

“要么退订，要么加钱提车”引发众多准车主投诉

长安新能源深陷交付风波

■本报记者 卢奇秀



“订车123天了，你们说不交车就不交了。”

“定金交了4个月了，结果11月中旬告诉我没车了，让我再加5000元购买增值服务，可以加速提车；不加也可以，但不保证提车时间。这不是变相加价吗？”

“销售明确表示，加1万元升级为新款多彩版车型，可以插队提车。既然可以生产新款车型，为何不能按时交付订购车型，何况配置没有实质改变，却要多出钱。”近日，长安新能源汽车官方微博评论区被大量消费者“围攻”，反映订购车型无法按时履约，并需要加钱购买升级产品，否则车辆交付将无限延长等问题。

旧款迟迟无法交付 加价却能优先提新款

9月19日，胡先生在安徽省蚌埠市某汽车经销店订购了一辆长安奔奔E-Star心动版车型，“合同没有明确交车日期，以厂家交付为准。照现在的情形来看，遥遥无期。”不仅是长安新能源汽车的官方微博评论区，各网络投诉平台对长安奔奔E-Star的投诉量也在激增。多位准车主晒出订车合同及与经销商的沟通对话，投诉长安新能源汽车不负责任。

对于无法按时交付的原因，业内传出一份长安新能源汽车《关于停止收取奔奔E-Star车系和CS55 E-Rock车系订单

的通知》显示，受汽车芯片供应不足、部分区域限电限产等因素影响，导致工厂产能不足，上述两款车系订购人数较多，订单积压严重，无法及时交付。

然而，基于上述情况，长安新能源汽车和经销商给出的解决方案却难以令人满意。多位准车主反映，销售人员明确表示，可选择退定或继续等待，要想尽早提车，可再交5000元购买服务包或加钱改买多彩版。

所谓多彩版，即11月15日长安新能源汽车发布的新车型。这也成为长安新能源汽车被“围攻”的导火索。消费者质疑，如果芯片少电生产不出来，为何新款多彩版可以正常交付？为什么加价购买服务包就能尽早提车？

“这是变相涨价。”多位准车主拒绝为车企的“升级服务”买单。他们表示，长安新能源汽车按订单合同履行，客户有权知道订单状态，交付应透明化。

车辆利润微薄 主要靠积分赚收益

长安奔奔E-Star于2020年4月上市，定位微型车，共推出心动版和心悦版两款，售价6.98万-7.48万元，续航里程301公里。但上市一年多来，销量并不理想。相比之下，同样定位微型车的宏光MINI EV大受市场欢迎，为其扩展了产品思路。随后长安奔奔调整了市场策略。今年1月，长安新能源汽车推出奔奔E-Star国民版，指导售价2.98万-3.98万元。此后销量一路上涨，今年1-10月，奔奔E-Star销量达56209辆。

配置方面，奔奔E-Star国民版取消了安全气囊、驻车雷达、刹车辅助、轮圈从铝合金换成钢材，空调只提供暖风，电池从三元锂电池换成磷酸铁锂电池，续航里程从210公里降至150公里。

尽管减配，但车企也承受了较大的成本压力。芯片、车身、发动机、轮胎等零部件价格大幅上涨，大宗商品如钢材、铝材、塑料、锂电等原材料均处于历史高位，致使汽车生

产成本陡增，利润摊薄。业内人士透露，长安奔奔E-Star利润较微薄，车企主要通过获取积分赚取收益。

记者从长安汽车官网获悉，目前售价2.98万起的长安奔奔E-Star国民版心动、心悦及心怡车型均显示“停止收订”，而售价4.98万元的国民版多彩款车型并无“停止收订”字样。

