

# 欧盟 2035 年禁售化石燃料车协议出炉

2024 年前,欧盟将对现有车用燃料和二氧化碳排放标识作出修订;  
2025 年,发布最新的新车全生命周期内二氧化碳排放评估方法;  
2030 年,将汽车领域的碳排放量在 2021 年基础上降低 55%,货车领域的碳减排目标提高至 50%;  
业界质疑配套政策不足,“一刀切”举措或带来相反效果

■ 本报记者 李丽曼

近日,欧洲议会、欧盟委员会及欧盟各成员国就修改乘用车和轻型乘用车领域的二氧化碳减排目标达成一致,宣布从 2035 年起,欧盟范围内仅能销售零碳排放的汽车或卡车,并将推出一套针对交通领域全生命周期二氧化碳排放评估方案,逐步推进道路交通领域的碳减排进程。

自提出以来就争论不断的欧盟“2035 年化石燃料车禁令”终于落地,不过,在业界看来,该协议的出炉给欧洲汽车制造商带来了新的挑战。

## 欧盟上调道路交通减排目标

欧洲议会发布声明称,“2035 年禁售汽油新车”的提议是欧盟委员会于 2021 年下半年提出的“fit for 55”一揽子计划中的一部分,经过了长达数月的争议和讨论,该提议最终获得了欧盟各成员国以及欧洲议会的批准,这也是上述一揽子计划中首个达成一致的部分。

欧盟各方同意提高二氧化碳中期减

排目标,即到 2030 年将汽车领域的碳排放量在 2021 年基础上降低 55%,货车领域的碳减排目标也提高至 50%。欧盟表示,计划将现有的资金投入零碳排放汽车和相关技术路线中,尤其将支持汽车产业链里的中小企业发展。按照欧盟的计划,普通汽车年产量在 1 万辆以下或卡车年产量在 2.2 万辆以下的中小企业可获得一年豁免权。

不仅如此,欧盟还提出,将在 2025 年发布最新的新车全生命周期内的二氧化碳排放评估方法,随后每两年都将出具新的评估报告,阐明道路交通行业中的零碳排放进程以及相应影响。在 2024 年前,欧盟将对现存车用燃料以及汽车二氧化碳排放标识做出修订。

欧盟气候官员弗兰斯·蒂曼斯在声明中表示,该协议的达成成为工业界和消费者都提供了强有力的信号,随着越来越多、价格越来越低的电动汽车进入市场,欧盟汽车生产商已经为零排放转型做好了准备。

## 配套措施或存在不足

欧盟统计显示,乘用车以及卡车的碳排放总量分别占欧盟国家每年碳排放量的 12% 和 2.5%。面对欧盟最新提出的减排目标,欧盟多国以及环保机构都表示赞同。

捷克工业与贸易部部长约瑟夫·斯科拉在公开声明中称,该协议为欧盟建设“一个现代且具有竞争力的汽车工业”铺平了道路。

《华盛顿邮报》也援引欧洲环保机构“交通与环境”主管茱莉亚·波利斯卡诺娃的话称,不断排放二氧化碳和污染严重的内燃机汽车终于走到了尽头,未来,更加清洁的电动汽车将占据市场主导。

值得注意的是,虽然欧盟 2035 年禁售化石燃料车的决议已板上钉钉,但业界对于配套措施的不足也不无担忧。

欧洲汽车生产巨头宝马的首席执行官奥利弗·齐普策表示,欧盟这一决定是前所未有的前瞻性决议,欧盟将成为全球

首个汽车全电动化的区域。要达成全电动化的目标,欧盟需要充足的可再生能源供应、完善的公共和私营充电基础设施,以及足够的汽车原材料供给,为此,欧盟应尽快出台对应这一目标的政策框架。

欧洲汽车制造商协会也在公开声明中表示,该机构正在敦促欧盟政策制定者出台更为有力的政策措施,为交通业降碳创造有利条件。

另外,也有部分业内人士认为,欧盟目前提出的政策框架过于迟缓,欧洲本土汽车制造企业在电动汽车领域发力不足,最终将导致欧盟汽车市场被其他地区汽车生产商占据。

## 业界呼吁留出多元化空间

除此以外,也有部分行业人士认为,欧盟不应“一刀切”地禁售化石燃料车,而是应给各种汽车技术路线留出发展空间。

FuelsEurope、ePure 等多家欧洲燃料生产商行业组织曾发布公开声明指出,当

前,欧洲动力电池原材料成本高昂,本土汽车供应链存在局限性,电动汽车生产成本可能居高不下,达不到预期的发展效果。为此,业界呼吁,欧盟应重新考虑禁售汽油车的决定,同时应该加大对非化石来源的低碳合成燃料的支持力度,以满足道路交通的多元化需求。

