整车销量连续十七年夺冠

上汽集团成国内首个新能源汽车、海外市场"双百万辆企业"

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

2022年的车市已落下帷幕。 2023年伊始,国内车企陆续公布各 自2022年的"成绩单",上海汽车集 团股份有限公司(600104.SH,以下 简称"上汽集团")亦不例外。

《中国经营报》记者从上汽集团方面获悉,2022年,上汽集团销售整车530.3万辆,连续十七年保

"新三驾马车"跑出"加速度" 2022年,上汽自主品牌销售 278.5万辆,在上汽集团总销量 中占比达到52.5%,创历史新高。

过去的2022年,上汽自主品牌销售278.5万辆,在上汽集团总销量中占比达到52.5%,上汽乘用车销量达83.9万辆,创历史新高。上汽新能源汽车热销107.3万辆,同比增长46.5%,稳居全球第一阵营,自主品牌、合资品牌新能源汽车销量均实现高速增长。

据悉,上汽乘用车销售新能源汽车24.3万辆,同比增长50%;上汽大通销售新能源汽车3.7万辆,同比增长72.1%;上汽大众销售新能源汽车9.9万辆,同比增长72.7%;上汽通用销售新能源汽车4.9万辆,同比增长81.9%;上汽通用五菱销售新能源汽车62.2万辆,同比增长35.9%。

上汽集团方面表示,源自"七大技术底座"的"新世界驾控旗舰"智己 L7、"极智高阶纯电 SUV"飞凡 R7、全新第三代荣威超混eRX5、"全球纯电超能跨界车"MG MULAN等一系列重磅智电产品,还将持续发力,打造成为细分市场的明星车型。

以智己L7和飞凡R7为例,智己L7集成了全球最高功率密度(400V电压平台下)直瀑油冷电机等电动化创新技术,不仅成功打破"最长电漂"世界纪录,智己L7SP高性能版又以1分42秒212的圈速成绩,登顶"浙赛最快量产电动车",成就"电动驾控新王者"。

在智能化表现上,智己L7搭载 了"更像人"的智驾系统智己IM 持国内第一,并率先成为中国首个 新能源汽车、海外市场"双百万辆 企业"。

除了整车销量继续保持国内销售冠军地位外,上汽集团在用户型高科技企业全面转型、技术创新体系构建、四大战略项目的推进等方面均取得长足的进步,给2023年发展夯实了基础。

以技术创新体系构建为例,上

汽集团通过组建"创新研究开发总院",强化软件、人工智能、大数据、云计算、网络安全"五大数字化能力",推出包括纯电、混动、燃料电池三条技术路线的整车平台和动力电池、动力总成、电驱系统、软件架构四大关键系统在内的"七大技术底座",进一步夯实核心竞争力,为产品服务高端化、绿色化、智能化发展持续赋能。



2022年,上汽集团销售整年530.3万辆,连续十七年保持国内第一。

41以州主/

AD,不仅能够向数万名老司机 "深度学习"海量驾驶行为数据, 还能通过人工智能超级算法的持 续进化像人一样快速成长,让智 能驾驶更可靠、更全面;智己汽车 在全行业率先开启"原石兑换", 用户可以将自己积累的数据权益 ——"原石"兑换成各种科技潮 品、限定服务。

飞凡R7搭载了"零思考"直觉 式设计的RISING OS智舱交互系 统,配合能够支持四屏联动的RIS-ING MAX 3+1巨幕,被誉为"智舱 屏霸";与此同时,飞凡R7还配备 了33个顶级感知硬件,并搭载行业 首创的Full Fusion全融合算。

记者了解到,在新能源汽车布局上,上汽集团还将继续全面推进"纯电、混动、燃料电池"三条新能源技术路线,强化自主核心技术攻关,进一步加快推动新能源汽车产业化发展。据悉,2025年上汽集团

新能源汽车在整体销量中的占比 将达到40%,三年内实现翻番。

在海外市场方面,上汽集团 2022年的销量达到101.7万辆,同比增长45.9%,连续七年位居国内车企榜首,产品和服务进入全球90余个国家和地区。现在海外每卖出三辆"中国车",就有一辆是"上汽造",欧洲成为上汽首个"十万辆级"海外区域市场。

"中国单一品牌海外销量冠军"MG保持"四连冠",在澳大利亚、新西兰、墨西哥、泰国、智利等近20个国家跻身单一品牌TOP10;工信部高度认可的"中国汽车工业首款全球车"MG4 Electric(国内定名为MG MULAN),目前已在近30个欧洲国家上市,每月新增订单超过1万辆。上汽大通MAXUS海外累计销量突破22万辆,在澳大利亚、新西兰、英国等发达国家的销量占比超过80%。

