

中国新能源汽车发展迅猛竞争加剧

► 孙立彬

近日,中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会发布的最新数据显示,2024年1-6月,全球汽车销量达到4390万辆,新能源汽车销量达到739万辆,其中中国新能源汽车销量占全球的比重达64.5%。

2024年上半年,随着以旧换新、新能源汽车下乡等利好政策的持续落地,国内新能源汽车市场更是呈现迅速发展态势:产销量分别达492.9万辆和494.4万辆,同比分别增长30.1%和32%,产销量已连续9年位居全球首位,预计全年有望达到1150万辆。

与此同时,行业竞争也持续加剧,新旧造车势力阵营分化明显,无序竞争引发的一系列问题凸显。

几家欢喜几家愁

近日,各大车企集中公布7月份新能源汽车销量数据。

例如,比亚迪新能源汽车销量高达约34.24万辆,同比增长30.60%。其中,秦家族车型销量达7.35万辆,首破7万辆大关,海外新能源乘用车销量达3万辆。

其他传统车企,譬如吉利汽车的新能源汽车销量达5.9万辆,同比增长58%;奇瑞

控股集团新能源销量4.54万辆,同比大涨254.5%;而上汽集团新能源汽车销量超7.1万辆,同比下滑21.97%;广汽埃安销量为3.52万辆,同比减少21.7%。

造车新势力交付量呈现明显的阵营分化趋势。

理想和鸿蒙智行处于第一阵营:7月份,理想交付新车5.1万辆,创月交付量新高,同比增长49.4%,1-7月累计交付近24万辆;鸿蒙智行交付新车4.41万辆,1-7月累计交付23.83万辆。

蔚来和极氪为第二阵营:7月份,蔚来交付新车2.05万辆,1-7月共交付新车10.79万辆,同比增长43.85%;极氪交付1.57万辆,1-7月共交付10.35万辆,同比增长89%。

哪吒、小鹏、岚图、小米等处于第三阵营:7月份,小鹏共交付新车1.11万辆,1-7月累计交付新车共6.32万辆;哪吒交付1.10万辆,1-7月累计交付6.45万辆;岚图交付6015辆车,同比增长76%,1-7月累计销量达到3.64万辆,同比增长97%;小米SU7交付量超1万辆;智己汽车销量为6017辆,同比增长249%。

阵营分化最终将迎来行业大洗牌。业内人士表示,随着市场竞争强度的增加,新

能源汽车行业集中度会快速提升,未来Top 10车企会占85%以上的市场份额。

竞争加剧引发乱象

蔚来董事长、CEO李斌在2024年第一封内部信称:“未来两年是汽车行业变革的最重要阶段,竞争激烈程度会超乎想象。我们会面对能力更强大的竞争对手,面对越来越多的优秀产品,面临更加激烈的价格战,面临更加复杂的舆论氛围。”

通过李斌的描述可以发现,不断涌入的新对手、产品战、价格战、舆论战已成为当前汽车行业的竞争常态。

值得关注的是,恶性竞争正在侵袭。

例如,恶意抹黑,就几乎成为行业顽疾。6月19日,比亚迪品牌及公关处总经理李云飞发文称,近期收到多方提醒,某车企正在使用黑公关手段,对比比亚迪的品牌及产品进行贬低、拉踩和恶意诋毁。比亚迪承诺,对能够提供黑公关有效线索及证据提供者给予重金奖励,奖金为20万-500万元。

重金打“黑”的车企并非比亚迪一家,长城、吉利、广汽埃安都有类似举措。

6月7日,吉利控股集团董事长李书福

在2024中国汽车重庆论坛上发表视频演讲时称:“任何产业的健康发展都必须表现在投入产出比方面实现较好的经济效益,无穷无尽的内卷、简单粗暴的价格战,其结果就是偷工减料、造假售假、不合规的无序竞争。对于汽车工业而言,依法健康竞争十分重要,只有依法健康竞争才能实现可持续发展。”

