

企业加速布局 新能源汽车市场面临洗牌

□ 崔小栗

随着双积分等政策的推出，新能源汽车成为汽车工业未来发展的方向，并推动汽车企业加快结构调整与产业升级。在此背景下，整车企业在新能源汽车产业链上下游的布局提速。

业内人士表示，政策层面在研究制定禁售燃油车的时间表，未来能否顺利进入新能源汽车市场，将成为汽车企业发展的关键因素，并对行业竞争格局产生重大影响，汽车市场将面临重新洗牌。

推进新能源车战略

在近日举行的中国国际节能与新能源汽车展上，长安汽车发布新能源发展战略。长安汽车总裁朱华荣表示，将在2025年全面停止销售传统燃油车，实现全谱系产品的电气化。这是自国家层面启动禁售燃油车相关政策研究后，首家亮出停售燃油车时间表的车企。

长安汽车有关负责人表示，到2020年，长安汽车将完成三大新能源专用平台的打造；2025年前，计划累计推出全新纯电动车产品21款，插电式混合动力产品12款，并率先在新能源车上实现L3至L4级自动驾驶功能。为实现这一目标，长安汽车计划，到2025年在新能源汽车产业链上累计投入超过1000亿元。

朱华荣表示，按照长安的理解，传统意义的燃油车是指不带有能量回收功能、发动机燃烧效率低于40%的车型。提出2025年全面停售传统燃油车，是为了大力推进节能与新能源技术应用比例。

在9月9日举办的天津泰达汽车论坛上，工信部副部长辛国斌表示，很多国家制订了停止生产销售传统能源汽车的时间表，工信部也启动了相关研究，将会同相关部门制订中国的时间表。

此番长安汽车提出停售传统燃油车，一定程度上反映了长安汽车在传统燃油车领域面临的竞争异常激烈。产销快报显示，今年1月~9月，长安新能源汽车销售3.5万辆，同比增长150%，今年销量预计将突破5万辆。对比其整体销量数据，长安汽车9月销量共计26.2万辆，环比增长28%，同比下降11.23%。今年1月~9月，长安汽车累计销售汽车205.8万辆，与去年同期相比下降6.3%。作为首个产销达“双百万”辆的自

主品牌，长安自主品牌传统车型与新能源车销量数据出现了“此消彼长”的情况。

事实上，在长安汽车之前，多家车企已明确了各自新能源市场战略。上汽集团提出，到2020年在新能源汽车方面投资超过200亿元，投放30款以上全新新能源汽车产品，力争达到60万销量目标；北汽集团提出，到2020年北汽新能源汽车年销量达到20万辆，市场占有率超过15%；广汽集团宣布，到2020年自主与合资新能源汽车产能规模突破20万辆；江淮汽车“iEV”战略10年后新能源汽车占比将达到30%以上；吉利汽车到2020年新能源汽车占比将达到90%。

从新能源车积分政策角度看，以行业4%~5%左右的增速测算，中国2020年汽车产销量有望超过3300万辆的规模。其中，商用车约380万辆~400万辆，乘用车销量约3000万辆，对应新能源积分目标为360万分。根据不同车型的积分标准，相应新能源乘用车产量约80万辆~180万辆。每100万辆乘用车中，对应新能源汽车产量在2.7万辆~6万辆的水平。

业内专家认为，从全球角度看，国内车企与海外车企在新能源汽车方面的差距相对较小，因此车企纷纷制订了相对激进的中长期战略目标。总体看，到2020年，车企新能源汽车销量占总销量的比例将介于10%~20%。

布局产业链上游

随着燃油车禁售政策研究提上日程和双积分政策的推出，发展新能源汽车已成为汽车工业未来发展的明确方向。同时，政策也在撬动汽车企业的结构调整与产业升级。在此背景下，整车企业在新能源汽车领域产业链上下游布局全面提速。

业内人士分析称，新能源汽车产业发展空间大，但整车厂面临的压力巨大，需集中力量拓展核心资源。如锂电池作为新能源汽车的重要动力来源，市场需求迅速增加，整车厂商应加快相关布局。