《华盛顿邮报》则援引业内人士的话称,欧盟 2035 年禁售汽油车的举措很可能推高欧洲国家居民的新车开销,最终可能会让欧洲居民不得不一直使用旧的燃油车。

路透社也援引欧洲汽车工业协会的声明称,欧盟禁止化石燃料车的举措可能会有不利影响,并建议即使在低排放转型过程中也应为内燃机汽车以及氢燃料车留出市场空间。

尽管各界对于该决策的态度不一,但欧洲汽车制造商已明显增加了对电动汽车的投资力度。德国品牌大众汽车已宣布将从 2033 年起,在欧洲国家不再销售汽油车,而完全转向电动汽车,另外宝马、Stellantis 等欧洲车企也已纷纷设置了汽油车停售时间。

近日,广汽旗下独立的新能源汽车品牌广汽埃安宣布,由其联合广汽乘用车、广汽商贸投资,并由广汽埃安控股的因湃电池科技有限公司(以下简称“因湃电池”)正式成立。据了解,该公司总投资高达 109 亿元,未来将开展电池自研自产产业化建设以及自主电池的制造和销售。

今年以来,随着动力电池原材料价格的加速上涨,动力电池价格涨幅明显,车企利润普遍承压。面对这一困局,不少车企纷纷选择自研自产电池以缓解成本压力。有业内人士指出,电池是新能源汽车的动力来源,也是关乎生产制造成本的关键因素,车企想要长远发展,电池自研是必然趋势。

## 加码自研自产

今年以来,已有不少车企巨头选择自建或联合动力电池企业建设电池工厂。企查查的信息显示,近日由蔚来控股有限公司 100% 控股的蔚来电池科技(安徽)有限公司成立,公司经营范围就包含电池制造等。其实,蔚来在动力电池领域布局已久。早在今年第一季度财报电话会上,蔚来便首次释放了相关信号,公司 CEO 李斌在会上表示:“蔚来在持续加大动力电池相关领域的投入。目前,蔚来拥有超过 400 人组成的电池相关团队,深入参与电池材料、电芯与整包设计、电池管理系统、制造工艺等研发工作,全面建立与增强电池体系化研发和工业化能力。”

此外,美国电动车制造商 Nikola 在今年 8 月宣布,收购储能技术开发商 Romeo Power 公司,后者主要生产锂离子动力电池模块和电池组,在达成协议之后将为 Nikola 公司生产电池组。本田也于 8 月宣布与 LG 能源解决方案达成协议,将在美国成立一家合资公司以生产锂离子电池,为北美市场的本田和讴歌电动车型供应电池。另有宝马集团于 10 月宣布在美国投资 17 亿美元,其中,10 亿美元用于在其美国南卡罗莱纳州现有工厂生产电动汽车,另 7 亿美元用于在南卡罗莱纳州德拉夫附近建设新高压电池组装工厂。

## 谋求“电池自由”

其实,车企介入动力电池领域,原因实属无奈。今年以来,新能源汽车核心部件动力电池原材料价格暴涨吞噬了产业链的大部分利润,使车企深陷成本焦虑。更有车企人士直言,动力电池成本已经占到汽车的 40%-60%,车企似乎已经成为电池厂商的“打工仔”。

上汽集团董事长陈虹就曾公开表示:“在一年左右的时间里,碳酸锂价格暴涨了近 10 倍,整车厂等价值链中下游的企业承受了巨大的成本压力。这种情况干扰了新能源汽车产业的进一步发展。”

“随着上市公司中报的发布,锂矿企业和电池企业的业绩总体都不错,尤其是锂矿企业的业绩超强,龙头企业的

# 车企开启自造电池模式

■ 本报实习记者 姚美娇

锂矿业务额的净利率在 70% 左右。相比之下,上游电池企业的利润率在 8% 左右就不错了,而整车企业的利润率更是只有 5% 左右。汽车行业利润水平在下游制造业中偏低。”乘联会方面曾撰文表示。