此外，近段时间奔奔E-Star电池问题也引发了舆论热议，许多车主投诉奔奔E-Star存在“电池严重虚标”“断崖式掉电”“剩余续航不准”等问题。

新《通知》仍未明确 交付方案和时间

12月4日，长安新能源发布的《关于进一步加强已收取奔奔E-Star车系订单沟通及交付工作的通知》表示，停止接受当前车型订单是为了避免更长的交付等待时间，公司正全力保障车系供应，加班加点生产，尽力保障每位已订用户的权益，但由于奔奔E-Star车系积压订单量较大，请经销商主动与客户交流，严格按照与客户合同约定的价格、车型、按订单顺序组织交付。

然而，该文件并未明确具体的交付方案和时间。记者从专业人士处获悉，如果订车合同明确交车日期的话，若车企或经销商未如约交付，消费者可以合同为凭证诉诸法律，追究相关方违约责任；若仅有销售人员的口头交付承诺，消费者维权将较为困难。

值得注意的是，长城新能源汽车另一品牌——欧拉好猫近日也遭遇集体投诉。多位车主反映，购买的车辆没有搭载车企宣称的高通八核车载芯片，实际使用的是2016年生产的英特尔芯片，导致车机反应速度慢、运行卡顿，且很多主流App无法安装使用。

至此，长城新能源汽车“芯荒”问题暴露无遗。自去年以来，因为芯片供应不足，车企普遍出现减产、涨价、延期交付等情况，并主要通过后装市场芯片替代前装市场芯片、减少选装件及降低芯片使用量等方式应对。但这些措施的前提是，与消费者沟通并达成一致。

业内人士认为，基于疫情的有效控制、企业扩产行动落地，芯片短缺或在明年中旬得到缓解。当前车企发布新品或排布车型要综合考虑芯片供应能力，提前统筹车辆交付，并完善补偿方案。



海马汽车持续加码氢能

推动“太阳能发电-电解水制氢-氢能汽车用氢”的零碳循环

■本报记者 仲蕊

海马汽车近日发布公告称，已建设完成水电解制氢与高压加氢一体化实验装置项目，公司海口基地将配套建设一座光伏电站，结合新研发的第三代氢燃料电池汽车，实现“太阳能发电-电解水制氢-氢能汽车用氢”的零碳循环。

业界普遍认为，这表明海马汽车开始进一步打通氢能汽车全产业链，为氢燃料电池汽车产品铺路。然而，目前氢能产业尚未实现商业化，此时进入氢能赛道海马汽车将面临高成本与技术壁垒等问题，持续加码氢能是否可行？能否解决连年亏损的燃眉之急？

销量断崖式下跌 亏损势头难扭转

近年来，海马汽车的日子越来越不好过。数据显示，今年前三季度，海马汽车营收约11.5亿元，归属于上市公司股东的净利润约亏损1.7亿元，扣非后净利润约亏损2.67亿元。公司总资产从2016年的180亿元降至今年三季度末的82.76亿元。

此前，海马汽车在2017年、2018年连续两个会计年度经审计的净利润为负值，分别亏损9.94亿元、16.37亿元，虽然2019年海马汽车通过“卖房求生”实现扭亏为盈，但2020年营收再度下滑，营收同比下降70.69%至13.75亿元，归母净利润大幅亏损13.35亿元，同比暴跌1667.09%。

净利润的背后，是销量断崖式下跌。据统计，2016年，海马汽车销量近22万辆；2017年，销量为14万辆，同比下滑35%；2018年、2019年、2020年，销量出现断崖式下跌，到2020年仅剩1.78万辆。

值得注意的是，今年1-10月，海马汽车累计销量约2.52万辆，同比增长136.98%，其中包括代工生产的小鹏G3车型，约1.8万辆，占比超70%。这意味着今年前10月海马汽车自有品牌平均月销量仅700辆左右。

资料显示，海马汽车与小鹏汽车的代工协议将于今年12月31日终止，同时小鹏汽车方面已明确表示合同到期后不再续约。业内认为，还在回归造车路上的海马汽车一旦丢失代工小鹏汽车的赢利点，可能加剧亏损。