"新赛道"四大战略项目加快推进

在"电动智能网联"新赛道,上汽集团持续推进创新转型战略。

在"电动智能网联"新赛道,上汽集团持续推进创新转型战略,加快推动智己、飞凡、享道 Robotaxi 以及洋山港 5G+L4级智能重卡"四大标志性战略项目"攻坚落地。在过去的2022年里,上述四大战略项目均取得不俗的进展。

其中,智己汽车迈出上汽 自主品牌高端化发展新步伐, 智己 L7 已实现批量交付,以 超过 38.8 万元平均售价和鲜明的"极致驾控"标签,在 35 万元以上高端智电赛道中脱颖而出,中大型豪华 SUV 智己 LS7 启动预售,目前订单超过 7000辆。

飞凡汽车首款旗舰车型"极智高阶纯电 SUV"飞凡R7,平均

订单金额超过32万元,凭借"智舱屏霸""智驾卷王"等领先配置,已经成功跻身中大型纯电SUV"第一梯队"。

上汽友道智途"5G+L4"智能 驾驶重卡,2020年起在上海洋山 港港区开展准商业化运营,为港 口运输客户提供更智能、更安全、 更高效、更环保的集装箱转运方 案,累计运营测试总里程超过 440万公里,达到国际商用车行 业领先水平。

目前,在东海大桥高速场景下队列跟驰"减员化"运营测试项目中,智能重卡五车编队行驶只有头尾车设安全员、中间三车无安全员,人力成本下降、道路通行效率提升带来的经济前景逐步显现。据悉,2022年

上汽智能重卡已成功完成10万 个标准集装箱年度运输任务, 未来有望迅速向百万箱级迈 进,积极助推智能驾驶重卡商 业化早日落地。

上汽享道L4级Robotaxi,搭载上汽人工智能实验室自研的量产车规级自动驾驶2.0解决方案,全面融合智造、智驾、智舱最新技术,目前在上海、苏州、深圳批量落地,探索"新城"商业模式,已累计为用户提供超过12万次自动驾驶出行服务,用户满意度高达98.8%。

记者了解到,在商业运营解决方案和车辆运营基础设施不断完善的基础上,上汽享道Robotaxi正在积极打造"共享出行新业态"。

以科技创新抢占行业技术制高点

2022年6月,"上汽星云"纯电系统化平台正式对外"亮剑"。

上汽集团"七大技术底座"包括"上汽星云"纯电专属系统化平台、"上汽珠峰"机电一体化架构、"上汽星河"氢能源专属架构等三大整车技术底座,以及"蓝芯"动力总成系统、平台化"魔方"电池系统、"绿芯"电驱动系统、"银河"全栈智能车解决方案等四大关键系统技术底座。

其中,中国汽车行业首个纯电专属系统化平台——"上汽星云",是"七大技术底座"的杰出代表。作为中国乃至全球汽车行业高新技术的集大成者,"上汽星云"展现了汽车工业"中国智造"的最高水平,已具备在全球范围与国际主流纯电平台"同场竞技"的实力。

2022年6月,"上汽星云"纯电系统化平台正式对外"亮剑"。作为上汽集团"新四化"战略和"云管端"技术的载体,"上汽星云"是加载"魔方""绿芯""银河"三大系统"技术底座"的

梯度化超级平台,将派生出不同 级别的纯电专属架构,成为上汽 集团全面实现电动化的专属主 力平台。

据悉,"上汽星云"是一个能够灵活兼容未来科技、不断完成自我进化的超级平台,技术水平国际顶尖。44~150kWh超宽能量矩阵,150~600kW超宽功率范围,覆盖全球市场紧凑型车、中型车、中大型车、豪华车和轿车、跑车、SUV、MPV等多级别、多种类整车产品,兼容一体化铸造、固态电池、线控底盘、全栈电气架构、无人驾驶等软硬件前沿科技。

除了聚力打造"七大技术底座"夯实竞争优势外,在围绕如何让汽车"更智能"的课题上,上汽集团也有着诸多的举措。2021年首届上汽零束SOA平台开发者大会上,上汽开创先河将SOA软件平台首次导人汽车产品,成为业界标杆。

基于广阔的市场前景,智能

汽车已经成为国内外主流科技 企业的"兵家必争之地"。而上 汽的解决方案,就是通过汽车 SOA软件平台,打造成统一可调 用的服务,开放给第三方开发 者;开发者可以自由开发出海量 的服务和应用,通过测试验证后 上架;用户可以自由订阅服务, 实现"千人千面"。据悉,汽车 SOA平台开发者大会吸引了百 度、阿里、腾讯、京东、华为等中 国主流科技企业的广泛参与,汇 聚众智、共创共赢,与生态伙伴 共同开启"场景创造价值、数据 决定体验、软件定义汽车"的智 能汽车新时代。

