

中东资本“盯上”我国新能源汽车

■本报记者 杨梓

我国新能源汽车产业链正在吸引中东石油大国的目光。

据不完全统计,今年以来,蔚来、高合汽车、宾理汽车、小马智行等新能源汽车产业链企业都已相继收获中东资本的关注。

在业内人士看来,我国作为全球最大的新能源汽车市场,在产品技术、产业链完整度等方面的诸多优势吸引了中东资本重仓加持。结合中东国家自身能源转型需求,未来我国企业与中东国家在新能源汽车这一优质赛道上的合作交流将更广泛。

开启“买买买”模式

中东资本实力不容小觑。数据显示,在全球排名前十的主权财富基金中,中东国家占据4席,分别为阿布扎比投资局、科威特投资局、沙特公共投资基金和卡塔尔投资局。研究平台 Preqin(普勤)的数据显示,截至2022年底,中东主权财富基金的资产管理规模总额高达3.64万亿美元,占全球主权财富基金总额的1/3。

今年6月,蔚来与阿布扎比投资机构 CYVN Holdings 签订股份认购协议,后者将通过定向增发新股和老股转让的方式,向蔚来进行总计约11亿美元的战略投资。交割完成后,CYVN Holdings 将持有蔚来汽车7%的股份。而 CYVN Holdings 正是由阿布扎比财政部主要出资成立。

同样是在6月,沙特阿拉伯投资部还与华人运通签署了一项价值56亿美元的协议,双方将成立从事汽车研发、制造与销售的合资企业;还是在6月,前途汽车母公司长城华冠宣布,与约旦最大私营公司 Manaseer 签署合作协议,双方将共同在约

旦成立合资公司,把前途汽车的前途 K50、K20 和 K25 本地化,并服务于中东和北非市场。

10月底至今,中东资本再度开启“买买买”模式。智能电动汽车品牌宾理汽车宣布,已于10月20日与总部位于沙特阿拉伯的投资集团 Al Faisaliah Group Holding Company (AFG) 签署投资及战略合作备忘录。当天,宾理汽车还与在中东具有丰富汽车产业经验和资源的 Q Auto 签署战略合作协议。

不仅车企受到中东资本关注,我国新能源汽车产业链上下游企业都受到不同程度的青睐。10月25日,小马智行宣布获得沙特阿拉伯王国新未来城(NEOM)及旗下投资基金 NIF 的1亿美元投资。同时,小马智行与 NEOM 计划成立合资公司,为该地区提供自动驾驶技术解决方案,本轮融资资金将用于自动驾驶技术全球化研发和运营等方向。

互惠互利共享发展成果

北方工业大学汽车产业创新研究中心主任纪雪洪认为,总体来看,上述投资反映出中东资本对我国新能源汽车技术的认可和本国能源转型的考量。“中国新能源车推出的产品新颖,智能化、电动化技术领先,在价格方面也有较强竞争力。中东资本看到了这些优势。”

同时,虽然中东地区依靠石油产业已有大量资本沉淀,但也需要大力推进能源转型。事实上,中东各国正在积极推动电动汽车发展,例如,沙特明确计划到2030年首都利雅得的电动汽车占比达到30%。

“随着能源转型的推进,像沙特这样的石油大国需要寻找新的竞争点。除石油产



业外,需要找到一些新兴产业使其在未来有新的发展机遇,布局新能源汽车能带动本国传统产业转型。”纪雪洪说。

目前中东资本对我国新能源汽车产业的投资主要有两种方式。例如,对蔚来的投资属于直接参股,而与前途汽车、宾理汽车等的合作则是签署合作协议,需双方共同在中东地区建立合资公司,高合汽车、前途汽车、小马智行,以及近期沙特主权财富基金(PIF)与现代汽车的合作都体现这一要求。

