

“摘星摘帽”后转攻氢燃料电池汽车推广——

# 海马汽车能否打赢“翻身仗”?

■ 本报记者 卢奇秀



近日,海马汽车发布公告称,公司撤销其他风险警示,证券简称由“\*ST海马”变更为“海马汽车”,股票交易价格的涨跌幅限制由5%变为10%。至此,连续多年亏损被实行“退市风险警示”的海马汽车,终于“摘帽”。

## “卖家当”+对外合作助脱困

2017年国内汽车市场遭遇寒冬,实力并不突出的海马汽车率先承压。当年海马汽车年销量14.03万辆,营业收入96.83亿元,同比下降30.29%,净亏9.94亿元;2018年亏损面继续扩大,净亏16.37亿元,同比下降64.68%。连续两个会计年度经审计的净利润为负,2019年4月,深圳证券交易所对海马汽车股票实行“退市风险警示”,股票名称由“海马汽车”改为“\*ST海马”。

为挽救危机,“变卖家当”成为海马汽车短期内填补亏空的主要措施。根据该公司公开披露的《关于出售部分闲置房产的进展公告》,2019年海马汽车出售旗下房产401套,应收款1.46亿元。除卖房外,海马汽车还先后转让海马物业服务有限公司39%股份、上海海马研发有

限公司100%股权。一系列操作让海马汽车于2020年6月实现“摘星”,由“\*ST海马”变更为“ST海马”。

同时,海马汽车脱困离不开外力支持。2017年,海马汽车与小鹏汽车签署协议,双方合作研发、生产和销售小鹏新能源汽车,约定合作期限4年,规划年产能5万辆。期间,小鹏汽车发展迅速,顺利量产交付并赴美上市,也在一定程度上给予海马汽车所在的资本市场以信心。

业内人士也向记者坦言,海马汽车是海南省唯一一家拥有新能源和传统燃油车生产资质的整车制造企业,海南省政府给予海马汽车一切可能的扶持政策,助其脱困。

## 在新能源汽车“赛道”被边缘化

其实,作为一家拥有30余年造车经验的企业,海马汽车有过“高光时刻”。1988年,海马汽车建厂于海南省海口市,成立初期,与急于开拓市场的日本汽车制造商马自达合资生产马自达轿车。1997年,海马挂靠一汽集团成立一汽海马汽车,获得造车资质,同时借助马自达技术加持,生产的普力马和福美来车型

凭借高品质和出色的油耗表现,在市场上大受欢迎。

2016年,海马汽车仅S5一款车型的年销量就突破10万辆,当年汽车总销量超22万辆,同比增幅27%。进入2017年,海马汽车原计划乘势冲刺年销量30万辆大关,但受制于汽车市场整体遇冷、竞争激烈等原因,最终仅获14万辆的市场表现。此后销量更是一路下滑,2018年全年销量6.7万辆,同比下跌51%;2019年全年销量2.9万辆,同比下跌56.41%。2020年全年销量1.7万辆,同比下跌39.66%。

“缺乏技术是其在激烈的市场竞争中逐渐落后的根本原因。”业内人士认为,海马汽车命运的转折点发生在2006年,那年马自达离开海马汽车,投向实力更强的一汽集团和长安汽车。失去技术加持,海马汽车自身的研发实力没有及时跟上。长安、吉利等自主品牌转型发展新能源汽车时,海马汽车也在2017年推出了纯电动汽车爱尚EV,但续航里程不足200公里,市场认可度较低。后续也未能推出有吸引力的产品,海马汽车在新能源汽车“赛道”逐渐边缘化。

同时,海马汽车的主营业务基本靠

代工维系,但海马汽车与小鹏汽车的代工协议将在今年底到期,后续小鹏汽车的生产将转移至自建的肇庆工厂。车辆销售不佳,又将失去“代工”身份,未来海马汽车该何去何从?

## 锁定氢燃料电池汽车

对海马汽车而言,“摘星摘帽”仅是重回市场的第一步,要彻底扭转局面,还需找到可持续的运营策略。

海马汽车董事长景柱坦言公司亏损的五大原因:体制制约、产品投资失败、库存损失、重资产和体制僵化。为此,海马汽车制定了自救方案,包括大力开发海外市场,向直营、电商渠道转型,推出新车型等。

