

自主品牌新能源汽车高端化转型提速

■ 本报记者 姚美娇

今年以来,自主品牌车企借助新能源赛道加速品牌“上攻”进程,猛士 917、腾势 D9、仰望 U8、岚图追光等多个自主车企旗下品牌推出的高端新能源产品接连亮相,展现了自主品牌冲击高端的坚定决心。

■ 快步迈进高端市场

据了解,过去,豪华车市场基本被国际车企牢牢占据,自主品牌车型给消费者的印象多为低端、定价集中在15万元-20万元;如今,智能电动时代来临,传统豪华品牌转型缓慢,为我国自主品牌留出“上攻”空间。目前,比亚迪、广汽、吉利等自主品牌均已相继推出旗下高端化独立品牌。

今年以来,自主品牌高端新能源车型不断涌现,售价普遍突破30万元,部分甚至超过百万元。5月,广汽传祺智电新能源 E9 正式上市,新车上市指导价为32.98万元-38.98万元,瞄准智能豪华 MPV 市场;4月,比亚迪仰望品牌旗下首款越野 SUV 正式开售,定位为百万级新能源硬派越野全尺寸 SUV,同时,百万级纯电超跑 U9 也正式亮相;岚图首款轿车车型——中式豪华电动轿车岚图追光上市,售价为32.29万元至43.29万元……

除上述传统车企加快高端化转型步伐,不少造车新势力作为后来者,更是自上市便主攻中高端市场。乘联会秘书长崔东树向《中国能源报》记者表示:“合资品牌和外资品牌在新能源汽车的中高端市场没有进行有效产品布局,形成市场空白,为自主品牌上攻带来巨大机遇。”

经济学家宋清辉在接受《中国能源报》记者采访时称:“新能源中高端车型的利润空间更大,也是自主品牌发力中高端市场的主要原因之一。从产品类别来看,纯电车

型仍然是国内消费主力,随着消费者收入水平逐渐提升,国内中高端纯电汽车市场面临广阔市场空间,前景值得期待。”

极氪智能科技副总裁赵昱辉此前曾公开表示:“曾经燃油车巨头定义了传统豪华,但这些光环已经在科技快速增长和激烈竞争中慢慢黯淡。豪华车市场的未来必将属于高端智能电动汽车,而中国新能源汽车品牌具有这样的优势,以及重新定义新式豪华的机会。”

■ 与 BBA 争夺市场份额

目前来看,自主品牌“上攻”已取得不错的市场成果。例如,4月,腾势 D9 销量高达10526辆,连续4个月蝉联“30万元以上新能源豪华 MPV 销量第一”;同月,理想 L7 销量达10486辆,成为中国品牌首个起售价30万元以上实现单月交付过万的五座 SUV。

当前,自主品牌在新能源高端市场对合资品牌形成了一定竞争压力,随着品牌价值日益提升,国内自主品牌对标 BBA 的“野心”尽显。蔚来汽车 CEO 李斌在上海车展期间直言:“如果你正在考虑购买宝马 X3、奥迪 Q5、奔驰 GLC,不妨等等新 ES6 上市再作决定。”

“自主品牌想要与 BBA 抢客户、争夺市场份额,需在产品品质与客户服务方面做出努力。”宋清辉认为,“一方面,进一步提升产品品质,为消费者带来可靠产品,这也是每个自主品牌努力的方向;另一方面,需要持续提高客户服务质量。自主品牌口碑、用户信赖都不是空穴来风,归根结底需要与消费者之间坦诚相待。”

崔东树表示:“产品创新仍然是最关键的。自主品牌要在产品技术上进一步加强,做出更大优势。不过,与自主品牌相比,

BBA 在电动化方面的发展的确慢了。”