相关数据可以为李书福的话提供佐证。近日,车质网公布的汽车投诉数据显示,今年上半年,2024款车型的投诉量呈现快速增长势头。其中,6月份的投诉量首次突破千宗,环比上涨22.6%。

据了解,投诉增量来自于部分自主品牌的新能源车型。其中,“价格变动”投诉量在“其他投诉问题”中占76.13%;“新旧款迭代纠纷”投诉问题数量出现爆发,环比涨幅超5.8倍。

与此同时,白热化的竞争态势毫无减弱迹象,反而愈演愈烈。

7月份,特斯拉、零跑、极氪、理想、阿维塔、极越等众多新能源品牌又开启新一轮降价“风暴”。高盛发布的研究报告称,进入今年第三季度,新能源汽车价格竞争或将加剧,以应对燃油车的降价。

人工智能个人电脑时代到来

► 孙立彬

7月30日,惠普在中国正式推出人工智能个人电脑(AI PC)全场景AI解决方案与升级的AI PC产品组合。而此前联想、戴尔、华为等知名企业的AI PC产品业已悉数亮相;英特尔和微软5月最新发布了Windows 11 AI PC……

从上游到终端万事俱备,AI PC时代来了。据市场调查机构IDC的预估,2024年年内,全球AI PC出货量将逼近5000万台,2027年将增长到1.67亿台,AI PC将占全球PC总出货量的60%左右。

华福证券认为,在芯片的良好支持下,联想、惠普、戴尔等终端厂商的AI PC产品正加速落地,2024有望迎来AI PC规模出货元年。

什么是AI PC

作为人们日常生活、工作、娱乐的主要设备,PC可谓AI技术大众化、生活化的最佳载体,也是体现AI威力的最好工具。因此,AI PC让公众充满美好的想象。

联想方面提出AI PC五大特征:内置个人大模型与自然交互的智能体、本地异构算力、个人知识库、开放的人工智能生态、个人数据和隐私安全保护。

业内人士表示,所谓AI PC,由于AI在前,因此PC本身应该围绕AI建造,AI并非只是简单承托于PC平台上的工具,而是整个PC系统的核心。比如Windows 11的AI PC核心功能之一是“Recall(回顾)”,即利用内置于系统底层的AI,可以帮助用户回溯屏幕显示过的内容,如同浏览器的“历史记录”,拥有系统级使用记录,而且可以根据用户的语言描述,自动搜寻符合描述的页面。

作为一个工具,AI PC就是要充分扩展人类的能力,让人类生活得更好。对于个人的工作和生活而言,AI PC主要功能包括:能够与用户进行自然交互,提供智能化服务和支持;能够存储和学习用户的个人信息和知识,提供更加个性化的服务;通过植入的大量AI应用,帮助用户大幅提高工作效率等。

集体拥抱AI PC

随着生成式AI技术的迅猛发展,PC行业迎来新的巨大机遇。市场调研机构Counterpoint Research的数据显示,2024年第一季度,全球PC出货量较去年同期上升3%,而这一增长部分得益于AI PC的兴起。在此之前,全球PC出货量已经连续8个季度下滑。

传统的计算模式已无法满足日益增长的数据处理和分析需求,市场调研机构Canalys首席分析师Ishan Dutt表示,AI PC将带来更高的能效、更高的安全性,并降低与运行AI负载相关的成本。这一新兴电脑类别为软件开发者和硬件供应商开辟了新的创新领域,也将为消费者、教育及商业场景客户带来引人注目的应用。

据预测,到2025年,50%的价格800美元及以上的PC产品将支持AI计算,到2028年这一比例将增至80%。这有助于推动全球PC市场整体价值从2024年的2250亿美元增长至2028年的2700亿美元以上。

