

忠阳车评

# 奇瑞新能源为什么会掉队

如果说比亚迪是近年来汽车界杀出的最大黑马，那么奇瑞便是紧随其后跑得最快的一个。刚刚过去的2023年，奇瑞控股集团发布数据显示，集团营收首次突破3000亿元，汽车销量188.13万辆，出口达到93.71万辆。这“三项历史新高”，把奇瑞重新抬回中国乘用车企业头部阵营。

奇瑞的“三项历史新高”直接体现了企业实力增长。在痛失“自主一哥”宝座后，经过10多年蓄势积力，奇瑞从低谷中奋起，终于完成了对自我的突破与超越，令人振奋。这是以“理工男”自诩的奇瑞长期坚持技术深耕、强化海外市场战略的结果，也是其不断深化体制机制改革、勇于尝试线上营销取得的成效。

不过，在奇瑞光鲜的销量数据中，其产品结构引发了业界不小争议。争议在于，奇瑞销量“九成靠油车，新能源汽车不足一成”。尽管奇瑞没对外发布新能源汽车具体销量，但综合各方面数据分析，这一数字不会超过20万辆。如此规模，别说与比亚迪、吉利对标，还远不如一些造车新势力。这意味着，一贯以技术为主打卖点的奇瑞，并未捕捉到消费者的需求。在新能源汽车

加速替代燃油车的背景下，说新能源汽车如此低的渗透率已成为奇瑞高速增长之下的隐忧，倒也不是杞人忧天。

奇瑞涉足新能源汽车领域并不晚。作为曾经的自主品牌旗手，奇瑞从1999年开始进行节能与新能源汽车研发。2010年4月，正式成立奇瑞新能源汽车技术有限公司。然而，时至今日奇瑞既无走量的新能源产品，也无叫得响的新能源品牌。或许正因如此，在奇瑞2023科技日上，董事长尹同跃反思称，奇瑞在新能源方面算是“起了个大早，赶了个晚集”。

从“起大早”到“赶晚集”，奇瑞新能源的“掉队”原因，业内也多有分析。一方面，奇瑞在新能源赛道上缺乏战略定力。与比亚迪成立之初便将新能源视为品牌最终技术路线不同，彼时奇瑞对于新能源的态度较为暧昧。从2010年推出首款纯电动汽车奇瑞M1 EV至今，奇瑞平均5年才推出一款新能源产品，而在此期间，比亚迪早已完成主流细分市场纯电动产品的全覆盖。战略决定企业发展方向，定力则是企业发展灵魂。如果不是对新能源汽车赛道保持强大的战略定力，比亚迪就很难成为今天

全球新能源汽车销量冠军，跻身全球十大车企行列。

另一方面，奇瑞新能源缺乏主流市场产品。作为国内较早“触电”的玩家之一，奇瑞曾享受国内新能源汽车市场发展初期带来的红利，但这些红利并没有转化为其在新能源赛道上的产品优势。长期以来，奇瑞主销的新能源产品为QQ冰淇淋、小蚂蚁等微型电动汽车。这些车型定位低端，也没有什么技术含量，不仅难以成为市场主流产品，更无助于奇瑞新能源品牌向上。特别是随着消费不断升级，近年来微型电动汽车市场销量大幅萎缩，奇瑞新能源市场存在感也越来越弱。

当然，面对电动化和智能化变革浪潮，奇瑞也并非没有意识到问题的严重性。从去年开始，奇瑞也在寻求新能源困局的突围。继公开喊出“奇瑞新能源将不再客气了”之后，奇瑞在深圳举办的风云A8全球上市发布会上，尹同跃再次强调了“不客气”，并称风云A8要成为“颠覆者”。颇为尴尬的是，目前消费者还很难从风云A8身上感受到“不客气”和“颠覆者”的产品力。根据规划，未来两年内奇瑞将推出24

款超能混动和15款高端纯电动新产品，“迅速进入中国新能源汽车第一阵营”。这也很难不让人联想到过去奇瑞产品开发所秉持的“多生孩子好打架”套路。关键在于，今天国内的新能源汽车市场已过了草创阶段，竞争烈度不亚于燃油车市场。与其盲目追求产品数量，不如聚焦主流市场，集中资源打造一两款爆款。正如Model 3和Model Y之于特斯拉的崛起，这或许更能体现企业对高质量发展的追求。

习近平总书记在上海考察时强调：“发展新能源汽车是我国从汽车大国迈向汽车强国的必由之路。”对于车企尤其是传统车企来说，新能源汽车也是其赢得未来竞争优势的新赛道。相比那些还要靠融资才能活命的造车新势力，重回中国乘用车企业头部阵营的奇瑞更没有理由不在新能源赛道上迎头赶上。



杨忠阳



中电算力公司工作人员在操作管理系统。

本报记者 拓兆兵摄

## 打通电

## 数

## 动脉

本报记者

在宁夏回族自治区银川经济技术开发区，有这样一家高科技企业：成立于2022年，仅用一年多时间，就凭借在算力产业生态等方面作出的贡献，入选2023数字化转型十大创新企业，为推动算力产业加速发展、助力“数字宁夏”建设提供了有力支撑。这就是中电算力科技应用(宁夏)有限公司(以下简称“中电算力”)，也是中国电子信息产业集团在宁夏成立的首家区域子公司。

