



单日销量创我国新能源汽车销量纪录，成为今年唯一单月销量破3万车型——

五菱宏光 MINI EV 凭啥横扫市场

■本报记者 黄珮

编者按

五菱宏光 MINI EV 自上市以来，销量持续保持领先，创下多项新能源汽车销量纪录。一款微型电动车何以在激烈的新能源车市中脱颖而出？

展望未来

盈利可观利好产业链

市场虽然“火爆”，但鉴于宏光 MINI EV 的超低定价，令人不得不思考，“价格战”的策略之下，押宝该款产品的企业们真的能够实现盈利吗？

财通证券的研究报告显示，宏光 MINI EV 的部分物料成本在 1.105 万元-1.68 万元之间，而其终端售价为 2.88 万元-3.88 万元，这意味着其毛利率在 57%-62%。但考虑到税费、研发分摊、管理、人工、运输和销售等费用，宏光 MINI EV 的最终毛利率可能没有这么高，但依然非常可观。

除了主机厂得利以外，宏光 MINI EV 的热销也带动了不少相关供应链企业股价上涨。以为宏光 MINI EV 配套副车架总成、ABS 支架总成、电子真空泵总成等产品的万安科技和提供配套驱动电机的方正电机为例，从宏光 MINI EV 上市至今，万安科技股价已由 7.36 元涨至 8.16 元，上涨 11%；而方正电机则由 5.27 元涨至 8.97 元，上涨 70.2%，涨幅十分可观。

今年 10 月，五菱官微更是援引财通证券的测算称，未来如果宏光 MINI EV 年销量逐步攀升至 60 万辆，方正电机、鹏辉能源、万安科技、亿利达等配套供应商年收入将提升 30%-60%。

“中国微型电动汽车市场广阔，明年宏光 MINI EV 的销量有望迈上 20 万辆的台阶，这款车的供应链体系也是按照百万级销量标准配套的，随着后期销量的继续扩大，成本会越来越低，即便没有国家补贴，也有利润。”全国工商联汽车经销商商会常务会长、新能源汽车专委会会长李金勇肯定地表示。

近日，一款新能源代步车在市场上的亮眼表现，引发广泛关注。12月1日，上汽通用五菱官方数据显示，五菱宏光 MINI EV（下称“宏光 MINI EV”）11月销量再创新高，达 33094 辆，单日销量最高突破 2000 辆，再创中国新能源汽车销量纪录。截至目前，宏光 MINI EV 是今年国内新能源汽车市场中唯一单月销量破 3 万的车型。

在竞争白热化的新能源汽车市场中，宏光 MINI EV 已经三个月蝉联国内新能源汽车销量冠军。记者了解到，截至 11 月底，其累计销量已经达到 10.04 万辆——而此时距其上市还不到五个月。这不禁令人想要探究，除了上汽通用五菱的品牌力之外，宏光 MINI EV 到底是凭借“魔力”征服市场？

优势明显

超低价的“人民代步车”

宏光 MINI EV 卖得好，首要“功臣”是便宜的定价。资料显示，该车目前有 3 个版本车型，售价分别为 2.88 万元、3.28 万元和

3.88 万元，前两个版本配备 9.3 千瓦时的电池，续航里程均为 120 公里，3.88 万元版本搭载 13.9 千瓦时的电池，续航为 170 公里。

在五菱汽车的官宣中，“人人都能够负担得起”，是宏光 MINI EV 被称为“人民的代步车”的重要体现。全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树认为，价格是一款车整体能力的体现，便宜，也是该车热销的最关键因素。

“价格那么便宜，跟白送似的，还有啥要求呢？”刚刚提完车的宏光 MINI EV 车主杨先生告诉记者，这款车价格便宜，上路也特别轻松，完全满足了他对城市代步车的需求。“在买宏光 MINI EV 之前，我也试驾过很多其他车型，但总感觉开起来没有那么灵活，尤其是在城市上下班的高峰期，半天挪不动的场景，着实很让人崩溃。宏光 MINI EV 就好多了，开起来特别灵活，我提车那天刚好赶上上下班高峰，很多车都拥堵在大路上，而我当时找了条车少的小路就轻松穿过，别提多爽了。”

此外，记者还了解到，性价比同样是被消费者选中的重要原因之一。数据显示，在

购买宏光 MINI EV 的消费者中，很多人会为增购用户，他们家中早已拥有一款燃油车，这意味着续航里程对他们来说并非那么重要，更重要的是产品是否实用。

“既能上下班买菜接送孩子，又安全可靠、经济实惠，为什么不买？我此前算了一笔账，一个普通车位可以停两辆宏光 MINI EV，如果上班能跟同事拼车位，那么一年下来，光停车费我就省 5000 块钱，更不用说还有购置税、出门不限行等好处了。”杨先生坦言。

