

2022年新能源车市暗藏哪些机遇和挑战

电动化之风劲吹

中青报 中青网记者 许亚杰

2021年,大量整车企业对电动化的态度发生了重大转变,全球汽车驶入电动化转型快车道,而中国走在了世界前列。中国汽车工程学会名誉理事长付于武评价说,之前中国汽车的电动化转型走在了前列,现在包括大众、奥迪、奔驰等在内的德国车企也开启了电动化转型步伐。

2022年1月12日,中国汽车工业协会公布的数据显示,2021年新能源汽车产销分别达到354.5万辆和352.1万辆,同比增长均为1.6倍。此外,新能源汽车市场占有率提升至13.4%,进一步说明新能源汽车已从政策驱动转向市场拉动,并成为中国汽车市场的最大亮点之一。得益于新能源、出口市场带来的拉动作用,2021年中国品牌汽车的市场份额已超过44%,接近历史最好水平。

在终端消费日渐活跃的同时,越来越多的自主品牌凭借新能源汽车闯出了一条销量上升、品牌向上的新路子。

新能源助中国品牌乘风破浪

近日晒出2021成绩单的比亚迪就是这一趋势的推动者和受益者。

2021年12月,比亚迪乘用车全系销售97990辆,同比大涨77.9%。其中,同比暴涨236.4%的新能源乘用车成为名副其实的销量支柱。比亚迪新能源乘用车12月销量达到92823辆,连续两个月突破了月销9万辆大关。据了解,2021年比亚迪新能源乘用车累计销量达到593745辆,同比增长231.6%,再次刷新了新能源汽车年销量纪录。

记者了解到,2021年比亚迪EV纯电车型累计销量达到320810辆,DM混动车型累计销售272935辆,呈现出纯电、混动两条腿、齐步走的发展态势。

事实证明,一旦购买成本下降到一定程度,新能源汽车就能形成对燃油车的降维打击。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树分析说,以往新能源车与同级别燃油车存在较大的价格差,两个市场相对独立,而2021年在刀片电池、DM-i超级混动和e平台3.0等核心技术的加持下,比亚迪直接将新能源汽车的价格拉低到与合资品牌燃油车同一水平。

他表示,随着新能源汽车技术的进步,续航里程的提升等,消费者对于新能源汽车产品的接受程度越来越高,新能源车市已经进入到了真正的市场化阶段。购车门槛不高,而使用成本和驾乘体



统计数据显示,2021年新能源汽车产销分别达到354.5万辆和352.1万辆,同比增长均为1.6倍。此外,新能源汽车市场占有率提升至13.4%,进一步说明新能源汽车已从政策驱动转向市场拉动。在终端消费日渐活跃的同时,越来越多的自主品牌凭借新能源汽车闯出了一条销量上升、品牌向上的新路子。图为消费者在上海一家比亚迪店内体验新车。视觉中国供图

验更佳,这样的新能源车才称得上燃油车颠覆者。来自北京的车主孙伟告诉记者,自己选择宋PLUS DM-i的原因就是两个词:省心、环保。

值得注意的是,在电动化、智能化浪潮的助力下,比亚迪王朝车系的旗舰车型比亚迪汉、比亚迪唐取得了亮眼的市场表现。

2021年,比亚迪汉家族累计销售117665辆,稳居中大型轿车万辆俱乐部。其中,汉DM12月环比增长20.6%,汉EV连续两个月销量破1万辆。此外,唐家族2021年全年累计销量54204辆,12月销量达9000辆,同比增长150.9%。截至2021年11月,唐DM连续5个月进入售价20万元以上新能源SUV销量榜前三。

在汉、唐等旗舰车型的热销带动下,比亚迪乘用车客单价在2021年突破了15万元,在自主品牌中处于领先地位,甚至超过了部分主流合资品牌,这一现象是国内自主品牌向上的缩影。

当前,仅从技术上看,中国品牌已实现了全面超越,不管是造型技术,还是电机、电控等新能源汽车核心技术,以

及智能网联、智能座舱等智能化技术,已超越了合资品牌的技术水平,引领全球新能源车的发展。比亚迪股份有限公司董事长兼总裁王传福公开预测说,2030年新能源车在中国市场占有率有望达到70%,而中国汽车品牌的市场占比有望达到60%。

发展新能源汽车无疑是中国自主品牌换道超车的良机。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林教授表示,电池技术将极大地决定中国在新能源汽车产业链的地位,同时新能源汽车也能够更好地与智能车联网技术相融合,像自动驾驶技术和全新的车联视听体验,都将为用户提供与过去截然不同的用车体验。甚至可能颠覆当前全球汽车业的格局。

