

插电混动市场逐渐壮大

■本报记者 杨梓

近期,随着吉利银河L7、长城哈弗枭龙MAX、比亚迪宋Pro DM-i冠军版等新车接连上市,插电式混合动力汽车(以下简称“插电混动”)发展进入爆发期。越来越多传统车企加大插电混动的开发力度,在产品趋于多样化的同时,车辆售价也进一步下降,给消费者更大的选择空间。业内人士指出,插电混动作为此前不被看好的“过渡产品”愈发具有市场竞争力,在我国进行新能源汽车推广普及和促进车企转型发展中发挥着重要作用。

优势凸显

中汽协数据显示,今年5月,插电混动产销量分别为19.5万辆和19.4万辆,同比分别增长91.7%、94.4%;相比之下,纯电动汽车产销量分别同比增长42%、50.4%。

在北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪看来,插电混动销量增速明显超越纯电动是供应端持续发力与开发产品紧贴消费者需求的结果。“在需求端,插电混动确实能满足消费者对于长续航里程的需求,在驾驶体验、产品性能、用车习惯等方面兼顾了燃油车和纯电动汽车优点,得到消费者认可。”

纪雪洪分析指出:“我国在推广新能源汽车普及初期,大部分传统车企电动化启动相对较慢,特斯拉、蔚来等造车新势力非常积极采取纯电路线,使得纯电技术优先发展。传统车企在转型过程中不太愿意短时间内完全放弃此前布局多年、投资较大的成熟资产,所以会优先造车新势力更愿意布局插电混动。”

不过,就技术路线复杂程度而言,受访人士均认为,插电混动相比纯电动更复杂。相较于造车新势力,造车经验丰富的传统车企都在插电混动和纯电动“两手抓”。

值得注意的是,动力电池原材料价格波动也推动了插电混动的发展。去年,电池关键原材料价格大幅上涨给电池企业和整车厂经营都造成巨大压力,今年以来,动力电池原材料价格仍在预期外持续波动。业内人士认为,相较于纯电动汽车,有两套动力系统的插电混动所搭配的电池容量较小,受电池原材料价格影响相对较弱,插电混动汽车在使用场景和电池价格之间可以有效平衡,这也是众多车企瞄准插电混动的原因之一。

“油电同价”成为现实

值得注意的是,近期上市的几款插电混动车型



图为吉利银河L7。 吉利官网/图

售价持续下探,使“油电同价”成为可能。例如,吉利银河L7的市场指导价为13.87万元-17.37万元,比亚迪宋Pro DM-i冠军版官方指导价为13.58万元-15.98万元,哈弗枭龙MAX售价为15.98万元-17.98万元。

中汽协副秘书长陈士华表示:“插电混动能够解决里程焦虑问题,车价也明显下降,市场竞争力非常强,得到消费者充分认可。”

“插电混动成本确实正在下降。”纪雪洪说,“目前,部分自主品牌车企控制成本能力大幅提升,规模效应逐渐显现。同时,新能源汽车技术、电池技术的进步与产业也日趋成熟,使得插电混动售价可以由中高端下探到中端,甚至到中低端市场。”

另外,受访人士均表示,目前我国插电混动正快速“侵蚀”燃油车市场份额。我国燃油车市场的大部分份额被合资品牌占据,而合资品牌燃油车普遍存在油耗高、智能化水平欠佳、减配等短板,在推进汽车电动化、智能化转型过程中已经逐渐“掉队”。在与合资燃油车的较量中,自主品牌插电混动汽车正脱颖而出。与此同时,随着自主品牌加速向三四线城市扩张,插电混动也正加速替代下沉市场的燃油车。

同济大学汽车学院副教授王宁认为:“目前,插电混动最大的竞争对手还是燃油车,车企做到‘油电同价’才能使插电混动更有竞争力。”

十年后或将退出市场

与此同时,有业内人士向记者表示,此前,插电混动车型的优惠约为纯电动汽车的1/3,而目前执行的新能源汽车购置税减免政策对于两类车型给予相同的优惠力度。未来消费者选择纯电动还是插电混动,将取决于车企对宏观政策和市场需求的判断。

纪雪洪认为,插电混动销量保持快速增长并非偶然,是消费者综合产品性能、车辆应用场景、使用成本等方面理性选择的结果。未来,动力电池技术水平和成本会影响插电混动和纯电动汽车的市场份额占比。

多位专家预计,未来10年内,插电混动市场将有很大的增量空间。今年4月,中国科学院院士欧阳明高曾提出,5-10年内,插电混动和增程电动在整个新能源汽车中的占比会有所提升,从中长期看,电池商业模式创新和技术创新的空间很大,电池购置和使用的综合成本还会持续下降,纯电动的优势会越来越明显,2030年后,插电混动和增程电动占比会逐步降低。