今年5月，上汽集团通过全资子公司上海汽车集团投资管理有限公司与宁德时代合资成立两家企业，规划到2020年建设动力电池总产能36GWH(360亿瓦时)。如果这一目标最终实现，将超越特斯拉超级电池工厂此前规划的35GWH年产能。

此外，东风汽车近日也入股宁德时代，拟新增投入200多亿元在相关领域发展。

除了选择与电池企业合作，车企还把目光瞄向上游原材料领域。长城汽车9月底发布公告称，间接子公司亿新发展有限公司拟以1.46亿元认购澳大利亚Pilbara Minerals锂矿的5600万股新增股份。长城汽车称，本次交易将为公司新能源汽车产业链提供资源保证。西部证券分析师王艳茹表示，预计Pil-gangoora项目对长城汽车的锂辉石精矿供应量，可以满足每年生产约28万台新能源车的碳酸锂需求。

今年3月，比亚迪出资2.45亿元携手盐湖股份成立合资公司，在青海开发盐湖锂资源。比亚迪董秘李黔表示，“三元电池以及磷酸铁锂电池都需要碳酸锂作为原材料，成立合资公司就是为了解决原材料紧缺的问题。未来几年，盐湖提锂在整个碳酸锂市场中占比将越来越高。”李黔透露，比亚迪将与中冶集团成立合资公司在非洲开发钴。“为了降低成本，比亚迪要尽快往上游走。”

同时，车企在智能网联新能源汽车研发方面加速布局。近日，长安汽车与阿里巴巴就未来智能车联网平台、车联网服务达成战略合作。北汽集团与百度也在自动驾驶、信息化产品、云服务等方面签署了战略合作框

架协议。

业内人士分析认为，关键技术和核心资源，意味着企业的竞争力。及时加大产业链拓展以及相关技术储备，并在此基础上进一步控制成本的企业，将占据竞争的有利位置。

竞争格局生变

政策对新能源汽车产业发展的推动作用明显。工信部联合五部委公布的《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》指出，新能源双积分政策将从2019年开始考核。就整车企业而言，未来三年新能源汽车市场能否顺利打开，成为企业生死存亡的关键因素。

