

瞄准消费痛点才能打破普及桎梏 回归市场导向的新能源车还需技术补钙



中青报 中青网记者 程鸿鹤

面对从北京到辽宁锦州的500多公里旅途,刚刚买了一辆新能源纯电动车的丁颜心里打起了鼓。

高速公路服务区充电桩的数量不够多,各个路段分布不均匀,这些问题让她对能否自驾回家抱有一丝疑虑。

京哈高速上,北京到河北路段,充电桩还比较多。但是在辽宁段,充电桩就变得非常少。现在新能源车普及了,总有像跨省自驾这样的长途出行,充电桩建设还是应该尽快跟上。为了防止在路上“趴窝”,考虑再三,丁颜还是放弃了开新能源车出远门的想法。

在多年的技术进步和政策扶持下,新能源汽车在驾驶体验、城市限行政策以及使用成本等方面已经占有明显优势。但要与燃油车全面较量,新能源车需要解决的痛点还有不少。

如今,全球汽车工业都在面临节能环保这个时代课题,中国汽车产业也不例外。有业内人士认为,随着补贴政策的调整,新能源车未来将从政策的单轮驱动,转向政策+市场的双轮驱动模式。因此,真正打造新能源车的核心竞争力,让新能源车的发展回归市场导向,是建立新能源汽车健康生态的必由之路。

新能源车距离形成替代优势 还差几步

中国汽车工业协会(以下简称“中汽协”)公布的数据显示,今年1-7月,国内新能源汽车产销分别完成49.6万辆和48.6万辆,同比分别下降31.7%和32.8%。其中,纯电动汽车销售分别完成38万辆和37.8万辆,同比分别下降35.0%和34.3%;插电式混合动力汽车产销分别完成11.6万辆和10.8万辆,同比分别下降17.4%和26.4%。

中汽协副总工程师许海东表示,从目前发展态势来看,预计今年国内新能源汽车市场全年销量为110万辆。有分析认为,与2019年销量相比,新能源汽车销量进一步下滑已成定局。

我们判断,新能源汽车销量下滑主要是由于补贴退坡带来的。在2020中国汽车论坛上,国家信息中心经济咨询中心副主任李伟利一针见血地指出了新能源汽车销量下滑的原因。

据他分析,按照新能源汽车2019年终端上牌数据约100万辆车来测算,受政策

①据透露,蔚来已在60多个城市部署了143座换电站,实现超过80万次换电服务。有分析指出,除了帮助消费者降低购车成本,换电服务和车电分离模式还有提升用户出行便捷度;延长动力电池寿命,提升安全性;利用峰谷电价差降低充电成本;降低车重,减少耗电;解决老旧小区充电难问题以及催生新的服务业态六大优势。

②新基建除了极大激发市场活力外,也促进了充电桩行业本身的技术升级。未来,充电桩将与通信、云计算、智能电网、车联网等多种技术进行有机融合。基于5G的深度应用,充电桩作为智能数据设备,互联互通、高智能化技术的应用将会进一步加强。

程鸿鹤/摄

因素影响的商用车占14万多辆,而在86万辆新能源乘用车中,营运车辆40万辆,基本上也是政策因素所带来的。

李伟利表示,新能源车目前仍然处于政策驱动为主的阶段,市场化程度依然比较低。他进一步分析指出,因为政策市场有规模上限,新能源车要想实现持续快速发展,必须依靠非政策性市场。

在工业和信息化部装备工业一司汽车处处长副处长马春生看来,新能源汽车市场正处于黎明前的黑暗。在新冠肺炎疫情

情短期影响背后,新能源车与传统汽车竞争中并没有形成替代性优势,这是新能源汽车销量下行的核心原因。

在产品端,新能源车的整车成本还是偏高。在使用环境上,充电设施等配套设施以及优惠政策还不完善。马春生直言,同时,很多消费者对电动汽车的安全性以及二手车残值仍有担忧。

有业内人士分析,如何通过用户实际体验、直接感受的方式,利用产品突出的便利性优势,培养个人用户对新能源车的

使用习惯,成为新能源车发展必须解决的阿喀琉斯之踵。

事实上,针对新能源车的用车痛点,不少企业正积极创新,争取把痛点变成甜点。

在蔚来联合创始人、总裁秦力洪看来,在消费市场,大家对电动汽车的担心其实都跟电池有关。电池从技术到商业运营,再到全生命周期的处理,是电动汽车行业必须要面对的一个问题。

不久前,蔚来推出的电池租用服务BaaS(Battery as a Service)正反映了这一

思路。

据悉,如果消费者选择BaaS模式购买蔚来全车系车型,在购车时不需购买电池包,根据自身实际使用需求选择租用不同容量的电池包,按月支付服务费,并且和电池购买用户一样,可享受换电服务和电池灵活升级服务。

