



纷纷调整业务结构,陆续成立独立运营品牌——

传统车企缘何剥离电动汽车业务

■ 本报记者 李丽曼 实习记者 杨梓

近日,法国汽车制造商雷诺发布公告称,计划在法国成立以电动汽车和软件为主要业务的实体公司。这是继福特、沃尔沃后,又一国际传统车企将电动汽车业务与燃油车剥离开来。

事实上,除上述国际汽车制造商外,截至目前,东风、吉利等国内自主车企也已经将电动汽车品牌独立出来运营。传统车企纷纷剥离电动汽车业务究竟是何用意?

拆分电动汽车业务成风潮

今年4月,雷诺集团首席财务官Thierry Piéton就曾公开表示,对于拆分电动汽车业务,雷诺将考虑“一切可能性”,其中包括在2023年下半年推进电动汽车业务板块上市。

此次,雷诺集团在拆分业务的同时表示,未来计划将法国以外市场的燃油车、混合动力发动机及部分零部件业务进一步整合,成为新的实体公司。在雷诺集团首席执行官Luca de Meo看来,电动汽车与燃油车是两条完全不同的路径,此次业

务架构调整正是为了加速汽车电动化。

与雷诺做出类似决策的传统车企还有不少,瑞典车企沃尔沃便是最早一批拆分电动汽车业务的公司之一。2017年,沃尔沃宣布旗下电动汽车业务部门“极星”能够自主使用其品牌,“极星”在去年宣布将进入首次公开募股流程。同时,福特汽车作为美国老牌车企,今年3月也宣布了将电动汽车和燃油车分开运营的消息。

或更有利于提升竞争力

在业内看来,传统车企拆分电动汽车业务主要是为了提升汽车品牌竞争力,以便在新品牌层出不穷、竞争愈加激烈的电动汽车市场中分得一杯羹。比如,福特汽车首席执行官Jim Farley就表示:“电动汽车业务与燃油车分开运营意味着,福特电动汽车将与其他纯电动汽车竞争者一样拥有新动力,同时福特汽车也拥有其他电动汽车领域初创公司所没有的规模和资源。”据了解,福特汽车将在2026年前,向电动汽车以及相关技术领域投入至少

500亿美元。

江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔也向记者表示,拆分电动汽车业务可以帮助企业更好地融资。“目前正处于新能源汽车行业的风口,像特斯拉、蔚来、理想、小鹏等新造车企业虽然销量只有传统车企的1/10,但是市值非常高,说明投资者看好新造车企业制造新能源汽车。传统车企涉足新能源汽车业务后,市值普遍没有显著提升,所以传统车企选择拆分业务。”

与此同时,张翔也指出,制造新能源汽车的研发费用较高,为解决资金问题,比较好的途径就是把新能源汽车品牌独立出来,上市融资后,既能带动车企整体市值升高,也能够让传统车企的资产得到保值。“为此,拆分电动汽车业务将是行业的一个发展趋势,未来肯定会有更多传统车企参与其中。”

“各显神通”时机已至

面对全球电动汽车市场高速增长的大势,除了分拆电动汽车业务外,传统车

企还有更多其他的市场优化策略。

2020年底,德国汽车制造商宝马就曾宣布,为了实现汽车生产低碳化,将旗下内燃机生产制造业务从德国转移至奥地利和英国工厂,并将德国工厂完全转为电动汽车以及相关零部件制造。德国汽车制造商大众集团首席执行官Herbert Diess也表示:“要持续保持竞争力,就需要最大程度地利用内燃机相关资产。”

业界普遍认为,对于传统车企来说,到底要选哪一条还是需要根据企业情况确定。

张翔表示:“福特的电动汽车在北美销量较高,雷诺的电动汽车在欧洲销量很高,这也是支撑这两家公司拆分电动汽车业务的原因之一。如果自己的新能源汽车没有达到一定影响力的话,拆分反而会令资产贬值。对传统车企来说,要在这样的市场环境中实现可持续发展,必须逐步缩减燃油车产量,为新能源汽车发展提供更多支持。这也意味着,不论是国际车企、合资车企还是自主车企,都需要其新能源汽车的销量、品牌知名度达到一定规模才去拆分业务,这样资产才会得到保值或升值。”