欲借海南氢能产业“东风” 加速发展氢燃料电池汽车

2019年3月，《海南省清洁能源汽车发展规划》发布，提出到2030年全岛私人领域新增和更换新能源汽车占比达100%，全省全面禁售燃油车；2020年6月，《海南自由贸易港建设总体方案》提出，将壮大以新能源汽车、智能汽车为代表的先进制造业，海南新能源汽车产业迎来发展机遇。

结合政策及市场发展趋势，亏损危机下的海马汽车开始寻求转型。海马汽车在投资者互动平台表示，公司

始终聚焦汽车主业，将全面转型新能源汽车和智能汽车，优先智能汽车，合作电动汽车，“死磕”插电汽车，深耕氢能汽车。

今年3月，海马汽车发布了首款插电混动紧凑型SUV海马6P，但因产品竞争力不足，今年前10月销量不足百辆。从市场角度来看，海马汽车的电动汽车业务并未获市场认可。

相比之下，海马汽车在氢燃料电池汽车产业的布局引发不少关注。海马汽车发布水电解制氢与高压加氢一体化实验装置项目公告后，11月24日开盘一字涨停，收盘价为6.47元/股，以涨幅10%封板。截至12月9日，海马汽车股价达6.70元左右，市值约110.19亿元。今年8月，海马汽车宣布完成首款氢燃料电池汽车样车开发，第三代氢燃料电池汽车正在研发中，争取在2025年前投入约2000辆氢能汽车进行示范运营；未来还规划在海南建设多座加氢站。

一位不愿具名的新能源汽车分析师对记者表示，海马汽车大举建设氢能汽车产业链，一方面是由于海南拥有氢能产业发展优势，另一方面是为了保障旗下汽车产销，因此车企对上下游产业链的布局也在情理之中。“事实上，海南相对封闭的地域环境让氢能全产业链布局更易实现。”

氢能产业需持续“输血” 短期内难以贡献盈利点

在政策利好及行业具有发展潜力的背景下，海马汽车通过氢能概念实现股价上涨，但长期来看，氢能产业链各环节降本难题未解、产业化进程缓慢等问题，将影响海马汽车氢能转型自救之路。

事实上，在氢能产业热潮下，国内外不少车企也开始研发氢燃料电池汽车。2020年，上汽发布“氢战略”，计划到2025年前推出至少10款氢燃料电池汽车，形成万辆级氢燃料电池整车产销规模；同年8月，广汽首款氢燃料电池乘用车Aion LX Fuel Cell开始示范运营；今年3月，长城汽车宣布将推出全球首款C级氢燃料电池SUV，并在全球完成100辆49吨氢能重卡应用项目落地。

值得注意的是，成本高企和技术壁垒是氢能产业尚未实现产业化的关键原因。数据显示，目前我国加氢站不足200座，一座加氢站建设成本至少需1500万元，同时氢气价格高、储运瓶颈及技术缺失等问题，让氢燃料电池汽车制造成本和用户使用成本暂时无法与电动汽车抗衡。成本压力下，已有车企决定终止研发氢能汽车。如去年4月，由于造车成本高，奔驰宣布终止氢燃料电池乘用车开发计划。

上述分析师表示，研发氢燃料电池汽车成本高，需要外部持续“输血”，投入大规模资金及技术研发力量，更不用说还需布局全产业链。海马汽车车型少、技术实力并不出众，且持续亏损，在此背景下，布局氢能汽车短期内难以给海马汽车带来更多的盈利点。

重整计划获批

众泰汽车迎来“新生”

■本报实习记者 姚美娇



众泰汽车近日发布公告称，公司收到金华市中级人民法院送达的《民事裁定书》，裁定批准《众泰汽车股份有限公司重整计划》（下称《重整计划》），并终止众泰汽车重整程序。众泰汽车的独立法人主体资格将继续存续。

据了解，众泰汽车将逐步调整品牌战略，布局中高端新能源汽车市场。这意味着自2019年春节后陷入经营危机和财务危机、2020年12月破产的众泰汽车终于迎来“新生”。同时，在新能源汽车竞争日益激烈的市场环境下，众泰汽车发展仍有不少悬念。

