



中國先進產能透視

之新能源汽车篇

攜全系產品亮相北京車展、赴紐交所敲鐘、邀請車圈大V見證新車交付……整個五月，極氪（極氪汽車，是吉利控股集團推出的一個高端電動汽車品牌）都在馬不停蹄地「向前奔跑」。「我們必須通過自身的產品和技術『向外卷，向上卷』，直面全球市場的競爭。」極氪副總裁趙昱輝的這番話，可以說是中國新能源汽车賽道的精煉概括。

2023年，中國新能源汽车產銷量均突破900萬輛，連續九年位居全球第一，新能源汽车出口120.3萬輛，同比增長77.6%，成為推動全球汽車產業轉型的重要力量。正如日本汽車問題專家、瑞穗銀行商務解決方案部主任研究員湯進在受訪時所分析，中國電動汽車市場是充分競爭的市場，競爭幫助中國打造出在全球市場上具有競爭力的產業鏈，這是中國電動汽車能夠以性價比取勝的重要原因。

◆香港文匯報記者 俞畫、朱燁 浙江、北京報道

憑技術「向外卷向上卷」靠產品直面全球



國產新能源汽车

卷出優質競爭力



◆極氪X在歐洲市場深受消費者喜愛。圖為極氪X在歐洲公路上行駛。

香港文匯報浙江傳真



◆極氪智慧工廠焊裝車間。圖為熱融自攻絲並螺接的冷成型工藝。



◆極氪智慧工廠壓鑄車間，全自動一體化壓鑄技術。

香港文匯報浙江傳真



◆香港創業青年袁先生表示，再換車依然會選擇新能源汽车。

2020年第一次購買國產新能源汽车的時候，香港創業青年袁先生做了很多功課，從電池構造到續航，從充電設施配置到日常保養維護，厚厚的研究資料，像極了學生備考的筆記。「那時電動汽車還是比較新鮮的事物，對長途出行的充電設施配置是否足夠也有顧慮。如今回頭看當時的選擇很正確，再換車我依然會選擇國產新能源汽车。」

特稿

使用成本約為油車1/10

在廣州經營港式甜品店的袁先生，經常需要為客戶提供下午茶套餐配送服務，汽車是必不可缺的代步工具。「當時香港身份不能參加搖號，花幾萬大洋去購置車牌又不划算。」免購置稅和上牌費用的電動汽車進入袁先生視野。為此，他做了很多功課，最終選擇了一台五座SUV。

「在夏天，新能源車的使用成本僅為油車1/10左右。」袁先生說，同樣是從廣州番禺到深圳灣，電動汽車大概需要10元（人民幣，下同）電費，而油費則需要80到100元之間。另一個優勢，袁先生認為是體驗感豐富。「新能源車有語音導航，且是新能源模式，自動規劃好充電路線，很省心。」至於購買之前擔心的充電設施配套問題，無論是高速公路上的服務站還是城市內的充電樁，近幾年都肉眼可見地增加了，且收費也按照時段來定價，非常人性化。

足夠滿足日常需求

袁先生的說法，得到了居住在中山的港青Joyce的認可。2022年10月，Joyce購買了第一輛國產混能汽車，「假日有家庭出遊的長途駕駛需求，當時害怕充電配套不夠成熟，選擇了混能汽車，可以兼顧兩者優點。」Joyce告訴香港文匯報記者，當時他們夫妻兩人到不同4S店試駕了很多品牌的汽車，包括外國知名品牌，最終還是被比亞迪的「手感」征服，「加油，啟動，那一瞬間感覺非常流暢，給了駕駛員信心和安全感。」Joyce說，在中山代步時基本是用電能，足夠滿足日常需求。

◆香港文匯報記者 黃寶儀 廣州報道

走進位於浙江寧波北侖的極氪梅山工廠，一排排機械臂在沖壓車間裏交匯，又「聰明」地相互避讓，以便讓汽車的上下模具在拉伸的過程中可以精確地做到嚴絲合縫。而曾經人員最為密集的總裝車間，也成了工業機械人的天下——國內首創的輪胎隨行全自動安裝設備，使得車輛在隨線體流動的過程中無需暫停，由左右兩台機器人同步隨行，將不同型號的輪胎自動安裝並擰緊。

「作為吉利新能源戰略轉型的排頭兵，從極氪面世的第一天起，我們對自己的定位就十分清晰——成為智能純電時代的BBA（平治、寶馬、奧迪代稱，代指汽車行業豪華品牌）。」趙昱輝熟稔地報出了一串數據：2023年8月，首批歐洲版極氪001、極氪X在寧波杭州灣極氪智慧工廠下線，並裝船發運歐洲；2024年3月14日，極氪001、極氪X在中東地區上市並開啟交付。

「用戶下單一輛，我們生產一輛」

「作為全球首批採用3D數字化設計與建設的

數字化工廠，極氪梅山工廠擁有壓鑄、沖壓、焊裝、塗裝、總裝五大工藝車間，實現了從原材料到成品的全程智能化生產。」極氪智能科技副總裁、智能工廠廠長趙春林頗為驕傲地表示，正是在這座智能工廠的「輔助」下，極氪007在短短36天內完成了從首次亮相到量產下線的成績。

「按照這樣的量產速度，極氪的庫存壓力大麼？」面對香港文匯報記者的疑惑，趙春林解釋道，基於母公司吉利控股自主研發的SEA浩瀚架構，極氪實現了整車的柔性化、定製化生產，「通俗點來講，即用戶下單一輛，我們生產一輛」。「SEA浩瀚架構帶寬覆蓋從A級車到E級車的全尺寸車型，在它的賦能下，極氪的所有車型可以共用多款零部件，實現產業鏈的垂直整合，並通過規模化效應降本增效。

