

我国新能源汽车出口创新高

■ 本报实习记者 杨梓

中国汽车工业协会的数据显示,5月,我国出口汽车数量环比增长73%,同比增长62.3%。中国汽车工业协会副秘书长陈士华表示,尽管受国际物流不畅、国内供给能力较弱等因素影响,5月汽车月度出口量仍创年内新高,延续快速增长势头。

值得注意的是,5月新能源汽车出口4.3万辆,同比增长130.5%。1月-5月,我国新能源汽车共计出口17.4万辆,同比增长141.5%。中国信息通信研究院近日发布的《2022年5月新能源汽车行业运行数据报告》指出,新能源汽车出口增速扭转连续3个月下降的趋势,实现大幅反弹。

产业链优势凸显

乘联会的数据显示,5月,新能源汽车出口方面,上汽乘用车出口8212辆,东风奕捷特出口3937辆,吉利汽车出口1786辆,奇瑞汽车出口670辆,长城汽车出口506辆,比亚迪出口415辆。

事实上,我国汽车出口从2021年就开始呈现良好势头。2021年,我国汽车出口首次超过200万辆,其中,新能源汽车出口表现突出,出口量达31万辆,同比增长3倍。

“中国连续7年是全球最大的新能源汽车市场,新能源汽车出口的良好势头得益于我国新能源汽车产业链的完善。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔表示,

“我国新能源汽车成本优势显著,车企采购电池、电机等核心部件成本较低。”

乘联会秘书长崔东树指出,2017年-2019年,新能源汽车出口数量较大,但乘用车基本是微型低速电动车为主,实际数量不大。近年来,新能源乘用车出口结构和数量均有所改善。“中国汽车出口欧洲市场取得巨大突破,其中,新能源汽车是中国汽车出口的核心增长点,改变了以往的被动局面。”

值得注意的是,不同于此前燃油车低价换市场的局面,我国新能源汽车出口平均售价也在提高。据崔东树介绍,5月,我国出口斯洛文尼亚和比利时的新能源汽车平均价格达到了2.9万美元/辆。

欧洲市场新机遇已至

当前,欧洲已成为我国新造车企业以及传统车企出海的首选目的地,蔚来汽车、小鹏汽车、威马汽车、岚图汽车等均已登陆欧洲市场。数据显示,目前已有近10家中国车企向欧洲出口新能源汽车,中国电动汽车已经占到欧洲电动汽车总销量的10%。

据了解,不少欧洲国家在新能源汽车购置、配套充电基础设施使用等方面都有着不同程度的优惠政策,例如,挪威

的高补贴政策使得新能源汽车购买成本低于燃油车。

近日,欧盟再出禁燃举措,27国一致同意2035年禁止在欧盟境内销售燃油车。业界普遍认为,欧盟激进的禁燃政策将给我国新能源汽车出口带来新机遇。

不过,新能源与智能网联汽车独立研究者曹广平提醒:“欧盟的禁燃举措也将加剧各类新能源汽车产品和核心

技术的竞争,后续欧盟对电池等的环保和回收法规也势必会更加严格,在这些方面,我国车企要继续做好应对大风大浪的准备。”在他看来,目前欧洲经济发展受限导致欧洲汽车整体消费水平下降,也是欧洲新能源汽车渗透率不断升高的一大原因。与此同时,各国新能源汽车的高补贴政策能否持续,将来也是决定欧洲新能源汽车市场发展快慢的一大因素。

加快提升技术优势

“国际化是异常艰难的事,比在国内市场竞争难了不止一个量级。”蔚来汽车董事长李斌曾坦言。

事实上,任何汽车品牌进入新市场都存在难点。“就品牌认知度而言,欧洲大部分消费者还是比较认同大众、雷诺等本土品牌,大部分欧洲消费者对像蔚来、小鹏等的新品牌并不熟悉。”张翔指出。

不过,不少欧洲传统车企在推进电动化转型中仍存在一定的内部阻力,而我国车企布局新能源汽车市场

较早,尤其是新能源汽车智能网联产业链较为完备,智能化水平优势明显。例如,奇瑞汽车等车企以及宁德时代、国轩高科等上游电池企业均已在欧洲建厂。未来,随着我国新能源汽车全产业链从出口到实现海外本土化生产,产业链优势将更加凸显,更利于中国品牌汽车的发展。

“我国纯电动汽车相对于欧洲产品来说具有市场先发优势,产业链完整且成本低,但也要警惕欧洲车企的后发潜力,包括其雄厚的汽车产业基础、核心

技术和零部件的把控能力和严格的技术法规壁垒等。”曹广平表示,“我国产品占据欧洲的部分中低端市场后,未来能否向更高产品销量或更高端发展,取决于产品本地化设计、技术创新引领、质量控制和服务水平。”