由于看好AI PC的良好发展前景,各主要厂商动作频频:4月11日,华为发布新款MateBook X Pro;4月15日,苹果M4系列芯片曝光,全新Mac电脑系列或在今年年底前亮相,新款产品将能执行更复杂的AI指令;4月18日,全球最大的PC厂商联想连发6款相关产品;6月27日,戴尔科技推出了一系列Windows 11 AI PC产品。

伴随着各大厂商AI PC产品的全面上市,一场换机潮也将来临。

高通相关负责人表示,AI将推动PC市场进入超级换机周期,而这一周期将在2024年开始。研究机构IDC则认为,用户迁移到微软Windows 11 AI PC的需求,也是加速用户换机的因素之一。

联想方面表示,计划在2024年促成AI PC发货量占总发货量的10%左右,之后逐年提高,到2027年实现全覆盖。Windows 11即将激发的换机潮,以及联想不断扩大和完善的应用生态和算力的快速提升都将促进这一目标的实现。

在价格方面,联想方面称,相比于传统PC,目前不同产品线的差价会有一定的区别,整体上会有8%以上的价格提升,因为软硬件相比传统PC都有一定程度的提升。未来随着大规模的普及,AI PC价格差距会越来越小。



近年来,厦门港持续深化传统集装箱码头智能化改造创新,建成投产全国首个传统集装箱码头全智能化改造项目,实现集装箱堆场自动化作业和岸桥远程操控作业等智慧转型,港区生产管理水平和作业效率显著提升。2023年,厦门港集装箱吞吐量达1255万标箱,居全球第13位。图为8月6日,厦门集装箱码头集团有限公司海天分公司装卸操作人员彭鑫小在厦门国际航运科创中心远程操控龙门吊作业。

新华社记者 林善传/摄

“油电同权”时机日渐成熟当提上日程

► 本报记者 于大勇

国家统计局发布的最新数据显示,今年上半年,汽车行业利润率低于下游工业企业利润率平均水平。对此,专家表示,在汽车行业整体依靠燃油车型盈利的背景下,相对过低的利润率并不利于我国汽车产业高质量发展。在新能源汽车市场占有率接近50%的当下,“油电同权”应当提上日程。

利润率过低

随着一系列宏观政策的落实落地,市场需求持续回暖,效果持续显现。今年上半年,规模以上工业企业实现营业收入64.86万亿元,同比增长2.9%;发生营业成本55.31万亿元,同比增长2.9%;营业收入利润率为5.41%,同比提高0.03个百分点。

汽车行业方面,1-6月,汽车行业收入4.77万亿元,同比增长5%;成本4.17万亿元,同比增长5%;利润2377亿元,同比增长10.7%;汽车行业利润率5.0%。相对于下游工业企业利润率6.4%的平均水平,汽车行业仍偏低。

“2017年至2023年,汽车行业当期利润率分别为7.8%、7.3%、6.3%、6.2%、6.1%、5.7%、5.0%。2024年上半年利润率5.0%。结合前几年,汽车行业利润率呈下行趋势。”中国汽车流通协会乘用车市场信息联席分会秘书长崔东树介绍说,仅从数据上看,今年上半年在低基数背景下产销数据较好。但由于国内竞争压力大,汽车行业利润主要依赖出口和高端豪华车型,故部分企业生存压力加大。

“今年上半年,随着各项宏观政策落实

落地,工业生产平稳较快增长,企业利润持续稳定恢复。但国内有效需求不足制约企业效益持续改善,国际环境严峻复杂加大企业经营压力,工业企业效益恢复的基础仍需巩固。具体到汽车行业,燃油车型前期有微薄盈利,但萎缩较快,部分企业严重亏损;新能源车型高速增长,但亏损较大,压力较大。”崔东树说。