站上风口

微型电动汽车蓝海浮现

事实上，宏光 MINI EV 在市场上的“爆发”并非偶然，而是微型电动汽车的需求一直存在。据了解，此前在很多城市，老年代步车大行其道，令各地的城市交通苦不堪言，它们无需上牌，使用方便，但由于没有统一的标准和规范，又极不安全，多地政府出手规范治理老年代步车。而这也为宏光 MINI EV 等微型电动车的“崛起”提供了机会。

“跟‘野路子’相比，消费者们肯定更愿

意买大品牌的产品，安全有保障。”有业内人士指出，五菱的品牌力在其中发挥了重要作用。资料显示，宏光 MINI EV 搭载了低温预加热技术和电池保温功能，防尘防水达到 IP68 等级，对多种恶劣天气都能从容应对，充分保障充电及用车安全。因此，与此前大行其道的老年代步车相比，宏光 MINI EV 令消费者们更有“安全感”。

此外，业内还普遍认为，宏光 MINI EV 能够热卖，还有一个重要原因是赶上了新能源汽车下乡的风口。7月15日，工信部、农业农村部以及商务部联合发布《关于开展新能源汽车下乡活动的通知》，7月24日，新能源下乡活动在青岛举办了启动仪式，同一天，宏光 MINI EV 在成都车展正式上市。

“新能源汽车下乡活动为宏光 MINI EV 在市场上的快速普及提供了便利，使其销量能够快速取得突破；同时，宏光 MINI EV 也完美契合了新能源汽车下乡活动促进农村地区新能源汽车推广应用的目的，证明了这一活动是及时的、有效的。”上述业内人士称，未来随着充电桩等基础设施建设的不断完善，微型电动车的市场也必然会更为广阔。

电堆是燃料电池系统核心，近期多家企业“断崖式”降价引发行业热议——

电堆争相降价暗藏安全风险

■本报记者 卢奇秀

核心阅读

电堆降价具有一定的示范引领作用，但我国总体还没有掌握燃料电池核心技术，尤其要警惕产品质量问题，避免“坏示范”。

近期，燃料电池电堆企业掀起一波降价潮。国鸿氢能 10 月将电堆价格拉低至 1999 元/kW，刷新行业价格下限；不到 1 个月，氢璞创能发布新一代 Nowogen V 电堆，进一步把价格降低至 1699 元/kW；12 月 3 日，雄韬股份电堆产品更报出 1199 元/kW 的低价。2 个月内，3 家企业接连刷新行业价格新低。

与当前电堆普遍 3000 元/kW—4000 元/kW 的价格相比，上述企业降价幅度之大，引发业内广泛热议。企业为何集体在此时降价？降价是否合乎逻辑且可持续？降价压力又是否会传递到其他环节？成本下探到何处，燃料电池汽车才能迎来市场化？记者对此进行了采访。

降价行为被指欠缺“诚意” 增加企业盈利难度

“从 11 月开始，明显感到忙起来了。”某燃料电池系统企业一位不愿具名的市场经理称，目前市场较为乐观，随着燃料电池汽车示范城市群的申报，预计 12 月中下旬，签约订单量将迎来一波高峰期。

每年底都是企业的集体抢装期，加上中央和地方政策的持续加码，业内对明年燃料电池汽车市场普遍持乐观态度，相关企业已跃跃欲试。

“降价行为主要由国家政策驱动。”业内分析人士认为，电堆企业是借助产业向上的趋势抢占市场，而企业降价需要有政府和资本的双重支持才能持续下去，这其中存在一定的噱头与广告效应。

此次的降价行为也被指欠缺“诚意”，雄韬股份电堆价格规定，一次性订购 200 台，售价为 1999 元/kW；一次性订购 2000 台，售价为 1599 元/kW；一次性订购 10000 台，售价为 1199 元/kW。

“10000 台订单算下来，一次性采购要花几十亿、上百亿元，但产业化还没有达到这个量级。签 50 台、100 台都属于比较大的单子。”在上述市场经理看来，电堆企业的降价行为更多的是营销策略和手段，“其利润空间非常低，甚至要通过补贴来扑市场。”

降低成本对燃料电池汽车产业化发展至关重要。燃料电池系统是燃料电池汽车的核心部件，成本占整车成本的 60% 左右，其中又以电堆为重要组成部分，占到电堆系统成本的 40% 以上。

“我们不降别人也会降，最终谁能适应降本趋势并驾驭好，是个挑战。”氢璞创能董事长欧阳洵向记者坦言，降价行为对企业来说是非常艰难的决策，会直接影响毛利率，导致大量的前期研发投入难以通过销售快速回收成本。

目标是降至 500 元/kW 以下

降价压力暂不会传导至其他环节

事实上，我国燃料电池汽车成本下降非常迅速，电池系统、电堆、上游零部件已初步具备国产化能力。中科院院士欧阳明高指出，目前进口质子交换膜每平米 2000 元—3000 元，国产后每平米可降至 1000 元；进口空气压缩机超 10 万元，国产后则可降至 1 万—2 万元。而就在 2019 年，燃料电池电堆的售价还高达 11000 元/kW。