在此背景下,车企为寻求话语权以及对成本的掌控,纷纷选择向上游布局谋求“电池自由”,以走出亏损的困境。“随着近年来电池原材料供应日益紧张,电池供应及价格基本上等于纯电动车辆产品的生命线。为了保障电池供应的长期稳定,更多的车企加入到了制造电池的行列,部分造车新势力也成了造电池的新势力。”一位业内专家表示。

“对于新能源汽车而言,电池既是动力来源,也是关乎生产制造成本的关键因素。”广汽埃安方面公开表示,未来新能源汽车行业的竞争核心是科技和成本,能否在供应链紧张、资源成本上涨等环境下,实现动力电池等核心技术以及相关产业链的自主可控,是车企核心竞争力的大体现,对车企可持续发展将起到至关重要的作用。

## “整车为王”成为趋势

天风证券认为,整车企业布局动力电池领域有 5 方面优势。“第一,动力电池技术已趋于成熟,整车企业深耕该领域具备后发优势;第二,背靠车企,动力电池出货量有保障;第三,车企对新能源汽车的理解更深,车端需求可直接传递至电池端,在适配度和品质管理方面能够形成产业链闭环;第四,新技术、新工艺和新设备可以快速应用;第五,动力电池和汽车底盘同步开发,整车品质和技术先进性更强。”

不过,随着更多的车企开启自研自产模式,对于宁德时代、比亚迪等电池行业龙头来说,势必会被分流掉一部分市场份额。

“整车为王是汽车行业发展的必然趋势,整车企业要做产业链的‘链长’。整车通过整合关键产业链后,定价权将不断强大。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树撰文表示,“未来做新能源汽车的企业,要想盈利,产业链的控制能力非常重要。特别是电池产品,必须掌控在自己手上,类似于做燃油车的企业必须要掌控发动机,否则将会受制于电池供应商。”

不过,也有业内人士提醒,车企自建电池厂仍需跨越技术壁垒、规模等“鸿沟”,因此短期不会与电池厂形成正面竞争。“动力电池研发制造生产周期长,且前期技术研发投入成本大。倘若无法形成规模量产,车企需承担巨额的研发费用。因此整车企业与电池厂商合作或成立合资公司或是最佳选择。”

光大证券此前在研报中表示,传统的供应商-客户体系正在被打破,新能源汽车产业链上下游的融合发展将愈发深入。



图片新闻

近日,浙江省金华市新能源汽车小镇零跑汽车智能工厂总装车间里,新能源汽车生产一片忙碌。今年以来,浙江省金华市工业企业抓生产、保订单,促发展。其中新能源汽车小镇零跑汽车智能工厂今年 1-9 月新能源汽车累计交付达 87602 台,前 9 个月累计交付同比增长超 220%,创历史新高。 人民图片

恩智浦全球副总裁、新能源及驱动系统产品线总经理李晓鹤:

# 电动化浪潮下汽车供应链加速革新

■ 本报实习记者 杨梓

“虽然新能源汽车市场短期内充满了不确定性,但所有人都对这个市场中长期的潜力没有质疑。除了整车的销售量增长之外,充电基础设施的增长会非常快,同时,移动储能、分散式储能也会随之快速增长。在这样一个变化过程中,汽车的供应链和价值链会出现非常强的转型。”日前,恩智浦全球副总裁、新能源及驱动系统产品线总经理李晓鹤在该公司媒体开放日活动上表示,随着汽车行业电动化转型的推进,汽车产业的供应链也在加速革新。

## 市场潜力巨大

“以前,大家只是关注造车的成本以及过程中的二氧化碳排放量,而未来关注的是全生命周期中的总拥有成本的排放量。创新周期从原来的 4 年燃油车到现在的 2 年电动车,对整个行业的创新能力和创新体系都产生了颠覆性的影响。以前,新能源汽车的平台造车是几十万辆车的量级,未来很多的车厂都会面临百万量级的新能源汽车平台,这个平台的质量体系、供货体系、全球支持体系、商务体系都会发生非常重要的变化。”李晓鹤进一步表示。