动力电池技术创新也要两条腿走路

如果要为2021年中国新能源汽车市场寻找出一个关键词,动力电池技术创新一定是当选概率最大的选项之一。众所周知,动力电池的技术创新上大

致分为两大方向,一是攻克材料创新,例如2021年名噪一时的钠离子电池、无钴电池;二是通过改变电池结构等工艺创新,提升动力电池的能量密度和安全性。

在中汽中心动力电池领域首席专家、中汽中心检测认证事业部总工程师王芳看来,无论是材料创新,还是工艺创新,都是目前动力电池行业迫切需要的,我们现在

新能源车企业与石油公司开始接力跑

换电站会是解决新能源车充电焦虑的良方吗

中青报 中青网记者 许亚杰

蔚来换电站,工作人员告诉记者,换电模式可利用城市波峰和波谷供电实施分阶段充电,配电优势明显,能提高能源的利用效率。

从技术的角度来看,换电模式的推广并不存在明显瓶颈,归根结底还是要考虑经济上是否划算。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,只有把换电站的经济账算清楚,才能更大规模地推广。

事实上,推广换电站离不开探索车电分离的新商业模式。蔚来汽车在2021年11月,星星充电已上线运营充电桩数量为24.6万台、特来电运营23.5万台、国家电网运营19.6万台。而NIO Power、特斯拉、开迈斯等由车企主导的充电网络,也在2021年加大了布局充电设施的速度和力度。截至2021年12月24日,特斯拉累计布局1000+座超充站,8000+个超充桩;小鹏汽车在2021年11月上线了111座超充站,累计超充站数量达到661座。

值得注意的是,自换电站在2020年全国两会期间首次被写入政府工作报告以来,推广新能源汽车换电模式试点也成了释放重点领域消费潜力的重要一环。

作为力推换电站、车电分离模式的车企代表,蔚来汽车2021年日均换电订单超过两万次,累计换电服务则超过了590万次。

记者了解到,截至2021年12月31日,蔚来已在全国布局了777座换电站,其中205座高速公路换电站,此外还有605座超充站、626座目的地充电桩,并接入超过45万根第三方充电桩。

一个显而易见的道理是,随着新能源汽车市场已由政策驱动转向市场拉动,只有让新能源汽车有一个更好的使用环境,才会有更多消费者愿意选择新能源汽车。因此,如何利用换电模式解决新能源汽车的充电难、里程焦虑等问题,换电模式能否站上新基建、碳达峰、碳中和的风口,成了2022年中国新能源汽车市场的必修课。

换电模式为何能站上风口

中国汽车工业协会公布的数据显示,2021年新能源汽车产销分别达到354.5万辆和352.1万辆,同比增长均为1.6倍。此外,新能源汽车市场占有率提升至13.4%,进一步说明新能源汽车市场已从政策驱动转向市场拉动。

毫无疑问,迅速增长的新能源汽车销量,对充电换电服务网络提出了更高要求。尤其是在国庆等假期,人们集中出行的压力放大了充电难的困扰。

与传统充电模式相比,换电站的补能效率更高、速度更快。如果换电站布局合理,换一次电只需要5分钟左右,远比充电快。资深汽车媒体人杨小林分析说,充电换电也是新能源汽车使用体验的重要一环,那些为用户提供快捷换电服务的汽车品牌,更有可能赢得消费者的青睐。

很多使用时间较长的充电桩已经出现了设施老旧、安全管理缺位和被占用的情况,因此,换电站作为新物种,应当做好设施维护和换电服务。

此外,因为换电速度快,换电站能够提升服务效率。据我们测算,一座换电站占地仅4个车位面积,每日可最高提供312次换电服务,相比在停车位安装充电桩的土地利用率更高。在北京北五环附近的一座

仍处于动力电池快速发展的阶段,因此这两方面的技术创新都是多多益善。

动力电池材料创新可以看作是一种发明类创新,是从0到1的突破,而改变电池结构等工艺创新则属于进步类创新,可以推动从1到100,甚至到10000的进步。王芳表示,近年来这两种技术创新此起彼伏,极大地推动了新能源汽车的技术含量和产品竞争力。而在动力电池技术创新的征途中,产学研协调发展和资本市场的推动都是不可或缺的一环。

记者了解到,从2021年开始,全球锂电池市场需求量明显提升。一是整车企业纷纷加快布局新能源汽车产业,电池产业链竞相扩产;二是上游的大宗原材料频频涨价,动力电池呈现供不应求的态势。此前有业内人士分析称,未来5年,锂产业市场将迎来井喷期,进入TWh时代。

