

小马智行牵手北汽新能源 计划投放千台 Robotaxi

本报记者 陈靖斌 广州报道

11月2日,小马智行与北汽新能源在北汽蓝谷签署了L4级无人驾驶车型的技术合作协议。此次合作旨在开发具备全无人驾驶商业化能力的Robotaxi量产车型,进一步推动自动驾驶出行服务(Robotaxi)的规模化应用。

根据协议,双方计划在2025年完成并推出首批基于极狐阿尔法T5的Robotaxi车型,目标是在国内市场投放至少1000台北汽新能源Robotaxi车辆,积极推进全无人驾驶Robotaxi在国内市场的商业化进程。

此外,小马智行的合作伙伴并不仅限于北汽新能源。10月10日,广汽集团也宣布对小马智行深化战略投资,这一举措反映出传统车企与自动驾驶企业在新能源汽车领域的合作趋势愈加明显。无论是北汽新能源还是广汽集团,这些合作都体现出传统车企对智能驾驶技术的高度重视与加速布局。

对此,国际智能运载科技协会秘书长张翔向《中国经营报》记者指出,将新能源车改装为Robotaxi比从零开始研发专属车型要更简便。与燃油车复杂的发动机和变速箱系统不同,新能源车的结构更简洁,便于集成自动驾驶技术。因此,自动驾驶企业与销量增长遇到瓶颈的传统车企的合作,推动传统车企在新能源汽车领域的自动驾驶技术发展,不仅能有效降低开发难度和成本,还能加速推动智能驾驶技术的规模化应用。这一合作模式将成为自动驾驶行业实现更广泛商业化落地的重要推动力。

共推L4级Robotaxi量产

全球Robotaxi服务预计在2026年左右迎来大规模商业化,中国有望成为这一市场的最大参与者。

近日,自动驾驶企业小马智行与北汽新能源达成战略合作,引发广泛关注。11月2日,双方在北汽蓝谷签署技术合作协议,宣布将共同开发具备全无人驾驶商业化能力的L4级Robotaxi量产车型,以推动自动驾驶出行服务(Robotaxi)的规模化应用。

根据协议,双方将依托极狐阿尔法T5车型和小马智行第七代自动驾驶软硬件系统,展开全无人驾驶Robotaxi的研发合作。目前,双方已在车规级自动驾驶套件、车型生产、底盘冗余设计和座舱创新等方面启动联合攻关,计划于2025年完成首批极狐阿尔法T5 Robotaxi车型的量产。同时,按照国家智能网联汽车产业的下一阶段发展规划,双方将致力于推动L4级车型的量产公告认证,并计划在未來车型上继续合作。

车企布局NOA成趋势

纵观自动驾驶技术的发展路径,业内普遍认为NOA是通向完全自动驾驶的关键一步。特别是城市NOA的普及,对实现真正的无人驾驶意义重大。

小马智行的合作伙伴不仅限于北汽新能源。10月10日晚,广汽集团旗下全资子公司广汽零部件有限公司宣布,计划对小马智行增资不超过5.5亿元,通过标的企业辰致科技有限公司的评估值,获得小马智行30%的股权。此外,广汽集团的全资子公司广汽资本有限公司也将向小马智行投资2700万美元,以深化业务协同,推动自动驾驶领域的发展。

广汽集团方面表示,双方早在2018年就开始了深度合作,从建立战略合作伙伴关系到组建Robotaxi车队,合作逐步推进。本次的战略投资进一步表明广汽集团在Robotaxi和自动驾驶领域的布局决心,希望通过与小马智行的紧密合作,加速Robotaxi的商业化普及,为未来智

能出行奠定基础。此次合作旨在整合小马智行在L4级自动驾驶技术和Robotaxi运营方面的优势,与北汽新能源在新能源整车制造及技术研发方面的产业经验。双方希望通过这一合作,为国内市场提供至少千台量级的北汽新能源Robotaxi车型,助推全无人驾驶Robotaxi的商业化加速落地。此外,双方还计划在品牌推广、市场营销、供应链协同、车辆销售和技术出海等方面展开深度合作。

小马智行Robotaxi业务总经理张宁向《中国经营报》记者表示,此次合作是小马智行推进Robotaxi大规模量产的重要一步。“北汽新能源在汽车智能化和电动化技术方面有着深厚积累,尤其在车辆平台架构和冗余设计方面,为高阶自动驾驶做了前瞻性布局。我们坚守‘让自动驾驶

