扩量提质、打造现代产业集群 长三角多地新能源汽车产业"加速跑"

本报记者 夏治斌 石英婧 上海报道

近年来,中国新能源汽车始终保 持着高速增长的态势。2022年我国 新能源汽车产销分别完成705.8万辆 和688.7万辆,同比分别增长96.9%和 93.4%,连续8年保持全球第一。

《中国经营报》记者注意到,2022 年我国新能源汽车市场占有率已提

升至25.6%,高于上年12.1个百分点, 全球销量占比超过60%。其中,纯电 动汽车销量536.5万辆,同比增长 81.6%;插电式混动汽车销量151.8万 辆,同比增长1.5倍。

在新能源汽车运输上,国家铁 路局、工业和信息化部、中国国家铁 路集团有限公司联合印发了《关于 支持新能源商品汽车铁路运输 服

务新能源汽车产业发展的意见》,促 进降低新能源商品汽车物流成本。

与此同时,长三角地区的多个 省市,出台了利好新能源汽车发展 的多重政策,涵盖消费端、招商端、 规划端等方面。其中,上海市1月 29日提出要促进汽车等大宗消费, 上半年置换纯电动汽车给予1万元 补贴;浙江省也在1月29日出台了

《浙江省加快新能源汽车产业发展 行动方案》;江苏省常州市在1月28 日出台《常州市推进新能源之都建 设政策措施》。

在汽车分析师任万付看来:"长 三角地区新能源汽车发展基础较 好,地方政府支持政策的出台,将推 动新能源汽车更快更好地发展,促 进新能源汽车消费。"

深化新能源产业布局 长三角作为国内经济的龙头区域,在新能源汽车行业的布局,对新能源汽车产业集群的形成有着极大的促进作用。

"把新能源之都建设推进大会确 定为新春'第一会',就是要釜底加薪、 趁热打铁,用真金白银、真心实意的政 策支持撬劢市场力量,为新能源产业发 展再添一把火,全力打造引领长三角、 辐射全国、全球有影响力的新能源之 都。"常州市委书记陈金虎表示。

常州提出,到2025年新能源领域 产业规模超万亿元,资本市场新能源常 州板块市值超万亿元,能源生产布局持 续优化,新能源渗透率显著提升;到 2035年,产业规模在2025年的基础上 再翻一番,基本建成引领长三角、辐射 全国、全球有影响力的新能源之都。

新能源产业为常州的发展起到 巨大的作用。据悉,2022年常州工

多方打造区域产业集群

业总量首次破2万亿,跃居全省第 三,助力GDP超9550.1亿元,增长 3.5%、位列全省经济大市第一。

公开数据显示,2022年常州新 能源领域产值突破5000亿元,动力 电池、新能源汽车、光伏三大产业同 比增长96.5%,对全市规上工业产值 增长贡献率达102.2%。

在《常州市推进新能源之都建设 政策措施》中,常州从使用场景出发, 提出要推广使用新能源汽车。从 2023年起,原则上新增及更新公务用 车全部使用新能源汽车。扩大出租、 环卫、物流、通勤等公共服务领域新能 源汽车应用规模;到2025年,主城区 新增公交车基本实现电动化。鼓励市 区新增或更新的出租车使用新能源汽 车,并且比例不低于80%。

浙江给新能源汽车发展的具体 目标《浙江省加快新能源汽车产业发 展行动方案》(以下简称"浙江行动方 案")提出,到2025年,浙江省新能源 汽车年产量超120万辆,占全省汽车 生产总量比重超过60%,新能源汽车 产量占全国比重10%左右。

实际上,除了江苏、浙江外,上 海和安徽为新能源汽车的发展制定 了目标。上海在《上海市先进制造 业发展"十四五"规划》提出,到2025 年,显著提升新能源汽车产业竞争 力,新能源汽车年产量超过120万 辆,产业规模突破3500亿元。

安徽在《安徽省"十四五"汽车 产业高质量发展规划》(以下简称

源汽车技术研究院院长张翔告诉记 者,新能源汽车作为行业发展大趋 势,对GDP的贡献很高。"长三角作 为国内经济的龙头区域,在新能源 汽车行业的布局,能够聚集产业发 展资源,对新能源汽车产业集群的 形成有着极大的促进作用。"

"安徽汽车'十四五'规划")提出,到 2025年,全省新能源汽车产业整体 发展达到国际先进水平,全省新能 源汽车产量占比超过 40%;基本形 成纯电动为主、插电混合动力为辅、 氢燃料示范的发展格局。 江西新能源科技职业学院新能