关注

腾势交由比亚迪主导

本报讯 记者卢奇秀报道:5月16日,腾势品牌宣布,比亚迪与奔驰汽车继续共同持有腾势汽车,股比将从5:5调整为9:1,由比亚迪主导腾势下一步的发展,未来,腾势将成为独立的品牌。

比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福表示:“今后,比亚迪将负责腾势品牌的战略规划,特别是在技术研发、产品规划等方面为腾势提供全方位的强有力支持。”

据了解,腾势品牌由比亚迪与奔驰汽车母公司戴姆勒于2010年共同投资成立,但迄今为止仅推出过两款产品,累计销量不足3万辆,企业更是连年亏损。有业内人士分析认为,此前,腾势在奔驰汽车营销体系内,其产品定位、销售难免陷入边缘境地。近年来,随着国内新能源车市场的快速发展,腾势品牌打破原先的股比限制,转交比亚迪主导,不失为一个涅槃重生的好办法。

此外,腾势还同时推出了比亚迪顶配技术加持的首款新能源高端多用途汽车(MPV)——腾势D9,该车型搭载了比亚迪当前的最强技术,DM-i超级混动版综合续航可达1040公里,纯电版最长续航可达600公里,车型预售起价区间为33.5万元—46万元,预计最早8月开始交付。

腾势销售事业部总经理赵长江表示:“一辆商务车+一辆MPV+一辆运动型多用途汽车(SUV),将是未来家庭的配置趋势。用户对中高端MPV出行的需求在增加,而该市场多年未出现打破格局的产品,且没有新能源产品。”

值得一提的是,今年受新冠肺炎疫情等因素影响,新能源车销量受到冲击,但比亚迪却逆势走强。数据显示,今年4月,比亚迪新能源车销量同比增长138.4%,而第一季度,比亚迪汽车销量同比增长179.78%。4月初,比亚迪还宣布停止燃油汽车的整车生产,未来将专注于纯电动和插电式混合动力汽车业务。

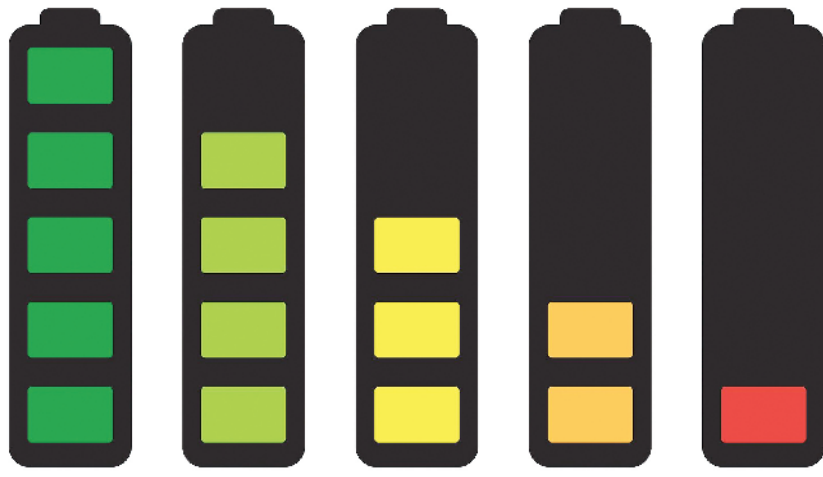
“断油”的同时,比亚迪致力于完善低中高端市场的全面布局。王传福表示,腾势将坚定不移地走豪华车路线,坚持“只提供新能源豪华汽车”的战略定位,并在比亚迪的业务板块中,向下承接兼容王朝系列、海洋系列,向上衔接尚未发布的高端品牌。

据悉,腾势将迎来产品的集中投放期,一年内将发布3款车型,完成200家线下门店的布局,覆盖全国68个城市。

欧美偏爱磷酸铁锂电池

■ 本报记者 王林

随着全球锂价持续上涨,欧美汽车制造商开始加速推进配备磷酸铁锂电池的电动汽车的研发制造。相较于锂离子电池,容量大、成本低且寿命更长的磷酸铁锂电池,正在成为欧美动力电池市场的主流。



