

EV6 虽然主打健康功能,但实际上是“新瓶装旧酒”

# 创维造车被指缺乏诚意

■ 本报记者 卢奇秀



“自从开了电动汽车,我的高血压、糖尿病等毛病都好了。”这如同广告词般魔幻的话不是戏言,而是出自创维创始人、“彩电大王”黄宏生7月27日在创维汽车EV6发布会上的发言。他颇为煽情地表示,为造车准备了整整10年,健康理念是创维汽车的特有优势,创维将成为世界十强的汽车品牌。

如此自信,实力如何?整体来看,无论产品性能、技术含量,还是资金、品牌认可度,现阶段的创维汽车都恐难以让市场满意。

## 能评估用户生命特征+催眠

据了解,创维汽车EV6是一款中型SUV,共有4个版本,分别是出行版、标准版、智能版和PRO版。续航里程覆盖410km和520km,同时可选配600km。售价区间为15.28万-24.98万元。

与其他发布会重点展示车辆续航、科技性能等硬指标不同,黄宏生反复强调健康概念。据官方披露的信息显示,创维EV6搭载了非接触式传感技术,可根据拍照来监测用户血压、心率等健康指标,并通过人工智能光谱科学算法,精准评估用户生命特征。同时,车内还引入脑机接口技术,测量脑电波及深度睡眠质量,并根据脑电波自动生成催眠音乐,使人快速进入睡眠。“21世纪最重要的是健康,没有健康一切都是零,这就是创维汽车主打的品牌差异性。”黄宏生称,纵观整个汽车市场,聚焦智能健康生态的车型几乎为零,健康理念将成为创维汽车独特的优势。

作为新能源乘用车领域的“新兵”,黄宏生对创维汽车销量充满信心。他认为,制造业出身是创维造车的底气,“车辆有1万多个零部件,需要无误差高度整合软硬件,要打造一部绝对安全的好车,必须要有工匠精神。不到2000元的电视机,我们零误

差做好了,汽车高达几十万元,我们更会用心做好。”

在智能化方面,创维EV6搭载了L2.5级自动驾驶功能。黄宏生表示,创维汽车智能化系统一面世就超过了特斯拉,“智能化包括出行、导航、视频、音乐等方面,基础得先做好,这也是产品一上市就获积极购买的优势。”据悉,今年创维汽车计划交付1.2万辆,上半年销量数据约为3000辆,国内和国际市场购买比例约为2:1。

创维汽车的逻辑在于,公司早已掌握L4级别自动驾驶技术,但鉴于目标群体是15万-20万元区间的客户,过于高昂的车载传感器会给消费者带来巨大负担。

## 实为天美 ET5 升级版

实际上,创维EV6可以理解为一款改款车。

今年3月,开沃新能源汽车集团与创维集团签订商标转让协议,开沃正式获得创维第12类带有“创维”或“Skyworth”商标的11个商标的转让。开沃新能源汽车集团也由黄宏生于2010年成立。

去年10月,开沃新能源发布首款车型天美ET5,补贴后的售价区间为15.28万-19.88万元。鉴于品牌力和产品力不

足,发布后销量惨淡。为此,天美ET5在配置上进行了一些调整,更名为创维EV6再次发布。

据了解,创维汽车还制定了颇具雄心的销售计划,即2025年实现25万辆年销量,2030年实现50万辆年销量。“目前已投入100亿元资金,未来还将追加300亿元,使创维汽车市值突破3000亿元。”现年65岁的黄宏生表示,希望在造车这件事情上再奋斗30年。

按照相关规划,2020-2025年,创维还将推出至少4款纯电动车型,并在未来形成以纯电车型为主,混合动力和其他能源动力车型为辅的全动力模式产品矩阵,以满足消费者的不同需求。在渠道方面,创维汽车将采用代理模式售卖,“分为两类,燃油车渠道转型和创维的几万个家电零售商。”黄宏生称。

但汽车不是家电,作为一种交通工具,最核心的功能还是出行。在产品并无明显优势的前提下,即使冠以家电巨头之名,创维EV6的发布也并没有带来惊喜,甚至被指缺乏诚意。

## “快速上市是我们近期的目标”

一场声势浩大的发布会,或许只为博

资本市场的眼球。

目前,电视产品仍是创维的第一大营收来源,但随着彩电行业进入存量时代,加之小米、华为等互联网企业竞争,市场形势不容乐观。反观新能源汽车产业正处于风口,不少造车势力在资本市场创造了一个又一个财富神话,吸引着一批批跨界力量涌入。

