

中石化“大象转身”布局换电

与奥动新能源、蔚来汽车合作,将缓解换电站建设的选址、拿地等难题,压减建造与运营费用,实现优势互补

■本报实习记者 杨梓

4月15日,中国石化分别与奥动新能源、蔚来汽车签署战略合作协议,推动资源共享,促进互利共赢。据了解,奥动主要经营新能源汽车换电业务,蔚来是造车新势力,也经营换电业务。同日,中国石化宣布,规划到2025年充换电站达5000座,将为我国电动汽车发展提供坚强保障。这表明中国石化将加快部署换电业务,有利于完善新能源汽车基础设施,创新商业模式。但同时,油企入局换电产业将加剧已经相当激烈的行业竞争。

油电互动优势互补

据了解,中国石化将与奥动探索推动智能充电等全场景商业应用模式,在电动汽车充换电相关研发建设和推广应用上开展务实合作;除充换电布局外,中国石化与蔚来将在新材料及智能电动汽车、电池租用服务(BaaS)、车辆采购和休闲消费场景建设等方面开展合作。

中国石化董事长张玉卓表示,公司加快向“油气氢电非”综合能源服务商转型,规划到2025年充换电站达5000座,巩固交通能源市场主体地位。有业内人士认为,我国汽车正向电动化快速转型,电动车比重会逐年上升,燃油车比重将随之下降,对中国石化而言,在加油站增加换电业务是保证营收的重要途径。

汽车分析师任万付对记者表示,对中国石化而言,此次合作既是扩大业务范围,也是响应政策号召;对换电企业来说,有中国石化这样的巨头伙伴,换电业务发展将驶上快车道,在市场竞争中占据先发优势。

对外经济贸易大学国家对外开放研究院教授董秀成对记者介绍,为践行双碳目标,传统能源企业加速转型是大势所趋。“中国石化这种布局事实上是能源企业转型的战略,中国石化和传统业务以外的企业合作是发挥优势互补作用。”

目前,中国石化在全国布局超过3万座加油站,已形成具有优势的能源补给服务网络。任万付认为:“油企布局充换电的优势主要体现在网点优势上,通过改扩建等方式,可降低土地使用审批难度和资金投入,同时,固定网点也省去了车主奔波寻找充换电站之苦。”

同日,中国石化与蔚来合作建设的全球首座全智能换电站中石化朝英站正式投运。据蔚来相关负责人介绍,朝英换电站采用蔚来自主研发的二代换电站技术,13块电池储量可单日为312辆车提供换电服务,单次换电时间为4分30秒。

转型压力促合作水到渠成

数据显示,2020年,我国新能源汽车产销分别完成136.6万辆和136.7万辆,同比分别增长7.5%和10.9%,产销量均创历史新高。据中汽协预测,2021年新能源汽车产销量将超过180万辆。

在燃油车时代,遍布全国的加油站一度被认为是最佳商业模式,但随着新能源汽车热度持续攀升,能源供给方式也随之改变。对于油企纷纷加速转型的趋势,董秀成认为:“中国石化是传统能源企业,从勘探开发、炼油化工到油品销售的整个产业链已非常成熟。但现在要对产业链进行革命性的改变,对企业来讲,是个不小的挑战。同时,对转型之后的新业务来说,如换电、充电、加氢等,基



础还较薄弱,需要找有实力、具有优势地位的企业合作。”

董秀成进一步表示:“随着新能源汽车快速发展,在未来燃油车市场份额越来越少后,加油功能会逐渐萎缩,但加油站的设施可以利用起来,换电、充电、加氢在转型中一定是齐头并进的,能把现有设施利用好,这就是中国石化最大的优势。”

换电商业模式仍待探索

据中国充电联盟的统计数据,截至2021年3月,全国投运换电站613座,其中奥动307座,蔚来192座。据了解,两家企业都经营换电业务,因此,可以预见的是,中国石化和奥动、蔚来在换电领域的合作将大有可为。

近年来,我国新能源汽车快速发展的同时,政策对换电领域也逐渐倾斜。2020年4月,工信部、财政部等联合发布的《关于调整完善新能源汽车补贴政策的通知》中提到,2020年起享受政策补贴的新能源乘用车补贴前售价须在30万元以下(含

30万元),但支持换电的车辆不受此规定限制;2020年11月,国务院发布《新能源汽车产业发展规划(2021-2035年)》提出,将大力推动充换电网络建设,鼓励开展换电模式应用。

蔚来CEO李斌表示,该公司下一步计划将在北京、上海、珠三角、长三角等地区的中国石化加油站部署蔚来换电站。蔚来副总裁沈斐也介绍,今年内,蔚来将在全国范围内再部署299座二代换电站,完成合计500座换电站的部署目标。

据了解,换电站投入成本高、回本时间长是该模式面临的难题之一。资料显示,目前单个换电站投入超300万元,如果增容电力,成本还会增加,再加上城市中心地带会增加成本,这将加剧换电站盈利难度。对于此次跨界合作,业内人士认为,将缓解换电站建设面临的选址、拿地等难题,压减建造与运营费用,实现优势互补。