对长三角地区新能源汽车产业集群的发展来说,地方政府的支持政策是重大利好。

在长三角各省市的新能源规划 中,产业集群成为重点布局方向。 常州提出,到2025年新能源汽车及 核心零部件产业规模超7000亿元, 光伏产业规模超2000亿元,电力装 备产业规模超1500亿元,形成空间 高度集聚、上下游紧密协同、供应链 集约高效的产业集群。

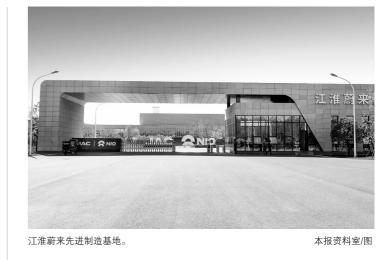
浙江行动方案提出要打造"一 湾一带"新能源汽车发展格局。推 动环杭州湾新能源汽车产业集群建 设,支持温台沿海汽车产业带转型 提升,形成专业化、协作化、联动化 的发展格局。按照"415X"先进制 造业集群建设总体部署,以县(市、 区)为主体推进"核心区+协同区" 建设,加快培育节能与新能源汽车 及零部件产业集群。

此外,上述行动方案还提出,支 持杭州、宁波建设整车制造核心区, 重点培育整车和零部件龙头企业, 集聚国家级、省级研发创新平台,打 造规模效益显著、创新能力突出的 世界级新能源汽车产业基地。支持 杭州、宁波、温州、湖州、嘉兴、绍兴、 金华、台州等地,聚焦动力电池、车 规级芯片等领域,培育一批产业协 同区、新星产业群。

合肥也提出在"十四五"期间, 将依托产业聚集区,支持重大项目 建设,培育具有国际竞争力的新能 源汽车品牌,整合产业链上下游资 源,构建新能源汽车核心发展区,在 业已形成良好发展势头的光伏产业 之外,培育形成具有国际竞争力的 新能源汽车产业集群。

"长三角地区拥有非常好的产业 基础,历来是中国汽车市场最重要的 版图之一,在新能源汽车的发展上也 不例外。对长三角地区新能源汽车产 业集群的发展来说,地方政府的支持 政策是重大利好,但如何做好区域协 同才是重点。"任万付向记者说道。

在推动跨区域协同合作方面,浙 江此番提出要积极融入长三角新能源 汽车产业集群建设,共建长三角新能源 汽车产业链联盟,加强头部企业协作和 整零协同,形成产业链发展合力。



发挥龙头企业引领作用

龙头企业对地方经济发展的重要性不言而喻。

在新能源汽车发展上,《上 海市先进制造业发展"十四五" 规划》提出"支持本市龙头企业 发挥品牌和技术优势,加快推 出市场认可度高、核心竞争力 强的高端产品,打造具有国际 竞争力的产品矩阵"。

以上汽集团为例,在技术 创新体系构建上,其成立创新 研发总院,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",打造国际 一流水平"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。

江苏也提出要培育领军企 业,聚焦智能网联汽车、动力电 池、氢燃料电池汽车、充电设施 等重点领域,支持龙头骨干企业 汇聚高端生产和创新要素,牵头 构建涵盖应用、标准、测试、安 全、服务等的产业生态,形成以 "链主"企业为核心的网状产业 集群结构,逐步打造具备全球竞 争优势的领军企业。

"支持江淮、安凯、蔚来、大

众、比亚迪、国轩等龙头企业发 展。"合肥在《合肥市"十四五"能 源高质量发展规划》中如是提 出。以蔚来为例,2022年12月 12日,江淮蔚来先进制造基地第 30万台汽车下线,再度刷新中国 高端品牌汽车量产下线速度。

大众与合肥的合作也有着 实质性进展。2022年12月7 日,大众安徽首辆预量产车型 正式下线,标志着大众安徽向 2023年首款新能源车型全面投 产迈出了关键一步。

记者注意到,大众安徽本 地配套工程也被安徽列为重大 工程之一。在安徽汽车"十四 五"规划中,安徽提出要加快推 进大众汽车零部件配套产业园 等载体建设,依法依规加大政 策支持力度,做好土地、水电等 生产要素保障,为产业发展提 供充足的发展空间。"坚持外引 内联、链式发展,吸引国际零部 件企业加大投资力度,组织现 有零部件企业与大众汽车展开 对接活动,持续提升零部件本 地配套率。"