德邦证券在研报中提到,对比 BBA 等豪华品牌,目前国内自主品牌在豪华车细分市场正开新一轮加速。

崔东树指出,在相对于整体豪华车的概念中,自主品牌的产品设计、服务意识以及其他诸多亮点,成为与豪华车可以并肩对比的产品。“所以,无论在品牌、服务,还是设计上,我们的自主品牌都有全面突破,能够媲美合资品牌和国际品牌,有实力在高端化市场获得一席之地。”

■ 海外竞争力日趋提高

不过,宋清辉提醒:“未来,中高端价格

赛道将愈发拥挤,自主品牌应通过持续创新等举措,在中高端市场进一步站稳脚跟。也只有持续创新,才能在激烈的行业竞争中,把握市场先机。”

另外,值得一提的是,近年来新能源汽车出口车型也逐渐趋向高端化,不少车企尝试将中高端电动汽车作为进入新市场的切入车型。比亚迪、蔚来、小鹏、红旗等品牌均已向海外输出自家产品矩阵中的中高端车型。

从出口均价来看,根据海关数据,我国纯电动乘用车出口均价已由2018年的0.08万美元/辆,一路上涨至2022年的2.12万美元/辆。中信证券指出,单车利润方面,中国车企新能源汽车普遍涨价出海,

叠加出口的新能源汽车享受税收优惠,新能源汽车出口利润可观。

“近年来,我国新能源汽车‘含金量’不断提高,正在朝着附加值高的中高端车型发展,这与早些年主打‘性价比’形成鲜明对比。与此同时,国产中高端新能源车海外竞争力日趋提高,目前已经顺利‘打入’挪威、德国、英国、日本以及泰国等新能源车市场,成为中国新能源汽车智能制造的一张‘新名片’。”宋清辉表示。

“自主品牌中高端产品优势愈发明显,国际竞争力明显增强。未来,自主品牌还需继续做好本土化工作,在海外建立自己的根据地,与国外供应商进一步搞好关系,进一步融入当地市场。”崔东树说。



图为在今年上海国际车展上亮相的传祺超级豪华概念车 SPACE。秦淑文/摄

整治“老头乐”使其淡出市场

■ 本报记者 杨梓



图为路边停放的电动三轮车。杨梓/摄

近期,多地交管部门严查电动三轮车、四轮车,即俗称“老头乐”车辆的违规行为。据了解,北京交管部门正持续开展电动三轮车、四轮车“过渡期”政策宣传;广西交警部门从5月15日起至12月31日,将在全区范围内开展低速电动车专项整治行动;安徽省芜湖市从4月15日起在主城区设置电动三轮车、四轮车严管路段,通过严格措施全面加强管理……

“老头乐”车辆的路已越走越窄。它究竟带来了哪些危害?又为何屡禁不止?

● 危害性较大

据了解,目前市场上绝大部分“老头乐”均属于违规电动三轮车、四轮车,即未经工信部许可生产、未列入《道路机动车辆生产企业及产品公告》、车辆性能不符合机动车安全技术标准、使用电力驱动用于载客或载货的三轮、四轮机动车。

以北京为例,据北京交管部门表示:“近年来,北京违规电动三轮车、四轮车无序增长,乱停乱放、乱穿乱行,扰乱道路秩序,危及公共安全,已成为北京道路管理中的‘痼疾顽症’。”

根据2021年7月北京市五部门联合发布的《关于加强违规电动三四轮车管理的通告》相关规定,违规电动三轮车、四轮车过渡期截至2023年12月31日,过渡期后(2024年1月1日起),违规电动三轮车、四轮车不得上路行驶,不得在道路、广场、停车场等公共场所停放。

与此同时,由于“老头乐”自身的安全性、产品性能较低,给驾驶人及行人造成极大安全隐患。北京交管部门

指出,该类车普遍被设计成窄车身、轻底盘、高车体,车辆稳定性差,行驶中容易发飘和倾斜,并且车辆普遍缺乏基本的安全配置,车身强度低,外部、前后没有防撞结构,内部无安全带、安全气囊和儿童座椅接口,车辆出厂前也未经过碰撞测试,安全性能无法保证。加上驾驶员违法违规驾驶,时常发生重大道路交通事故。据统计,2022年,北京共发生违规电动三轮车、四轮车亡人交通事故130余起。