触手可得’的初心,相信双方的合作将使L4车型量产取得重要突破,使自动驾驶出行服务在国内更多地区落地开花。”

小马智行方面还透露,其千台级Robotaxi商业化进程主要聚焦技术研发、量产推进和运营三大维度,包括L4自动驾驶系统的车规级研发、与合作伙伴推进自动驾驶车辆量产、实现千台级Robotaxi的规模运营,并在达到千台规模时实现单车盈利。

北汽新能源作为北京市智能网联汽车骨干企业,长期致力于智能化与高级别自动驾驶的创新研发,积极推进高端智能汽车的产业化应用。此次与小马智行的联合攻关旨在通过双方优势互补,共同推动北京市高级别自动驾驶示范运营的持续发展。

在北京市高级别自动驾驶示



小马智行在广州南沙运营Robotaxi。

本报资料室/图

范政策和政府产业政策的支持下,未来三年内,双方计划在北京部署数千台无人驾驶出行服务车队,助力北京成为全球规模最大、运行范围最广、服务人群最多的高级别自动驾驶示范区。

目前,小马智行第七代车规级自动驾驶系统已进入研发验证阶段。2024年上半年,小马智行的全

无人Robotaxi单车日均订单量已超过15单,成为Robotaxi运营的关键里程碑。行业数据显示,全球Robotaxi服务预计在2026年左右迎来大规模商业化,中国有望成为这一市场的最大参与者,市场规模预计到2025年达2亿美元,到2030年将达到390亿美元,占全球Robotaxi市场份额的一半以上。

前三季度净利润同比增长239.86% 解码江淮汽车增长之道

近期,国内各大上市车企2024年三季度“成绩单”陆续出炉。安徽江淮汽车集团股份有限公司(600418.SH,以下简称“江淮汽车”)在2024年第三季度的财报中展现了强劲的财务增长和市场表现,成为汽车行业

业的一抹亮色。前三季度江淮汽车营业收入为322.71亿元,归属于上市公司股东的净利润6.25亿元,同比增长239.86%。此外,江淮汽车还在产品结构优化、市场开拓等方面取得了显著成效。

对于江淮汽车当下的发展,海通证券研报指出,江淮汽车积极拥抱智能化技术,不仅可强化优势业务,更能通过开放合作,获得新的发展机遇,进而带动公司经营状况持续改善。

业绩表现符合预期

近些年来,国内车市始终保持着高速增长态势。中国汽车工业协会发布的数据显示,今年1—9月,我国汽车产销量分别为2147万辆和2157.1万辆,同比分别增长1.9%和2.4%。

但汽车行业利润率与销量增长形成鲜明对比。乘联分会秘书长崔东树发布的数据显示,2024年前三季度汽车行业收入73593亿元,同比增长3%;利润3360亿元,同比下降1.2%;汽车行业利润率为4.6%,相对于下游工业企业利润率6.1%的平均水平,汽车行业仍偏低。

今年第三季度,江淮汽车归属于上市公司股东的净利润3.24

亿元,同比增长1028.38%,这一数据创2017年以来单季盈利新高。整个前三季度,江淮汽车归属于上市公司股东的净利润同比增长239.86%。

江淮汽车的净利润增长数值高于此前的预告值。10月15日晚,江淮汽车发布业绩预报告称,经财务部门初步测算,2024年前三季度实现归属于母公司所有者的净利润6.2亿元左右,与上年同期(法定披露数据)相比,将增加4.36亿元,同比增长237.08%。

近240%的增长幅度领跑行业。江淮汽车解释称:主要系一方面公司持续优化产品结构和债务结构,积极开拓海内外市场,报

告期内实现汇兑收益增加和财务费用减少;另一方面公司持续致力于优化资产结构,提高资源配置效率,报告期内资产处置收益大幅增加所致。

除了净利润的大幅增长外,江淮汽车其他的经营指标也表现得可圈可点。比如毛利率,今年第三季度,江淮汽车的毛利率为11.36%,这一数值较去年同期增长了0.41个百分点。