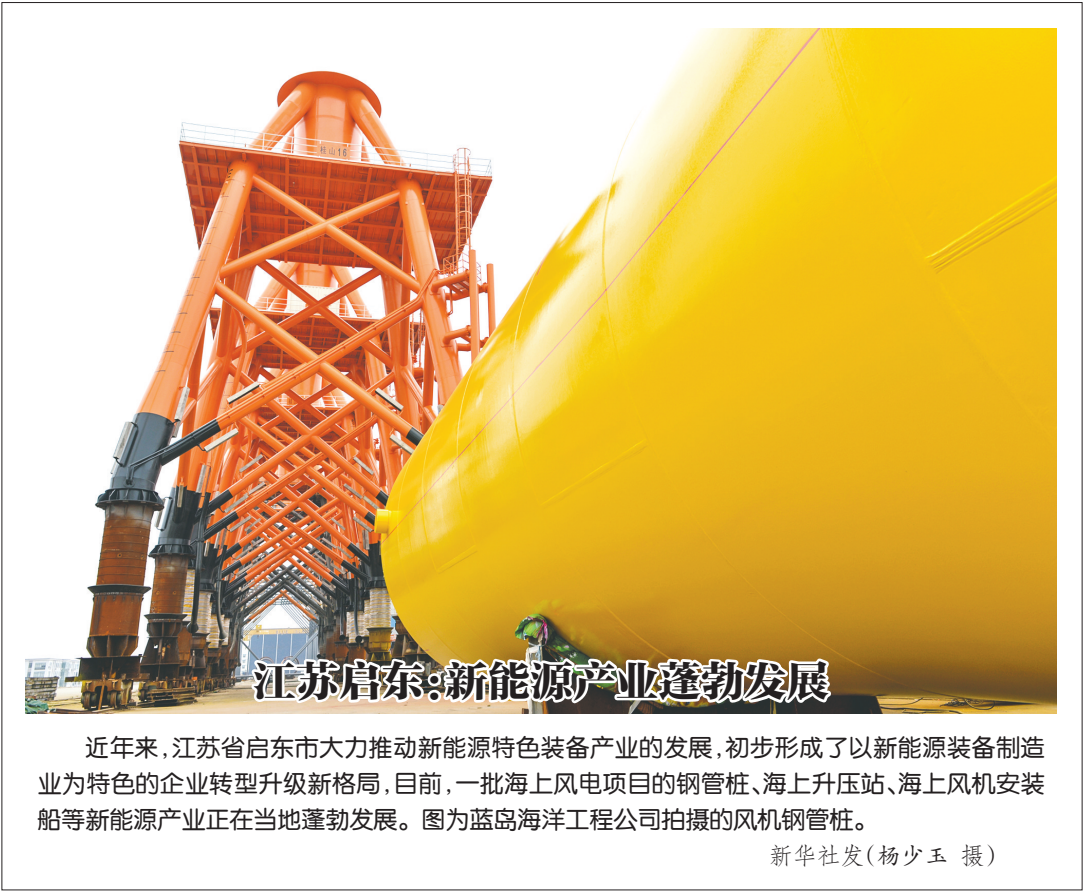
针对燃油车和新能源车的战略安排，各家企业的应对策略和反应有所差异。以长城汽车为例，根据公开披露的数据，前三季度，长城汽车总销量70.55万辆，完成年度目标的56%；SUV明星车型哈弗H6销量与其他自主品牌之间的差距逐渐缩小。有汽车行业分析师向中国证券报记者指出，长城汽车偏重SUV市场，双积分政策和2020年新燃油标准实施倒计时，将考验长城的抗压能力。在此背景下，今年，长城汽车携手御捷、牵手宝马，快速切入新能源汽车领域。

随着新能源汽车产业的快速发展，上下游产业之间的统筹协调问题逐渐凸出来，而部分

车企通过“时间差”来寻找盈利机会。如做电池起家的比亚迪，其生产的新能源汽车采用自主研发的磷酸铁锂电池和三元锂电池。此前，比亚迪的动力电池只自供，一直不曾对外开放供应。为充分分享新能源汽车高速发展的市场红利，比亚迪开启了电池业务合作。按照李黔的说法，电池开放供应后，可以增加集团整体营收，减少因新能源政策补贴退坡对集团利润的不利影响。

根据市场渗透的先后次序，多家车企发力新能源商用车业务。除东风汽车、长安汽车等大中型车企外，奇瑞商用车有限公司拟与露笑科技公司在安徽芜湖设立电动物流车合资企业，江铃汽车与福特汽车合资的商用车厂将生产商用电动车。分析人士认为，商用车可安装电池的空间大，行驶路线固定，里程焦虑方面的问题相对不突出，同时维修保养也比较方便。

全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树在接受《中国证券报》记者采访时表示，目前，中国新能源汽车市场呈现出本土新能源汽车产品不强、外资新能源汽车产品进入不充分的状况。双积分政策的推出，将倒逼企业调整战略，加快向新能源汽车领域转型，利好行业长期发展。同时，将对车企的竞争格局产生重大影响，汽车市场面临重新洗牌。



让风力发电机“看”到风

智能化浪潮改变风力发电业，各大企业推出智能风机、智慧风场

□ 张虹蕾 文多

对于风力发电机来说，以前“在风速中去捕获能量(电能)，有点像盲人永远只能靠他的拐棍，而智能风机将能够感知到风。”这是远景能源(江苏)有限公司(以下简称远景能源)副总裁王晓宇作出的形象比喻，而要让风力发电机“看”到风从而提前作出判断，只需要加装一套激光雷达设备。

在这一改变背后，是整个风电、甚至光伏产业正在进行的一场大变革。中国可再生能源学会风能专业委员会秘书长秦海岩感叹，眼下，风电发电机组设备层面已经大量使用物联网技术、ICT技术、智能化技术进行数据分析。