全联车商投资管理(北京)有限公司总裁曹鹤表示:“近几年,中国汽车工业进入可以持续做大做强的阶段,已实现内部市场、外部市场两头强的良好局面,而目前中东国家在新能源汽车领域布局相对空白。建立合资公司有利于中国新能源车企进一步打开中东市场。同时,对于中东国家而言,也可以分享中国车企在销售网络、产品技术方面的优势,从而带动中东

地区新能源汽车产业发展。在中短期内,这都是互惠互利的过程。”

车型设计应满足当地需求

值得注意的是,在中东资本加持的众多车企中,前途汽车、高合汽车并非我国新能源汽车市场头部企业,各自均不同程度地面临生存压力。“目前我国头部新能源汽车企业发展呈现持续向好势头,但大多都已经过多轮融资,投资机构也较多,所以中东资本往往也愿投资第二梯队企业。”曹鹤认为。

纪雪洪表示:“很多一线品牌已经完成上市,对资本需求通常不那么旺盛,但这些资金对二三线企业而言则是雪中送炭。”以高合汽车为例,其2021年和2022年销量均不足5000辆,销量低迷难以支撑企业长久生存,在市场竞争激烈的当下,中东资金的注入或可缓解其经营难题。

不过,纪雪洪提醒,中东注资我国新能源汽车,肯定不会是“免费的午餐”,企业未来的决策,发展会受到当前合作的影响,机遇和挑战都是对应的。

另外,在获得中东资本青睐的同时,我国新能源汽车也在加速驶向中东市场。例如,今年7月,小鹏汽车宣布与以色列汽车经销商 Freesbe 合作拓展当地市场。同月,极氪宣布与以色列联合集团签署协议,将于四季度在当地市场推出极氪001和极氪X两款车型。

“任何一个市场的构建都是深耕的过程,要考虑产品、配套服务、人才储备。”对于我国新能源汽车出口中东国家,纪雪洪建议,车企需分析和应对可能存在的政策调整以及风险,以防因政策调整带来不利影响。此外,中东地区气候比较炎热,出口中东的车型应做出一些针对当地市场特点的差异化改良,以符合当地消费者对车辆的认识和使用习惯。

需求不及预期 盈利能力下滑

欧美汽车巨头放缓电动化步伐

■本报记者 杨梓



福特汽车、通用汽车等多家欧美汽车巨头近期相继宣布,由于前三季度欧美市场需求不及预期、企业利润下滑,将推迟部分电动汽车产业相关投资计划,部分企业甚至决定延长燃油车销售时间。在这些跨国汽车巨头看来,当前欧美电动汽车市场正面临巨大挑战。

推迟相关布局

在今年第三季度财报电话会议上,福特汽车宣布推迟其约120亿美元的新电动汽车及电池生产扩能投资,包括暂停在美国肯塔基州与韩国厂商 SK On 合建第二座电池工厂。福特汽车认为,北美市场买家更为谨慎,不愿意为电动汽车比传统燃油车和混合动力汽车更高的费用埋单,这给电动汽车企业的定价和盈利能力带来压力。此外,今年7月,福特汽车还将年产60万辆电动汽车目标的实现时间由2023年推迟至2024年底。

通用汽车则表示,放弃从2022年到2024年中期生产40万辆电动汽车的目标。通用汽车 CEO Mary Barra 表示:“我们放缓北美电动汽车生产速度,以保护我们的定价权。同时,通过提高生产效率及其他改进措施降低生产成本,以寻求更高利润。”此外,10月26日,通用汽车和本田汽车正式宣布,双方于1年前开始的合作打造低价电动汽车的计划也正式停止。

欧洲车企也处于类似困境。大众汽车集团董事长奥博穆近日表示,由于欧洲市场对电动汽车的需求低于预期,大众汽车集团将暂时不会就第四家动力电池工厂的选址作出决定。“电动汽车需求增长未及预期,集团在欧洲市场的电动汽车订单已从去年的30万辆降至15万辆。”大众