此外,任万付还表示,油企布局换电的风险主要是要面对市场化竞争,同时仍需不断探索商业模式。



关注

国内最大规模工业园区车联网互动V2G项目投运

本报讯 近日,全国规模最大、聚合调控能力最大的(GEF6)(全球环境基金“中国新能源汽车与可再生能源综合应用商业化推广示范项目”)V2G商业运营示范项目——保定长城工业园区车联网互动示范试点项目投运。

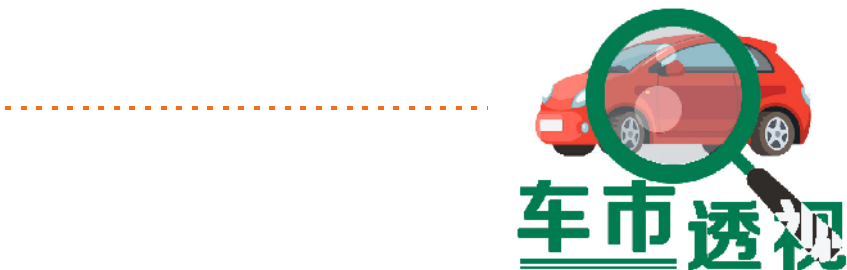
V2G是Vehicle-to-grid的缩写,即车联网互动。在V2G模式下,电动汽车就像移动充电宝一样,可以根据电网需求调整充电时间和充电功率,在车辆停驶时根据电网需求通过V2G终端放电。随着电动汽车规模增长及动力电池技术提升,电动汽车附带的能源装置属性将越来越凸显,即作为一个分布式储能装置,在日常充电外,还能对电网反向放电,动力电池就像海绵一样。

目前,长城工业园已建成全国最大的V2G充电站,布局50个V2G充电站。同时,所有长城欧拉好猫电动汽车都已搭载V2G功能,并提供额外的V2G循环次数这一关键质保条件,车辆可通过e充电APP参与能源电力系统交易。

据了解,国网电动、长城股份、中国汽车工程学会三方携手推进示范项目的商业运营验证,开展了为期3个月的V2G工业园区商业运营活动,通过设置放电打卡达标奖励及高、中、低三档运营补贴价格等模式,使得活动期间车主每月收益高达两千元,试点项目初步运营成效显著。随后,三方将联合分析V2G放电价格对车主放电意愿的影响,对动力电池参与V2G循环寿命等专项课题开展合作研究,为争取放电政策出台提供支撑。

截至目前,国网电动汽车服务有限公司已在浙江、上海、江苏、河北等15个省(市)建设了42个V2G车联网互动项目,布局了612个V2G终端,共有近4000辆电动汽车参与过车联网互动,开展了台区重过载治理、低电压调节及提升配网台区分布式清洁能源接入和消纳能力,有效发挥了电动汽车移动储能特性的潜在价值。

下一步,国网电动汽车服务有限公司将结合已建的试点项目,开展V2G车桩与配网融合验证,在容量备用、配网检修、需求响应等方面推进V2G技术应用,服务可再生能源发展和能源清洁低碳转型,研究、培育多赢格局的电动汽车充放电服务商业生态。(闫雪鹰)



上海车展:电动化竞技升级

本报讯 以“拥抱变化”为主题的第十九届上海国际汽车工业展览会(以下简称“2021上海车展”)如期举办,不仅是造车新势力,包括自主品牌、国外及合资品牌纷纷推出全新电动汽车产品、平台,释放出汽车行业将全面竞技电动化的信号。

其中,国内自主品牌开始加速在高端产品方面发力,上汽集团与阿里巴巴合作推出的高端智能纯电汽车项目——智己汽车发布2款量产车型智己L7、智己LS7,计划2022年量产;吉利旗下全新的高端纯电品牌极氪的首款车型极氪001首秀,推出3款车型,目前已开放预订;广汽埃安AION Y上市,共推出5款车型。

合资品牌在巩固燃油车地位的同时,也在加速布局新能源。其中,一汽-大众全新大型旗舰SUV Talagon,大尺寸7座纯电SUV ID.6 CROZZ,第八代高尔夫GTI三款重磅车型亮相;上汽大众基于MEB平台打造的纯电SUV ID.6 X登台;北京现代则通过电动汽车专属品牌IONIQ(艾尼氪)、氢燃料电池专属品牌HTWO、城市空中出行(UAM)、高性能N品牌和未来技术愿景HSMART+五大展区,全面展示了其在电动化、氢能源、未来出行的前沿技术和创新成果;作为长安福特的首款国产化新能源车型,Mustang Mach-E也在车展上与各路新锐同台竞技。