零跑汽车董事长朱江明:技术实力是打好价格战的法宝 要做用户的代工厂

本报记者 杨让晨 石英婧 上海报道

造车新势力之一的浙江零跑 科技股份有限公司(以下简称"零 跑汽车",09863.HK)正在全域自 研的道路上加速前行。

"我们要做用户的代工厂,做 最好品质、价格的产品。"零跑汽车 创始人、董事长朱江明在日前举行 的媒体沟通会上对包括《中国经营 报》等在内的媒体表示,面对目前

全域自研的市场竞争力

全域自研为零跑汽车带来了新 的市场竞争力。

资料显示,零跑汽车成立于 2015年,由国内安防行业龙头浙江 大华技术股份有限公司(002236. SH)投资成立。目前,零跑汽车包括 整车架构、电气架构、电池架构、电 驱架构、智能网联和智能驾驶六大 领域均朝着自研方向进军,并且主 要研发部门的负责人也都来自零跑 汽车的创始团队。

同时,零跑汽车也已实现智能电 动汽车所有核心系统和电子部件的 自主研发设计与生产制造,打造了智 能动力系统(Leapmotor Power)、智能 驾驶系统(Leapmotor Pilot) 及智能座 舱系统(Leapmotor OS)。除电芯、内 外饰外购,底盘、汽车电子电器为自 研及外包生产外,其他所有零部件均 为自研自产。目前,零跑汽车已实现 整车成本70%的自研自造。

这也为零跑汽车在激烈的市场 竞争中带来了成本优势。据朱江明 介绍,2022年零跑汽车生产了约11 万辆汽车的电池包,1-11月PACK 装机量位居全行业Top6,这为零跑 汽车降低了大量成本。此外,在电 驱动、车灯、车机仪表等领域,目前 零跑汽车也取得了不错的成本控制 成绩。"在20万辆规模以上,完全可 以覆盖所有研发团队或者成本节 新能源汽车市场的价格战,零跑 汽车有充分的信心应对。

据了解,2023年的新能源汽车 价格战已由特斯拉打响。特斯拉 日前宣布中国市场在售的 Model3 及ModelY全系国产车型将调整售 价,其中Model3起售价直降3.6万 元, ModelY起售价直降2.9万元, 此次调价创下了特斯拉中国售价 的历史最低纪录。小鹏汽车等造 车新势力也紧跟其后,宣布下调产 品售价。

不过面对激烈的市场竞争,零 跑汽车依靠其全域自研的战略,在 其中开辟了一条崭新的道路。据 朱江明介绍,零跑汽车全域自研所 带来的平台化会使得大规模采购 核心零部件成本下降,能够平摊更 多研发成本。朱江明还表示,零跑 汽车本月将推出 C11 增程车型, "用户可以放心花同样的钱买到更 好的配置、更好的产品。"



智能超享电动SUV零跑C11。

省,至于增量部分,会有一个好的空 间。"朱江明认为。

据了解,零跑汽车自2015年成 立时就组建了整车团队,目前零跑汽 车的整车架构以"一个架构,三个平 台"为基础,可覆盖A0-C级车型产 品,核心车长3600-5200mm,轴距覆 盖2400-3100mm;每个平台均兼具 SUV、轿车、MPV等车型的拓展开发 性;CTC动力电池架构可通过内部 排列差异,实现多种电量形式;零跑 汽车的自研原生整车架构通用化率 也已达到88%,动力平台也包含增 程、纯电等多种组合。

据零跑科技高级副总裁曹力介 绍,目前零跑汽车的通用化率指整个 架构阶段的通用化率,不包含外观件 和尺寸差异件。以汽车电气部分为 例,包括底盘及车身、能够共用的前后 地板等能够做到同一平台通用。

本报资料室/图

值得注意的是,目前零跑汽车 旗下的C11和C01两款车型已有超 过70%的通用配件。"包括在同平台 里智能驾驶硬件都是一样的,电驱 也是一样的,甚至电驱跨平台都可 以做到通用化。"曹力表示。

不过零跑汽车全域自研取得成 绩的同时也伴随着一些困难。朱江 明坦言,全域自研这种高度集成的 模式存在诸多短板。

首先,全域自研面临着初期投 人的资源比较多、见效速度也比较 慢的问题;其次,规模效应也影响着 成本控制;最后,作为重资产模式的 全域自研还需要巨大的投入。据了 解,零跑汽车早在2015年就成立了 电池团队,其间做了包括圆柱等在 内的多个电池方案,"这些过程中, 技术能力要不断提升,而这需要时 间。"朱江明表示。

不想靠品牌去溢价

做老百姓都买得起的产品仍是 目前零跑汽车所秉持的理念之一。

"现在中国的消费趋势表明, 汽车将来是个代步工具,而不是身 份象征,那个时代已经过去了,每 个人可能要去追求的是舒适。"在 朱江明看来,目前中国新能源汽车 市场的用户需求正变得更为经济、 更为舒适和更为智能化。在此情 况下,零跑汽车推出了三个面向不 同消费需求的产品。