新能源汽车优先

近年来我国相继出台多项政策扶持新能源汽车产业发展,以打造汽车强国。

2009年,财政部、科技部、国家发展改革委及工业和信息化部联合推出“十城千辆节能与新能源汽车示范应用工程”,对参与城市的公共服务部门采用新能源汽车给予资金补助。2012年,多部门联合发布《节能与新能源汽车产业发展规划(2012-2020)》,进一步细化新能源汽车购置补贴具体措施。与此同时,实行新能源汽车免征购置税政策,每辆车最高可节省购置税3万元。

在诸多政策加持下,新能源汽车产销量和市场占有率不断提升。今年上半年,在汽车整体产销同比分别增长4.9%和6.1%的背景下,新能源汽车产销量分别完成492.9万辆和494.4万辆,同比分别增长30.1%和32%。

“汽车行业面临百年未有之大变局。这主要是汽车行业从一次能源向二次能源转型,以燃油驱动向电动化驱动转型,从而形成巨大的产业、技术、生产制造等方面的变

化,电动化带来了整个行业变化的新特征。”崔东树表示,发展新能源汽车是我国汽车产业从大变强的必由之路,也体现了“换道超车”的特征,即我国汽车产业在燃油车时代能够借助制造业其他行业的发展优势,实现从大变强的发展,替代了传统燃油车的劣势,实现了相对跨越的发展。

“关于新能源汽车的优惠政策,各国类似,主要包括财政补贴、税收减免、使用费用减免和使用便利性等。所不同的是我国的体制优势,国家规划‘一张蓝图绘到底’,促进发展的政策比较全面,各行业共同努力,因此取得了举世瞩目的效果。”中国电动车百人会副理事长董扬表示,大力发展新能源汽车是减碳目标和能源革命的需要。“在产业化初期,电动汽车成本高,使用不方便,需要有明确的优惠政策推动其市场化发展。”

“虽然新能源汽车产业发展取得巨大成果,但在当下,其利润率不如燃油车。在汽车行业整体利润率较低背景下,建议相关部门研究实施‘油电同权’举措,唯此汽车行业总体形势才能持续稳中向好。”崔东树坦言。

“油电同权”需待恰当时机

“油电同权”是指燃油车与新能源车在政策层面可以享受同样的优惠或承受同样的限制,即无论是购置税,还是限行政策,燃油车与新能源汽车要有同等待遇。

在6月份举行的2024中国汽车重庆论

坛上,广汽集团董事长曾庆洪建议,在新能源汽车市场占有率达到50%时,政府部门需研究实施“油电同权”。

据了解,“油电同权”的建议并非曾庆洪首倡,2023年乘联会就建议合并蓝牌、绿牌,对新能源汽车同样实行限行政策,实现“油电平权”。彼时,新能源汽车市场占有率约为35%。

“目前,燃油车发展的主要问题是没有公平竞争,新能源汽车实现飞速发展后,应当保障燃油车的合理发展。为此,乘联会早在一年多以前便提出‘油电同权’理念,希望给予燃油车合理的政策保护。在新能源汽车市场占有率接近50%的当下,推行‘油电同权’非常有必要。”在崔东树看来,“同权”主要体现在3个方面:一是在路权方面,对新能源汽车实行与燃油车相同的尾号限行措施;二是在市场准入方面,应当取消对燃油车的限购政策;三是在政策方面,应当逐步取消新能源汽车购车补贴、免征购置税等政策利好,推动燃油车、新能源汽车的“平权”。

业内人士表示,目前市场驱动已成为新能源汽车发展的主要驱动力,让新能源汽车发展回归真正的市场竞争才是汽车产业高质量发展的最佳选择。

“目前,新能源汽车产业链已逐步完善,新能源汽车自身应当有造血能力,而实施‘油电同权’是趋势。”崔东树说。

“科技革命和产业变革的目的是社会进步与公众幸福,关于技术路线应该让市场去选择,政府不宜规定过细。”董扬表示,根据新能源汽车发展现状进行测算,实施“油电同权”应该在2030年以后。