

欧洲“禁燃”为中国车企提供新机遇

■本报实习记者 杨梓

近日，欧洲议会通过了欧盟委员会和欧洲理事会达成的《2035年欧洲新售燃油轿车和小货车零排放协议》(以下简称《协议》)，要求欧盟27个成员国自2035年起禁止生产与销售燃油车。业界普遍认为，这标志着欧洲燃油车时代即将落幕，作为全球最主要的新能源汽车市场之一，欧洲即将“禁燃”对具有先发优势的我国新能源汽车产业是利好消息，将给我国新能源车企业带来新的发展机遇。

欧洲“禁燃”开启倒计时

欧洲汽车制造商协会(ACEA)公布的数据显示，2022年，欧洲纯电动汽车的注册量同比上涨29%至158万辆，市场份额超过12%，与2021年相比提高了3个百分点；插电式混合动力汽车的销量同比下跌2.7%至101万辆；混合动力汽车的销量同比上涨8.5%至264万辆，市场份额为22.6%。与此同时，欧洲汽、柴油车的销量则在快速下降，但二者市场份额仍有52%。

欧盟委员会副主席弗里斯·蒂默曼斯表示：“我们需要快速制造更多的电动汽车。中国已经在全球范围内推出了超过80款电动汽车车型，我们必须跟进。”

根据《协议》，除燃油车外，未来插电混动等车型在欧洲也将被禁止。在此背景下，总部位于欧洲的各大车企不得不再次加速推进全面电动化转型进程。2022年3月，大众集团宣布，将于2035年前在欧洲市场停售燃油车，旗下奥迪品牌将在2033年实现这一目标；奔驰将在2030年只销售纯电动汽车，从2025年开始所有新车的开发都基于纯电架构；宝马计划在2030年停止在欧洲地区销售燃油车；2021年3月，沃尔沃就宣布了2025年纯电和混动各占50%的计划，2030年成为纯电品牌……

不仅仅是欧洲本土车企，此前深耕混



中国企业优势尽显

我国传统车企比亚迪、上汽、奇瑞等早年间已挺进欧洲市场，近年来，造车新势力蔚来、小鹏、岚图等也相继驶向欧洲。与此同时，随着宁德时代、国轩高科等动力电池企业加速绑定国内外车企，挺进欧洲建厂，还带动了我国锂电设备等加速出海。

数据显示，2022年，我国超越德国成为全球第二大汽车出口国，其中，新能源汽车出口67.9万辆，同比增长1.2倍。值得注意的是，目前在欧洲，每10台新能源汽车中就有1台来自中国。

乘用车秘书长崔东树表示：“目前，新能源汽车出口目的地主要是欧洲和亚洲两大市场。近期，西欧市场表现强劲，东南亚等市场持续高销量。”

全面电动化转型下，新能源汽车赛道将更加拥挤，动力电池、智能化建设等方面的比拼也将更加激烈。同时，欧盟未来对于动力电池生产、回收等的监管政策也将日趋严格。新能源与智能网联汽车独立研究者曹广平此前在接受记者采访时指出：“我国纯电动汽车相对于欧洲产品来说具有市场先发优势，产业链完整且成本较低。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，以及严格的技术法规壁垒等。”

业内人士普遍认为，我国自主品牌的新能源汽车具有先发优势，既有完整且成本低的供应链体系，还有受消费者欢迎的各类智能化功能。当前，我国自主品牌的新能源车企及电池企业应抓住时机，争取领跑智能新能源汽车赛道。

崔东树认为，未来5年，中国新能源汽车市场和全球新能源汽车市场必然会形成持续的增强增长态势。“欧盟2035年禁售燃油汽车议案的通过，将更利好国内自主品牌的新能源车企。”

动市场而对纯电转型略显迟疑的日系车企，近日也为进一步加速电动化转型宣布了一系列新举措。其中，本田新设电动事业开发本部，日产牵手雷诺加速电动化进程。

全面电动化转型存压力

全面电动化转型将重塑欧洲汽车市场，但值得注意的是，业界普遍认为，传统车企“大象转身”存在不小的压力，若转型速度不够快，企业将面临被市场淘汰；若要加速转型，抛弃此前燃油车高销量带来的巨大利润转向优势不足的新领域以及部分内部阻力也使企业承压。

部分欧洲国家汽车行业协会与机构对于过快全面电动化转型表示担忧，认为欧洲地区充电基础设施建设不足以支撑全面电动化转型。除此之外，欧洲新能源汽车全产业链打造相对不完整，一定程度上会受到供应情况、高成本的制约。例如，欧洲电

池原材料资源不足，对外依赖严重，而本土动力电池企业也尚处于起步阶段，出货量难以“扛大梁”。法国汽车零部件供应商Forvia就表示，中国汽车制造商生产电动汽车的成本比欧洲制造商平均低1万欧元左右，压倒性的成本优势将给欧洲制造商在本国市场带来压力。

