

破解新能源汽车充电难题的“广东样本”

本报记者 陈靖斌 广州报道

如何破解新能源汽车的充电难题，近日再成为众多专家探讨的风口。

日前，由中国科学院大气物理研究所、国家发展和改革委员会产业经济与技术经济研究所、中国科学院科技战略咨询研究院联合研究编撰的《电动汽车与分布式储能系统发展报告》(以下简称“报告”)白皮书在上海发布。

广深经验

事实上，面对供需之间的矛盾，广州、深圳先后启动建设“超充之都”“超充之城”等多种举措来破解难题。

随着电动汽车数量快速增长，如何破解新能源汽车的充电难题，成为当下亟待解决的难点问题之一。

公安部数据显示，截至2023年6月底，全国新能源汽车保有量超过1620万辆，其中，纯电动汽车保有量1259.4万辆，占新能源汽车总量的77.8%。

纯电动汽车产销量、市场占有率、保有量均创历史新高，然而纯电动汽车保有量的快速增长为能源供给带来巨大挑战。

数据显示，全国目前平均每月发电量约为7000亿度，平均每小时的电量是10亿度。以快速充电输出功率为250千瓦计算，即便全部发电都用于电动汽车充电，我国电网可承载的单位小时同时进行高压快充的车辆约400万辆。

事实上，面对供需之间的矛盾，作为改革开放先行地的广州、深圳，先后启动建设“超充之都”“超充之城”等多种举措来破解难题。

2022年9月发布的《广州市加快推进电动汽车充电基础设施建设三年行动方案(2022~2024年)》显示，到2024年，“一快一慢、有序充电”的充换电服务体系和“超充

报告指出，电动汽车与分布式储能系统协同发展，是实现城市能源消费转型的重要途径之一。基于小型标准电池充换电一体化的能源储存和应用模式，将加速汽车和城市新能源发展。

事实上，《中国经营报》记者了解到，作为改革开放先行地的广州、深圳，亦在先后通过后启动建设“超充之都”“超充之城”来破解难题，而广汽集团、比亚迪等龙头车企，也在



广汽集团投建“充电站”破解充电难题。

本报资料室/图

之都”基本建成，全市充换电设施服务能力约为400万千瓦，超级快充站约1000座、换电站约200座；2022年~2024年，全市新增充换电服务能力约120万千瓦，新增超级快充站约1000座、新增换电站约120座、新增“统建统管”小功率慢充小区约700个。

今年6月29日，深圳也启动了“超充之城”建设。根据规划，2025年，深圳市将建设超充站300座，“超充/加油”数量比在国内率先达到1:1；2030年，超充站将增至1000座，完成超充骨干网建设，超充比加油更方便；2035年，超充站规模达到2000座以上，超充将无缝衔接，实现有路的地方就有充电。

对于广深破解新能源汽车的充电难题的举措，国研新经济研究院创始院长朱克力向记者指出，两地经验能为其他地方破解相关难题提供借鉴意义。

通过投建充换电站、改进快充技术来破解新能源汽车充电难题。

尽管如此，破解新能源汽车充电难题仍任重道远。IPG中国首席经济学家柏文喜向记者指出，破解新能源汽车充电难需要政府、企业和用户共同努力，通过加大投入、改进技术、提高服务质量等多方面的措施，逐步解决充电设施建设不平衡和使用效率低下等问题，推动新能源汽车行业的健康发展。

“在充电基础设施建设方面，广深制定具体建设目标与措施，包括充换电服务能力的提升和超充站、换电站的建设。其他地方可以因地制宜，加大充电基础设施建设力度，提高充电桩数量和充电服务能力。”朱克力表示。

全联并购公会信用管理委员会专家安光勇也指出，广州和深圳在解决新能源汽车充电难题方面取得了一些经验与可借鉴的做法。“首先，制定了详细的行动计划和规划，明确了建设目标和时间表。其次，建设超充站和充电桩网络，提供更加丰富的充电基础设施，以满足新能源车主的充电需求。同时，提高充电服务质量和效率，包括提供一站式充电服务、缩短充电时间、合理安排充电排队等。其他地方可以在制定相应的规划和政策措施的基础上，考虑当地实际情况采取类似的做法。”

车企助力

当前国内充电桩商业化运营仍存在诸多难点。

事实上，广深的车企广汽集团、比亚迪也在相继助力破解新能源汽车的充电难题。

广汽集团相关负责人向记者介绍，在能源及生态板块，广汽集团已经完成能源板块资源整合，重组设立优湃能源作为集团能源板块新主体。曾庆洪表示，未来不排除能源板块也会考虑资本市场运作，努力做大做强。

