

# 合资品牌在新能源浪潮中遇冷

■ 本报记者 姚美娇

近期,各大车企相继发布上半年产销快报,综合来看,6月,国内乘用车市场继续呈现出自主品牌强势崛起、合资品牌份额收缩的态势。业内人士认为,近两年,自主品牌借新能源东风加快占领市场,合资车企的黄金时代已逐渐远去。在此背景下,合资品牌若长时间没有改变,恐在汽车电动化与智能化变革中“掉队”。

## ■ 自主品牌强势发力

今年上半年,自主品牌与合资品牌的市场表现可谓冰火两重天,自主品牌强势发力。乘联会发布的数据显示,6月,自主品牌零售93万辆,同比增长14%,环比增长7%。

“近几年,消费者对自主品牌的信任度、美誉度都在提高。另外,现在自主品牌在新能源板块的创新,包括纯电、插电式混合动力车型在市场上也颇受欢迎。不少自主品牌都在新能源时代吃到了红利。”知萌咨询机构创始人兼首席执行官肖明超表示。

相较于自主品牌的蒸蒸日上,合资品牌市场表现则整体堪忧。数据显示,今年6月,德系的上汽大众、美系的上汽通用销量均有不同程度下滑;三大日系主力品牌丰田、本田、日产销量更是遭遇滑铁卢,同比分别下降12.8%、19.8%、28%。

乘联会数据还显示,今年6月,主流合资品牌整体零售销量同比下降19%。

“合资车企销量下滑,表面看有价格战和排放标准切换的原因,而本质上是在世界汽车新技术革命的大趋势下,这些车企大部分已经丧失了竞争优势。”新能源与

智能网联汽车独立研究者曹广平表示。

## ■ 试图以插电混动为突破口

业内普遍认为,自主车企的成绩能够一路走高,新能源汽车“功不可没”。6月,主流自主品牌新能源汽车市场份额高达69%,造车新势力份额达12.8%。反观合资品牌,在新能源汽车领域的份额仅有4.8%。6月,自主品牌中新能源汽车渗透率为58.8%;豪华车中的新能源车渗透率为30.9%;而主流合资品牌中的新能源汽车渗透率仅为3.7%。

“中外造车势力现在基本上是从同一起跑线上奔向新市场。相比之下,合资车企对新业态、新市场、新竞争反应较慢。”曹广平指出,“合资车企受价格战、排放趋严、积分分账、竞争水平提升的影响较大,在与自主新能源汽车品牌竞争中难以占据优势地位。”

不过,虽然合资品牌无力与自主品牌在纯电动车型细分市场一较高下,但插电混路线对于内燃机技术储备优异的合资品牌而言,无疑是一个增量。例如,7月3日,东风Honda旗舰轿车全新英仕派正式上市,新车首次推出插电混动版本;7月8日,东风日产启辰品牌在海南三亚正式推出旗下首款插电混合动力SUV。

“目前,合资车企想在插电混车型上寻找突破口,是一种较现实的尝试。”曹广平说,“虽然合资品牌的传统发动机优势、整车技术优势、质量工艺优势仍在,但是差距也在缩小。成本、创新以及本地化上则存在很大劣势。”

除了加速推出新能源产品,合资品牌还不断在价格上下功夫,试图以更有竞争力的价格赢回市场。今

年以来,不少合资品牌打出“油电同价”的旗号,例如上汽通用别克旗下中大型SUV别克E5,起售价定在20.89万元,价格与昂科威PLUS等同级别燃油车型相近。

肖明超表示,“合资品牌想要打赢翻身仗,主要还是看转型速度。另外,企业核心技术有无充足储备,以及持续创新能力、对整个产业链的把控力,这些也都是决定合资品牌能否夺回竞争优势的关键。”

## ■ “后合资时代”已经到来

值得注意的是,自主品牌借助新能源汽车的先发优势正进一步占领市场。随着未来竞争加剧,部分合资品牌面临被淘汰的命运。

曹广平认为,中国汽车产业的“后合资时代”已经到来。“市场竞争日趋激烈,部分企业反应不及或者应对有误被淘汰,以及有些企业能够上升到优势地位,都很正常。这也给中国汽车产业带来了更好、更公平、更新的市场环境。”

“中国汽车消费市场实际上还存在较大增量。合资品牌要紧跟中国市场潮流,深挖中国消费者需求。”肖明超表示,“现在,国内消费者对汽车的理解愈发成熟,不会盲目认为‘百年品牌就一定好,合资品牌就一定好’。国内消费者如今对新产品的接受度、对新品牌的包容度都比较高。很多合资品牌可能也没有想到,对于汽车这样一个耐用消费品,中国消费者竟然如此敢于尝试新品牌和新产品,这其中也暗含了从燃油车向新能源汽车的消费趋势,这是不可逆转的。”