欧阳明高估计，未来 10 年，燃料电池价格会降低 80%。

降价势在必行，只有如此，燃料电池汽车才能与电动汽车、燃油车相竞争。以 8.5—9 米客运大巴为例，燃料电池大巴售价约为 100 万—160 万元，纯电动为 60 万元，传统燃油车为 25 万—30 万元。北汽产投认为，若燃料电池系统形成规模，且核心部件国产化，其运营优势将逐渐体现。当燃料电池电堆量产规模达到 10000 套时，系统成本为 125 美元/kW，电堆成本为 75 美元/kW，即使没有补贴，大巴成本也可降至 36 万元。

欧阳洵向记者表示，当前电堆价格下降幅度还远远不够，预计很快能降低到 1500 元/kW 以下，2022 年能降到 1000 元/kW 以下，最终目标是达到 500 元/kW 以下。

电堆降价，相关组件是否会随之降价？在上述市场经理看来，降价压力暂时不会传递到其他环节，“包括双极板在内的核心零部件不会很快降价，这部分主要由国外厂商提供，至少价格不会迅速降一大半。”

魏琨同样认为，电堆降低对产业链其他环节影响较小，燃料电池组件的门槛相对较高，暂时没有价格战的必要。

警惕低价带来质量问题

推动产业进程要靠技术进步

魏琨提醒，资本的推动会加快燃料电

池汽车产业发展，但要警惕个别企业在产品开发过程中盲目追求经济利益，而减弱对安全的考虑。安全问题直接影响燃料电池汽车产业的发展。

“常常看到很多公司发布所谓产业化、批量的产品技术，但实际上这些产品还缺乏批量验证。国内可以把不太成熟的产品通过示范工程，在不断迭代中提升技术。总体来说，产品技术没有 100% 的成熟。”同济大学燃料电池汽车技术研究所所长章桐指出，我国已基本掌握了燃料电池汽车整车设计和动力技术，但真正大批量运用还存在难题，关键材料和零部件缺乏批量生产的供应商，与国际先进技术尚存差距。

在上述市场经理看来，相关企业没有必要一味追求低价，降成本要降得合理，要通过技术手段、自主研发和国产化手段，在保证质量稳定、低故障率的前提下降低成本。“电堆里的贵金属催化剂、水循环碳纸都很重要，如果每个环节都能做到国产化和自主化，可直接带动电堆价格下降。”

航天工程装备(苏州)有限公司副总经理吉华同样指出，电堆降价具有一定的示范引领作用，但我国总体还没有掌握燃料电池核心技术，尤其要警惕产品质量问题，避免“坏示范”。他进一步表示，燃料电池汽车要从技术进步、产业化、应用等方面构建完备的生态。储氢、运氢、加氢技术仍是薄弱环节，需要进口大量零件，设备成本偏高，阻碍燃料电池汽车产业化和商业竞争，这些问题亟待改变。

北汽产投相关负责人认为，未来燃料电池成本下降将取决于市场容量的大小，降低成本可以从两方面入手：一是技术进步和制造工艺提升；二是规模化效应摊薄成本。“短期内可以市场换技术，以规模换成本，依靠技术快速产业化。”

关注

戴姆勒：5 年 700 亿欧元转型电动化

本报讯 继大众、奥迪宣布投资数百亿欧元推动转型之后，戴姆勒股份公司监事会近日也批准了一项针对电动化和数字化转型的投资计划。

据悉，2021 年至 2025 年，戴姆勒将在研发、不动产、工厂及设备领域投资超 700 亿欧元，以加速电动化和数字化转型。其中大部分投资将用于梅赛德斯-奔驰乘用车业务，另一部分资金用于支持戴姆勒卡车加快实现零排放运输的计划。

公司监事会对相关战略路线和业务规划表示“全力支持”。加上 10 月发布梅赛德斯-奔驰品牌全新战略，戴姆勒内部对转型计划近乎达成一致。

有业内人士认为，戴姆勒的选择符合预期，因为在面对严厉的排放法规、高昂的研发费用、沉重的业绩压力以及不断崛起的对手面前，其并无太多的选择空间。

在技术路线方面，戴姆勒和奔驰提出“电动为先”的发展战略，将基于即将推出的大型纯电车型 EVA 平台发布 4 款全新纯电动产品，2025 年还将推出针对紧凑和中型车设计的 MMA 电动化专属平台。

中国作为该公司最大的乘用车市场和盈利来源，被戴姆勒摆在了至关重要的位置。

戴姆勒公司董事会主席康林松多次强调“坚定地扩大在中国市场的投入”。近期，北汽福田与戴姆勒卡车达成协议，推动重卡车型的国产化。电动化方面，2019 年引入梅赛德斯-奔驰 EQC 纯电 SUV 后，基于 EVA 纯电平台开发的车型也将在 2021 年在中国上市，并实现本土生产。

根据康林松的说法，戴姆勒将在未来五年削减公司规模，成为一家主要依靠软件服务盈利的智能电动汽车公司。（张翔）

