

# 油价连涨 提振新能源汽车发展信心

■ 本报实习记者 杨梓

3月17日,国家发改委发布成品油调价公告称,自3月17日24时起,国内汽、柴油价格(标准品,下同)每吨分别上调750元和720元,折合每升涨0.6元左右。这是今年国内油价第五次上涨,部分地区95号汽油进入9元时代。油价持续上涨推高了燃油车使用成本,不少业内人士表示,这将利好新能源汽车发展。

## 成本优势凸显

受近期国际形势影响,国际原油价格一路攀升。3月以来,WTI原油(美国西得克萨斯的轻质原油)与布伦特原油期货价格最高双双突破130美元/桶,均创2008年以来新高。

在油价持续上涨的压力下,出行公司优步近日宣布,将对美国和加拿大的打车费和送货服务收取至少2个月的燃油附加费。优步表示,乘坐优步出行的乘客每次将支付0.45美元-0.55美元费用。同时,优步的外卖服务将收取0.35美元-0.45美元附加费。在国内,杭州、贵阳等地的出租车近日也开始按车次收取燃油附加费。

公安部的统计数据显示,2021年全国机动车保有量达3.95亿辆,其中汽车达3.02亿辆;机动车驾驶人达4.81亿人,其中汽车驾驶人达4.44亿人;新能源汽车保有量达784万辆,同比增长59.25%。这意味着油价上涨将抬高数亿人的出行成本。

在乘联会秘书长崔东树看来,油价上涨对消费者购买燃油车带来较大的心理负担,加之受新冠肺炎疫情冲击,部分行业遭遇巨大损失,进而影响很多家庭的购买力,

冲击了燃油车的的市场需求。

与之形成对比的是,新能源汽车使用成本优势凸显。威马汽车CEO沈晖表示:“按加油50升计算,花费超过450元。450元相当于纯电汽车几个月的充电费用。按5年10万公里计算,智能纯电汽车消耗的电费比燃油车油费省约8万多元。”

中信建投研报指出,石油价格上涨加速了全球电动化进程,在中国、美国、欧洲等主流电动汽车销售市场中,消费者的心态将发生积极变化。

## 分摊成本压力的环节多

今年以来,受动力电池原材料价格上涨、芯片短缺等因素影响,多家车企多次上调旗下新能源汽车售价。如3月10日-17日仅8天时间,特斯拉对Model 3、Model Y不同版本车型进行3次涨价,涨幅均超万元;比亚迪王朝网和海洋网相关新能源车型上调官方指导价3000元-6000元。崔东树分析认为,新能源汽车涨价不会影响整体的市场需求,预计今年新能源乘用车销量将达550万辆左右,实现70%左右的高增长率。

对新能源汽车而言,充电电价较为稳定。动力电池原材料价格已持续上涨一年多,产业链的电池厂、车企均能分摊部分成本上涨压力,因此车企近期才上调旗下新能源汽车售价,将成本压力传导至终端消费者。相比之下,汽油作为燃油车的动力来源,其价格浮动带来的影响会迅速传导给消费者,使消费者更加敏感。

当然,国内油价不会一直上涨。我国成品油实施“地板价”及“天花板价”机制,根据



成品油

《石油价格管理办法》和《国家发展改革委关于进一步完善成品油价格形成机制有关问题的通知》规定,我国成品油价格调整上限是130美元/桶,下限是40美元/桶。国际原油价格高于130美元(含)/桶时,汽、柴油价格原则上不涨或少涨;每桶价格低于40美元(含)/桶时,成品油价格不再下调。

近日,国际油价已大幅回调。最新数据显示,3月17日,WTI原油期货价格为95.04美元/桶,布伦特原油期货价格为98.02美元/桶。

## 插混车销量将迎来较大增长

随着我国新能源汽车产品不断丰富,动力电池与整车技术水平均在不断提升,叠加智能化功能,使得电动汽车的驾驶体验越来越好。中汽协的统计数据显示,今年2月,国内新能源汽车市场产销分别完成36.8万辆和33.4万辆,同比分别增长2倍和1.8倍,1-2月新能源汽车市场占有率达17.9%。一位业内人士向记者表示,今年新能源汽车销售的良好势头并非因油价走高所致,而且,油价短期走高对新能源汽车发展的促进作用不会有过多显现。