“优湃能源将围绕‘电池、电池银行、充换电服务、储能及电池回收再利用’，致力于打造能源发展新引擎。未来将为用户提供专业便捷的‘电+电池’综合智慧能源服务。”广汽集团相关负责人向记者表示。

据了解，优湃能源通过参股矿业及前驱体企业，掌控上游材料资源，保障电池供应链安全，稳定价格，形成新能源产业成本和技术上的竞争优势；通过参股投资因湃电池，打通电池全生命周期，为用户提供高性价比的动力电池以及储能电池。

目前，因湃电池工厂已完成一期电芯车间和办公楼封顶，预计2023年年底投产；通过控股投资充换电站，面向车主建立“快广近”的补能服务网络，提供快充及超快充服务，上半年已建成充电站524座。

比亚迪则也在通过投建充电站、改进快充技术来破解新能源汽车的充电难题。

比亚迪相关负责人告诉记者，比亚迪在深圳、惠州、韶关、西安等地区已建有350余座充电站，投入使用充电桩12000多个，一天可满足24000辆不同类型的新能源汽车充电需求。

此外，最近发布的新车型腾势N7集成了比亚迪集团的前瞻科技，其中双枪超充技术用于尝试破解新能源汽车的充电难题。

尽管如此，当前国内充电桩商业化运营仍存在诸多难点。

“随着‘新基建’热潮逐步向规范化、有序化发展，市场格局趋于集中和稳定，社会资源向头部

国内新能源发展再提速 多家华南车企晒成绩单

本报记者 陈靖斌 广州报道

随着“金九银十”旺季预期的来临，车企纷纷晒出8月份销量“成绩单”，多家华南车企销量表现亮眼。

数据显示，比亚迪8月实现新能源汽车产量28.49万辆，同比增长62.43%。长安汽车自主品牌新

能源8月销量为40122辆，同比增长123.55%；小鹏汽车8月共交付新车13690辆，环比增长24%，同比增长43%。而合创Z03今年1~8月销量也已近1.5万辆，同比增长166%。

与此同时，得益于汽车制造业的回暖，制造业采购经理人指数(PMI)也在同步修复。这与中

多家华南车企销量亮眼

9月1日，新能源车企陆续交出成绩单，记者了解到，多家华南车企销量表现亮眼。

比亚迪公告称，8月实现新能源汽车产量28.49万辆，同比增长62.43%；销量27.44万辆，同比增长56.89%；海外销售新能源乘用车25023辆，同比增长391.42%。2023年前8个月，比亚迪累计实现新能源汽车产量183.29万辆，同比增长85.76%；销量179.22万辆，同比增长83.10%。

长安汽车自主品牌新能源销量也在实现倍速增长。8月，长安汽车自主品牌新能源销量为40122辆，同比增长123.55%；1~8月，累计销量255692辆，同比增长102.44%。

目前，长安自主品牌新能源汽车包含深蓝、阿维塔、长安、欧尚等品牌。其中，深蓝汽车8月交付14736辆，环比增长11.9%，主销车型深蓝S7月销达到10039辆；阿维塔品牌交付1975辆，同比增长11.6%。9月5日上午，阿维塔12迎来全球首秀，新车将于四季度在国内交付。

政策助力新能源发展

事实上，近期国内“从上至下”的促新能源汽车消费等措施也确实在持续提振市场。

2023中国汽车产业发展国际论坛9月2日在天津开幕。工业和信息化部相关负责人表示，汽车产业是典型的全球化产业。未来，我国将积极推动汽车产业开放合作，促进产业加快转型。

近日，工业和信息化部等部门联合印发《汽车行业稳增长工作方案(2023~2024年)》，提出2023年力争实现全年汽车销售2700万辆左右，同比增长约3%，新能源汽车销量900万辆左右，同比增长约30%，汽车制造业增加值同比增长5%左右等一系列

目标。

此外，还要鼓励汽车企业加快研发和生产面向国际市场的汽车产品，建立和完善国际营销服务体系，加强与航运企业、国内外金融机构合作，巩固扩大重点国家和地区市场汽车出口，加大“一带一路”沿线国家和新兴市场开拓力度，培育汽车出口优势。

华南多地支持汽车产业的政策也相继出台。广东正推动放宽广州、深圳“限牌”；支持广州、深圳等汽车大市实施购车补贴、以旧换新，扩大新能源汽车销量。云南发改委等六部门此前也印发了《云南省促进绿色消费实