近期,德系三强奔驰、宝马、奥迪进一步明确了电动化转型时间表及路线图,并强调重视中国市场,这在

2021上海车展上也得到集中体现。其中,奔驰旗下电动品牌EQ旗下3款全新产品集中亮相,定位纯电紧凑型SUV的全新EQB完成全球车展首秀,定位纯电大型车的全新EQS,纯电紧凑型SUV的E-QA也首次在中国面向公众亮相。同时,宝马亮相旗下全新纯电动中大型SUV——宝马iX;奥迪首发基于PPE平台打造的全新C级纯电概念车奥迪A6 e-tron concept,奥迪e-tron,奥迪e-tron Sportback2款纯电车型也在车展亮相。此外,美系凯迪拉克首款纯电动车LYRIQ首发。

一向保守的日系车也发生了转变,本田宣布正式进入全矩阵电动化布局时代,中国首款Honda品牌纯电动原型车Honda SUV e:prototype全球首发,基于该款原型车打造的量产车将于2022年春季上市;丰田首次揭幕旗下全新纯电动专属系列,首款车型为基于e-TNGA架构打造的中型SUV。

造车新势力方面,威马W6搭载L4级自动驾驶

技术,可实现全自动驾驶;小鹏P5以激光雷达和城市NGP功能(XPilot 3.5辅助驾驶系统)为最大卖点。

随着百度、腾讯等科技公司入局造车,搭载了汽车电动化的最新成果,直接推动汽车智能化变革,这在2021上海车展上也集中展现。其中,极狐阿尔法S搭载了华为HI智能汽车解决方案;百度Apollo携乐高式升级版“智驾”“智舱”“智图”“智云”的智能汽车解决方案登场;恒大汽车携九款恒驰亮相,并展示了智能网联、智能驾舱等黑科技;比亚迪发布了e平台3.0,为实现人车交互、车车交互、车物交互打造高标准的智慧协作系统。

业界人士普遍认为,2021上海车展所有“C”位都是智能电动车,尤其是更多量产或即将量产的新能源汽车亮相,预示着行业将加快进入电动化、网联化、智能化、共享化的新时代。(宗和)



新能源车企正视维权有利于“补强”竞争力

■王旭辉



近日,上海车展特斯拉女车主维权事件引爆舆论场,随着“中央政法委长安剑”微信公众号发文、主流媒体关注,特斯拉方面的回复也是一波三折,从“对不合理诉求不妥协”到“未能及时解决车主的问题深表歉意”,再到“成立专门处理小组,专事专办”,态度几乎来了个一百八十度大转弯。可以说,这位维权车主尽管被处以行政拘留的处罚,但还是幸运的,毕竟引起了社会关注,不出意外的话,将有利于其维权。但同时,对于如何保障其他普通车主的权益,才是业界更应关心的,毕竟新能源汽车正加快进入千家万户。

众所周知,出于能源转型、大气污染防治等诸多需要,应运而生的新能源汽车产业已是一片新蓝海,具有电动化、网联化、智能化趋势,吸引了具有上述优势的手机、互联网等科技企业跨界造车,带动诸多新理念、新技术、新设备进入汽车制造领域,实现融合发展。由于是正在发展中的新兴产业,新能源汽车难免会出现这样那样的问题,消费者或多或少都可以理解,但不能容忍的是车企高高在上的冷漠态度及甩锅等行为。

说实话,车企的“不妥协”应该是对产品质量和服务的不妥协,而不是仗着所谓“客户忠诚度高”对消费者

的维权诉求不让步。对新能源车企来说,一遇到消费维权就甩锅、推诿,不仅挥霍公众对企业的口碑,也将损耗消费者对品牌的信任。

中国是全球最大的汽车产销市场之一,也是众多车企争抢的重要市场。不管是特斯拉还是其他哪家车企,要想在中国市场分一杯羹,都应对中国消费者有敬畏之心,并诚恳接受消费者监督。其实,每个投诉、维权也是车企改进的机会,尤其对于很多新产品,在设计、生产过程中不断完善,需要消费者反馈,这将有利于增强其市场竞争力。

当然,与手机系统不稳定出现卡顿等情况不同,汽车质量优劣关乎消费者的生命财产安全。安全永远是第一位,所有车企都应在安全上下足功夫,对新技术的应用要持更加严谨的态度,深度验证后,才能用到车上。消费者不是“小白鼠”,不是新能源汽车质量的“实验品”更不是用生命代价换取教训的“牺牲品”。

此外,值得注意的是,特斯拉方面此次还表示“愿意全力配合国家级的第三方权威机构的全方位检测”,同时也强调“这一愿望至今没有实现”,这也给新能源汽车监管提出了新要求。确实,跨界融合造车产生了许多新问题,不仅有电池、电机等硬件安全问题,还有数据、系统等软件安全问题,涉及许多专业领域。仅让消费者和车企或第三方机构沟通,难免地位不对等、权威性不够、专业性不足。因此,相关部门不仅应完善消费者维权投诉机制,还应在加强新能源汽车全产业链监管方面下功夫,保障车主畅享美好便捷生活的同时,助力营造绿色环保的出行氛围。