重整计划带来一线生机

众泰汽车方面表示，金华中院裁定批准《重整计划》后，公司进入《重整计划》执行阶段，由公司负责执行。公司将在管理人的监督下，依法、严格按照《重整计划》规定推进执行工作，确保《重整计划》依法、高效在法定期限内执行完毕。

据了解，众泰汽车困境由来已久。自2019年初开始，公司及下属整车板块相关子公司逐渐陷入经营危机和财务危机，且日趋严重；2020年10月-2021年6月，旗下8家子公司因陷入债务危机先后被法院受理破产；2021年6月9日，因不能清偿到期债务，且有明显丧失清偿能力的可能，金华中院根据债权人的申请，依法裁定受理重整，并指定管理人具体开展重整各项工作。

众泰汽车2019年财报显示，2019年营收32.04亿元，同比下滑78.30%，净利润-92.94亿元，同比大跌1261.96%。2020年，公司下属各汽车生产基地基本处于停产、半停产状态，整车基本无销售收入。

在业内人士看来，重整计划为众泰汽车带来一线生机。“我国汽车行业在升级重组阶段不断淘汰落后产能，同时汽车保有量超过3亿辆，而新能源汽车仅约700万辆，市场空间大，因此资本愿意投资，这是众泰破产后又被重组的主要原因。”北方工业大学汽车产业创新研究中心研究员张翔告诉记者。

瞄准网约车和微型电动车

众泰汽车方面表示，网约车市场整体规模以15%的增速攀升，预计到2022年底，市场规模将超过5000亿元。众泰汽车将借助重组投资人的

资源优势，快速布局网约车市场，拓展发展空间。

同时，众泰汽车将积极布局微型电动车下乡业务，抢占微型电动车市场制高点。众泰汽车援引乘联会的数据称，今年上半年A00级纯电动汽车销量同比增长5.6倍，达32.8万辆。众泰汽车认为，随着短途出行需求快速释放及参与者不断涌入，未来A00级纯电动车市场将是新能源汽车领域发展潜力最大、竞争最激烈的细分赛道之一。

“虽然此前众泰汽车经历过失败，但毕竟曾在整车方面有一些经验，因此在技术要求不高的微型电动车领域将具备一定优势。同时，微型电动车市场受众面广、容量大，容易形成规模效应。”张翔指出，“众泰汽车很难打通一、二线城市市场，但在三、西线城市及农村，消费者对品牌并不是很在乎，而是更关心性价比和使用成本。”

再战中高端新能源市场胜算不大

众泰汽车提出，计划以收购、合资方式构建品牌矩阵，布局中高端新能源汽车市场。在业内人士看来，在自主品牌皆“向上”的背景下，既享受微型电动车的红利，又在新能源中高端市场分一杯羹，并不容易。

张翔表示：“众泰汽车再布局中高端新能源汽车市场的战略不太可行，因为它此前的中高端车型没有得到市场认可，现在重新布局，消费者可能仍不接受。而且，众泰没有好的技术来源，主要是模仿。”

据了解，此前众泰汽车因一直走高仿路线而被诟病。自2014年起，众泰汽车相继推出与奥迪Q5、保时捷Macan、奥迪Q3高度相似的T600、SR9和SR7。其中，SR9借助保时捷的知名度，月销量一度达6747辆。对此，业内人士表示，如今的新能源汽车无法仅靠颜值和续航里程就能脱颖而出，更多要靠智能化，毕竟当下是“软件定义汽车”的时代，如果纯电动汽车没有智能化将毫无卖点，更何况布局中高端新能源领域。

“建议众泰汽车重回市场后深耕10万元以下市场，因为10万元以上车型定位的消费者对产品个性化的要求高，而10万元以下车型的消费者更注重性价比及完善的维修服务。”张翔指出。