## ● 关注

近日,中国汽车工业协会发布数据显示,今年1-6月,我国氢燃料电池汽车累计产销量分别为2495辆和2410辆,同比分别增长38.4%和73.5%。

业内人士表示,整体来看,我国氢燃料电池汽车向好发展趋势明显,预计下半年,我国氢燃料电池汽车保有量可突破2万辆。

## ● 5.6月销量大涨

数据显示,今年第一季度,氢燃料电池汽车产销整体状况堪忧,进入第二季度后,氢燃料电池汽车销量呈现逐月增多的态势:从4月的303辆提升到5月的423辆,再到6月的955辆,增速明显。

佛山环境与能源研究院上海事业部部长郭佳益告诉《中国能源报》记者:“从上半年的数据看,氢燃料电池汽车销量增长比例较大,说明市场需求正在‘觉醒’。”

谈及上半年我国氢燃料电池汽车产销增长的原因,郭佳益分析称,首先,五大氢燃料电池汽车示范城市群每年都有超过5000辆的推广任务;其次,武汉、川渝等地区也贡献了不少销量,非示范城市群需求也在逐步释放。此外,氢燃料电池汽车客户接受度也在提高,特别是具有优势的运营场景正快速拓展。

在张家港氢云新能源研究院院长魏蔚看来,各地氢能基础设施逐渐增加也促进了氢燃料电池汽车的发展。“氢气价格逐渐降低,也推动了氢燃料电池汽车产销量增加。”

## ● 市场逐渐被盘活

有关统计显示,今年上半年,全国共有15个燃料电池汽车招标采购项目,总计招标采购1365辆,合计金额超过14亿元。而与此同时,今年上半年,氢燃料电池汽车已交付超过1500辆。其中,国氢科技交付的200辆搭载“氢腾”品牌燃料电池的氢能车辆为上半年最大的订单。这200辆车将服务于武汉市内城市配送、渣土倒运、大宗商品运输等场景,拉开了氢燃料电池车在武汉规模化应用的序幕。

另外,晋南钢铁集团在6月一次性投运150辆氢能车,其中包括50辆电动装载机、100辆氢能重卡。这是继2022年8月晋南钢铁首批300辆氢能重卡投入使用之后,再次大规模将新能源车辆投入到企业生产中。

有氢能领域分析人士指出,无论是从交付投运来看,还是从签约采购情况来看,今年氢燃料电池汽车市场正在逐步被盘活。目前,国内氢燃料电池汽车企业开始增大产量,产能不断释放。

## ● 降本仍是首要

“预计年底氢燃料电池汽车的保有量可以突破2万辆,相比去年实现一定增长,但还不是爆发式增长,市场会进一步趋于理性。”郭佳益告诉记者,五大氢燃料电池汽车示范城市群的销售占比将继续扩大,而在非城市群地区,具备丰富低成本氢气和具有煤炭、钢铁、港口运输需求的优势地区的需求将进一步扩大。

近年来,尽管行业已经在政策、性能指标、国产化、降本等环节取得显著突破,但业内人士仍认为,目前氢燃料电池汽车产业发展还没到拐点。

在魏蔚看来,氢燃料电池汽车产业要快速发展,首先需降低购车成本,其次是降低氢气价格。

“短期内,氢燃料电池汽车产业还面临供应链不完善、经济性较差、商业模式不清晰、企业回款周期长等内部压力,也面临着技术路线竞争等外部压力,远比以前发展电动汽车情况要艰难和复杂。”郭佳益说,“所以,即便是五大氢燃料电池汽车示范城市群,完成示范任务的压力都非常大。建议各地抓住政策机遇,继续解决低成本氢气供应、优势运营场景挖掘、商业模式建设等问题,同时通过规模化和技术进步实现进一步降本增效,引导产业发展。”

# 我国氢燃料电池车市场整体向好

■ 本报记者 张胜杰



## ● 图片新闻

近日,江苏连云港市首座新能源汽车超级充电站正式建成投运。该充电站设置16个单枪分体式充电桩,输出最高电压1000伏,单桩最大功率480千瓦,支持所有品牌新能源汽车便捷充电,可以在10分钟内将电量由20%充至80%。  
人民图片

# 英国发展电动汽车环境“不友好”

■ 本报记者 王林

英国汽车制造商和贸易商协会日前发布最新数据显示,今年上半年,受电动汽车带动,英国新车注册数量同比增长18.4%。其中,仅6月,电动汽车新车注册量就达到4.447万辆,同比增长46%。