除配套设施外，新能源汽车工厂往往自动化程度更高，全面电动化转型后还涉及员工调整与裁减。法国汽车游说团体La Plateforme Automobile在2022年就曾指出，欧盟的“禁燃”协议将对法国至少10万个就业岗位造成直接威胁。近年来，已有不少国际车企为加速电动化转型而进行裁员。福特汽车日前也宣布，为削减成本并在电动汽车市场保持竞争力，未来三年将在欧洲地区裁员3800人。福特汽车表示，此次裁员的目的是创建一个更精简、更有竞争力的成本结构，使公司加快推动电动化进程。

安徽淮北：非公路用新能源车出口100多个国家



图片新闻

近日，在安徽淮北高新技术产业开发区，一家非公路用新能源车制造企业的生产车间正在赶制订单。

近年来，安徽淮北高新技术产业开发区依托锂电池新能源产业基地，进一步完善新能源产业链条，引进新能源车生产企业入驻，研发和生产电动观光车、高尔夫球车、巡逻车等多款非公路用电动车，广泛应用于旅游景区、园林小区、警备系统、环卫行业、酒店及工矿仓储等领域，产品除供应国内市场外，还出口全球100多个国家，年产值达5亿元。人民图片

今年国内充电桩出口仍将保持增长态势

■本报实习记者 林水静

目前，国内的车桩比是6.8:1，而欧洲的车桩比为15:1-20:1。海外充电基础设施建设慢于电动汽车的发展速度，未来市场潜力巨大。

寻求新合作模式

国外市场需求量大，国内企业纷纷出海。近期，美国针对电动汽车充电设施建设出台了新规，要求所有接受美国《基础设施法案》补贴生产的电动汽车充电桩必须在美制造；2024年7月起，美国本土生产的部件至少占充电桩成本的55%。这些要求对国内企业影响几何？

李康指出：“当前，国内充电桩大多出口欧洲，如意大利、荷兰和德国等。国内的充电桩主要跟随我国新能源汽车出口走向海外。而美国的新能源汽车主要车企特斯拉，在最初并没有使用国内生产的充电桩，因此，向美国出口充电设备的企业相对较少。”

事实上，自去年年底，国内已有充电桩企业开始将总部迁移到欧洲等地，以此布局全球充电桩市场并应对国际上的贸易壁垒。而对于有美国出口业务的企业来说，该新规的出台也绝非毁灭性打击。

“与国外不同，我国充电桩企业数量众多、投入大、起步早。但相比一些国际公司，

中国公司往往规模较小、国际化程度较低。针对此次美国的新规，国内企业或可选择在美国本土建厂。”张翔表示。

道通科技日前在投资者互动平台上表示，目前公司在北美的充电桩订单主要来自当地的商业客户，政府补贴项目占比相对较小，所以影响可控。长期来看，政策限制会逐步趋严，尤其是对美国本土制造的要求，因此，该公司今年有在美国本土建工厂的计划。

梁舒展则表示，目前公司采取灵活的出口方式，既有零部件配套业务，也有充电桩整桩出口业务。“美国新规的要求意味着中国企业无法向美国整桩出口，并且在2024年7月后，国产的充电桩配件也将无法被美国车企优先选用。对于美国市场，我们争取在新规严格落地的缓冲期内，与当地合作伙伴积极探索应对美国新法案要求的合作模式，如技术出口或合资等模式。”

持续加大研发投入

李康认为，未来，国内充电桩企业应具备抵御风险的能力。“作为新能源汽车的关键配套设施，随着充电技术的不断进步，充电设备的成本占比将逐渐增长。与此同时，充电设备的需求量也将与日俱增。因

此，各国主机厂势必会在充电设备制造端布局，届时，全球会如何开启产品竞争不得而知。”

他建议：“接下来，国内充电桩企业一方面要依据当前成本和技术优势，继续加强自己的研发能力，提升整个产品的更新迭代速度，在技术上保持领先优势；另一方面，也要积极开展与国外企业的合作，实现双方互惠共赢；此外，还要注意在如充电连接器、充电模块等原材料方面的提前布局。”

值得注意的是，国内充电桩出口不仅面临着贸易壁垒的难题，出口前期的研发投入也是不小的挑战。据梁舒展介绍，海外

本报实习记者杨梓报道近日，福特汽车宣布，将投资35亿美元在美国密歇根州建设一座磷酸铁锂电池工厂。值得注意的是，该工厂将由宁德时代提供电池专利技术许可、筹建和运营服务。据悉，新工厂将于2026年建成投产，年产能约为36吉瓦时，可供应40万辆电动汽车。

宁德时代技术“破局”入美

对于本次合作，宁德时代方面表示，双方携手合作为市场提供最具竞争力的产品，这种模式是宁德时代与福特汽车的强强互补。市场研究机构SNE Research发布的最新数据显示，2022年，全球动力电池装车量达到517.9吉瓦时，同比增长71.8%。其中，宁德时代装车量达191.6吉瓦时，同比增长92.5%，市场份额达37%。

