

继北京之后,上海明确 2023 年起不再为插电混动汽车免费发放“绿牌”——

插电混动汽车市场空间大幅收窄?

■ 本报实习记者 杨梓

2月10日,上海市人民政府办公厅发布《上海市鼓励购买和使用新能源汽车实施办法》,其中明确指出:自2023年1月1日起,消费者购买插电式混合动力(含增程式)(下称“插电混动”)汽车的,上海市将不再发放专用牌照额度,且受让人受让二手插电混动(含增程式)车辆的,亦无法申领专用牌照额度。

新政的发布,意味着上海将成为继北京之后,在新能源汽车领域只为纯电动汽车和燃料电池汽车发放专用牌照的城市。插电混动汽车的市场空间是否会因此遭到挤压?

直面燃油车竞争

插电混动汽车作为传统燃油车和纯电动汽车的中间产物之一,让消费者对于纯电动汽车有了初步了解,且可减轻消费者的里程焦虑。记者了解到,一直以来,为使插电混动汽车逐步取代燃油车,比亚迪、上汽、丰田等品牌接连发布更低成本的插电混动技术。

然而,尽管多家车企宣称消费者购买、使用插电混动的成本已与普通燃油车相同,但实际上仍面临诸多推广难题。如果失去牌照以及免购置税、免车船税的优势,插电混动汽车全寿命使用成本仍难与燃油车竞争。有资料显示,对普通家庭消费者而言,插电混动汽车的初次购置成本,即使算上免购置税优惠,仍比燃油车高15%-20%,对应到A级家用车上,成本高出约2万元。

数据显示,2020年上海市新能源乘用

15%-20%

插电混动车的初次购置成本比燃油车高15%-20%

13.4%

2020年,插电混动车型在上海市的渗透率达13.4%,为全国最高

2.9万辆

1月全国插电混动车型销量为2.9万辆,而同期纯电车型的销量为15.1万辆

车上销量为125187辆,插电混动汽车在该市新能源乘用车中占比为38.71%、在全国新能源车总销量中的占比为4.35%。

业内人士普遍认为,从整体来看,支持新能源汽车发展无疑仍将是上海坚定不移的方向。但两年后,发放免费牌照将仅限于纯电动汽车和燃料电池汽车,插电混动类汽车将不再享受这一优待,届时后者也将直面传统燃油车型以及弱混类车型的竞争。

华西证券认为,插电混动车型在2023

年后将直接和传统燃油车及节能汽车竞争,车型本身的产品力及成本优势将愈发重要,供给质变或将成为撬动需求的最重要因素。

环保效果频遭质疑

除了用车成本较高,插电混动车型作为新能源汽车的一员,其环保性也备受环保组织质疑。一些业内人士指出,很多消费者购买了插电混动车后并不会以纯电模式驾驶,而是依然当作燃油车使用。相比之下,纯电动汽车更具节能减排优势。业内人士普遍认为,此次上海市限制混插牌照,是对纯电动汽车推广普及的重大利好。

安信证券认为,随着上海逐渐收紧新能源汽车尤其是对插电混动车型的牌照限制发放,待2023年插电混动不再享受新能源号牌“福利”后,上海的插电混动市场将受制于牌照紧缺,而被纯电车型所取代。

全国乘用车市场联席会秘书长崔东树也向记者表达了类似观点。他认为,纯电动汽车是未来的发展方向,插电混动车已逐步完成其过渡使命。“近年来消费者对纯电动汽车的接受程度越来越高,上海市此举也是合理的选择。”

中汽协公布的数据显示,国内1月新能源汽车销量已连续7个月刷新销量纪录,产销量分别达到19.4万辆和17.9万辆,同比增幅分别高达285.8%和238.5%。其中,纯电动汽车产销分别完成16.6万辆和15.1万辆,同比分别增长366.6%和

287.8%;插电式混合动力汽车产销分别完成2.8万辆和2.9万辆,同比分别增长92.4%和104.7%。市场逐渐转向纯电动车型的趋势愈发明显。

记者了解到,目前上海市存量的新能源汽车牌照政策存在一定漏洞,成了不少人免费获取号牌的途径。本次新规在完善政策、堵住漏洞的同时,还能进一步刺激新能源汽车配套设施的建设。

记者了解到,目前上海市存量的插电混动汽车大都是网约车和一部分个人用户,运营车辆不受该政策管辖,但是当插电混动与增程式汽车不再拥有政策支持时,消费者购买此类产品的倾向就会开始转移,厂家也将失去研发迭代产品的动力,未来可能会间接导致上海整个网约车市场的洗牌。同时,充电资源将更紧张,更加利好充电桩产业。

相关企业“两手抓”

根据乘联会公布的数据,插电混动市场当下销量最高的三家头部车企分别为比亚迪、上汽乘用车、理想汽车。2020年,插电混动车型在上海市的渗透率达13.4%,为全国最高。