然而,受英国本土经济不稳定、通胀率持续上升、脱欧后面临关税等问题,英国电动汽车市场前景并不乐观。业内人士呼吁英国政府制定明确贸易政策和激励措施,增强英电动汽车行业竞争力。

## ■ 税费高企制约购买力

7月12日,英国央行发布《金融稳定评估报告》显示,到2026年底,英国将有超过400万抵押贷款持有人在续约时面临更高利率。英国央行警告称,在基准贷款利率飙升至15年高点后,续签抵押贷款协议的英国家庭每年可能需要多支付近3000英镑。显然,随着抵押贷款利率上升,英国民众整体消费水平和负担能力将受到严重影响。

英国汽车贷款服务提供商CBMF销售总监丽莎·沃森表示,英国目前的宏观经济形势和通胀压力可能会抑制需求并影响电动汽车注册量。



图为英格兰一处长途汽车通道的快充中心。 资料图

德勤汽车合伙人兼电动汽车主管杰米·汉密尔顿表示,尽管电动汽车销量有所增长,但在今年剩余时间里,该行业仍面临巨大挑战,不断上升的利率增加了消费者获得汽车贷款的成本。

此外,增值税也是电动汽车在英国推广的一大障碍,业内一直呼吁政府削减公共充电增值税。据了解,在英国,电动汽车在家里充电只需支付5%的增值税,而依赖公共充电网络则需要支付20%的增值税。

与此同时,英国脱欧后面临的欧盟出口关税,也将给英国本土制造能力带来影响,进而阻碍电动汽车行业发展。《金融时报》指出,欧盟委员会已明确表示,2024年起对英国电动汽车征收关税。

据悉,英国脱欧贸易与合作协议中“原产地规则”的变化按计划将于2024年生效,该规则规定,从2024年起,按总价值计算,跨英吉利海峡交易的电动汽车必须有60%的电池和45%的零部件来自欧盟或英国,否则将面临10%的关税。

另根据英国脱欧后达成的贸易协议条款,大多数日本和韩国电动汽车可以免关税进口到英国。这意味着,如果欧盟汽车制造商的电动汽车被征收10%的关税,将失去在英国的市场份额,届时欧盟无疑将大幅减少对英投资与合作,这对于近年来投资吸引力大降的英国无疑又是重创。

## ■ 充电设施严重不足

与此同时,英国电动汽车产业发展还面临相关基础设施建设始终跟不上节奏的难题。截至今年,英国电动汽车数量与可用的公共充电桩数量之间的差距越来越大。安永英国和爱兰汽车行业负责人大卫·宝兰指出,截至去年底,英国每个公共充电桩需对应36辆电动汽车。“我们需要采

取行动,不仅仅是增加数量,还要重点关注充电桩的类型和位置。”

以重型货车为例,根据英国汽车制造商和贸易商协会的数据,英国目前仅有20辆零排放重型货车,其中包括电动货车和氢燃料电池货车,而缺乏专用的公共充电站或加氢站被认为是此类车型推广的关键原因。

英国政府预测,到2030年,全英范围内需要30万个公共充电桩,但目前安装量仅达到这一目标的20%左右。并且,以伦敦为例,该市上万个公共充电桩中仅有800多个是快速或超快速充电桩,随着电动汽车保有量增加,排队充电问题愈发严重。

## ■ 保险理赔经济性差

值得关注的是,汽车投保问题也让英国消费者对电动汽车望而却步。英国汽车保险修理研究中心萨彻姆研究所最新调查显示,由于电动汽车电池数据不足,保险公司缺乏可用的维修解决方案和事故后诊断,因此不得不在轻微事故后就报废车辆,这无形中给电动汽车普及带来影响。

有保险公司抱怨称,很多电动汽车在事故发生后无法修复或评估,即使仅仅是电池组轻微损坏,也不得不报废低里程汽车,从而导致更高保费,削弱了汽车电动化的好处。萨彻姆研究所发现,电池可以占到电动汽车成本的一半,更换电池的成本可能在一年后就超过了车辆的价格,这使得更换电池变得非常不经济。

“理想情况下,保险公司可以根据事故后汽车健康状况数据决定是修理还是报废。”萨彻姆研究所工程研究主管阿德里安·沃森表示,“但现实情况并非如此,现有诊断方法并不能真正评估电池状态。”

目前,英国电动汽车保有量占比约为1.65%,与电动汽车相关的保险索赔比燃油车费25.5%,维修时间也要长14%。由于存在潜在起火风险,等待维修的受损电动汽车必须存放在距离其他物体至少15米的室外。业界普遍认为,这些都在无形中增加了购买电动汽车的成本,如果无法得到妥善解决,将进一步影响英国电动汽车行业发展。