李晓鹤指出,当前新能源汽车企业在创新过程中确实遇到了一些挑战。“首先,是降低整个生命周期的成本和碳排放量;其次,尽可能延长续航里程,加快充电速度,让车在使用感受上与传统车类似;第三,是软件定义汽车;最后,是适应几年后百万级汽车平台的打造。”

不过,李晓鹤仍十分看好未来新能源汽车产业的发展。“我们认为,2030 年电池的成本会进一步下降,产能会进一步扩充,C 级以上车辆的续航里程将达到 800 公里。也就是说,对我们普通的消费者而言,使用车的感受应该和现在使用燃油车是类似的。充电

基础设施尤其是快充设施会迅速增长,5 分钟之内充满 80% 的电量,这与我们现在加油的感受也很类似。”

据了解,作为全球领先的汽车半导体供应商,目前恩智浦的产品线包括 MCU 微处理器、模拟前端、栅极驱动器、安全电源管理以及车载网络、传感器等。在全球排名前 20 家的新能源车企中,有 10 家采用了恩智浦的高压电池管理系统解决方案,有 9 家采用了其芯片设计逆变器系统。

## 产业链正在缩短

“当汽车自动驾驶技术从 L2 升至 L4 级别,芯片需求量要增长一倍;当汽车从燃油车升级到电动车,芯片需求量也会增长一倍;当把现在所有的信息化功能全加上后,车辆的芯片需求量可能是此前的 3 倍到 4 倍,甚至是更高的增长。所以,车用芯片的数量正在呈几何级增长。”李晓鹤认为。

与此同时,近年来越来越多车企聚焦 800V 高压平台,这也对芯片供应提出了更高的要求。“800V 平台对半导体的需求量会增长很多。电池管理系统的需求量直接和电压相关,对半导体来讲供货需求也会更大。”李晓鹤表示。

事实上,“芯荒”肆虐汽车市场已经超过两年。汽车行业数据预测公司 AutoForecast Solutions 的最新数据显示,截至 10 月 23 日,由于芯片短缺,今年全球汽车市场累计减产约 361.56 万辆,预计到今年年底,全球汽车市场累计减产将攀升至 426.2 万辆。

李晓鹤坦言,从整车厂的角度出发,汽车行业的产业链正变得越来越短。“现在,很多新能源汽车企业都已经采用了直接自研、垂直整合的形式,部分新能源汽车企业甚至会将电池乃至电芯制造也包括在其整体的供货体系下,电池厂商也经常自己负责电池管

理系统。汽车的产业链正在变短,与此同时,研发周期从原来的 4 年变成了 2 年,因此整个链路的响应速度变得更快。越来越多的车厂采用直接和电池厂或芯片厂商一起协同的方式来合作。用这种合作方式既能简化设计,又能加快速度。在我们看来,这是一种很有效的研发方式。”

他也提到,当前还有不少整车厂根据自身市场定位、研发流程以及自主研发的实力和投资等因素,依旧选择通过电池厂加上 Tier1 的形式在合作。“最后呈现出来的应该是一种百花齐放、各个链条并存的状态,并且这种状态将是长期共存的。”

## 加强多方合作

就在近日,恩智浦宣布将分别与长城汽车、中汽创智、蔚来汽车、小鹏汽车 4 家企业围绕汽车电子电气架构、自动驾驶与雷达、电气化等多方面开展战略合作。据悉,恩智浦最新一代高精度 18 串 ASIL-D 电池管理模拟前端 IC 解决方案将在小鹏汽车实现全球首发,并计划在 2023 年实现量产。在与蔚来汽车的合同中,恩智浦的产品将支持蔚来汽车高端车型的三电系统选型,进而实现蔚来汽车从 IGBT 到碳化硅的过度与升级。李晓鹤表示,未来要进一步增强和车厂、电池制造商的互动,同时还要有长期的规划。

谈及与车企的合作,李晓鹤认为:“与车厂合作,如果等到车厂提出要求再去开发的话,会增加整体的开发时间。如果能够在合作前期就与车厂有比较好的对接,一方面可以提前了解车厂的个性化需求,提前做开发;另一方面,车厂也能够紧密配合我们的新产品,双方进行迅速的验证,一起合作并有效地帮助车厂导入新技术。现在有一些客户可能对于导入新技术会比较重视,我们会对此进行合作。”