将让海外用户体验到来自智己的“全球领先高端电科技实力”。

智己汽车将利用上汽集团的海外优势资源,包括市场准入、本地经销商网络和服务等,实现快速“出海”。同时,智己汽车在技术研发、软件迭代、市场需求快速响应等方面构建了相应的能力。

在Hybrid技术领域,上汽集团等国内头部车企在电感性操控、燃油经济性、碳排放等方面已经实现了对国际主流技术的赶超。

高端化趋势显现

近年来,被誉为“新三样”的“新能源汽车、锂电池、光伏产品”在出口市场持续迅猛增长,彰显中国制造业的强劲实力。面向全球汽车市场,国内头部车企强势发力,高端产品和技术创新成为“出海”竞争的关键发力点。

奇瑞控股集团董事长尹同跃表示,随着我国汽车技术和研发能力的提升,产品性能和质量已逐步拉近与国际市场主要竞争对手的差距;尤其是在智能网联技术和新能源汽车方面已走在前列,开始出口欧美等发达国家和地区。

国金证券研报显示,近年来,中国汽车自主品牌纷纷发力高端化,“出海”呈现出显著的高端化趋势。海关总署口径的汽车出口均价抬升至2万美元附近,蔚来、小鹏等车企出海的主要目标就是欧洲等发达经济体市场。全球汽车市场竞争格局正迎来巨变,中国汽车企业“出海”具备很高的确定性和成长性。在技术研发和工艺、客户结构、管理等方面具备优势的中国车企将迎来新机遇。

理想汽车去年营收突破千亿 实现扭亏为盈

● 本报记者 李媛媛

2月26日晚间,理想汽车发布2023年第四季度及全年财报。2023年,理想汽车实现营收1238.5亿元,同比增长173.5%,如期实现年度营收突破千亿元的目标。

2024年,理想汽车定下冲刺交付80万辆的目标,同比增长112.7%。从新产品矩阵看,2024年将是理想汽车产品大年,将推出4款增程车型和4款纯电车型。

现金储备逾千亿元

“要成为留在‘牌桌上’的新能源车企,至少需要几千亿元的收入,头部车企则要达到上万亿元。”理想汽车董事长兼CEO李想此前表示。理想汽车财报显示,2023年公司净利润为118.1亿元,扭亏为盈,并成为继特斯拉、比亚迪之后全球第三家实现盈利的新能源车企。其中,第四季度净利润为57.5亿元,同比增长2068.2%。2022年公司净亏损20.3亿元。

理想汽车扭亏为盈的背后是交付量强劲增长。2023年理想汽车交付新车37.6万辆,同比增长182.2%,超额完成年度30万辆的交付目标,夺得2023年新势力“销冠”。其中,四季度

交付13.18万辆,同比增长184.6%,超过此前的交付指引。

2023年,理想汽车经营活动所得现金净额为506.9亿元,同比增长586.9%;自由现金流为441.9亿元,同比增长1861.8%。截至2023年末,公司现金储备达到1036.7亿元。

1月交付量被问界反超

2023年,理想汽车月交付量不断刷新纪录,12月实现5万辆的里程碑交付量。第四季度,理想汽车在20万元以上新能源汽车市场的份额增至16%,位居中国汽车品牌第一。

进入2024年,AITO问界在新M7、M9的提振下,交付量持续走高,与理想汽车在新势力月交付“冠军”方面形成激烈竞争。2024年1月,理想汽车月交付量被AITO问界反超。AITO问界全系交付新车32973辆;理想汽车交付新车31165辆,位居交付量榜单第二。

春节过后,比亚迪带头打响龙年新能源汽车价格战“第一枪”。随后,多家新能源品牌纷纷跟进降价,新能源车市场竞争看点由“油电同价”转为“电比油低”。随着行业竞争加剧,理想汽车的交付成绩单成为市场关注的焦点。

抢占A00级市场 车企加快微型电动车布局

● 本报记者 张鹏飞

“这款新能源微型车售卖火爆,除了年轻人比较青睐,还有一部分老人买来代步或者接送孩子上学。”2月25日,位于山东济南二环西路匡山汽车大世界的五菱宏光汽车经销商销售人员李明(化名)指着店里的宏光MINI车型对中国证券报记者说。今年以来,多地出台政策禁止或限制违规电动车(俗称“老头乐”)上路。而五菱、吉利等车企加快微型纯电动乘用车(A00级)布局。

低速电动车受限

今年1月1日起,北京禁止违规电动三轮、四轮车上路,不得在公共场所停放,违者将被依法查处。安徽、江苏、上海等省市也出台相关政策,对“老头乐”上路进行监管和限制。

据悉,限制“老头乐”上路的主要原因是安全隐患问题。事实上,早在2018年11月,工信部等六部委便印发了《关于加强低速电动车管理的通知》,明确表示老年代步车属于此次被纳入监管的低速电动车范畴。随后,监管整治“老头乐”的力度日益加强,多地出台了有关加强监管及限制“老头乐”上路等有关政策。汽

车行业专家表示,对“老头乐”加强监管是维护交通安全秩序的必要之举,相关用户可购买正规新能源车。

随着“老头乐”市场逐步萎缩,多家低速电动车生产企业开始通过收购获得生产资质、与传统车企合作等方式进行升级。

不少低速电动车厂商在转型路上遭遇困境。以雷丁汽车为例,公司在2018年4月收购陕西秦星获得新能源商用车和特种车生产资质,转战新能源汽车市场。不过,雷丁汽车的i系列2019年销量只有3387辆,且上市仅一年后便全面停售。2023年5月,山东潍坊昌乐县人民法院公告显示,雷丁汽车已申请破产。