在今天的技术环境下,蔚来通过BaaS模式把电动车的里程焦虑和补能焦虑最大程度地通过分布式的换电技术消除,提升了新能源车日常用车的便利性,让电池可充、可换、可升级,让电动车用起来方便。同时,使得消费者的购车成本降低。秦力洪表示。

消费者需要更聪明一点的充电桩

给自己的新能源车找充电桩,一度让李若一感到头疼的问题。

成为新能源车车主一个多月以来,给车充电这件小事并不像她之前想象的那么简单。

在城市里打开地图软件查询,充电桩的数量倒是不少,但在实际找桩充电过程中,一些平台的充电桩并不互联,充电时间和价格也不一样,有时价格甚至差了好几倍。李若一振着指向向记者吐槽说,有时候,还会遇到燃油车占用充电桩车位的情况。

事实上,对于不少新能源汽车的车主来说,里程焦虑一直是悬而未解的难题,而充电基础设施不足,则被普遍认为是导致里程焦虑的重要原因之一。

根据中国电动汽车充电基础设施促进联盟发布的数据,截至2019年12月,我国充电桩保有量达到121.9万个,其中公共充电桩51.6万个,私人充电桩70.3万个,车桩比约为3.4:1,仍远远低于《电动汽车充电基础设施发展指南(2015-2020)》规划的1:1。

事实上,除了充电桩数量不足,车位数量少、充电时间长、充电桩分布不均、充电价格不一等因素也是导致不少车主充电体验不佳的重要因素。

根据前瞻产业研究院发布的《中国电动汽车充电桩行业发展前景预测与投资战略规划分析报告》,我国充电桩行业主要面临充电速度慢、找桩难、坏桩率高以及标准不统一等问题,这些问题阻碍了我国充电桩行业的进一步发展。有评论认为,充电桩既要装得上,也要用得好,充电模式改进还有很长的路要走。

中创科技e充网常务副总经理李健分

析,经过了2014-2015年的起步阶段和2016-2018年的发展阶段,如今,充电桩行业进入了智能化与精细化管理阶段。

对于新建下的新能源汽车充电桩,最为重要的无疑是大数据技术与智能化的应用问题。新能源汽车充电桩自兴起以来,服务能力的不足问题,一直饱受用户的诟病,以新技术带动充电桩发展,是时下行业的统一追求。李健表示。

事实上,充电桩正迎来发展风口。今年政府工作报告提出,要加强新型基础设施建设,发展新一代信息网络,拓展5G应用,建设充电桩,推广新能源汽车,激发新消费需求,助力产业升级。值得一提的是,这也是充电桩第一次被写入政府工作报告。

今年4月,国家发展改革委产业司副司长蔡荣华在发布会上表示,从行业协会摸底调查的情况来看,预计今年全年能够完成投资100亿元左右,新增公共桩大概20万个左右,新增私人桩大概超过40万个,公共充电站达到4.8万座。

蔡荣华强调,在继续加大充电基础设施建设力度的同时,国家还将引导相关方联合起来开展充电基础设施的建设运营,加强新型充电技术研发,提高充电服务的数字化和智能化水平。

如今,充电桩运营不该仅被视为管理充电设备,而是包含充电、放电、储能、微网、管理、支付等多个环节的充电网络的运营。在李健看来,未来,充电桩要做到充电网、车联网、能源网的三网融合,打通数据壁垒,实现互联互通,而这些也正是新基建对于充电桩的要求。

据他透露,目前,北京、上海、昆明、广州、山东等地方政府在充电桩相关政策中明确对充电桩运营有着细致的要求,纷纷采用政府级平台对行业进行管理,要求企业接入充电设施管理平台。

他以e充网承接建设并运营的北京市公用充电设施数据信息服务平台为例,该平台采用大数据手段对数据深度采集、计算和分析,帮助政府和个人用户更好地了解城市新能源汽车充电设施情况,实现由原本单一的充电设备进化为智慧终端,从而服务城市、服务个人。

毫无疑问的是,新能源车想要真正实现普及,需要突破的瓶颈还有不少。但令人欣喜的是,在新基建的助推下,新能源汽车将迎来集中“补钙”的机会。人们有理由相信,从产品到政策再到服务,从用户需求出发,回归市场导向的新能源车终将迎来雨过天晴的那一天。

青年说(第51期)

造车新势力 突围季 谁能俘获Z世代的心

程鸿鹤

对于造车新势力来说,2020年可以被视为一道分水岭。

一方面,继2018年蔚来汽车在纽交所挂牌上市后,理想汽车、小鹏汽车在最近一个月时间内相继赴美上市,还有企业表示有意登陆科创板,新造车企业集体冲刺IPO;另一方面,由于补贴政策调整和新冠肺炎疫情等因素的影响,新能源汽车市场面临巨大挑战,不少脚步较慢的后来者已经黯然出局。

作为最愿意尝鲜的Z世代消费者,95后如何看待造车新势力?什么样的品牌、产品和服务最受他们青睐?