运营商聚集，小运营商黯然离场，新进入者拓局艰难。国内充电桩商业化运营目前最大的难关就是各大运营商的价格战。”比亚迪相关负责人表示。

朱克力也指出，目前新能源汽车的充电还存在不少难点与瓶颈。“首先，充电基础设施建设不足，尤其是在偏远地区公共充电桩数量不够多，导致新能源汽车用户在长途出行时面临充电难题。其次，充电技术水平有待提高，充电时间较长，影响新能源汽车的使用体验。最后，部分充电站价格不透明，存在价格歧视等问题，影响新能源汽车用户的使用体验。”

对此，朱克力建议，一是应加大充电基础设施建设力度，提高充电服务能力与便利性。二是加强充电技术研发和创新，提高充电技术水平和充电效率，推动新能源汽车产业发展。三是建立充电价格和服务规范与标准，增强充电价格透明度，提高充电服务质量与用户体验。

技术实力助攻“油电共进” 北京现代加速回归主流赛道

北京现代正在按照自己的节奏走在品牌向上、销量回暖的路上。

近日，成都车展，北京现代展台，焕新上市的全新伊兰特收获了一波好评。智能、科技、时尚、年轻、运动是很多驻足围观的年轻人对这款车的评价。

2023年上半年，北京现代整体销量123259台，同比增长13%。北京现代销量回暖，第七代伊兰特功不可没。今年上半年第七代伊兰特累计销量53661台，同比增长27%。作为现代汽车的“封神之作”，全球累计销量近1500万台。

在燃油车销量下滑，新能源市场大幅增长状态下，今年上半年，北京现代的市场份额和销量同比能够有所提升着实不易。北京现代销量回暖，伊兰特热销，这一成绩离不开股东双方对北京现代转型发展的支持。

在行业变革中，技术始终是应对挑战的“压舱石”，先进的技术能影响品牌在市场中的地位。依托于现代汽车全新一代i-GMP平台技术助力，北京现代多款产品的竞争力大大增强。i-GMP平台兼顾多种车型的开发，在智能化、轻量化、安全性和驾驶性能等多个领域进行了创新性的改变。

比如基于先进的i-GMP第三代全球化技术平台打造，刚刚焕新上市的全新伊兰特，在智能网联、行车安全、动力性能等方面有“质”的提升。其官方售价区间仅为9.98万元~13.38万元，并为消费者提供价值超2.5万元的“油电平权主义”销售政策，为了满足新生代年轻人对“可玩性”要求，全新伊兰特在同级特有的10.25英寸双联屏配置下，应用了智能网联系统4.0，新增了OTA升级以及爱奇艺应用程序，实现了车机升级。

在行车安全方面，全新伊兰特也实现了全面升级，拥有24项ADAS智能驾驶辅助功能，新增ISLA智能限速辅助，定速巡航实现了全系标配；并且增加了MCB多重碰撞防卫辅助系统。动力性能方面，全新伊兰特搭载1.5L MPI发动机+CVT变速器，稳定可靠且经济高效，WLTC综合油耗低至5.36L/100km。

业内人士分析，坚守“性价比”的定价原则，聚焦年轻化营销，实行精细化运营也是北京现代上半年销量回暖的重要原因。

穿越周期的法门是与周期共舞。今年上半年，北京现代发力年轻化营销上，深耕直播短视频、互动营销平台效果显著。从终端来看，线索转化率能达到6.4%，最终助力销量提升。

当前，新能源汽车正高歌猛进。在此背景下，为何北京现代还要花大功夫打造MUFASA沐枫、全新伊兰特等燃油车？对此，北京现代的答案是：“稳住销量基盘的情况下，谋求电动化转型”——燃油纯电，花开并蒂。

从当前的市场来看，新能源

汽车发展势头确实强劲，燃油车市场份额也有所萎缩。但必须正视的是燃油车仍有巨大的市场份额，而这有一部分市场是以北京现代为代表的合资品牌的优势市场，经过多年积累，合资品牌在A级、B级燃油车市场有着较强的品牌力、定价权。

另外，很关键的一点是，燃油车业务是合资品牌重要的收入、利润来源。同时考虑到新能源产品布局、渠道建设也需要巨大的资金投入，且“上量”需要时间，需要燃油车业务“反哺”。因此，多数传统车企在转型时会选择“油电共进”，在保障企业正常运营的同时，向电动化发力。

在夯实燃油车市场的同时，北京现代也正在加速品牌电动化转型。北京现代中韩双方股东正在紧锣密鼓地磋商，计划2025年之前，实现燃油车全面混动化。

车市虽风云变幻，但北京现代“胸中自有丘壑”，在“2025向新计划”的战略指引下，不断为市场提供“高品价比”的产品，北京现代正走在以技术构建护城河的上行之路。广告