据了解,零跑汽车的产品线 中C系列在整个体系里处于最高 端的位置,约20万元档次;B系列 则可能是15万元档次的;此外, 零跑汽车还设置了A系列,将基

本上覆盖最大众的人群。

这正是零跑汽车目前所坚持 的"每个系列要摆全"的用户理 念。在朱江明看来,有各种用户的 需求都需要去满足,"一方面品牌 线需要去做更高端的、更有创新性 的产品,另一方面还是要做老百姓 买得起的产品,这是零跑汽车的一 个初衷,而不是说所谓的品牌。"

朱江明进一步认为,零跑汽车 要做用户的代工厂,并且在充分控 制成本的基础上不追求高的毛利, 零跑汽车的产品将是平价的,不想 靠品牌去溢价。"C系列产品是零跑 汽车对标豪华B级车的水平;B系列 中也有SUV和轿车等,主要针对15

万元价格带的产品;而A系列基本 上就是SUV+产品体系,这会有比 较好的竞争架构。"

2023年伊始,特斯拉就开始 大幅降价,这进一步加剧了目前 国内新能源汽车市场的竞争。在 朱江明看来,技术实力仍是应对 价格战的有力法宝。

"目前,国内车企的差距并不是很 大,在技术进步的情况下,中国车企对 中国用户需求以及道路场景等也能够 做得很好。以人脸识别、车牌识别等 为例,作为应用创新,我认为中国人的 能力是最强的,市场也是最大的,完全 有机会在一些东西上比别人做得更 好,这是完全有可能的。"朱江明表示。

瞄准用户价值

向前7年,零跑汽车正站在一 个全新发展阶段的十字路口上。

用户是目前零跑汽车的发展 聚焦点之一。零跑科技高级副总 裁敬华在接受记者采访时表示,零 跑汽车作为企业,只做企业应赚的 利润,能够让企业持续发展,但是 零跑汽车愿意把所有这些核心能 力汇聚出来的价值全部都给到用 户,零跑汽车做代工厂,"这是零跑 汽车在未来要去加大推广力度的, 就是零跑汽车的品牌定位。"

零跑汽车在回归用户价值方 面也已有所实践。资料显示,目 前,零跑汽车在杭州、北京、武汉、 上海设立多家直营零跑中心,零 售门店也已实现全国180座主要 城市覆盖。截至2022年12月,全 国共有582家门店。

在朱江明看来,目前整个新能 源汽车的分布还是一二线城市占主 体,超过了60%,对于三四线城市的 市场布局还需要循序渐进。"根据城 市销量为单位,以及我们适配的人 群去规划,和其他品牌更大的差异

化可能是零跑汽车未来的趋势,会 建一些自营旗舰店,更多会选择合 作伙伴的模式。"朱江明表示,零跑 汽车的销售体系并非要强调全部自 营,更重要的是寻找优秀的合作伙 伴,一起做大蛋糕。

销量数据也对零跑汽车回归 用户价值做出了回应。数据显 示,2022年零跑汽车累计交付新 车达111168辆,累计交付同比增 长超154%,增速领先行业。此 外,得益于零跑汽车所实行的全 域自研战略,其既是零部件供应 商也是整车制造商,能够为用户 带来约300%的高性价比维修保 养成本。据中保研数据,目前汽 车行业内该项均值为350.93%。

不过,由于新能源汽车产品 本身周期长的特点,行业的市场 格局也会渐渐发生变化。朱江明 认为,在此情况下,未来中国的新 能源汽车市场可能会有20家车 企,并且迭代的过程比较长,"一 辆汽车的开发,像传统车企可能 要5年以上,国内也得30个月,这

个周期的拉长决定竞赛过程更 长,因为推出新品才有机会互相

超越,头部越来越多。" 据了解,早在2015年,零跑 汽车就划定了现阶段的发展边 界,在电池、电驱动、整车、智能 驾驶等领域开始做准备。历时7 年,上述规划也已结出硕果。据 朱江明介绍,在2023年新品B11 的发布之时,零跑汽车的算法会 带给大家眼前一亮的智能驾驶 功能。

此外,零跑汽车也不断对团 队的组织架构进行优化。原有的 20余个部门整合为了12个包括 战略发展、市场与用户、销售与服 务、整车产品线等在内的一级组 织,以及三个职能组织。

"通过7年不断地成长,我觉 得现在是最好的状态。"在朱江明 看来,目前零跑汽车的团队十分稳 定,组织结构的调整未来将按照需 求来,"我觉得现在零跑汽车应该 也是最好的时机,开始冲锋陷阵, 争取2023年能够打一个大胜仗。"