新能源汽车遭遇中场战事 造车新势力请用产品说话

大连理工大学机械设计制造及其自动化专业 张智益

不管黑猫白猫,能捉老鼠的就是好猫。这句话在新能源汽车上同样适用。对于我们这代人来说,也许人生第一辆车

就是新能源汽车。而决定是否接受一个产品的根本原因,仍然是产品本身。

比方说,我最早知道蔚来汽车,是因为一辆型号为EP9的纯电动跑车。2017年,它打破了世界著名赛道的最快量产车圈速纪录。这可是几十年来全球顶尖汽车制造商都在努力突破却未能企及的。正因如此,当时还是初创公司的蔚来却在全国乃至全世界名声大噪。

小鹏则将更多的精力放在了自动驾驶和人工智能上。例如,自动驾驶方面,XPILOT3.0已经能实现L3级别的自动驾驶,搭配深度定制的操作系统和全球顶尖的硬件,可以称得上非常棒的自动驾驶体验。正是这些技术积淀,让小鹏成为国产新能源汽车的领头羊。

同时,我们还可以换一个角度思考:什么样的产品让我们不能接受?什么样的

企业不被看好?毫无疑问,如果企业既没有核心技术也不能提升整合能力,出现重大质量问题仍不重视,一味地想用互联网思维去获得发展红利,所等待的只有被时代所遗弃。

所以,我建议,新势力企业首先应该掌握尽可能多的核心技术和整合能力,创造出更有竞争力的产品。同时,我希望他们能明确自己的定位与目标,不被眼前的成就所限制,潜心于对产品的塑造。我相信,在一大批年轻人的推动下,这些新势力车企的前途会是一片光明。

造车新势力站上风口后 挑战不能一蹴而就

西安交通大学电气及其自动化专业 张鑫

目前情况下,我还会马上购买造车新势力的产品。在特斯拉的影响下,大部分人会习惯性地将这些新造车企业的产品与之相比较。但对比下可以发现,这些产品仍有着很大的提升空间。

从产品质量上来说,在这几年间,新造车企业的产品都出现过一些问题,例

如电池故障、高温自燃等。对于一般的消费者来说,如果车辆日常使用中容易故障,就会带来更多维修上的金钱以及时间成本,影响消费者的体验以及印象。

从使用体验上来说,一辆好车除了扎实的做工,也需要如一体化系统、自动驾驶等锦上添花的部分来博得消费者的眼球。造车新势力的产品,仍需要通过长期的用户使用体验与产品质量,来证明其价值。

在我看来,造车新势力的发展前景目前仍是坎坷不平的。老牌的企业也会在在未来打入这片市场。在目前的情势下,造车新势力其实只是尝到了机遇,风口的一丝丝甜头。只有让自己的产品卖得出去,让自己的产品在消费者中普及开来,赢得信誉及口碑,才能让企业有持续发展下去的动力。上市更像一个起点,真正的挑战才刚刚开始。

放下炒作真格 造车新势力需要自己找机会

中山大学新闻与传播专业 郑植文

今年,随着补贴的退坡与资本的退潮,新造车企业的资金问题再次被搬上台面。一个业内公认的事实是,没有真技术、交付力的竞争者或将难以挺过生死年。

一个最直接的证明是,今年1-7月,造车新势力企业累计总销量约5.4万辆,分别集中在蔚来汽车、理想汽车、威马汽车、小鹏汽车等头部车企上,而这些车企被认为是最有希望突围的企业之一,也受到了资本市场的青睐。而那些至今仍未交付量产产品的品牌都已基本出局,炫酷的PPT最终也没能变成量产车。

从消费者的角度来说,产品、品牌和

服务是决定我是否会选择购买一件产品的关键因素。可以看到,如今,无论是在家电领域还是服装领域,国货品牌备受认可,产品力出众的国产品牌正越来越得到消费者的认可。

对于新造车企业来说,也是如此。如果在保证车辆安全品质的基础上,在产品、品牌或者服务上有与众不同的特点,新造车企业就能博取赢得消费者的机会。希望最终有造车新势力能够赢得这场幸存者游戏,并代表中国品牌走向世界。