智能控制为降低度电成本

2017北京国际风能大会期间，王晓宇表示，厂商可以把叶轮越做越大，可以把塔筒越做越

高，但如果不具备智能雷达技术和智能的机器视觉监测技术，依然是一个高大的“盲人”。

“让风力发电机拥有眼睛”这样的变革，其意义何在？

秦海岩介绍说，激光雷达是作为ICT技术的应用代表，激光雷达能得到商业化应用，一是成本大幅下降，二是分析计算能力大幅增强。通过激光雷达提前感知来风的速度方向，可以执行更好的运行控制策略，提高发电效率，降低载荷。

这样的智能技术并非个案，在此次展会上，推出智能风机、智慧风场似乎成了各大企业不谋而合的一个动作。

不论是中车株洲所利用大数据、云计算推出的风资源平台，还

是远景能源降低海陆运维成本的智能风机新机型和EnOS智慧风场软件解决方案分享，抑或是金风科技探索的低风速机型，都离不开数字化技术的运用。

北京天诚同创电气有限公司副总工程师谷延辉则表示，智慧能源解决方案的重点，是打通用户端多种能源需求的联合供给，而不是单纯地去关注电的价值或能源价值。

远景能源智慧风场产品总监裴波提到，风力发电机、风场开发走向数字化、智能化，源于度电成本的压力。而通过数字化或者智能化的手段，通过高塔筒、大叶轮以及激光雷达，先进的智能控制能够降低度电成本，通过智能化的设计和建设管理

方式，缩短项目建设周期。

风电未来也可引入人工智能

不论是风机要装上雷达，抑或是风场要进行智慧运营，显然都逐渐成为业内的共识。

而对于进行数字化的方法，上海电气风电集团副总裁缪骏认为“拿来主义”也是一种经验。他强调，应该在风电行业要时刻关注其他领域内最新的科研成果，这样的话，“至少我们不用在退休之前担心我们这个行业的发展遇到了技术瓶颈”。

那么，在数字化时代，风电企业未来的发展方向究竟在何方？金风科技董事长武钢从宏观和微观两方面提出了建议。宏

观方面，他认为要实现能源互联网和多能互补，并借助数字化预测实现负荷与电源的统一管理。最终，通过数据驱动创新，实现共享、融合和跨界；而在微观方面，要实现行业全面数字化，这可以从数据定义、标准、质量等方面入手。

着眼未来，在工业化和信息化“两化”融合的当下，武钢认为，工业企业特别是风电企业，要逐渐学会“两条腿走路”。第一阶段，要实现关键业务专业化、标准化、信息化，实现关键业务数字化。第二阶段，要实现关键业务互联集成和数字信息化，即将单个系统互联实现网络化和平台化。第三阶段，引入机器人和人工智能，实现智能协同信息化。

能源资讯

云南省内交易电量快速增长

本报讯 云南省内电力市场化交易电量近日突破600亿千瓦时，达到618.6亿千瓦时，较2016年全年交易电量增加28.6亿千瓦时，提前2个月完成2017年省政府工作报告重点工作分解所明确的600亿千瓦时目标。预计全年省内交易电量将达到650亿千瓦时，较去年同期的590亿千瓦时增长10.16%，市场规模连续三年保持两位数高速增长。

2017年，在多周期、多品种的交易体系支撑下，市场结构和市场体系进一步完善，市场在电力资源优化配置中的作用显著增强，对促进全省工业经济快速回升，实现前三季度规模以上工业增加值同比增长9.3%起到了积极作

用。至目前，全年共5501家市场主体参与电力市场化交易，较年初增加1594家，市场活跃度显著增强。交易电量逐月上升，全省大工业用电量呈两位数增长，各重点行业开工率走势强劲，10月上旬达到全年最高的66.79%，同比增长9个百分点，超过省政府下达的一季度50%、二季度60%、三季度62%的开工率目标预期，为云南经济稳增长和结构调整注入了绵延动力。