张翔对此建议:“我国车企投资欧洲的力度要及时调整,在产品技术领先的车型上步步为营,专注于以核心技术、核心产品来灵活应对欧洲市场的各种变量,特别是要根据当地消费者需求设计车型。”

浙江大力推广燃料电池汽车示范应用

认定5个省级氢燃料电池汽车示范区和2个省级氢燃料电池汽车示范点

■ 本报记者 仲蕊

近日,浙江省发展改革委印发《关于批复同意浙江省氢燃料电池汽车示范区(点)的通知》(以下简称“《通知》”),认定宁波市、嘉兴市、绍兴市、金华市、舟山市5个地区为省级氢燃料电池汽车示范区,嘉善县、长兴县2个地区为省级氢燃料电池汽车示范点。

截至目前,全国范围内已有北京、上海、广东、河南、河北五大燃料电池汽车示范城市群获批,为加速燃料电池汽车示范引领,浙江省成为首个提出“自己搞示范”的省份。业内认为,浙江省拥有较好的产业基础、雄厚的财政实力,相比加入实施规则复杂、执行性有限的国家级示范城市群,升级示范区的燃料电池汽车示范应用或更加快速有效。

承接国家顶层设计思路

《通知》提出,各个地区将进一步优化燃料电池汽车示范区建设方案,细化明确建设工作目标思路、落实载体和支撑性项目等,扎实推进加氢站等基础设施建设、全产业链培育、多元化场景探索等各项工作,确保示范区建设取得阶段性成效。

“总体而言,《通知》中提出的加氢站建设思路、双极板催化剂等关键零部件创新建设、降低氢气成本等内容,与国家级燃料电池汽车示范城市群政策的目的、侧重点都高度一致。从其研发平台、示范工程、产业体系、合作交流等规划看,此次《通知》就是国家示范城市群政策的‘微缩版’,结合示范区的资源禀赋条件进行了不同定位。”一位不具名的企业人士对记者表示。

“浙江本次的燃料电池汽车支持政策旨在避免一拥而上发展氢能,选择有基础、有条件、产业链较完整的省内城市重点发展氢能产业,入选的城市大多集中在浙江北部人口稠密、经济基础较好、示范场景丰富的地方。”上述企业人士表示,具体来看,宁波有国电投氢能宁波绿动公司这样的龙头企业为产业发展提供企业资源,已布局燃料电池相关产业链;舟山有临海港口资源,当地已经有企业拿到了氢能示范港口的国家课题。氢源方面,浙江能源化工体系丰富,绍兴有丙烷脱氢项目可提供大量工业副产氢。此外,浙江省鼓励建设分布式光伏,其水上光伏、沿海滩涂光伏布局超前。同时,依托临海优势,海上风电制氢有望成为浙江省未来的重要制氢方式之一。

厦门大学经济学院教授孙传旺也认为,国

家级与省级示范城市群政策都要求氢燃料电池汽车示范群、区、点整合优秀企业资源合作,逐步促进氢能汽车产业成型、氢能产业化发展形成规模效应,并针对本地区资源禀赋和应用场景特点进行规划和示范模式探索。综上所述,浙江省的示范区可以说是国家级城市示范群的继承与发展。

产业基础优势显著

依托雄厚的财政实力和扎实的产业基础,浙江省发展氢能产业优势显著。据爱德曼董事长助理徐真介绍,浙江省氢能产业起步早,早在2016年已经开始孵化培育龙头企业并制定相关示范应用的推广政策。2019年1月,浙江省出台了《浙江省汽车产业高质量发展行动计划》,提出要抢抓氢能产业发展机遇,加快氢能领域技术创新。2021年,浙江省发改委等6部门联合发布《浙江省加快培育氢燃料电池汽车产业发展实施方案》提出,到2025年,浙江省在公交、港口、城际物流等领域推广应用氢燃料电池汽车近5000辆,规划建设加氢站近50座,并将总体目标分解到宁波市、嘉兴市、绍兴市、金华市、舟山市、嘉善县和长兴县7个地区。

“国家级城市群主要依托资金和工信部工作组年中(度)检查为抓手推进工作,更加注重顶层设计和规划。此次浙江省的燃料电池汽车规划主要结合了省内的资源优势,更符合浙江省氢能发展的整体规划,同时保持