其中,在产品方面,海马汽车将目光锁定到氢燃料电池汽车和智能汽车上。按照景柱的说法,海马将“优先智能汽车、合作电动汽车、死磕插电混动汽车、深耕氢能汽车”。

业内人士认为,目前海马汽车主力车型S5、7X在技术和品牌方面均没有优势,很难带动整体销量提升,转投氢燃料电池汽车、走差异化路线不失为一种策略。据了解,海马汽车第三代氢燃料电池样车已投入研发,未来海马汽车规划在海南岛的东(琼海)、西(儋州)、南(三亚)、北(海口)、中(琼中)各建一座大型加氢站,并与海南省政府规划建设的环岛旅游公路相连,投入约2000辆氢燃料电池汽车进行示范运行。今年10月,海马汽车将联合中国航天科技集团有限公司101研究所建成海南首座水制氢及高压加氢一体化站。双方将在制氢设施和加氢站建设、液氢制备与储运技术应用、氢能汽车开发和示范推广等方面开展合作。

在海马汽车看来,氢燃料电池汽车是交通出行的终极方案。但相较于纯电动汽车,氢燃料电池汽车具有投资大、产业链长、技术门槛高等特点,短时间内普及比较困难。因此,海马汽车能否借此翻身,市场也不乏质疑之声。



资讯

## 现代将削减50%内燃机车型

本报讯 近日有报道称,现代汽车将削减50%左右的传统内燃机车型,这一计划已在今年3月得到企业高层批准。据知情人士透露,此举是一项重要的商业举措,可以让研发资源更集中至电动车、电池、燃料电池等领域。对于计划的执行时间表,该人士并未透露。

当地时间5月27日,现代汽车宣布正加速氢燃料电池汽车和电动汽车布局,并计划在中国、美国 and 欧洲等主要市场逐步扩大电动汽车、电池供应,最终目标是到2040年实现完全的电气化转型。

目前,现代汽车集团旗下有现代、起亚和捷尼赛思三个品牌,集团规划到2025年,将电动汽车年销量提升至100万辆,占全球电动车市场10%的份额。在中国市场,现代汽车计划到2025年,将传统内燃机车型数量从21款减少至14款;且从2022年开始,每年都会推出新的电动车型。

另有知情人士表示,为实现电动化转型目标,现代汽车已停止为传统内燃机车型开发新的动力系统。(郭跃)

## 工信部:特斯拉单踏板并非特有技术

本报讯 近日,针对网友对特斯拉“动能回收功能”与加速踏板相结合的相关质疑,工信部回应称,制动能量回收与单踏板驾驶模式都是新能源汽车的新技术之一。这些技术并不是特斯拉特有技术,用户在购买和使用相关新能源汽车产品时,应熟悉新能源汽车技术特性,确保行车安全。

此前,有网友向工信部提交信件表示,让加速踏板具有明显制动效果这一违背常理、违背汽车百年驾驶习惯的设计已经引发了无数的误踩加速踏板的交通事故,严重违反了机动车设计必须遵守的“安全第一”的理念。希望工信部审查特斯拉把“动能回收功能”与加速踏板相结合的这一违背驾驶习惯的设计是否合理,是否提交了完整的设计说明,是否存在未经报批违规改动设计的问题。

工信部还表示,车辆系统功能和安全概念属于车辆设计开发过程中应遵循的方法,相关文件一般在生产企业保存。(宗和)

## 大众将开发新一代固态电池

本报讯 大众首席技术官Thomas Schmall近日透露,大众正考虑将电池业务分拆上市。Schmall还表示,大众对开发新一代固态电池寄予厚望。

此前,大众首席执行官Herbert Diess表示,到2030年,大众计划在欧洲建立6家大型电池工厂,总产能将达240GWh。他表示,公司正为该计划寻求外部资金,并考虑将其中一些业务分拆上市。此外,Diess还表示,大众未来将大力发展固态电池技术,因为固态电池有更高的性能和更低的成本。该公司希望能在2025年形成完整的固态电池销售模式,向市场供应固态电池。(宗和)

## 集度汽车将在明年北京车展亮相

本报讯 6月1日,集度汽车在北京召开第二季度媒体沟通会,重点信息包括:新车售价不会在20万元以下;新车能给年轻人带来高级感;10月开品牌发布会,明年4月北京车展正式亮相新车。

集度汽车CEO夏一平介绍,集度汽车可以类比为百度在汽车上的Pixel——谷歌基于安卓系统打造的手机,首要任务是完成百度长期以来积累的AI技术,尤其是自动驾驶平台Apollo的技术落地。作为一个开放的技术平台,Apollo的各种能力(智舱、智驾、智云、智图)都会对外开放。夏一平强调,集度汽车是一家独立于百度之外的商业公司,目标是未来五年融资500亿人民币。