对于江淮汽车的表现,华金证券研报指出,江淮汽车2024年前三季度业绩基本符合预期。展望2024年全年,在商用车出口持续景气的大背景下,公司业务有望获得有力支撑。

商乘业务携手向上

众所周知,江淮汽车的前身是1964年成立的合肥江淮汽车制造厂,该制造厂最初以生产商用车为主。经过60年的发展,江淮汽车在商用车领域所具备的实力在行业内位居前列。

中国汽车工业协会数据显示,今年1—9月,商用车产销分别完成282.7万辆和289.2万辆,同比分别下降2.8%和1.6%。根据江淮汽车发布的产销快报,其商用车车型涵盖轻中型货车、重型货车、皮卡、客车非完整车辆、多功能商用车、客车。2024年1—9月,上述细分车型的销量分别是100910辆、9430辆、47590辆、2020辆、20184辆、3819辆,总计183953辆,同比增长6.54%。

新能源商用车成为未来发展大势,其行业渗透率持续提升。“2024年1—9月份,新能源商用车在商用车渗透率达到18%的水平,相对于去年实现了较好提升。”崔东树称,“从2019—2021年,整个新能源商用车的渗透率在3%左右水平,2022年达到9%,2023年达到11%,今年1—9月份达到18%的良好水平,体现了新能源商用车强势增长良好态势。”

在商用车板块,江淮汽车持续加速新能源转型,陆续推出帅铃EV5、帅铃ES6等新能源产品,前三季度江淮商用车整体销量同比增长的同时,新能源商用车销量同比增长超70%。

商用车板块表现亮眼的同时,江淮汽车乘用车板块也在持续优化产品结构,为后续的起跳积蓄了力量。比如,江淮汽车率先打造了国内MPV专属的MUSE架构,并率先推出搭载华为车机的旗舰车型瑞风RF8;打造了十级极性价的标杆产品——江淮X8E家等。

江淮汽车与华为的合作将迎来硕果。华为与江淮汽车合作的尊界首款车型将在广州车展亮相,2025年春天上市,是一款售价超过100万元的高性能车。

对于该车型,光大证券研报指出,尊界即将迎来首秀,江淮+华为有望创自主品牌在百万轿车领域销量新高。



乘行业东风再起飞

随着自主核心技术的不断提升,综合竞争力的不断增长,国内车企走出去的步伐越来越快。2023年,我国全年汽车整车出口491万辆,超越日本首次位居全球第一,全年产销量分别为3016.1万辆和3009.4万辆。进入到2024年,国内汽车出口依旧保持着高速增长的态势。中国汽车工业协会数据显示,今年前三季度,汽车出口量为431.2万辆,同比增长27.3%。

从出口版图来看,中国汽车从以前主要出口到拉美、非洲等欠发达国家,已经在逐步往发达国家拓展。尤其欧洲,作为现代汽车的发源地,已成为国内不少车企出征的首选阵地。

除了出口版图的变化外,现在车企的出海不仅仅是简单的产品出口,也是全价值链的出海,从产品策略到营销策略,再到品牌的营销、售后策略等,这都要围绕当地的开展。

作为中国最早“走出去”的自主品牌车企之一,江淮汽车在深耕国内市场、加大国内投资的同时,也放眼全球汽车市场。截至目前,江淮汽车已在海外建立4家全资子公司、3家合资公司和19家海外KD工厂,累计出口至全球132个国家和地区,累计出口量超140万辆。

不仅如此,江淮汽车也在紧跟全球汽车市场的变化,打出基于自身优势的“组合拳”。比如,德国汉诺威国际交通运输博览会期间,江淮汽车首次发布了欧洲战略,以“FOR Greener Cities, NOW”为目标,通过产品、营销、服务等全方位的本地化运营,链接能源供应、金融服务、上装、物流企业等上下游产业链资源,致力于打造最后一公里绿色物流新标杆。

德国汉诺威国际交通运输博览会被称为商用车行业的风向标。在上述博览会上,江淮汽车

国际公司总经理余阳不仅重点介绍了三款全新新能源商用车产品——纯电轻卡N42 EV和N75 EV,以及纯电皮卡T9 EV,吸引了欧洲市场的广泛关注。

在发布欧洲战略的同时,江淮汽车在海外重点市场也不断取得新突破。比如在巴西、越南等重点市场,江淮电动车已经斩获多个世界500强企业以及政府订单。2024年3月,江淮汽车在巴西市场斩获600台电动VAN订单,实现了江淮汽车在巴西新能源汽车市场的新突破。

今年是江淮汽车成立的第60个年头,也是公司出口的第34个年头。在过去的34年间,江淮汽车持续扩大海外“朋友圈”,成为自主品牌征战海外的一张名片,而今乘着行业东风,江淮汽车的未来出口前景更值得期待。广告