了浙江省在国内氢燃料电池产业的先发优势和领先地位。这利好浙江氢燃料电池产业发展,且近期就会见到成效。”徐真表示,“此外,浙江各个示范城市拥有很强的物流场景,氢能产业总体围绕杭州湾布局,产业链全且水平较高,燃料电池龙头企业全国领先,氢供给质优价廉。”

强化产业体系建设

在政策与地区优势的双重推动下,浙江省燃料电池汽车产业发展近年来不断提速。“明确的指引方向、具体有力的政策支持、开拓性的示范应用场景,有助于加快氢能项目的产业化落地。同时,产品有了更多迭代升级的机会,产业链国产化进程有望提速,有助于缩小当地氢企与国际领先企业的差距。”徐真表示,浙江当地氢能企业会借助这个机会发挥自身技术和产能优势,带动整个产业链上下游的发展,实现快速降本。

孙传旺认为:“这次省级示范区的建立表明,氢燃料电池车将在未来有着更有力的政策支持、更明确的努力方向与更宽广的资金渠道,优秀企业将在示范区内通力合作,逐步形成氢能汽车产业集群。作为产业政策扶持,此次省级燃料电池汽车示范区的确定,一方面可以打通产、学、研、用,为当地企业输送技术、人才、资金,可以帮助解决产业瓶颈与人才瓶颈;另一方面可以联合产业链上下游创新资源,完善产业链、强化产业品牌建设。”



聚焦

新能源二手车市场 迎来发展新机遇

本报讯 实习记者杨梓报道:近日,由中国汽车流通协会产业协调发展委员会与新能源汽车分会联合组织的“中国汽车流通行业蓝皮书”系列沙龙活动举办。与会人士认为,新能源二手车的市场占有率已从2019年的1.6%升至2021年的4.0%,而截至6月底,我国新能源汽车的保有量已达1001万辆。随着我国新能源汽车保有量的持续增加,新能源二手车市场发展已经迎来了历史性的机遇。

华夏出行摩范二手车总经理助理赵新征表示:“虽然近年来受疫情影响,线下市场受到一定的制约,不过,线上的各种渠道促进了二手车行业的发展。”

据了解,目前新能源二手车车源由传统出租车企业、租赁公司、网约车公司、分时租赁公司组成。赵新征指出:“随着早期购买的新能源汽车逐渐进入置换期,个人新能源二手车也将逐步走进市场。但鉴于新能源二手车的电池综合性能评价的复杂性及专业性,个人车源的市场可行性还比较低,所以这部分份额目前不大。”

根据现有车辆特点,当前新能源二手车的目标市场主要集中在国内3线-5线城市,65%的合作伙伴为低速电动车商户,22%为传统二手车商,13%为其他行业转型。“新能源二手车的成交量具有明显的趋势性,新能源二手车的成交地域也比较集中。华东、华中、西南是新能源二手车流通的主要迁入地,当前主要是山东、河北、河南、山西、广西、海南等省份也在逐步扩大份额。”赵新征介绍。

不过,北汽新能源(北京)汽车服务有限公司技术总监崔立指出,新能源二手车市场也存在发展痛点。“相比燃油车,新能源汽车用电动机和变速器取代了发动机和变速箱,动力电池取代了传统石化燃料,加持控制系统更加的复杂,所以在售后维修层面必须依赖数据支持和专业的维修设备。因此,新能源二手车存在质保周期长、配件供应不稳定、维修厂匮乏、生命周期短等特点。”

对此,赵新征认为,厂商应给予新能源二手车更多的支持,例如三包保修政策的延续等。同时,要完善新能源二手车检测、维修、延保、金融等体系的建立,推动二手车市场交易的积极性。此外,还要完善主机厂后台数据接入支持,建立更加系统化的新能源汽车数据库,便于车辆三电系统综合性能评价及车辆保值率提升。“要通过建立直接面向B端或C端的不同客户渠道,拓展新能源二手车市场。充分利用国内市场的体量优势,同时开拓海外市场渠道。从以往的单渠道到多渠道再到全渠道,将线下渠道的服务感知度与线上渠道的便捷性与广度充分融合,做好垂直面覆盖。”

车易得品牌创始人沈文军也表示,售后服务的确是新能源汽车行业最大的痛点,也是销售和置换回购的重要连接点,售后服务不仅可以提升产品口碑,同时也是促进循环消费不可或缺的重要节点。

崔立表示,新能源汽车售后服务网点较少,等待维修时间长,维修人才相对缺乏,维修技术水平有待提高。“售后服务体系不仅限于养车、修车,而是在评估、流通、金融保险、车联网服务、充换电、检测、安全、质量管理、维修保养、回收利用等多方面提供一揽子服务。”