但即将到来的新规,或将影响相关车企的产品布局。新能源牌照此前一直是插电混动车的一大卖点,且上海市是此类车型的主要市场之一。以布局插电混动、增程式车型为主的相关车企,不得不作出必要战略调整。

此前,理想汽车一直主打增程式汽车,但理想汽车CEO李想日前表示,理想汽车在未来十年将会以“增程+纯电”并行的路线发展。“一是以城市纯电、长途发电为用户价值的增程电动平台,二是10分钟补充300-500公里续航的400千瓦超快充的高压纯电平台。”有消息称,理想汽车已于近期启动纯电动汽车项目,首款纯电动汽车计划于2023年发布。

而比亚迪对于插电混动政策的收紧早有准备。去年10月,比亚迪高级副总裁廉玉波透露,比亚迪计划将在今年4月推出新的电动汽车平台,该平台将应用大量创新技术,可在安全、成本、续航等方面达到与燃油车同等水平。

值得注意的是,上海市此次的新政还是设置了一个过渡期。从今年3月1日起正式施行新规后,一直持续到2022年12月31日,在上海市购买插电混动车型依然可以享受免费送新能源牌照的政策。

崔东树认为,相关车企或将考虑转变技术路线布局纯电动汽车,而两年的过渡期也是一个较为充裕的时间。



新能源汽车市场“虚火”渐退

■ 本报实习记者 杨梓

2月18日,高瓴资本斥资2亿美元认购比亚迪新一轮定向增发股票。对此,比亚迪品牌及公关事业部总经理李云飞当天在微信上确认了这一消息,并表示:“我们对高瓴资本参与本轮定增表示感谢和认可,相信前瞻资本与先进智造的结合会为企业带来更好的发展前景。”

而就在2月13日,高瓴资本向美国证券交易委员会(SEC)公布了截至2020年第四季度的美股持仓情况。根据持仓数据,高瓴资本在2020年底前已清仓了国内造车新势力理想汽车、蔚来汽车和小鹏汽车的所有股票。

造车新势力高市值催生“泡沫”

去年以来,资本市场中新能源行业相关产业链屡创新高,新能源车更是这一轮暴涨的中心。以蔚来汽车为例,过去一年其股价暴涨20多倍,市值一度接近1000亿美元,超过众多传统车企巨头。

但进入2021年,三家造车新势力股价都明显出现了“涨不动”的迹象。记者注意到,自美国东部时间2月10日起至今,包括蔚来汽车、小鹏汽车等在内的造车新势力股价在震荡中持续下跌。截至美东时间2月22日收盘,蔚来汽车股价较2月10日下跌17.32%、小鹏汽车下跌20.75%、理想汽车下跌6.98%。

对此,多位业内人士指出,新造车企业市值被严重高估,泡沫随时会破灭。与汽车行业整体市盈率相比,新造车企业的市盈率普遍偏高。从公司业绩来看,新造车企业区数乃至数十万辆的交付量根本无法与传统车企抗衡,并且至

今还没有一家实现盈利。

有分析师认为,尽管三家造车新势力的市值已经超过多数传统车企,但由于全球车企纷纷进军新能源汽车领域,市场竞争仍然存在不确定性。而三家造车新势力的股价在高速上涨的过程中,也不可避免地催生了泡沫,这些泡沫只能通过股价不断回调来消化。“此次下跌只是新能源车股价短期回调,特别是蔚来、理想、小鹏,高瓴资本的清仓在一定程度上助推了其股价下跌。”

尽管对三家造车新势力进行了清仓操作,但这并不意味着高瓴资本放弃了投资新能源汽车领域。实际上,高瓴资本对新能源汽车产业链依然十分青睐,并持续看好上、中游的新材料和电池等领域。2020年下半年以来,高瓴资本重仓投资了A股的隆基股份、通威股份、宁德时代、恩捷股份和港股的信义能源等光伏和锂电企业。

产业链完整企业成“香饽饽”

相较于造车新势力“三甲”,“传统车企”比亚迪经过多年发展,已不单局限于汽车制造和销售,业务范围横跨汽车、电池、半导体、手机代工、手机零配件生产等领域。业内人士普遍认为,高瓴资本看好的是比亚迪的整体产业链布局。

2020年,比亚迪推出了更高能量密度、更低成本和更高安全性的刀片电池。据高盛预测,比亚迪新能源汽车未来5年内市占率将由2020年的16%升至24%,到2023年-2025年,其电池的市占率将升至13%。有业内人士认为,这样的

成绩显然不是哪家造车新势力短期内能达到的高度。

德同资本创始合伙人田立新表示,“近年来,新能源汽车产业链上的细分行业中,排在前面的投资回报较好,包括电池、铝箔。以电池为例,平均回报倍数高达3.09倍,年化超过1倍,所以电池对投资人是相当有吸引力的。”