此前,开沃新能源进行过三轮融资,2017年和2018年分别获得百石基金、深圳沃宇科技、恒泰华盛、徐州经济技术开发区金龙湖城市投资等单位的投资。黄宏生透露,目前创维汽车几十亿元的融资工作已接近尾声,“汽车产业只有上市才能做大做强,快速上市是我们近期的目标。今年内申报,希望明年能挂牌科创板。”

值得注意的是,创维并非唯一一家垂涎新能源汽车市场的家电企业。2003年,美的通过收购模式对云南客车厂、云南客车改装厂等企业进行改造,并计划5年内投入20亿元建成整车销售额超过50亿元的云南美的汽车工业城,但因对市场误判等原因已叫停造车计划。此外,格力、春兰、奥克斯、戴森等家电企业的造车行动均以失败告终。

所谓“隔行如隔山”,造车并非易事,资本的风口终将过去。是否踏实造好车,市场将是唯一的检验标准。



车市透视

# 充电桩进入“大玩家”时代利弊几何?

■ 本报记者 韩逸飞



贵州省政府办公厅近日印发的《贵州省电动汽车充电基础设施建设三年行动方案(2021-2023年)》提出,到2023年,全省累计建成电动汽车充电桩3.8万个,充电能力达到160万千瓦,实现充电桩乡乡“全覆盖”、充电站县县“全覆盖”……贵州的充电桩方案可以说是全国各地加快充电桩建设步伐的一个缩影。

截至2021年6月,全国充电运营企业充电桩数量超过1万个的有11家,其充电桩数量占比达91.9%,其余运营商充电桩数量占比为8.1%,充电桩行业集中趋势明显。

## 公共充电桩使用率低 导致运营商盈利困难

近年来,我国电动汽车发展迅猛,产销持续攀升,却没有带火充电桩产业,而且还形成了“桩少使用率低”的行业怪圈。即车桩比较低,没有达到规划的“一车一桩”目标,同时,公共充电桩使用率只有4%左右,其中充电桩铺设最多的北京、上海的使

用率仅为1.8%、1.5%。

据了解,公共充电桩使用率低的主要原因与锂电行业的快速发展有关。汽车分析师张翔介绍,“一车一桩”是2012年国家制定的目标,当时纯电动车续航里程低,但锂电池技术发展迅猛,目前电动汽车续航里程普遍达500公里以上,行业对公共充电桩的依赖性已大幅降低。“过去的目标已不适合实际情况,当前车桩最合适的比例应为3:1。”

同时,公共充电桩的充电成本高于私桩。张翔表示,“以上海为例,家用私桩充电价格一般为0.3元/度电左右,无停车费,而公共充电桩则需2元/度电,市区一小时停车费要20元,相比之下,公共充电桩的性价比太低,也影响了其使用率。”可以说,正因为公共充电桩使用率低才导致充电运营商盈利困难。

## “大玩家”兼并小企业 引发行业内卷

据介绍,充电桩企业要在市场上站住脚,前期需准备大量资金,且要忍受2-3

年的投资回收期,在此前提下,还需找到合适的运营模式,并形成一定规模。张翔表示,“能打价格战的都是大公司,小企业要盈利非常困难。”

目前,充电桩行业出现的价格乱象和当初“共享单车”的发展方式相似,即先用低价吸引用户注册,提升业绩;紧接着,引导用户提前充值,缓解资金压力,同时“绑住”用户,排挤其他充电平台。因此,充电桩行业需大规模建桩的性质决定了资金不足的中小企业要么出局,要么被大企业并购,行业将由此进入“大玩家”时代。

“用一句话来形容现在的充电桩市场,那就是‘小企业繁华落幕,巨头蚕食市场份额’。前段时间山东的‘一分钱充电’刚落下帷幕,上海的‘抢占市场争霸赛’又有了苗头。”一位不愿具名专家告诉记者,“这种血拼价格的市场策略,让民营充电桩企业兢兢业业拓展的业务在跨界巨头的资本‘板砖’下,脆弱不堪。一方面,大量流失客户;另一方面,现金流急剧下降,生存维艰。”这并非正常的价格战,而是真正意义上的“内卷”。

## 盲目价格战 最终“损人不利己”

上述专家警告,在资本碾压和大平台“笼罩”下,充电基础设施领域不可能“百花齐放”,价格战不仅会伤害民营企业的创业热情,出现“大树之下,寸草不生”的情况,还会导致行业发展缓慢、优胜企业不思改善产品和服务,最终受害的还是消费者。