汽车集团坦言。

盈利能力下滑

推迟电动化布局的背后,是传统汽车巨头电动汽车业务盈利能力的下滑。

今年第三季度,福特电动汽车销量达20962辆。其中,作为主力车型的福特电马销量达到14824辆,同比增长42.5%。然而,虽然销量在增长,福特电动汽车业务的亏损却有增无减。例如,三季度,福特电动汽车部门 Model E 的营业收入增长了26%,但亏损额却高达13.3亿美元,已是2022年同期亏损额的两倍多。

事实上,不只是传统汽车巨头,在全球经济低迷背景下,“新势力”特斯拉也难以“独善其身”。今年初,特斯拉开始在全球推行降价销售策略,但以价换量的结果却是毛利率持续下滑。今年三季度财报显示,由于大范围降价,特斯拉毛利率降至17.9%,明显低于上半年的18.7%。特斯拉首席执行官马斯克表示:“随着贷款利率的持续上涨,特斯拉需要继续降价,这将进一步压缩利润空间。而为了提高利润,特斯拉计划继续削减生产成本。暂缓在墨西哥建设高成本工厂可能是一个明智选择。”发布三季度财报后,特斯拉股价连续多日下跌,截至11月1日,市值蒸发已超千亿美元。

“在可预见的未来,生产电动汽车的可变成本仍将高于内燃机车型,这将加剧激烈的竞争。”梅赛德斯-奔驰首席执行官 Ola Källenius 表示。

在当前全球经济下行、电动汽车需求放缓、生产成本压力凸显的背景下,如何更好更快降本、保证利润成为众多车企面临的难题。福特汽车首席执行官吉姆·法

利表示:“在电动汽车行业,只有出色的产品已经不够了,必须在成本上也具有足够的竞争力。”

梅赛德斯-奔驰首席财务官 Harald Wilhelm 在一次分析师电话会议上甚至表示,如果电动汽车的利润率持续低于此前预期,则需要通过提高燃油车产品组合的回报来提振收益。

看好中国市场

与欧美市场需求疲软、跨国巨头难以依靠电动汽车获利的情况相反,我国新能源车市表现亮眼。其中,比亚迪在今年第三季度的营收达到1621.51亿元,同比暴增38.49%;归母净利润达104.13亿元,同比跃升82.16%。“今年第三季度,新能源汽车行业延续良好的增长势头,公司新能源汽车销量持续创下历史新高,稳居全球新能源汽车销量第一。”比亚迪在业绩预告中表示,尽管三季度行业竞争持续加剧,但公司凭借强大的品牌力、持续扩大的规模优势和产业链成本控制能力,盈利水平持续向好。

此外,理想汽车第三季度营收达346.8亿元,同比飙升271.2%,同期净利润达28.1亿元,实现连续四个季度盈利。

对此,业内人士分析,近年来,我国电动汽车产品供给丰富多样,智能化、电动化技术吸引眼球,赢得消费者信赖。目前,我国电动汽车销量保持稳步增长,市场空间与需求依然广阔。数据显示,今年1-9月,我国新能源汽车产销分别完成631.3万辆和627.8万辆,同比分别增长33.7%和37.5%,市场占有率达到29.8%。而步入四季度后,“金九银十”成色十足,各家新能源车企都已进入年底冲量阶段,各类促销活动有望进一步刺激新能源汽车消费。

11月15日,国家统计局新闻发言人刘爱华表示,下一步,随着新能源汽车配套设施环境的持续完善,消费者的购车需求有望得到继续释放。

在此背景下,传统跨国汽车巨头在我国市场的布局丝毫不敢松懈。通用汽车在未改变2025年实现电动车盈利目标的同时,特别强调未来还会持续在中国市场推进电动汽车落地。“中国市场对我们的全球增长战略非常重要,我们正在采用多品牌战略。未来几年中,通用汽车计划利用全球架构,增加别克、雪佛兰和凯迪拉克品牌在中国的产品数量,并继续在宝骏和五菱本土品牌上发展业务,同时,加快各品牌电动汽车在中国的开发和推出。”