“车身小,在车流中变道转向突然性较强,容易给其他车辆行人造成困扰。驾驶人常常是事故引发者,也是受害者。”新能源与智能网联独立研究者曹广平对《中国能源报》记者表示。

据了解,为回收处置违规电动三轮车、四轮车,目前北京市商务局已协调北京市汽车流通行业协会,组织企业搭建线上回收平台、提供线上回收服务,方便车主交售车辆。

● 治理难度大

事实上,“老头乐”市场无序发展,国家层面早已明确治理方向。2018年11月,工信部等六部委印发《关于加强低速电动车管理的通告》,明确老年代步车属于此次被纳入监管的低速电动车范畴。当时的工作思路是“升级一批、规范一批、淘汰一批”,除了要求各地清理整顿已有产能外,还严禁新增低速电动车产能。

同时,随着地方监管力度加强,此前不少主打“老头乐”产品的企业逐渐关停,少数企业为继续存活通过收购等方式获得新能源乘用车造车资质。

但“老头乐”顽疾依旧没有根治。“老头乐”是个烫手山芋,交管部门治理难度确实不小。”黄河科技学院

客座教授张翔对《中国能源报》记者表示。

事实上,“老头乐”有巨大市场需求。售价低廉,不需要驾照、无需牌照、使用成本低,“老头乐”能充分满足老年人及农村地区居民短途出行需求。在城市内,“老头乐”被广泛应用于老年人接送孩子上下学、出门买菜等场景。如今,“老头乐”的使用者也不再单单是老年人。家住北京的尚女士向《中国能源报》记者谈到:“上班早高峰时候,经常能看到年轻人开着‘老头乐’上班,还常常为走得快占用非机动车道,非常危险。”

曹广平坦言:“购买这类车型的往往是刚需,他们为了生活便利不愿意放弃这类车型,需求大、使用人数多也使得建立法规标准并且有效实施的难度较大,这是治理‘老头乐’最大的难点。”

● “正规军”或难满足需求

“提高产品质量,售价就会提高,消费者也就不买账;质量过低,产品又会卖不出去。”曹广平认为,“老头乐”企业的生存空间越来越小。

“这种车使用寿命较短,也没有维修保养等服务网络,而微型电动车的价格跟‘老头乐’价格最为接近,同时这些正规车生产的车辆使用寿命较长,每年的成本分摊下来比‘老头乐’要低。”张翔表示,“老头乐”企业未来最好逐步关停,并可转型布局微型电动车,使得产品符合标准。

不过,值得注意的是,目前“老头乐”售价基本在万元以内,而被视为“正规军”的微型电动车热销车型五菱宏光 MINI EV 目前最新售价也要2.98万元起,二者在价格上仍存在差距。在曹广平看来,短期内,“老头乐”消费者未必能认可微型电动车。“微型电动车价格相对‘老头乐’贵一些,上保险也是一笔开销,还要考驾照、拿牌照等。”老头乐”消费者对产品价格以及拥车费用较为敏感,实际上这部分消费者和微型电动车消费者并不完全重叠。”

一方面,“老头乐”确实给城市交通发展带来安全隐患;而另一方面,“老头乐”仍有巨大市场需求,一直以来对于“老头乐”禁行的争议声不断。在张翔看来,“老头乐”禁行确实需要过渡期,随着未来交通工具安全规范程度越来越高,此前“老头乐”消费者将会逐渐转向购买其他车型。

曹广平认为,对于“老头乐”应进一步加强管控,而不是“一刀切”。“既要加强对这类车型进行科学管理,同时也不能使消费者购车、用车费用大幅提升。例如,针对该类车型单独设立一类驾照,相关保险费用也要实际降低。”