除了拥有核心的电池技术,比亚迪还是国内车规级半导体芯片的龙头企业。

据了解,目前,比亚迪是中国唯一一家拥有IGBT完整产业链的车企,包括IGBT芯片设计、晶圆制造、模块封装和下游应用在内的一体化经营全产业链。比亚迪早在2005年就组建了IGBT研发团队,正式开启自研之路。到了2020年,比亚迪自研IGBT芯片已有5代,累计装车超过100万辆。

据比亚迪半导体产品总监杨光耀介绍,比亚迪车规级的IGBT已经走到5代,碳化硅mosfet已经走到3代,第4代正在开发中。目前正规划自建产线,并计划于今年完成。“比亚迪虽与世界一流水平尚有差距,但在一定程度上也摆脱了国外芯片制造商的钳制与桎梏,在充分自给的同时,甚至有一定的外供余量。”

雄厚技术积累更受青睐

比亚迪总裁王传福表示,“2021年将是我国电动车快速发展的元年,行业格局加速调整,电动汽车全面替代燃油车的时机已经成熟,未来五年,行业复合增长率要达到37%以上,比亚迪也将在2021年加快向行业开放供应关键零部件。”

据悉,比亚迪还计划在未来1-2年内推出自己的高端品牌,展现出了良好的发展趋势。比亚迪股价在2020年全年涨幅超400%,市值最高时已突破7000亿元,成为我国市值第一的车企。

比亚迪官方数据显示,比亚迪2020年全年新能源车销量达17.9万台,纯电动车销量为13.1万台,平均月销量破万。今年1月,比亚迪共销售42401辆新车,同比增长68.4%。其中,新能源汽车共计销售20178辆,较去年同期暴增182.9%。

对于比亚迪1月的强势表现,李云飞表示:“销量表现只是一个结果,在此背后,是比亚迪积累的技术和产品迎来了爆发期。”

技术投入还将继续产生回报,李云飞预计,“2021年新技术将大规模应用,比如搭载DM-i超级混动技术的车型将陆续上市,这些车型将搅动燃油车市场格局。”



关注

吉利与沃尔沃合并方案敲定

本报讯 2月24日晚,沃尔沃汽车有限公司(下称“沃尔沃汽车”)和吉利汽车控股有限公司(下称“吉利汽车”)联合宣布,双方达成最佳合并方案。在保持各自现有独立公司架构、实现战略目标的同时,继续拓展合作领域。

吉利汽车和沃尔沃汽车本质上都是由浙江吉利控股集团旗下的企业,它们与宝腾、路特斯等都是独立的公司。此前有传出两者将合二为一,变为一家公司的主体。这次合并方案暂未涉及这一内容,大部分合作以资源共享+股权投资的形式完成。

具体到合作细节,双方将聚焦“新四化”的核心技术协同研发和共享,并将持续深化在销售渠道和售后服务领域的协同,实现资源互补。

首先,双方以股权合并形式将动力总成业务合并成立新公司,重点开发新一代双电机混合动力系统和高效内燃发动机。除了继续向双方供货外,还向第三方汽车公司提供产品和服务。该公司计划在年底前投入运营。

此前,吉利控股集团已经和戴姆勒达成将共同开发下一代混动技术的高效动力系统,这是两大集团层面之间的合作。可以预测的是,吉利控股集团直接牵涉到这项合作的主体将是这个全新的合资公司。换言之,吉利、沃尔沃、奔驰几大品牌共用发动机,大概率会成为现实。

其次,在智能电动汽车领域,在目前共享SEA浩瀚、SPA2电动车架构基础上,双

方已经启动下一代纯电专属模块化架构的联合开发,实现核心技术成果的共享和规模化优势。沃尔沃、吉利及快速增长的领克、极星品牌都将共享该架构。双方还将在三电和智能网联方面实现技术共享,共用电池包和电驱系统,并通过联合采购降低成本。

尤其值得关注的是吉利控股集团整体的新能源战略。基于吉利汽车原始架构打造的“几何汽车”,虽然可看作与吉利汽车拥有对等的地位,但市场成绩还不够令人满意。吉利控股集团需要有拳头企业,重塑自身在新能源汽车领域形象,采取的路径便是合资。极星或许有些偏个性小众,吉利控股集团内部还在规划一个面向更主流市场的新能源公司主体,领克ZERO很可能归入其中。而这个全新企业是否与领克共享品牌价值主张和销售渠道,有待进一步观察。

其三是在自动驾驶前沿技术领域,双方将基于各自已有的丰富研发成果和经验,由沃尔沃汽车旗下自动驾驶软件技术公司Zenseact牵头,共同开发全球领先的高度自动驾驶解决方案。

Zenseact坐落于沃尔沃总部所在地—瑞典南部港口城市哥德堡。其技术方案涉及环境感知、V2X、高精地图定位等主流自动驾驶技术领域。

另外,双方合资打造的全新高端品牌领克汽车已于去年底宣布正式进入欧洲,领克将充分利用沃尔沃汽车的海外渠道资源,逐步打开全球市场。(温风)