事实上，这并非宁德时代与福特汽车首次合作。2022年7月，福特汽车宣布，从2023年起，宁德时代将为福特汽车在北美市场销售的Mustang Mach-E提供磷酸铁锂电池包；2024年初起，宁德时代则将为福特汽车在北美市场销售的F-150 Lightning提供磷酸铁锂电池包。

近期，宁德时代位于德国图林根州的电池工厂也已经投产。该厂为宁德时代首座境外工厂，计划于2023年底前建成6条生产线。此次赴美，将进一步扩大宁德时代时代的海外版图。

据了解，福特汽车倾向使用磷酸铁锂电池的原因在于其成本相对较低，同时，近期特斯拉在全球范围内的降价给竞争对手带来较大压力。1月13日，特斯拉将部分版本Model Y在美售价下调约20%。随后在1月末，福特汽车宣布，将Mustang Mach-E电动汽车的价格平均下调4500美元。福特汽车表示，正在增加Mach-E系列车型的产量，并在通过精简成本实现全面降价。

有业内测算显示，动力电池成本占整车成本的40%以上，因此，降低电池成本是降低整车成本的重要手段之一。通过本次合作，宁德时代将进一步把磷酸铁锂电池技术带入美国，有助于进一步降低福特汽车的电池成本，进而帮助降低其电动汽车售价。

福特汽车首席执行官吉姆·法利表示：“新工厂的电池将是生产成本最低的电池之一，有助于降低电动汽车售价，汽车制造商的利润也因此会更高。”据悉，福特汽车计划从2026年开始，在北美市场每年增加40吉瓦时的磷酸铁锂电池产能。

值得注意的是，宁德时代本次与福特汽车的合作一定程度上打破了去年8月美国政府颁布的《通胀削减法案》(以下简称《法案》)的限制。根据《法案》的规定，美国政府将向购买新电动汽车的消费者提供7500美元的税收抵免。不过，按照现行规划，未来该厂投产后将仅满足《法案》中电动汽车和电池在美国当地生产的要求，但不符合电池材料采购本土化的相关规定。基于此，福特电动汽车部门首席客户官马林·贾阿预计，采用新工厂生产的电池的电动汽车将有资格享受美国联邦政府最高7500美元税收抵免的一半。

宁德时代董事长曾毓群曾在2022年初明确表示：“美国市场宁德时代是一定要进入的。”业内人士则认为，此次宁德时代进入美国市场，实现了反向技术输出。东方证券指出，该合作模式下，宁德时代无需投入资本，就可以进入美国市场，并取得经营管理及知识产权收益，为中国企业实现技术输出提供了有效的合作范例。

共有三套不同的标准，国内充电桩企业需对应国外不同区域标准开发新的技术与产品；世界各国还有不同的电网上网要求、计量认证要求、支付结算系统差异、充电桩售后本地化等。

“国内企业出口充电桩产品面临的技术难题可以通过技术积累和沉淀来解决，但企业发展面临的投资经营风险既需要企业自身更合理的经营管理和谨慎布局，也希望得到更优的配套政策支持。”梁舒展表示。

对于今年的总体市场形势，李康认为，国内充电桩出口不会受到太大影响。“新能源汽车产业的发展趋势明显，潜力巨大。因此，未来2-3年，充电设备的需求量将是激增趋势。”

梁舒展也表示，公司主要业务范围覆盖欧洲、亚洲、北美、印度、中东等，预计2023年的出口增速将超过100%。



深圳市科华恒盛科技有限公司旗下的一个充电场站。

今年以来，国内充电桩企业陆续出海进程。现阶段，国内充电桩企业出海进程如何？近期国外针对电动汽车配套基础设施的一系列新规，国内企业又将如何应对？

海外市场潜力巨大

据中国充电联盟综合部主任李康介绍：“随着国内充电设备市场竞争日趋激烈，国内充电设备的利润率已大大降低。充电设备厂商为寻找新增长点，纷纷寻求出口业务。此外，由于国外主要是由车企投资建设充电网络，充电设备产业链布局相对较差，国内充电桩产品无论在质量上还是在价格上相对具有优势。”

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也表示：“目前，虽然我国充电桩出口量与国内充电桩数量相比较少，但随着新能源汽车市场的快速发展，全球充电桩需求将大幅增长，早日抢占全球市场对于已在该领域积累了十几年技术的国内制造商来说是一个极好的机会。”

那么，全球各国的市场发展现状如何？据深圳市科华恒盛科技有限公司总经理梁舒展介绍，目前，世界各国都在加快汽车电动化的转型步伐。欧盟新能源汽车市场发展迅速，美国随着补贴法案的逐步推出，也将快速释放市场潜力；日本为跟上汽车电动化的大趋势，也将由燃料电池转向电动汽车的研发。“以欧洲为例，欧盟电动汽车的销量在过去5年里增长了10倍，但公共充电桩的数量却仅增长了2.5倍。