张翔也认为,充电价格战将反噬企业。“企业热衷于价格战而忽视对充电桩的管理与运维,可能导致车主跑了很远找到充电桩后,发现被油车占用或是‘死桩’,这将打击消费者的积极性。”

“羊毛出在羊身上”,资本利用价格战抢占地盘、争夺用户的方式也存在一定风险。“张翔指出,‘对企业而言,长期恶意的价格战可能将本金输光,很难继续后续运营;对消费者而言,如果充电桩运营行业形成垄断或几大巨头,那么居于强势地位的运营商就可能凭借其市场地位抬价,获得超额利润,最终损害消费者的权益。’”



资讯

## 安徽

### 2023年新能源汽车产量占全国10%

本报讯 安徽省政府办公厅日前印发的《安徽省新能源汽车产业发展行动计划(2021-2023年)》(下文简称“《行动计划》”)提出,到2023年,安徽新能源汽车产量占全国的比重达10%以上。

《行动计划》透露,将培育3-5家具有重要影响力的整车企业和一批具有全球竞争力的关键配套企业,拥有10个以上行业知名品牌,打造世界级新能源汽车和智能网联汽车产业集群。到2023年,全省新能源汽车产量占全国的比重达10%以上,零部件就近配套率达70%以上;新能源汽车及关键零部件技术整体上达国际先进水平,新能源汽车在公共服务等领域得到广泛应用,基本形成“纯电动为主、氢燃料示范、智能网联赋能”的整车发展格局。

《行动计划》还显示,安徽将支持合肥打造“中国新能源汽车之都”,同时,打造一批各具特色的产业集群区,包括以合肥、芜湖、安庆等为重点的新能源汽车和智能网联汽车产业示范基地,以合肥、蚌埠为重点的动力锂电池产业基地,以合肥、六安、铜陵、芜湖等为重点的燃料电池产业集聚区,以合肥、马鞍山为重点的新能源商用车基地等。此外,《行动计划》还对动力电池和基础服务设施等领域提出了详细要求和规划。(明艳)

## 郑州

### 水灾受损报废车主购买新能源车最高补15万元

本报讯 近日,河南多地遭遇暴雨袭击,致使郑州、新乡、开封、新密等市内涝严重,众多市民的车辆被淹,财产损失严重。河南省政府新闻办披露的数据显示,截至7月28日,河南保险业共接到车险报案22.64万件,估损64.12亿元。

7月29日,郑州市财政局、公安局、商务局、金融工作局、大数据管理局5部门联合发布的《关于郑州市车辆受损报废的车主购置新能源车补贴办法的通知》(下称《通知》)显示,在本次水灾中受损报废的郑州本地牌照(豫A和豫V)民用汽车,车主本人重新购置车辆可以申请补贴。

据了解,此次补贴主要针对新能源汽车购置,由基础补贴和差异化补贴两部分组成:基础补贴为每辆车5000元;差异化补贴根据受损报废车辆的行驶年限执行,行驶0-3年(含3年)的车辆,补贴10000元,行驶3-6年(含6年)的车辆,补贴8000元,行驶6年以上的车辆,补贴5000元。这意味着购买新能源汽车的车主最高可获得1.5万元补贴。

此外,《通知》还指出,在向机动车回收拆解企业申请报废拆解业务时,免收拖运费用。在办理新车注册登记上牌时,免收机动车号牌费、行驶证和登记工本费。(豫讯)

## 武汉

### “中国车谷”开工 小鹏等新能源项目启动

本报讯 7月31日,湖北省武汉市今年第三季度重大项目集中开工活动在武汉经济技术开发区(又称“中国车谷”)举行,中航锂电、小鹏汽车等新能源项目集中开工。

据了解,当天集中开工活动主会场设在武汉经开区通航产业园中航锂电动力电池及储能基地武汉基地项目现场。该项目用地面积约1200亩,规划产能20GWh,每年生产的动力电池可装配40万辆纯电动汽车,总投资100亿元,是武汉首个落地的新能源电池企业。

同时,小鹏汽车武汉项目当天启动,该公司董事长何小鹏认为,未来是智能电动汽车的时代,智能代表信息的变革,电动代表人员和动力的变革;开工的路特斯科技全球总部项目总投资63亿元,主要建设路特斯科技全球运营管理总部,负责路特斯智能纯电动车型的供应链管理、全球营销及中国境内的研发设计等;宁波翼宇新能源汽车核心零部件生产项目投资3.3亿元,主要从事新能源汽车轻量化、智能化和电动化等产品的生产和销售,有望在2022年建成投产。(周钢 彭宇 徐金波)