“10年内,插电混动的市场份额还会有持续增长。”王宁表示,“但随着动力电池技术水平快速提升,10年后,包括固态电池等新型长续航里程电池或成为市场主流产品,同时快充技术的进一步普及与安全性的增强,使消费者不再有里程焦虑,插电混动的市场份额届时或将逐渐萎缩。”

蔚来降价 智己跟进

造车新势力降价厮杀求生存

■本报记者 姚美娇

近日,蔚来和智己两家高端新能源品牌价格开始从30万元区间下探。本次两家车企调价不同于新能源车市年初打响的“价格战”,而是改变策略选择“降本调价”。价格下调的同时,用户用车权益也将下调,例如,蔚来宣布免费换电政策取消,即日起改为付费服务。

从绝不降价到降价3万元,蔚来的“食言”侧面反映出造车新势力所面临的巨大竞争压力。有业内人士指出,蔚来近期销量放缓,先后被理想、哪吒等新势力车企超越,高价战略显然失败,亟待扩大市场影响力。此番降低售价门槛刺激销量,实属意料之中。

用车权益与车价剥离

蔚来方面曾多次对外表示,绝不会降价。然而,在业绩压力和行业激烈竞争之下,蔚来最终还是选择了妥协。

不过,蔚来此次降价并非直接降价,而是将权益调整与车辆价格解绑。根据蔚来发布的声明,本次调整不仅涉及价格,还包括用车权益等多方面。价格上,蔚来全系车型起售价减3万元;权益上,6月12日起免费换电将不再作为基础用车权益,用户可选择单次付费进行换电,蔚来此后将推出灵活的加电补能套餐。已经提车用户,首任车主用车权益保持不变。

蔚来CEO李斌在回应本次价格调整时称,此次调整在内部讨论了很久,听取了部分用户的意见和建议。另外,对于降价的时间点,他表示:“一方面,新车发布和交付、主力产品切换基本完成,7、8月产能爬坡基本到位,现在放量比较好;另一方面,下一步用户量更大,现在把灵活选择权交给用户,提车的用户变多了,现在让大家有选择权比将来要好。”

就在蔚来宣布降价的同一日,智己推出2款LS7 Urban Fit系列车型,其中Urban Fit售价为28.98万元,Urban Fit Pro售价为30.98万元。相比原先主打的LS7 Elite版本,Urban Fit系列在配置方面有一定程度缩水,将LS7起售价下探至30万元以内。

全联车商投资管理(北京)有限公司总裁曹鹤表示:“现在好多新能源车企没有盈利,如果再往下压价,会导致整个新能源汽车竞争生态发生变化,很多小企业会被淘汰,往后‘后来者居上’的可能性会变小。”

降价是柄双刃剑

在价格调整背后,新势力车企所面临的增长压力显而易见。

结合蔚来业绩、交付表现来看,今年第一季度其利润依然处于较低水平。5月,蔚来交付新车6155

辆,同比下降12.4%,排名连续两个月垫底。

就目前局势来看,比亚迪、特斯拉、广汽埃安、理想等汽车品牌处于高速增长期,市场竞争激烈,蔚来亟需破局。那么,此番降价能否提振蔚来近期萎靡的销量?

“蔚来此次降价应该是基于当前市场环境所采取的一种营销策略。至于能不能提振销量,其实不好说。”汽车行业分析师邵元骏认为,“一般来讲,车价便宜后,消费者群体肯定会变大。同样,价格降低以后,怎样维护之前的品牌价值也是关键。总体来说,降价是‘双刃剑’,短时间内可能会对销量起到一定提振作用。”

曹鹤也表示:“特斯拉作为第一个宣布降价的新能源车企,有一定底气,影响也很大。但是,从特斯拉宣布降价到现在已经过去快半年时间,现在这个时间点选择降价,其实是企业的一种无奈之举。如果不降价,蔚来近期的销量、业绩表现都不是很好,且不说后续销量能反弹多少,首先要保住现有的市场份额。”

在业内人士看来,降价对于一直以高端品牌自居的蔚来来说,显然是极为艰难的抉择。一方面,降价的确能帮助吸引更多消费群体,但另一方面可能影响品牌品质和定位。至于降价究竟能否帮助蔚来将销量拉升到目标预期,还需看后续市场反馈情况。

将竞争转化为动力

近几个月以来,与其他几家造车新势力车企相比,蔚来的销量持续掉队,疲态显现。从本次降价来看,确保销售反弹是蔚来的优先策略。不过,若后续销量依然没有得到明显改善,蔚来将何去何从?