下一步，昆明电力交易中心将继续坚持以服务市场主体为中心，持续做好电力市场运营工作，着力维护电力市场公平公正，助力全省经济稳增长，为全省经济社会跨越式发展做出贡献。

(李 燕)

广州南沙港岸电项目投产送电

本报讯 广州南沙港中压岸电项目日前顺利投产送电。广州供电局历经5个月的施工，总投资1097.93万元，实现港口岸电投产送电。该项目位于南沙港一期集装箱码头4号泊位，岸基电源系统容量3000千伏安。

南沙港岸电项目的投产，将使港口大幅减少用电设备运维成本，大大增强港口的服务能力，增强广州作为国际航运枢纽的竞争力。广州供电局通过绿色岸电项目精益管理，提质增效，使得经济与环境效益双丰收。

此次项目主要包括南沙客运港低压岸电和广州港南沙一期码头4号泊位高压岸电两个项目。

南沙客运港低压岸电项目是在客运港港口码头四个泊位建设低压岸电装置，给靠港船舶提供岸电供应。该装置采用一体式，容量约为4套100千伏安，每套岸电装置含插座、控制装置、通信装置等。南沙港一期高压岸电项目是在一个10万吨级泊位，兴建1套3兆伏安高压岸电供电系统，实现4号泊位具备高压船舶接电的能

力，可满足港区码头4号泊位高压岸电靠泊用电需求。

岸电项目的投产，为南沙港务节约了成本，带来了丰厚的回报。

“南沙客运港岸电技术项目完成后，与使用柴油相比，将为港口节省资金将超过50%。同时对港口进行升级改造，不仅将直接节省船舶自身发电设施的维护费用，而且可以提高港口的能效。”广州供电局岸电项目负责人说。

除了经济效益之外，港口岸电的推广也带来了社会效益。“港口岸电作为一项零污染、零油耗、零噪音、高功效的电能替代技术，既提供了用电市场的新增长点，又达到了节能减排。”该负责人介绍，使用港口岸电后，预计每年可减排二氧化碳3345.5吨，相当于多植树近18万棵，环保效益明显。

随着岸电系统不断推广，未来将实现岸电项目建设企业、供电企业、港口企业、用电船舶、港口周边环境等多方受益，实现经济效益、社会效益双丰收。

(郝思远 罗晓博)

新疆电力首个A类供电所建成

本报讯 经过广大电力建设者的辛勤努力，占地8223平方米的国网新疆电力公司首个A类供电所近日在阿克苏纺织工业城供电所建成投运。

近年来，新疆维吾尔自治区出台了一系列政策，投资建设了阿克苏纺织工业园，积极鼓励全国各类纺织大型企业来疆投资兴业。优惠的政策、优质的服务吸引了全国不少企业投资兴业的兴趣，园区入驻企业达到300余家。随着各类企业的陆续入驻，年用电量已达6亿千瓦时，给供电服务质量提出了更高要求。

为满足园区日益增长的用电需求，国网新疆电力认真践行“四个服务”宗旨，多次组织人员深入现场勘

查，因地制宜结合园区负荷及大工业用户需求，进行了充分的科学可研论证，按照国家电网公司A类营业厅建设标准，设置人员岗位，

进一步完善营业厅整体功能，全力提升人性化服务理念，大力推广互联网+营销服务、电能替代等服务项目，让园区企业用上安全电、放心电。

建设项目得到批复后，国网新疆电力组织相关人员第一时间成立了施工和业主项目部，明确人员职责分工，安排专人协调施工过程中存在的各种问题，倒排施工计划，纳入每天晨会通报内容，确保工期如期完成。在施工过程中，电力施工人员克服施工用水困难、人员紧缺和维稳安保的重重压力，从项目前期、工程施工到过程监督、竣工结算全过程，按期保质保量完成了项目建设投运。

该项目的投运，不仅为园区供电服务提供了便利。同时也为该公司系统今后在A类营业厅标准化建设提供参考依据，积累了宝贵经验。

(王 勇)