上汽集团方面表示,展望未来,上汽将进一步加快向高端化、绿色化、智能化转型升级,全力推动用户型高科技企业建设,积极培育高质量发展新动能,努力为上海打造具有全球竞争力和影响力的汽车创新高地和产业高地作出新的更大贡献。

上汽大通总经理郝景贤:今后新产品都会将全球化和本土化结合好

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

"上汽大通 MAXUS 是一家全球化的公司。我们在电气化上是全技术路线,在智能驾驶方面,特别是在 MPV 领域,我们做到了行业第一。上汽大通 MAXUS 的技术一定是量产化的、可靠的、安全的,能够给用户带来价值的新技术。"

日前,在上汽大通MAXUS举

办的"TECH DAY技术平台公开 日"上,上汽集团副总工程师、上 汽大通总经理郝景贤在接受《中 国经营报》等媒体记者采访时如 是说道。

作为深耕MPV行业数十载的车企,被称为"MPV世家"的上汽大通MAXUS给出了"高端乘用"新注解。在技术日现场,上汽大通MAXUS向外展示了公司MPV智能化、电动化创新技术成果。

打造MPV"智能新基因"

众所周知,生活在万物互联时代的用户,渴望触手可及的科技,对于"出行的移动空间"汽车更有着"智慧值"的高要求,而相比轿车和SUV车型,能够满足多人出行需求并且能容纳多样化智能设备的MPV也成为了"智能空间"的最佳载体。

记者了解到,上汽大通MAX-US 创下 MPV 领域多项智能化的"技术突破"。以用户需求为研发起点,上汽大通MAXUS 已在智能化领域具备全栈自主软件能力,包括智能架构、智能驾驶、智能座舱、智能控制、智能升级五大智能自主研发实力。

据悉,上汽大通MAXUS不仅 打造出全球"首个"为多人出行量 身打造的全域互通智能座舱技术, 还在智能驾驶领域打造出全国"首 款"纯电L4自动驾驶MPV,以多项 "技术突破"在MPV领域掀起一场 关于多人智慧出行变革的"巨浪"。

2022年,上汽大通MAXUS面向国内,已经发布了辅助驾驶、江浙沪行政区域内的领航智驾、自动泊车3大类产品,针对海外市场也发布了基于Mobileye Q4的辅助驾驶。

今年年初,上汽大通 MAXUS 将发布全国32万公里城际城快、结构化道路的领航智驾,进一步优化下匝道、汇入主路的成功率,以及人机共驾的交互体验;还会优化泊车算法,提高可泊车位释放速度,进一步降低对车位空间要求10~20cm。

值得一提的是,立足于智驾 "黑科技",上汽大通MAXUS还研 发了全国首款纯电 L4 自动驾驶 MPV(RoboMPV),专为高端商务 出行打造极致的交互体验。据悉, 在上述车型上,上汽大通MAXUS 集成了BEV感知算法,具备行业内 领先的感知精度和视域广度、优秀 的长尾效应应对能力;感知系统的 部件和整车设计高度融合,保持了 车辆的美观和统一性。

对于智能驾驶的进步, 郝景贤告诉记者:"通常来说, 用户开相对比较大的车子, 在驾驶方面, 特别是在城市场景的泊车, 是有一定的使用痛点和痒点的。上汽大通MAXUS和友道智途达成了长久的战略合作。基于友道智途的赋能,比如行泊一体、自动泊车等用户体验方面, 我们在MPV领域做到了行业第一。"

树立MPV"高端乘用化"标签

实际上,除了拥有行业前瞻 技术的赋能,上汽大通 MAXUS 旗下 MPV 产品均由乘用车平台 打造,在用户更看重的 MPV 动力 性、燃油经济性或新能源节能性、 整车安全性方面都刷新了乘用 MPV 新基准。

而作为多人出行场景下的首选,大载重对MPV车型的续航能力提出极大的考验,同时MPV也承载着周末全家出游"日行千里"的重任,想要摆脱充电焦虑和里程焦虑,"换电"是非常方便的补能方式。上汽大通MAXUS通过

魔方电池和补能方案,布下了品牌"换电"的大局。

对于换电,郝景贤告诉记者: "上汽集团对换电业务非常重视, 我们认为未来随着新能源的进一步丰富、技术的进一步丰富,用户 的进一步丰富,不同圈层对产品、 续航里程以及需求也会发生变 化,因此从使用角度来讲,用户或 许会有两个焦虑:一是对新能源 汽车里程的焦虑;二是对新能源 汽车全生命周期寿命的焦虑。"