进入冬季,寒意渐重。随着寒潮来袭,多地气温骤降,新能源汽车也迎来新一轮挑战。续航缩水、充电变慢,甚至部分电动车因气温过低无法正常启动,种种窘境成了不少电动车车主的“心病”。

低温表现遭吐槽

11月以来,寒潮频繁来袭,突然的降温让不少新能源车主犯了难。一位四川的电动车车主向《中国能源报》记者吐槽:“我平时跑长途,冬天往雅安走,必须得开暖风。就算在成都市内,不开空调也冷,但是一旦开空调,1小时就得耗4度电。热风可比夏天的冷风更耗电,续航里程掉一半都正常。”

另一位北京车主也证实了这种说法:“冬天平时倒还好,但一旦到了零下十几摄氏度或下大雪的时候,仅电池预热,融雪功能就得耗百分之五六十的电。”

近日还有网友爆料,东北某地的电动出租车已经出现“趴窝”现象。“东北暴雪之后,当地的电动出租车在路边排长队等待换电池。要是油车,直接去加油站,5分钟就能加完油。”

一位山西电动车主回忆往年经历,称冬季的寒冷也让充电速度降低不少。“去年大年初三,太原零下17摄氏度,原本在夏季1小时45分钟就能充满电的车,那天充了4个多小时。”

虽然低温环境下的表现遭到不少吐槽,但新能源汽车的市场占有率仍连连升高。在新能源汽车快速发展的大趋势下,电动汽车在低温下的一系列问题亟待解决。

电池性能是关键

低温下电池性能大幅下降,是电动汽车冬季续航缩水的原因所在。“一般锂电池的低温性能都不太好,无论是磷酸铁锂电池还是三元锂电池,都存在这个问题,在低温下会出现放不出电的情况,这是由其特性所致。”伊维经济研究院副院长吴辉告诉《中国能源报》记者,“要解决锂电池的低温性能问题,根本上还要从材料入手,开发耐低温材料。比如,

钠离子电池的低温性能优异,在零下几十度也能放电。”

值得一提的是,部分企业在提升锂离子电池低温性能上已取得一些突破。例如,今年7月,宁德时代首席科学家吴凯在2023年中国汽车论坛上表示,目前宁德时代已开发出了全新的电解液材料。新的电解液在-20℃的极寒条件下可以将电池充电效率提高50%,在正常温度下则可以提高43%。

“还有一些电池企业和车企通过完善电池系统或加热的方式应对低温对电动汽车的影响。通过这些方法,已经可以达到将之前低温下仅有50%的电量提升至80%,让续航里程逐步得到减缓。”吴辉说。

使用习惯很重要

对于冬季异常寒冷的北方地区来说,续航缩水一直是车主不敢或不愿意购买电动汽车的重要原因。“北方天冷不适合电动车,是自然气候问题”“东北一些地区冬天最冷能到零下30摄氏度左右。东北压根儿不适合电动车,撑死发展个混动”……

从不少网友态度中可以看出,电动汽车在北方的寒冷地区并不吃香。

有业内人士建议,东北三省等冬季严寒地区的消费者在购买新能源汽车时,可优先选购混合动力车型。相比纯电动型,混动型在应对低温天气时更有保障。一位受访车主透露:“现在看来,购买新能源汽车选择混动车型还是比较合适。只要有私人充电桩,基本就不用考虑充电问题,在城区随便跑,晚上充一次电只需几块钱,可以出去跑一整天。”

不过,吴辉提到,消费者选择混动,只是让电动汽车没电时还可以当油车开,并没有从根本上解决电动汽车的续航问题。“要想新能源汽车得到健康有序发展,解决低温下的电池问题仍是关键。”

另外,对于冬季的电动汽车使用,吴辉还建议:“停车时也应尽量选择室内或地下停车场,以减少低温影响。”

电动汽车如何更好「过冬」

■本报记者 姚美娇 林水静