曹鹤指出:“今年是新能源车市剧烈变化的一年。虽然蔚来近几月销量下滑,但并不代表这个品牌就没了。即便是销量表现良好的企业,后续能够维持多久也是未知数。从市场周期来看,只要不是销量连续两年大滑坡,就还有改变的机会。现在市场格局远未固定。如果一个品牌持续一年半到两年时间呈现销售下跌情况,且同比跌幅达50%,应该才算到了一个很危险的境地。”

邵元骏也表示,即便后续短期内蔚来的销量依然没有得到明显改善,也不会滑出造车新势力第一梯队。

有观点指出,新势力车企若想进一步提升竞争能力,关键在于产品力提升,进一步对产品进行改良,并拓宽销售渠道,实现有效增量。

“激烈的竞争也会倒逼整个新能源汽车行业技术进步,使产品升级进一步加快。如果把竞争转化成整个行业的动力,这还是个比较良性的循环。当然,也不免有企业可能会在这样的竞争环境中淘汰出局。”曹鹤表示。

近日,彭博新能源财经(BNEF)发布最新报告指出,未来几年,新能源汽车渗透率将迅速增长,到2026年,全球新能源汽车保有量将超过1亿辆;到2040年,将突破7亿辆。

BNEF建议,随着新能源汽车加速普及,亟需采取措施简化充电基础设施建设,加强电池供应链建设,强化电池供应链各个领域投融资规模,重点关注锂、钴等关键电池金属供需和投资情况,为稳步推进更广泛的电气化进程铺平道路。

销量指数级增长

在基准经济转型情景中,BNEF预计,新能源汽车销量将从2022年的1050万辆,增至2025年的2200万辆,占汽车总销量的26%;到2030年,将增至4200万辆,占汽车总销量的44%;到2040年,将进一步增至7500万辆,占汽车总销量的75%。其中,中国、欧洲、北美、韩国、法国和英国新能源汽车销量增速更快,到2030年总计保有量将达到2.44亿辆,到2040年将增至7.31亿辆,占汽车总保有量的46%。

而在更为激进的净零情景中,BNEF预计,2030年和2040年新能源汽车保有量将分别达2.98亿辆和11亿辆;到2050年,全球上路汽车将均为零排放汽车。

随着新能源汽车销量呈指数级增长,燃油车销量将出现断崖式下跌。BNEF认为,燃油车销量实际已在2017年达峰,长远来看会持续下滑。

值得注意的是,美国消费者对大型汽车的偏好导致当地纯电动汽车需要更大电池包,这意味着该国实现纯电动和燃油车售前价格持平的时间点要比欧洲晚1至3年。

电气化引资竞争愈发激烈

随着交通电气化进一步发展,新的投资机会也将不断涌现。在基准经济转型情景中,BNEF预计,到2030年,各类新能源汽车累计销售总额将达到8.8万亿美元;到2050年,这一数字将达到57万亿美元。当前,多国都将新能源汽车和动力电池作为工业战略核心产业之一,这预示着未来引资竞争将愈发激烈。

BNEF新能源汽车研究团队负责人亚历山大·奥多诺万表示:“通过纯电动汽车推动电气化,是道路交通运输脱碳最有效、最具经济性优势和商业可行性的路径。”

与此同时,BNEF认为,到2050年,只有三轮车能完全按计划实现净零排放,公交车和两轮车有望实现,商用厢式货车和乘用车需要进一步政策支持来实现,重型卡车净零进程则远远落后。

在此背景下,政策制定者和行业从业人员应立即采取行动来确保道路交通运输按计划实现长期减排目标。鉴于部分国家已经制定净零排放时间表,这些目标需得到立法支持,也需提出具体政策措施,如中期目标等。此外,燃油经济性标准和二氧化碳尾气排放标准亟需更严格,尤其是针对厢式货车、卡车和其他商用车。

重点关注充电设施和原材料

亚历山大·奥多诺万表示,行业应该在充电基础设施和电池原材料供应等领域“再加把劲”。

根据BNEF的报告,在经济转型情景中,到2050年,新能源汽车预计将带动全球电力需求增加约14%;在净零情景中则增加12%,尽管净零情景中新能源汽车保有量更多。这是因为净零情景包括供暖电气化、工业和用电解槽制氢供其他部门使用会产生额外电力需求。

提高公共充电网络密度有助于降低消费者对新能源汽车续航里程的焦虑,从而缓解电池原材料供给侧压力。BNEF数据显示,2018年以来,新能源汽车续航里程平均每年增长10%,即使这一增速在2023至2030年间放缓至每年5%,但与纯电动续航里程保持不变的基准情景相比,锂、镍和钴的需求也会增加近50%。

基于此,BNEF认为,电网投资、并网和许可审批流程也需得到简化,以支持建设货运电气化转型所需大量充电设施建设。“事实上,电池供应链各个领域都需要大量投资,清洁能源投资应与道路交通电气化投资齐头并进。”

在经济转型情景中,BNEF预计,到2030年末,动力电池电芯和关键材料的产能投资需求至少为1880亿美元。而需要注意的是,钠离子电池、固态电池和下一代电池负极材料等先进技术目前正在进入商业化阶段,各国应在这些领域予以更多政策和财政支持,推动新兴电池技术研发,减少对锂电池关键原材料的依赖。

同时,各国还应该制定新能源汽车电池回收标准和要求,提供资金支持并简化审批程序有助于增加电池原材料供给。

全球新能源汽车保有量三年内有望过亿辆

■本报记者 王林