2017年,御捷获得长城汽车投资,并改名为领途汽车,公司推出的数款纯电SUV市场表现惨淡。

有汽车行业分析师表示,一些低速电动车企业虽然获得新能源汽车生产资质,但总体造车思路仍停留在低速电动车层面,同时缺乏供应链掌控能力,且技术创新能力不足、高精人才缺失,因此发展受到制约。

微型电动车走俏

记者调研发现,“老头乐”市场

份额逐步萎缩,而价格与其接近的A00级电动车受到越来越多的消费者青睐。

在位于山东济南二环西路的匡山汽车大世界,记者走访五菱、吉利、长安等多家有在售微型电动车的经销商了解到,微型车销售量较好,其中不乏成为店里的“销冠”产品。

“部分老年人来我们店买‘熊猫MINI’这款车,虽然价格较‘老头乐’稍贵一些,但汽车本身有严格的管理规范,安全可以得到保障。”吉利汽车销售人员刘刚(化名)告诉中国证券报记者。

五菱宏光店的销售人员李明(化名)表示:“五菱宏光MINI EV第三代马卡龙170公里续航版本卖得相当火爆。除了年轻人比较青睐,还有部分老年人买来代步或者接送孩子上学。”

中汽协副总工程师许海东此前表示,“老头乐”受到限制或会为微型电动车发展提供机遇。

去年2月,吉利熊猫MINI宣布上市。另外,奔奔EV、长安糯玉米等品牌也在争抢A00级市场份额。

中国汽车流通协会新能源汽车分会数据显示,目前全国共有29家企业在生产、销售共计53款A00级纯电动车。

华为： 2024年是5G-A商用元年

● 本报记者 张兴旺

2月26日,中国证券报记者获悉,在2024世界移动通信大会期间,华为在巴塞罗那举办了5G商业成功峰会。在会上,华为公司高级副总裁、ICT销售与服务总裁李鹏表示,2024年是5G-A商用元年,结合云和AI技术的发展,运营商业务增长潜力巨大。

华为表示,华为将与全球运营商、合作伙伴一起,加速5G商业正循环,拥抱更繁荣的5G-A时代。

为6G演进探明方向

据华为介绍,5G商用五年来,全球5G用户规模已经突破15亿,相当于4G九年的发展成果。同时,5G用20%的全球移动用户占比,贡献了30%的移动流量与40%的移动业务收入。

资料显示,5G-Advanced(5G增强),也被称为5.5G,即5G网络的优化版本,其不仅可保持5G原有的大带宽、低时延、万物互联能力,还增加了上行超宽带、宽带实时交互、通信感知融合能力,有望实现10倍的网速提升。

业内人士认为,5G-A是5G网络在功能上的部分升级,5G-A与5G并行工作,5G-A负责支持部分有较高要求的应用场景。

据了解,2023年,华为已完成5G-A全部功能测试以及技术性能测试。中金公司认为,5G-A作为承上启下的阶段,在加速各行业数字化转型的同时,有望为6G演进探明方向,预计2024年为5G-A首版标准冻结及商用化元年。

运营商迎来机遇

李鹏认为,优质的网络可以支撑快速的用户迁移和体验提升,收获流量红利。目前,越来越多的运营商发布了建设最佳5G网络的战略目标。

华为称,面向消费者的新通话、云手机和裸眼3D等新业务越来越受欢迎。新通话用户乐于使用“个人虚拟形象”等增值功能,愿意为“一站式车险理赔”等实时体验买单。新业务不断涌现,支撑面向未来的持续增长。

5G正在被企业用户广泛采用。李鹏介绍,在中国市场,5G专网在50多个行业中商用了5万多个案例。而5G-A的新能力,如确定性时延、精确定位和无源物联,将为运营商发力B2B市场创造更多机会。

华为轮值董事长胡厚崑认为,随着“网云智”的深度融合,更沉浸的数字化体验、更泛在的智能化应用,推动着网络能力不断升级演进。在这个过程中,差异化的用户体验、灵活的商业模式、规模化的行业应用,给运营商带来了全新的增长机遇。

生成式AI驱动移动产业走向全面智能化。研究机构IDC预测,2024年AI手机出货量将达到1.7亿部,占全球智能手机出货量的15%。下一代AI手机将拥有更强大的存储、显示和成像功能,与AIGC应用一起协同,生成千GB的内容,为运营商带来全新的增长机会。

李鹏表示,华为愿与运营商一起,充分释放5G和5G-A网络潜能,激发增长动能。

拓展应用场景

5G-A将提升网络体验,带来新功能新应用。上海证券研报称,作为5G与6G之间的过渡阶段,5G-A对5G应用场景进行了增强和扩展。5G-A新增UCBC(上行超宽带)、RTBC(宽带实时交互)和HCS(通信感知融合)三大功能,在HDTV视频回传、机器视觉、V2X车联网、XR-Pro全息方面添加新应用。

机构认为,5G-A发展成果已初步显现,未来有望为物联网、高端制造等场景引入通感一体、无源物联、内生智能等全新技术,提升各类服务体验。此外,5G-A对于城市交通综合治理、仓储物流等应用具有现实意义。

山西证券研报称,2024年-2025年,5G基站投资或基本保持稳定,同时基站建设由中低频向中高频发展,2024年下半年有望开启5G-A基站批量部署,除主设备商可能迎来份额重构外,上游器件市场的主要变化在于滤波器、天线阵子、功放、开关等单站用量的提升。

上海证券称,新应用场景将不断拓展,基站产业链、天线、滤波器、功率放大器等关键环节有望迎来新机遇。

胡厚崑表示,华为将与全球运营商、合作伙伴一起,携手共进,促进“网云智”协同创新,推动数智化转型深入发展,繁荣产业生态,加速5G商业正循环,拥抱更繁荣的5G-A时代。



视觉中国图片