跨过第一道门坎 新造车企业仍前路漫漫

浙江大学物理专业 季叶蒙

未来,汽车向智能化转型已经是大势所趋。不可否认的是,拥有互联网思维的造车新势力在某些方面比传统制造业更具优势。

但不容忽视的是,汽车制造是一个重视资产、重视技术的行业,烧钱是它的标签之一,百亿往往只够跨过造车这道的门坎。

所以,在我看来,造车新势力未来要接受的挑战还有很多。只有一步一步脚印稳步前行,新造车企业才能有幸存的机会。

汽车融资租赁 亟待规范的市场 新引擎

如果企业因为风险控制增加过多成本,反过来又会影响到融资租赁的商业模式。白如冰举例说,汽车在租赁使用过程中,可能会出现事故、损毁、被盗、被查封,或是因交通违规被追费等贬值风险。因此租赁期满后,如何避免残值纠纷、二手车能否顺利流通进入消费市场,都成为汽车融资租赁平台需要花大力气解决的难题。

盘和林认为,面对汽车融资租赁这个潜在金矿,通过欺诈消费者喝汤而渔、劣币驱逐良币的方式绝不可取。企业和消费者都要遵守市场规则、充分尊重双方意愿,在市场的优胜劣汰中,这个行业才能得到良好发展。

终结市场乱象,点燃消费升级的新引擎

好消息是,监管的防火墙正在建立。8月25日,天津市地方金融监督管理

局发布下发文件,引导该市融资租赁公司合规发展汽车融资租赁业务。该红头文件提出了12条业务规范要求,其中包括不得在合同中宣传及合同签署过程中使用“汽车信贷、车抵押贷款、车辆贷款”等不属于融资租赁业务经营范围内的描述,以及在合同签署前或签署时应向承租人充分提示风险以保障其知情权,确保承租人知悉并明确同意融资租赁合同中各项费用等。

此外,8月20日发布的《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》指出,民间借贷利率的上限由原来的以24%和36%为基准的两线三区,改为以中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心每月20日发布的一年期贷款市场报价利率(LPR)的4倍。

这对融资租赁公司及时跟踪数据变化,研判LPR的未来走势,完善合同定价机制提出了较高的要求。上海汉盛律师事务所高级合伙人、上海市律师协会融资租赁专业委员会委员陈龙飞律师撰文称,融资租赁公司需要在合同中规定详细的租金收取方案,若采用浮动利率,则需明确调息周期、LPR每波动多少BP租金所相应调整的比例以及租金变动的通知形式等合同细节。

事实上,过去的几个月中,各级金融监管部门新招频出。从整顿异常经营企业,到发布《金融租赁公司监管评级办法(试行)》,无不体现出加强监管、整顿行业的决心。

要全力推动国民经济恢复正常循环。金融和实体经济共生共荣。为实体经济

济服务是金融的天职和宗旨,也是防范金融风险的根本举措。不久前,中国人民银行党委书记、中国银保监会主席郭树清撰文指出,要努力实现稳增长和防风险长期均衡,为全面建成小康社会提供坚实的金融支撑。

正如他所说,为遏制衰退,经济活动急剧收缩时,金融活动反而必须扩大。当更活在当下的年轻人遇上汽车市场史无前例的巨大挑战,包括车企、经销商、银行和汽车融资租赁平台在内的各界都将视线转移到了汽车金融上,试图以融资租赁等方式撬动汽车市场。

据了解,2018年以来,各大主机厂相继在原有汽车金融公司的基础上成立汽车融资租赁公司,试图为新兴客户提供更多的金融购车解决方案。

今年3月,东风汽车集团股份有限公司与日产(中国)投资有限公司共同投资6.7亿元后,东风日产融资租赁正式完成工商更名登记手续。此举被视为东风集团做大汽车金融战略的再次落地。

融资租赁在国内还处于发展的初级阶段,但是已展现出广阔的价值空间。东风日产融资租赁执行副总经理孔德春表示,融资租赁服务与新能源汽车普及、共享出行有着密不可分的关系,在主机厂纷纷布局移动出行的风口,融资租赁将作为重要的黏合剂,实现移动出行车源方与平台方合作多样化。

随着内循环被视为中国经济增长、百姓收入提高的根本动力,释放潜在的市场需求,成为一张社会各界共同思考的答卷。作为国内消费市场的顶梁柱,汽车消费自然是其中的必修课。

我国千人汽车保有量仍然较低,且区域消费不平衡,因此汽车融资租赁在我国仍有十分广阔的市场空间。白如冰充满信心地说,汽车融资租赁有望成为挖掘汽车消费潜力、促进汽车消费升级的主流模式之一。

业内专家也对从使用端入手提振汽车消费提出了建议。

汽车消费实际上可以看作两部分,一是购买;二是使用。薛旭表示,在使用端,改善解决城市道路拥堵、鼓励共享出行,增加自驾游服务组织、打造美好的汽车生活,都可以有效刺激人们的购车需求。

归根结底还是要提高居民收入,同时让人们驾车出行的体验越来越好。盘和林建议,尽快通过融资租赁等多种发展方式作为汽车消费复苏指明出路,它将为刺激消费市场、促进国内经济大循环作出巨大贡献。