郝景贤表示:"目前来说,上 汽大通MAXUS纯电动产品的电 池使用寿命、整车使用寿命、续航 里程等,已经能够满足用户使用, 但是为了能让用户得到更好的使 用体验,换电模式可以解决有些 用户担心的电池使用寿命短于传 统汽车整车10年甚至15年使用 寿命的痛点。"

"目前,上汽集团包括上汽大通在内,都把换电模式作为一个重要的技术路线,从产品、基础设施以及用户使用的便利性,都会有一系列新的举措推出。"郝景贤补充道。

记者了解到,在上汽"星云"

纯电平台的加持下,上汽大通 MAXUS攻克电动化核心技术,建 立 MPV 领域全新生态,成为"首 家"在 MPV 领域实现换电补能的

与此同时,上汽大通MAXUS 还将推出车电分离解决方案,为 用户出行场景带来更多想象空间:在使用一段时间后,用户可将 现有电池换成更心仪的新款电 池,在长途跨省出游时,也可选择 更换一块更长续航里程或者支持 快充的电池,或是选择车电分离, 只需买车,动力电池租着用。

国内国外市场双轨并行

"上汽大通 MAXUS 一直认为,国内和国外市场是并重的,我们从产品开发第一天,就是依据国际标准去打造的。"郝景贤表示。

在海外市场,上汽大通MAXUS MPV家族已成为一股强大的"中国力量",凭实力冲击全球高端MPV高地。2022年,MI-FA9代表中国豪华纯电MPV首次出海便率先拿下欧洲、澳洲全球最高端汽车市场的"通行证",成为首款进入欧洲及澳洲市场的中国高端新能源MPV。

在燃油车领域,G90作为上汽大通MPV战略布局的重要落子,同样一经上市便人局全球市场,刷新全球燃油MPV行业旗舰标准,成为澳洲豪华MPV细分市场上的"首款"中国品牌产品,在竞争激烈的发达市场上代表"中国智造"与国际主流品牌同台竞技。

此外,在全球新能源渗透率最高的国家挪威,上汽大通

MAXUS以欧洲首款中国品牌新能源乘用MPV MIFA 5 稳居当地细分市场占有率第一。

郝景贤告诉记者:"在全球市场方面,我们把中等发达以上的国家和地区,作为我们上汽大通MAXUS海外的重点市场,公司有'4+2'的主要细分市场。"

具体来看,"4+2"细分市场, "4"是欧洲市场、澳新市场、南美 市场、北美市场;"2"是中东市场、 东盟市场。对于欧洲市场,郝景 贤表示,"欧洲作为汽车工业的发 祥地,无论是检验我们的技术,还 是检验我们的销量,我们认为都 是非常重要的一大市场。"

谈及澳新市场,郝景贤指出,该市场是上汽大通MAXUS2022年新产品出海的一步大跨越。"比如 T90 EV,先后人局新西兰、澳大利亚市场,MIFA 9、G90也在澳大利亚正式上市。"

为何公司要深耕澳新市场?

郝景贤告诉记者,因为上汽大通 MAXUS早在2012年就已在该市 场进行布局,将其设定为海外市场 中必须率先"啃下"的一块"硬骨 头"。"首批V80出口至澳大利亚后, 我们便在澳洲市场迅速掀起强大 的'大通热潮',大受市场欢迎,澳 洲也因此成为了上汽大通MAXUS 所攻下的第一个海外发达市场。"

在南美市场,郝景贤介绍道: "在智利以及智利周边的南美国家,我们的皮卡包括很多新能源产品销售都非常好。在智利,公司取得2022年智利皮卡市占率第一的成绩,打破日系连续12年盘踞第一的局面,也打破智利单一年份皮卡销量纪录。"

郝景贤补充道:"随着今年 MIFA系列车型的推出,上汽大通 MAXUS 也同步将 MIFA 5、MI-FA 6等新车型在智利以及其他美 洲市场上市,收获不断,涌来一波 又一波新能源'订单浪潮'。如 今,在美洲皮卡、新能源等细分市场,上汽大通 MAXUS 都可以称之为来自中国的'金名片'。"

在北美的墨西哥市场,郝景贤指出,2022年是上汽大通MAXUS第一次进入该市场,但一经进入便取得了比较出色的成绩,其中皮卡的市占率已经在墨西哥做到了前三名。"目前,墨西哥也加入了上汽大通MAXUS海外'万辆级市场'阵营,我们已经形成了澳新、墨西哥、南美、欧洲、中东五大'万辆级市场'。"

"在上汽大通MAXUS整体的海外战略布局、新能源战略布局之下,我们在前四个细分市场,都做到了2万+的销量,在中东和东盟市场,也达到了1万+,有效支持了我们2023年乃至'十四五'的整体目标规划。"郝景贤表示,上汽大通MAXUS今后所有的新产品,都会将全球化和本土化结合好,会坚持国内、国外两条腿走路。