欧美青睐“无钴电池”

特斯拉创始人兼首席执行官马斯克一直是磷酸铁锂电池的大力支持者,他坦言这种电池可以反复充电至100%容量,而不会缩短使用寿命。

据了解,今年第一季度,特斯拉生产的电动汽车中近一半都配备了磷酸铁锂电池,该公司表示,未来,磷酸铁锂电池将大规模应用于特斯拉大部分标准续航里程的车辆和商业储能项目。

有美国媒体指出,一直以来,磷酸铁锂电池在美国、加拿大和欧洲的电动汽车市场所占份额很小,但随着钴价愈来愈高且较为稀少,许多电动汽车制造商开始寻求“无钴电池”,磷酸铁锂电池因此被寄予了厚望。

近日,福特汽车宣布将推出配备磷酸铁锂电池的电动汽车。福特首席执行官Jim Farley表示:“我们研究磷酸铁锂电池已经很长时间,在我们的产品中增加磷酸铁锂解决方案,这是一个不能错过的发展机遇。”

高成本降低锂离子电池魅力

事实上,特斯拉转向磷酸铁锂电池最主要的一个原因就是锂、镍、钴

价格高涨带动锂离子电池成本上扬,尽管首季度该公司利润同比猛增6.5倍至33亿美元,但仍受困于投入成本不断增加、供应链问题挥之不去等挑战。

马斯克坦言,锂供应是电动汽车行业增长的一大限制因素。全球最大锂生产商美国雅宝也表示,锂价飙升的势头依然未见丝毫停歇的迹象。

根据行业分析机构标普全球普氏的数据,目前,锂价相比去年初已经飙升700%,镍3月过后的价格也一度达到20年来的最高水平。钴价同样涨势明显,5月12日当周平均交易价格较去年同期上涨70%。

这无疑推升了锂离子电池的生产成本,从而导致电动汽车价格上涨船高。在此背景下,成本很低的磷酸铁锂电池成为了电动汽车电池的热门选择,德国大众、美国福特等汽车制造商纷纷宣布将在其部分车型中配备磷酸铁锂电池。通用汽车电池和电气化战略负责人Tim Grewe表示:“降低成本是第一要务,电池占电动汽车成本1/4至1/3,让电动汽车负担得起是大规模采用的关键。”

电池技术多元化势不可挡

世界银行近日公开表示,在全球推

动绿色能源转型的背景下,世界对铜、镍、钴、锂等矿产金属的需求将“永久性增加”。这意味着,随着低碳转型加快,全球寻求更便宜、更简单、更高效的电池技术已经迫在眉睫。

全球主要的铜钴供应商欧亚资源指出,随着动力电池市场的多元化发展,未来电池技术将会有更多的发展方向。在欧亚资源看来:“磷酸铁锂电池和三元锂离子电池各有利弊,后者的优势是能量密度和良好的低温性能,而磷酸铁锂电池可能在未来3年—4年内达到最大能量密度和峰值性能。相反,三元锂离子电池仍具有巨大的创新潜力,尤其是在能量密度改进方面。所以,未来的动力电池市场将是多种电池技术共存的格局,三元正极材料也会以其出色的能量密度和总体性能占据一定的市场份额。”

能源咨询公司伍德麦肯兹则指出,去年,锂离子电池在电动汽车和储能系统市场的份额达到50%,预计到2028年,磷酸铁锂电池的市场份额将超越锂离子电池。“就汽车制造商而言,电池是新的‘淘金热’。”伍德麦肯兹移动分析师Ram Chandrasekaran表示:“鉴于电动汽车产业链主要围绕电池展开,只有更便宜、更密集且更轻的电池才能更好地推动电动汽车普及。”

沙特大手笔 布局电动汽车

本报讯 近日,沙特工业与矿业资源部发布声明称,沙特已经筹集了60亿美元资金,将在本土打造一座钢板生产工厂和一座电动汽车电池金属工厂,以服务于电动汽车制造。

据沙特工业与矿业资源部部长Bandar al-Khorayef表示,沙特将新建一座钢板生产工厂,投资规模预计为40亿美元,建成后计划为汽车制造等行业提供钢材,并将新建一座电动汽车金属生产工厂,投资预算为20亿美元。他同时强调,为汽车制造业提供的钢材将会是“绿色的”。