国家新能源汽车技术创新中心副总经理邹广才认为,因为新能源车的使用场景千差万别,许多技术路线都有其市场空间。一旦能量密度更高、安全性更高的固态电池实现商业化应用,必定会给新能源汽车市场带来更大的发展机遇,从而创造新的商业机会。

毋庸讳言,当前大家探讨动力电池商业模式时,很大一部分原因就是要尽量消化动力电池的成本压力。邹广才坦言,如果动力电池的成本在新能源汽车整车中占比过高,就会给消费者购买和使用新能源汽车设置很高的门槛。

唯有技术创新才能破解成本难题。他介绍说,在动力电池技术不断进步的基础上,可以通过一系列商业模式的创新降低新能源汽车消费者的购买和使用成本,甚至产生一定的收益。这将是新能源汽车产业下一步的努力方向。

一位主流电池企业负责人曾向记者坦言,现在的动力电池成本还是太高,所以必须要通过技术创新降本增效。不过他也判断说,随着新能源汽车产销连年上升,以动力电池为代表的产业链将迎来全球化布局。

按照高工产业研究院(GGI)的预测,到2025年,全球新能源汽车渗透率将提升至20%以上,动力电池出货量将达到1100GWh。另一个令人期待的现象则是,中国电池企业在全世界市场份额总和已超过了韩国、日本,位居全球第一。

竞争的王道就是,技术要比对手更强,产品也要比对手更丰富。所以要一边加快产能布局,一边还要不遗余力地提高电池的技术水平。付于武认为,未来围绕电池技术的竞争会十分激烈,无论是电池生产商还是主机厂,都想把灵魂掌握在自己手里,都想牢牢掌握核心技术。

他提醒说,虽然全球范围内的电池厂不少,一些整车企业也在试图自己掌握电池,但中国动力电池产业无论技术还是产能,均稳居世界前列。这是一个极为珍贵的机会,甚至可以说是历史性的机会。在做好了先手棋的基础上,后面还要继续努力,巩固好已有的先发优势。

事实上,围绕动力电池领域的技术创新不仅有望继续提升新能源汽车产品性能,有助于加快新能源汽车普及步伐,对于所有新能源汽车漫长产业链上的相关企业来说,技术创新都意味着新机遇。

中国汽车工业协会常务副会长兼秘书长付炳锋预测称,2022年中国汽车市场将继续保持增长,新能源汽车年销量有望达到500万辆,市场占有率有望超过18%。从产业链投资机遇,到储能换电等新商业模式的探索,碳达峰、碳中和时代中的新能源汽车产业无疑将更具有想象空间。



汽车消费投诉与新闻线索提供,请关注青豹到公众号,给我们留言。消费维权邮箱:autoctyd@126.com

发布2030愿景 日产汽车稳舵立新



提高移动出行的可行性与创新性

日产汽车致力于为全球消费者提供安全、令人兴奋的出行体验。在继续致力于锂离子电池技术的研发同时引入无钴技术,预计未来电池成本有效降低。

日产汽车计划到2028财年推出搭载领先的全面固态电池(ASSB)的电动车型,并计划在2024财年在日本横滨建造试点工厂。另外,日产汽车将建立全球电池供应系统,以满足消费者日益增长的需求。

通过日产汽车2030愿景,日产汽车将向更多的消费者提供先进的辅助驾驶和智能技术,强化移动出行方面的优势。这些努力将支持日产汽车继续构建全新的出行服务模式与合作伙伴关系。

至2026财年,日产和英菲尼迪品牌车型将有超过250万台车辆搭载ProPILOT超智驾技术。日产汽车将进一步开发自动驾驶技术,计划到2030财年,在全新产品型上搭载下一代激光雷达系统(LIDAR)。

为了满足不同国家和地区的需求,日产汽车将选择最适合的合作伙伴,共同推出全新的移动出行服务,以实现城市内高效出行以及城区外的可持续出行。

打造全球生态系统

日产汽车将实现制造和采购的本地化,以提高电动车型的竞争力。日产汽车计划将其独特的电动汽车制造生态系统,在日产EV36Zero电动汽车枢纽模式拓展至日本、中国和美国等核心市场。