业界分析,这是中国互联网巨头的又一次下场。截至目前,这样的下场有三类,小米的“All in”、华为的“Huawei Inside”及百度的“类Pixel——集度汽车”。(宗和)



# 出租车率先探路商业化自动驾驶

■ 本报实习记者 杨梓

5月以来,Robotaxi(自动驾驶出租车)热度持续攀升。五一假期,百度Apollo在北京首钢冬奥园区开启Robotaxi商业化试水;5月13日,小马智行正式宣布旗下自动驾驶出行服务Robotaxi在北京扩大开放。

随着汽车智能化、电动化、网联化、共享化变革推进,新能源汽车被认为是自动驾驶的最佳载体。业内人士认为,Robotaxi作为智能网联技术在共享出行场景下的重要落地应用之一,尽管具有先实现商业化推广的潜力,但在落地中仍面临诸多困难。

## 高昂成本考验企业盈利能力

在近日举办的自动驾驶出租车商业化示范和应用论坛上,中国信息通信研究院政策经济研究所总工程师何霞介绍,Robotaxi运营有三个模式,一是独立运营,如Waymo和优步;二是众包模式,由特斯拉提出,将闲置车辆加入打车网络中;三是自动驾驶公司与主机厂合资或合作模式。“无论何种模式,Robotaxi商业化和能否盈利均是企业最关心的问题。

Momenta政企业务高级总监马琛坦言,受硬件、运维成本影响,从2020年开始运营的Momenta提出了到2024年实现单车盈利的目标。

“企业运营成本高昂,市场环境缺乏专业保险支撑,同时,测试保费较高,交费者付费意愿还需长时间的市场培育,尚不具备盈利条件。”北京经济技术



开发区科技创新局副局长捷非表示,目前Robotaxi大多集中在一线城市,人力、场地租用成本较高,加之车辆采购及保险,申请牌照的成本超过百万元,致使企业很难拓展车队规模。同时,企业没有运营服务资质,无法开展试运营实现营收。此外,吸引传统车企开展合作分摊成本难度也较大。

## 普通消费者接受度决定成败

“目前最大的成本来自激光雷达和车载计算平台,这两部分随着技术成熟及规模扩大,单车成本将逐步下降;产业链打通后,随着规模化铺开会形成一定模式。”上海国际汽车城副总工程师李霖表示,Robotaxi的受众一定是普通消费者,而如何让消费者接受Robotaxi,

是一个挑战。

“Robotaxi是典型的双边平台经济,如果没有足够的自动驾驶车辆、用户等待时间太长,平台就很难吸引用户。反之,如果没有足够的用户,企业布局成本又会非常高。”何霞指出。

广州智能网联汽车示范区运营中心副理事长马浩原认为,Robotaxi商业化运行应对具体项目需求进行梳理,在相应的应用场景下选择匹配的技术,不要只追求技术迭代。“技术的无限成熟没有商业价值,只有在项目需求确定下,技术能够满足,才有价值。”同时,他认为,需进一步激发C端活力,让消费者真正愿意选择无人驾驶作为长期出行方式。

马琛也表示:“必须在商业上可行,才能实现规模化复制,让更多用户接

受、愿意付费。”

## 示范试点渐次铺开

目前,Robotaxi发展进入关键期,不仅是开放的道路测试在稳步推进,而且商业化探索也逐步起效,如百度、滴滴、文远知行都在加快进行L3到L4载客的Robotaxi探索。

据了解,截至2020年底,全国已有27个城市、6个省发布了自动驾驶测试政策,同时,交通部授牌了多个封闭测试场地,持续完善自动驾驶测试的基础环境和政策支持。如今年3月,深圳市发布的《深圳经济特区智能网联汽车管理条例(征求意见稿)》是我国首个自动驾驶的地方法规,明确授权政府可以选择车路协同基础设施较为完善的行政区全域开放道路测试、示范应用及商业化试点。今年4月,北京市智能网联汽车政策先行区正式设立,《北京市智能网联汽车政策先行区总体实施方案》明确,加大政策先行先试力度,进一步细化工作方案,并针对智能网联汽车新技术、新产品、新模式应用推广等探索创新性监管措施。

何霞表示,Robotaxi商业化探索将开启汽车、交通、通讯相结合的产业生态体系,当前需政策法规、标准、金融、保险等各方面给予大力支持。“Robotaxi商业化探索的初期阶段,系统安全、可靠性还没有完全验证,相关技术正在发展,政策法规也还在制定中,因此,我们需客观审慎地发展自动驾驶,同时,需要政府、业界、监管部门及公众共同参与,才能提高产业整体的技术水平。”