“一年多来，我们以中国电子核心技术为依托，结合宁夏国家算力枢纽节点区位优势，开展‘东数西算’国家示范工程项目、新城建数字城市数据运营、全国算力交易等业务；以重点行业场景为核心，打造‘产业+信创+安全’的计算生态体系，积极探索绿色算力产业发展生态。”中电算力总经理助理苏小龙介绍。

自成立以来，中电算力以信创赋能，服务企业数字化转型、城乡建设等各类应用场景。银川经开区是中电算力提供算力服务的重点行业场景。根据银川经开区发展需求，中电算力着力打造以银川经开区CIM(城市信息模型)时空大数据为基础的“东数西算”创新工程。

“CIM以建筑信息模型为基础，融入地理信息系统、物联网系统，通俗地讲，就是对现实世界在虚拟端进行建模。利用CIM技术，可以让城市在规划、建设、管理等方面实现数字化、可视化，提高城市管理效率和服务水平。”中电算力技术部总监董乐介绍，中电算力建立的CIM平台，能够为银川经开区高效管理和规划提供有力数据支持，在灾害模拟、人员疏散和应急抢修等方面发挥了重要作用。

立足宁夏算力枢纽优势，中电算力发挥中国电子品牌影响力和网络安全技术优势，联合业内上下游不同规模企业共筑发展生态圈，推动产业链企业之间全面融合，促进产业、人力、技术、金融等资源高度协同，实现区域制造资源广泛共享与集成，营造有利于信息安全产业创新发展的生态环境，带动宁夏区域经济发展。

在银川市的大力支持下，中电算力进一步助力东西部合作，在信息技术应用创新产业、时空大数据、工控安全虚拟仿真等技术前沿，与一些企业达成合作，实现优势互补，努力打造省级虚拟仿真研发基地。

“当前，数字化技术已经在社会生活各领域得到广泛应用。不过，孤岛式的数字建设缺乏横向业务，缺少系统化转型路径，影响了产业转型进程。”苏小龙说，中电算力以宁夏数字经济企业为合作基础，联合一线城市知名企业、科研院所和机构共同发起组建西部算力产业联盟，将东部地区算力需求有序引导到西部地区，以西部算力资源为东部数据运算需求提供更多支持，打通“数”动脉和“算”循环。

2023年世界互联网大会乌镇峰会上，中电算力代表西部算力产业联盟亮相，其在有效推动西部地区算力水平和数字经济发展、推动“东数西算”国家工程中发挥的独特优势引人注目，在技术创新、服务质量和业务拓展等方面获得肯定。“我们将进一步提高产品质量和服务水平，提升核心竞争力，为社会提供更多更好的产品和服务。”苏小龙说。

本版编辑 刘佳 钟子琦 美编 高妍

## 算

## 循不

拓兆兵

## 澳克泰公司坚持自主创新——

# 锻造锋利的工业牙齿

本报记者 刘兴

工业生产中的切削刀具是制造业加工精度和加工效率的关键，被称为“工业牙齿”。位于江西赣州经济技术开发区的赣州澳克泰工具技术有限公司(以下简称“澳克泰”)，多年来深耕这一领域，不断推进硬质合金产品向高精度、高附加值升级，逐步成长为国家级专精特新“小巨人”企业。

“在发展过程中，我们紧盯世界前沿技术、装备及管理理念，坚持自主创新，持续提升研发能力，为客户提供全套加工工艺、技术和项目解决方案。”澳克泰总经理殷磊说，公司目前拥有多项核心技术，产品广泛应用于石油、电力、钢铁、轨道交通、新能源汽车等领域，销往40多个国家和地区。

### 攻克核心技术

在澳克泰产品展示馆，上千款精密工业刀具琳琅满目。“这些产品主要是机床需要用到的硬质合金刀具，包括可转位刀片、整体式铣刀等，个个都能啃‘硬骨头’。”殷磊说。

硬质合金刀具生产设备昂贵且回报周期较长，澳克泰为何要选择这个刀具种类？殷磊告诉记者，随着我国制造业加快转型升级，硬质合金高端切削刀具的市场需求不断增大，但国内刀具生产企业却未掌握其核心技术。经过认真研究和讨论，公司将实现高端硬质合金刀具的自主创新作为企业发展方向。

技术攻关没有捷径，必须耐得住寂寞，一步一个脚印往前走，踏踏实实地解决问题。提升刀具涂层表面硬度、耐磨性等特性，是刀具研发的一项关键技术。不同元素和工艺涂层，对刀具作业精度、效率及使用寿命会产生不同影响。澳克泰选择把涂层技术作为创新突破口。

“刀具要变得更锋利，关键在于涂层。刀片如果不涂层，在加工使用中，它的寿命可能只有10分钟。涂层之后，刀片可以使用30分钟至50分钟。”澳克泰研发工程师邱联昌说，涂层主要起到耐磨、耐高温、耐腐蚀等作用，涂层的抗氧化性能越强，生产和加工效率就越高。