凭借与4R Energy株式会社(4R Energy Corp.)在车载电池再利用和再

回收领域近十年合作所积累的专业技术,日产汽车将继续把车载电池的可持续发展作为首要任务。

随着在移动出行领域的加速创新,日产汽车计划将在全球范围内招募3000名以上高级研发人才,同时不断提升现有员工业务能力。通过雷诺-日产-三菱联盟的合作,在碳中和技术、电驱化、软件和服务等领域实现成本节约和技术共享。

日产汽车将在Nissan NEXT企业转型计划指引下,致力于公司业务的长期发展,将企业合并经营利润率保持在5%以上。

以技术创新满足中国消费者需求

如今,巨大的产业变革将使汽车文明焕然一新。随着汽车低碳化、智能化、网联化等新技术由概念转入实际应用,新的竞争格局正在全面重塑。

在Nissan NEXT企业转型计划中,中国市场正是日产的核心市场之一。2021广州车展上,搭载第二代e-POWER技术首款车型在中国上市,成为日产立足中国市场,加速前进步伐的又一证明。

根据日产汽车的规划,智能驾驶方面,截至2025年底前,9款车型搭载日产ProPILOT超智驾,将有82%核心车型搭载该技术;智能网联方面,至2025年,日产汽车将在11款车型上搭载Nissan Connect超智联,智能动力方面,纯电动车型和日产e-POWER技术共同构成日产未来电驱化产品战略的基石,日产汽车计划到2025年向中国导入10款电驱化车型。

未来,日产汽车将进一步加速日产智行(Nissan Intelligent Mobility)在中国的全面落地,加快电驱化产品的布局,为中国消费者提供更自信、更安全、更富激情的驾驶体验,不断满足中国消费者日益丰富的多样化需求。

(数据、图片和信息来源:日产中国) 广告

蔚来换电站,工作人员告诉记者,换电模式可利用城市波峰和波谷供电实施分阶段充电,配电优势明显,能提高能源的利用效率。

从技术的角度来看,换电模式的推广并不存在明显瓶颈,归根结底还是要考虑经济上是否划算。中南财经政法大学数字经济研究院执行院长盘和林表示,只有把换电站的经济账算清楚,才能更大规模地推广。

事实上,推广换电站离不开探索车电分离的新商业模式。蔚来汽车在2021年11月,星星充电已上线运营充电桩数量为24.6万台、特来电运营23.5万台、国家电网运营19.6万台。而NIO Power、特斯拉、开迈斯等由车企主导的充电网络,也在2021年加大了布局充电设施的速度和力度。截至2021年12月24日,特斯拉累计布局1000+座超充站,8000+个超充桩;小鹏汽车在2021年11月上线了111座超充站,累计超充站数量达到661座。

值得注意的是,自换电站在2020年全国两会期间首次被写入政府工作报告以来,推广新能源汽车换电模式试点也成了释放重点领域消费潜力的重要一环。

作为力推换电站、车电分离模式的车企代表,蔚来汽车2021年日均换电订单超过两万次,累计换电服务则超过了590万次。

记者了解到,截至2021年12月31日,蔚来已在全国布局了777座换电站,其中205座高速公路换电站,此外还有605座超充站、626座目的地充电桩,并接入超过45万根第三方充电桩。

一个显而易见的道理是,随着新能源汽车市场已由政策驱动转向市场拉动,只有让新能源汽车有一个更好的使用环境,才会有更多消费者愿意选择新能源汽车。因此,如何利用换电模式解决新能源汽车的充电难、里程焦虑等问题,换电模式能否站上新基建、碳达峰、碳中和的风口,成了2022年中国新能源汽车市场的必修课。

换电模式或成中国新能源车企业撒手锏

值得注意的是,除了蔚来汽车,北汽新能源汽车企业,越来越多的传统能源巨头入场参与推广换电模式。

继中石化、中石油在全国开始布局电动车补能设施建设后,壳牌集团在11月底与蔚来签署战略合作协议。在中国市场,双方计划到2025年建成100座换电站。在欧洲,双方计划从2022年开始进行换电站的建设、运营试点工作。充电设施方面,壳牌欧洲充电网络将向蔚来开放。

值得注意的是,较强的基建能力、更稠密的人口分布、公共出行领域的前期试点以及其他政策红利,让换电模式在中国的大规模商业化成为可能。一旦能将建设、运营成本控制在合理范围内,补能更快、效率更高的换电模式还将有更大的想象空间。



自换电站在2020年首次被写入政府工作报告以来,推广新能源汽车换电模式试点也成了释放重点领域消费潜力的重要一环。作为力推换电站、车电分离模式的车企代表,蔚来汽车2021年日均换电订单超过两万次,累计换电服务则超过了590万次。