同时,这并不意味着消费者对充电难的顾虑完全消除。在这种情况下,插电混动车成为部分消费者优先选择的新能源车型。“油价上涨推高了燃油车的使用成本,

为新能源乃至油电混合技术进一步推广拓展了基础。”崔东树表示,今年插电混动车将迎来较大增量。乘联会的统计数据显示,今年1月、2月,插混市场份额显著增长,销量分别达77443辆、66609辆,同比分别增长207.5%、265.8%。崔东树指出:“从某种程度上来看,微型车市场萎缩、插混车型市场扩张,都是新能源汽车产品结构调整的表现。”

此外,上述业内人士提醒:“油价暴涨在一定程度上可以使新能源汽车得到更多关注,但最终推动实现新能源汽车对燃油车替代的并非油价,而是更多取决于新能源汽车综合产品力的提升及补能体系的健全。”



# “后浪”纷呈,蔚来如何再称王?

■ 本报实习记者 林水静

3月10日,蔚来汽车在香港交易所完成上市,首日开盘每股160港元,市值达2670.41亿港元。至此,“蔚小理”三家造车企业齐聚港交所。然而,自去年7月起,曾是销量冠军的蔚来排名不断下降,如今已被挤出造车企业第一梯队,从“蔚小理”变成“理哪小”,仅用了不到一年时间。2022年,蔚来将陆续交付ET7、ET5、ES7,该公司能否凭借这三款新车重回销量榜首?

## 发布新车将刺激销量?

数据显示,去年2月,蔚来销量达5578辆,理想、小鹏和哪吒的销量均不及它的一半,分别为2300辆、2223辆和2002辆。而乘联会日前最新发布的2022年2月零售销量排名快报显示,理想、哪吒、小鹏、蔚来月销量分别为8414辆、7117辆、6225辆、6131辆。相较于前三名265.8%、255.5%、180.0%的同比增速,蔚来仅有9.9%。

去年11月,蔚来联合创始人秦力洪曾表示,因工厂改建升级,产量跟不上,导致交付量减少。他进一步表示,随着工厂改建升级完成,蔚来首款轿车ET7将于2022年一季度投产,同时江淮蔚来合肥工厂的产能将实现2倍增长,达30万辆/年。

按照相关规划,ET7试驾已于3月5日开启,将于3月28日开启交付。蔚来销量能否借新车实现倍增仍待时间检验。

## 二次上市一波三折

2018年9月,蔚来成功登陆美国纽约证券交易所,成为中国新能源汽车赴美上市第一股,但其赴港的二次上市却并不顺利。早在去年3月,蔚来就提交了港交所上市申请。然而,因港交所对其股权结构存疑,延缓了蔚来二次上市的脚步。去年7月,小鹏登陆港交所,成为港交所智能电动汽车第一股;8月,理想也在港交所上市。小鹏和理想分别在港交所募集资金137.8亿港元和115.5亿港元,巧合的是,蔚来的销量光环也自此开始走下坡路。

值得注意的是,蔚来此次到港上市采用了介绍上市的方式,即不需要在上市时再发行新股,6个月后可以融资。据悉,蔚来同样以介绍上市的方式提交了在新加坡证券交易所上市的应用。对于不融资也要上市的原因,蔚来方面称:“可为投资者提供更多的交易地点选择和更灵活的交易时间,有助于引入更多投资者,对公司长远发展有利。”同时,不少业内人士认为,蔚来此举是仓促上市,由于零跑、哪吒等后入场车企均已表示将在2022年登陆港交所,如果蔚



来作为第一批造车企业中曾经的领军企业不能“抢占先机”,势必会被后起者赶上并拉开差距。

事实上,3月10日,蔚来登陆港交所仅半个小时,股价就由涨转跌,最终报收158.9港元/股,重现了小鹏、理想上市港交所首日破发的历史。而当日小鹏、理想股价却分别上涨6.7%和8.65%。由此可见,稳固资本成为蔚来亟待解决的问题。

## 换电难题影响未来发展

从入股欣旺达电池到成立保险经纪公司、闭环开展车辆售后业务,再到意图进军手机行业、布局手机和汽车生态融合,蔚来的野心几乎涵盖新能源汽车生态所有领域。但相比之下,蔚来布局更多、投入时间

更长的是换电业务。

截至3月10日,蔚来在全国布局换电站851座,其中高速公路换电站227座;超充站685座,超充电桩3844根;目的地充电站673座,充电桩3742根;接入第三方充电桩超48万根。虽然换电站数量不断增加,但随着蔚来的市场占有率不断提升,北上广等一线城市蔚来车主排队等待换电的情况日益严重,进而影响到其高端市场战略实施。