5月18日,在位于贺州市八步区的南方电网电动汽车超级充电站,电动重型卡车司机正在给卡车充电。邓元元/摄

南方电网打造首条电动重型卡车超级充电线路

本报讯 5月18日,广西贺州、梧州两地3座电动重型卡车超级充电站同步建成投运。这是南方电网在五省区范围内打造的首条电动重型卡车超级充电线路,也是广西首条电动重型卡车超级充电线路,有效缓解电动重型卡车补能设施匮乏、补能效率低、补能时间长等痛点问题。

据了解,整条超级充电线路总长约180公里,投运的3座超级充电站分别位于贺州八步区、梧州苍梧县沙头镇、梧州苍梧县旺甫镇。项目采用360千瓦双枪直流超级快充充电桩,最高功率可达360千瓦。一辆电池容量为282千瓦时的电动重型卡车,在剩余30%电量情况下到站进行补电,约40分钟可充至满电。“在普通充电站充电,需要三到四个小时才能充满,在超级充电站不到一个小时。”电动重型卡车主姚乐说。

据贺州市物流商会会长黄建疆介绍:“重型卡车‘油改电’能为运输产业带来降本增效的切实经济效益。”按当前市场油价,一辆满载燃油重卡能源成本平均为每公里3元,改为电动重卡运输后,平均每公里用电成本仅为1.5元,下降幅度高达50%。原本贺州矿山至梧州码头往返一趟油费约为1100元,现用电成本只需550元,每辆车一年平均节约能源成本约16万元。另外,重型卡车“油改电”绿色环保,减少碳排放的同时,还可以参与碳交易,享受绿色经济增值服务。

“以前开油车都舍不得踩油门,换成电车以后成本便宜了一半还多,我每个月还车贷压

力小很多。充电也方便,吃顿饭的功夫就充好了。”电动重型卡车司机刘善端说,充电期间可在充电站用餐或休息,体验感很好。

据了解,作为“广西东融先行示范区”的贺州市,近年来在产业东融上持续发力,尤其是碳酸钙等矿物产业发展迅速,从事相关产业物流运输的企业达到上千家。目前,贺州市公路客货运主要依托207国道等公路,运往梧州西江码头、广东肇庆等粤港澳大湾区,但燃油价格逐步上涨导致贺州市运输卡车能源消耗费用剧增,产业链内各类企业利润日渐微薄,生存空间愈发狭小。

南方电网广西电网公司全面贯彻国家发展改革委、国家能源局《关于加快推进充电桩基础设施建设更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见》精神,聚焦群众“急难愁盼”问题,切实推进主题教育走深走实,提前谋划布局,打造南方电网首条电动重卡大功率超级充电线路,助力广西物流绿色低碳发展。

新能源汽车充电基础设施建设是能源转型升级的重要组成部分。截至今年4月底,南方电网广西电网公司建成2677座充电站,1.5万个公共充电桩,实现全区乡镇充电设施全覆盖。

下一步,南方电网广西电网公司将继续落实“要巩固和扩大新能源汽车发展优势,加快推进充电桩、储能等基础设施建设和配电网改造”“要加快建设充电基础设施,更好支持新能源汽车下乡和乡村振兴”的部署要求,扎实推进数字化绿色化协同,促进新型电力系统和新型能源体系建设,在广西其它公路沿线增建大功率超级充电站,并根据市场发展情况投建电动重卡换电站,全面推动物流运输向绿色低碳转型,打造充电、换电、光伏、储能等新能源产业集群,加快推动电力网、交通网、能源网、运输网、服务网等多网络创新融合,实现产业链、生态链、服务链高效运作,构建现代化能源交通产业体系,助力“双碳”目标实现。

(陈钦荣 卓舒颖 汪涛 汤茜)



5月18日,广西梧州贺州两地3座电动重型卡车超级充电站同步建成投运,这是广西首条电动重型卡车超级充电线路。邓元元/摄