“一些企业直接买涂层技术，不仅价格非常高，而且存在同质化问题。”邱联昌说，澳克泰专门成立了研发团队，集中攻关涂层核心技术。

没有现成的经验可以参考，一切从零开始。研发团队一遍一遍试错，对所有条件逐个进行调试。“研发过程对我们是巨大的考验，不仅需要学习专业知识，还需要耐心、细心、恒心。其中一个试验失败了多次，批次与批次之间的不稳定性让我们陷入了迷茫。复盘、重新做试验、分阶段分层次调试，不断汲取经验……在100多次试验后，我们终于掌握了技术的关键工艺。”邱联昌说。

攻克一个又一个技术难关后，澳克泰推出自主研发的化学气相沉积涂层，简称CVD涂层技术。该技术具备良好的抗氧化性能，能够大幅提高生产和加工效率，处于行业领先水平。

“技术创新是企业的命根子。拥有自



澳克泰公司生产车间。

潘萍摄(中经视觉)

主知识产权和核心技术，才能生产出具有核心竞争力的产品，才能在激烈的竞争中立于不败之地。”殷磊说。随着技术不断升级迭代，澳克泰拥有近200件专利，生产的硬质合金刀具实现对铸铁、钢件、不锈钢、铝合金、高温合金以及高强度钢的车、铣、钻等加工领域的全覆盖。

### 提升创新能力

走进澳克泰生产车间，“利用资源、依靠科技、以人为本、诚信至上”的企业文化标语引人注目。“在持续攻克技术的同时，公司注重提高资源利用效率，加强自主研发能力，朝着高质量发展稳步迈进。”邱联昌说。

钨是生产硬质合金产品的主要原料。澳克泰所在的赣州有“世界钨都”美誉，每年产出全国约60%的钨精矿，但由于钨产业精深加工起步较晚，技术储备不足，产业集聚度不高，面临不少困难和挑战。为了充分利用当地的钨资源，将核心技术掌握在自己手中，不断提高市场竞争力，澳克泰建立了技术创新激励机制及人才培养制度，着力培养技术研发人员，推动产学研深度融合，促进科研成果向现实生产力转化。

澳克泰专门成立“邱联昌劳模创新工作室”，吸引越来越多人员加入其中，共同提升技能水平，企业研发队伍日益壮大。面对切削刀具市场激烈的竞争，工作室不断创新工作思路和方法，研究先进技术，解决生产实际问题。

“涂层技术从0到1的突破难度较大，突破之后还可以继续开发很多种类，但是我们希望用尽可能少的涂层来覆盖更多的应用。为此，我们针对切削刀具涂层关键

核心技术持续开展原创性基础研究，并把研究成果转化为实际产品，实现落地应用。”邱联昌说，基础研究是从未知到已知、从不确定性到确定性的必然选择，也是科技自立自强的必然要求。截至目前，工作室共运行基体和涂层开发项目200多项，项目执行率100%，完成率约90%。

为了进一步提升创新能力，澳克泰还建立了省级博士后创新实践基地、省级专家工作站、省级技术创新中心等科研创新平台，并与高校和科研院所开展合作，共享创新资源，联合开展科研项目攻关，成果转化效率不断提高。目前，公司生产的产品基本满足汽车零部件、工程机械、航空航天、电子电器等多领域切削加工对工具的需求。

### 稳定产品质量

粉末球磨、干燥造粒、压制成型、烧结、刃口钝化、涂层、激光打标……经过一道道程序后，坚韧的切削刀片次第下线。目前，澳克泰已建成年产2000万片高精度、高性能硬质合金涂层刀片，年产1000吨高性能整体硬质合金棒材两条生产线，并实现管控一体化到智能化转型升级。

“一个好产品，除了技术先

进，还需要保持稳定性、均匀性。”澳克泰行政副总经理肖瑞告诉记者，“公司建成云计算数据中心，实现全程数据实时采集、监控、在线分析和调整，提升了工作效率，确保产品性能稳定。同时，公司在生产的每个切削刀片上都印制了二维码，每道工序、机排、操作员等信息均可精准定位，实现质量全程追踪。”

凭借涂层工艺的技术优势、稳定的产品性能，澳克泰为客户提供定制化服务，在耐热钢、镍基高温合金等难加工材料的铣削方面具备了一定的竞争优势。比如，在轨道交通领域，针对轨道交通火车轮的修复，澳克泰开发了高铁、动车车轮不落轮修整技术，并立足该技术设计开发了LN系列刀具，迅速得到推广应用。

“2023年，公司研发投入同比增长30%以上，产品销量、销售收入保持稳定增长。新的一年，我们将加快高性能硬质合金涂层刀片扩产以及刀杆、刀盘、整体刀具等项目建设步伐，使之与目前生产的涂层刀片、棒材形成配套，同时进一步加大研发投入、加强技术攻关，扩大发展空间，持续增强核心竞争力，为‘铸就民族高端品牌’的梦想努力奋斗。”殷磊说。

澳克泰公司员工在检测产品数据。

潘萍摄(中经视觉)