此外,根据蔚来与合肥政府签署的相关协议,到2024年,蔚来营收要达到1200亿元,2020年-2025年总营收达4200亿元,并在2025年前实现科创板上市。随着时间越来越远,叠加蔚来近期不尽如人意的销量,将上述目标的完成难度只增不减。



## 资讯

### 新能源汽车2个月卖了76.5万辆

本报讯 记者卢奇秀报道:记者日前从中国汽车工业协会获悉,2月国内新能源汽车产销分别完成36.8万辆和33.4万辆,同比分别增长2倍和1.8倍。1月-2月,新能源汽车产销分别完成82万辆和76.5万辆,同比分别增长1.6倍和1.5倍。中汽协方面分析称,新能源汽车表现总体依然出色,同比保持高速增长。从市场份额来看,今年1月-2月,新能源汽车市场占有率为17.9%。

具体来看,今年前2个月,纯电动汽车产销分别完成65.2万辆和60.4万辆,同比均增长1.4倍;插电式混合动力汽车产销分别完成16.8万辆和16万辆,同比分别增长2.8倍和2.5倍;燃料电池汽车产销分别完成356辆和371辆,同比分别增长5.0倍和3.1倍。

新能源汽车销量走高直接带动动力电池装车量的提升。1月-2月,我国动力电池装车量累计达29.9吉瓦时,同比累计增长109.7%。其中三元电池装车量累计达13.1吉瓦时,占总装车量的43.8%,同比累计增长50.6%;磷酸铁锂电池装车量累计达16.7吉瓦时,占总装车量的55.9%,同比累计增长203.1%,呈现快速增长发展势头。

### 重庆:2023年推广换电车辆1万辆

本报讯 日前,重庆市经济和信息化委员会公开征求对《重庆市新能源汽车换电模式应用试点工作方案(征求意见稿)》的意见。《意见》提出,计划到2023年,建成换电站200座以上,推广换电模式新能源汽车1万辆以上,力争将重庆建设成为商业模式清晰、推广数量领先、应用场景丰富、安全保障有力的换电示范城市,形成可在全国范围内复制、推广的模式和经验。

《意见》透露,重庆将从巡游出租汽车应用领域、网络预约出租汽车应用领域、重卡应用领域、物流车应用领域、公务用车应用领域、私人应用领域入手,增强换电车辆认可度,积极拓展换电市场。后续将在换电站建设、示范应用项目、信贷及保险创新方面给予政策支持。(渝讯)

# 固态电池成资本新“宠儿”

据高能时代相关人士介绍,全固态锂电池用不可燃的无机物固态电解质取代可燃的有机电解质,大幅提升了安全性,同时使用更高比容量的新型正负极材料,有望解决高能量密度与高安全性无法兼容的世界级难题。未来无论是在消费电子领域,还是动力电池领域及大功率储能领域,全固态电池均有广阔的应用场景。

在此背景下,固态电池企业也纷纷获得投资。今年1月,美国固态电池初创公司Factorial Energy获得2亿美元D轮融资;当月,恩力动力完成A轮融资超亿元;3月,太蓝新能源宣布完成A+轮融资……

市场研究机构SNE Research测算,到2030年,全球固态电池需求有望达500吉瓦时;到2025年,固态电池全球市场空间有望达60亿元,其中我国固态电池市场空间有望达30亿元。华安证券行业研报指出,固态电池已成为部分非传统锂电池企业进军锂电行业的重要突破口。

同创业业合伙人张一巍表示,化学电源技术已有200多年应用发展史,从银锌电池、铅酸电池到如今的锂电池,每一代电池技术的迭代更新,都对人类社会的生产生活方式产生巨大影响。相比之下,固态电池具有高安全性、高能量密度、高循环次数

等优势,是下一代电池技术的重点方向。目前固态电池在产业化应用上还面临固界面、高品质固态电解质制备、电池成型等方面的技术挑战,这使得固态电池的研发门槛较高。

业内人士指出,初期问世的固态电池成本较高,只有搭配到高端车型上才能消化增高的成本。

“固态电池是动力电池下一代技术方向,不论是车企还是电池公司,一定要先布局,占领制高点,首要解决导电性等方面的技术难题。”伊维经济研究院研究部总经理吴辉指出。

## 前沿

本报讯 实习记者姚美娟报道:全固态电池初创企业高能时代近日完成超过5000万人民币融资,主要用于加速全固态电池产品布局、技术研发、人才引进等工作。据了解,除高能时代外,今年以来太蓝新能源等多家固态电池生产商也纷纷获得投资,这标志着在新能源汽车高速发展驱动下,固态电池迎来新的发展机遇。