据沙特政府透露,上述规划中的项目一旦落地,有望为沙特带来至少1.4万个工作岗位。截至目前,沙特政府已经收到了145个外资企业的投标。

事实上,早在2016年,沙特就推出了以实现经济多元化、降低对油气依赖的“2030愿景”,业界普遍认为,沙特上述举措正是为了实现这一目标,而从近期沙特政府的举措来看,电动汽车正是沙特“看好”的一大重点板块。

今年4月,沙特电气公司Zahid旗下子公司Altaqa与法国能源巨头道达尔能源签订初步协议,将合作建设电动汽车充电桩,道达尔能源将为沙特提供端对端的电动汽车充电解决方案。4月底,沙特政府更是与电动汽车生产商Lucid集团签订了未来10年内至少购买50万辆电动汽车的协议。

Bandar al-Khorayef表示:“这些定向投资表明,沙特正在整合创造更多价值链条,以摆脱对油气产业的严重依赖,这也是目前沙特矿业战略的核心点所在。这些投资将支持沙特矿业部门的转型。” (李丽曼)

丰田拟在印度 投建电动汽车零件厂

本报讯 近日,日本汽车公司丰田集团宣布,将在印度投资480亿卢比,约合6.24亿美元,建设电动汽车零部件工厂。

据悉,丰田集团已经与印度基洛斯卡集团成立了合资公司——丰田基洛斯卡汽车公司,专门负责在印度生产和销售丰田汽车。丰田基洛斯卡汽车公司执行副总裁Vikram Gulati表示,该公司首先将在印度生产电动汽车所需的动力系统部件,适用车型将包括纯电动汽车、插电式混合动力汽车以及其他混合动力电动汽车车型等。

丰田集团高管在接受媒体采访时还透露,丰田计划将印度打造成为该公司的电动汽车零部件生产枢纽,未来将向日本以及其他东盟国家出口产品。

事实上,为刺激电动汽车行业发展,印度政府此前曾公布了“2030年实现30%新增汽车为电动汽车”的目标,并将为在印度本土生产的相关企业提供数十亿美元的激励资金。业界普遍认为,丰田在印度投资建厂的举措与印度政府制定的电动汽车产业发展目标相符合。

不过,有业内人士指出,印度本土充电基础设施建设缓慢,电动汽车产业发展始终不及预期,交通清洁化发展进程相对很慢,按照目前印度电动汽车市场发展趋势,到2040年印度电动汽车普及率预计将仅为53%。 (李丽曼)

“地上铁”布局 新加坡电动交通领域

本报讯 记者范彦青报道:日前,城市电动物流运营平台“地上铁”与新加坡地铁子公司Strides Mobility成立合资公司EVCo,计划通过智能运营服务平台,为当地提供绿色环保的交通解决方案。

“EVCo是‘地上铁’布局海外市场的第一站,公司将在东南亚持续开拓新能源物流车全生命周期运营业务。”地上铁创始人、董事长张海莹表示,“通过数字化能力、供应链体系等赋能EVCo发展,帮助新加坡以及东南亚物流客户更好地实现城市绿色物流、低碳转型和企业ESG(环境、社会和公司治理)目标,未来3年将实现2万台的运营体量。”

据了解,东南亚国家道路交通运输的电气化转型较晚。东盟多个国家政府希望快速紧跟全球汽车电动化步伐,并推出了一系列车辆替换和基础设施建设的推动政策。在强烈的市场需求和政策推动下,东南亚的新能源汽车市场前景广阔。根据国际可再生能源署的预测,到2025年,新能源汽车在东南亚地区的销量将增至1000万辆。

张海莹表示:“EVCo的落地将全面推动新加坡电动化商业运营。未来,‘地上铁’将积极响应‘加快建设绿色丝绸之路’号召,把中国的成功经验、先进运营模式、成熟供应链体系复制到海外。”