中國汽車在海外不再是廉價代名詞

到今年4月底，除中國內地外，極氪已進入20多個國際主流市場。「到今年年底，極氪將在50多個國際主流市場開展業務，包括瑞典、荷蘭、德國等八個歐洲國家的豪華市場。」打開極氪歐洲官網記者看到，極氪001在歐洲市場的起售價為59,490歐元（約合人民幣46.71萬元），極氪X起售價為44,990歐元（約合人民幣35.33萬元），較之國內版本的起售價高出約合人民幣17萬元。「在我的同事Spiros的努力下，我們將自己的拳頭產品送到歐洲市場，以品質和服務去參與競爭，取得了一定的成績。」趙昱輝笑着說，「中國汽車品牌在海外不再是廉價的代名詞，有了更高的溢價能力。」

開發製造供應鏈 做到極致

「從去年開始，我們的『場景化造車』家族就在不斷壯大。」快速成長的高端智能新能源汽车品牌極氪在北京車展上的表現十分吸睛，「全優生」SUV阿爾法T5單日銷量逼近千台，顧客

排隊等候提車，一度形成「一車難求」的盛況。極氪方面接受香港文匯報採訪時，亦同樣談到了中國新能源車賽道之「卷」，對車企而言，從開發、製造到供應端，都必須追求極致。

「我們的開發標準是極致的，開發測試時溫度區間設為零下40℃到零下70℃，比全球環境最大溫差還要多出四度，是業內最嚴水平沒有一，我們的開閉耐久性實驗是以10萬次為標準，高於行業平均水平30%。」極氪方面受訪人介紹。

所用材料10年20年之後依然新

據介紹，極氪的產品主要在北汽藍谷麥格納汽車有限公司（鎮江工廠）生產，該工廠全面引入知名汽車領域供應商麥格納（Magna）的世界級製造體系MAFACT（Magna Factory Concept），引入北汽各項技術、資源優勢，致力於打造工業化4.0的智能工廠，生產新一代智能化新能源汽车。目前工廠在自動化生產、智能製造技術、新材料連接技術、柔性生產、質量控制、綠色環保等方面均處於行業一流水平。以極氪去年9月上市的旗下首款智能親子車考拉為例，其使用的材料對苯系物有17年的有效期，對醛酮類物質吸附則長達26年無衰減，這意味着10年、20年之後還能夠做到像新車一樣「0醛0苯」。

「中國品牌有潛力成為全球消費者首選」

進軍全球市場，要調整的不僅僅是方向盤的位置，更要應對不同國家和地區用戶的不同需求，讓我們的產品符合全球法律法規的要求。極氪副總裁趙昱輝進一步指出中國新能源車企的下一步，「發展新能源汽车已經成為了全球共識，而中國汽車品牌憑借先進的電池技術、豐富的車型選擇和成本優勢，是有能力實現『彎道超車』的。」因此，在趙昱輝看來，雖然邁向海外市場的道路並不平坦，其間或將面臨全球車企的競爭，以及文化差異、產品適配等問題，「但只要方向正確、步伐堅定，中國汽車品牌完全有潛力在不遠的將來，成為全球消費者心中的首選」。

港青：「下一輛依然選擇國產新能源車」

外國專家：電動汽車全球發展方興未艾 不存在「產能過剩」

專家解讀

日本汽車問題專家、瑞穗銀行商務解決方案部主任研究員湯進日前在接受媒體採訪時表示，追求綠色低碳是全世界的共識和潮流，當前電動汽車在全球的發展方興未艾，不存在「產能過剩」。

2023年全球新能源汽车銷量達到1,465萬輛，其中中國新能源汽车出口銷量為120.3萬輛，僅佔全球銷量的8%。「將不到10%的比例稱為產能過剩顯然是沒有道理的。」湯進說。

美傳統車企在全球市場份額降

湯進指出，中國電動汽車產業具備很強的創新優勢，能夠針對市場動向迅速作出反應，再

加上技術及市場份額領先的電池優勢以及電子產品等方面的優勢，一同打造出中國電動汽車整體上的產業鏈優勢。

湯進說，美國傳統車企在電動汽車領域面臨中國企業越來越大的競爭壓力，在全球的市場份額下降，是「中國新能源產能過剩論」甚囂塵上的主要背景。美國拋出這一論調是為了維護自身利益，抑制中國的發展勢頭，使自己在博奕中處於更有利地位。

各國對綠色低碳產業實施補貼

美方官員在談到「產能過剩」時特別指出補貼問題。對此，湯進表示，為了實現碳中和目標，世界各國都在對綠色低碳產

業實施補貼。

美國政府通過《通脹削減法》為包括電動汽車在內的清潔能源產業提供約3,690億美元稅收激勵和補貼。歐洲多個國家也從公司稅收到個人購置等方面普遍對電動汽車產業實施補貼措施。

「應該認識到，美國現在放慢了汽車電動化的速度，並不是真的要改變綠色低碳的發展方向，而是通過指責中國產能過剩、設置各種壁壘等保護主義手段，試圖將中國電動汽車擋在外面，給本國企業爭取時間，贏得發展機會。」湯進說，「對產業來說，保護主義導致不能充分參與競爭，實際上會延緩技術的進步過程。」

◆新華社