

车企扩建快充 多方破局充电难

本报记者 黄琳 王金龙 深圳报道

随着油价波动调整,新能源汽车渗透率加大,新能源汽车对快充的需求也日益迫切。近日,《中国经营报》记者留意到多个电商平台正出售能够将慢充改为快充的配件,价格在2200~3500元不等,输出功率在20千瓦左右,并宣传能够实现30分钟充电90%,保电无损。

在深圳某快充站内,车主李红丽向记者表示,自己的比亚迪宋Pro DM-i车型无法进行快充,为

有车主私自改装快充

在与商家交流的过程中,其向记者表示,能做到无损安装实际是因为其售卖的配件只是在新能源汽车上加装一个快充设备增加快充功能而已。

“正常慢充最少需要5个小时才能充满电,而且公司附近的充电桩总是有车排队,不一定能在上班时间内有位置充电。”毗邻写字楼的快充站内,李红丽向记者说起日常充电遇到的困难。

在李红丽工作地附近三公里范围内,仅有其公司旁的露天停车场内放置了快充桩和慢充桩,而这些充电桩前的车位总是停着有待充电的新能源汽车或无需充电的燃油车,李红丽想要实现每天一边上班一边充电的可能性比较小。而为了便于每天驾驶新能源汽车通勤,李红丽在网上购置了一套能够将慢充改为快充的配件。

记者随后在某电商平台上以“慢充改快充”为关键词搜索商品,发现不少商家正在出售能够将慢充改为快充的配件,并在首页打出“充电速度提升10倍”“无损安装”“深圳可到店安装”等宣传词。

在与商家交流的过程中,其向记者表示,能做到无损安装实际是因为其售卖的配件只是在新能源汽车上加装一个快充设备增加快充功能而已,“就像在车尾藏了一个备胎,不影响原车功能,也不会影响原车慢充。”

能缩短充电时间,她已在网上购置了上述配件,而其身边不少朋友也有购买上述配件的需求。

尽管相关法律法规、车企均对汽车改装有着明确规定,但市场仍旧出现铤而走险的商家和消费者。这背后的种种成因反应出新能源汽车市场仍有待解决充电难问题。目前,包括造车新势力等新能源汽车车企已开始计划布局公用超充桩,家用快充,而这两种方式也将成为未来车企破局充电难的大势所趋。

其表示,目前适配的车型有比亚迪唐、比亚迪唐DM、比亚迪秦、比亚迪秦DM、比亚迪宋Pro DM-i、荣威ei6等,涵盖新能源车型比较宽泛。同时,该商家还提供专车专用定制,专车定制产品安装使用后不退不换,但可提供一年保修服务。

记者随后咨询某新能源汽车电池技术人员,其告诉记者,该类商家售卖的快充配件实际上是一个协议盒子加几根电缆的转接头。“若车辆不具备快充功能,则无法与快充桩等设备进行信号交流,而商家所售卖的这个转接头即是起到一个桥梁作用,能够使快充设备与新能源汽车直接进行信号交流,充入直流电,达到快充效果。”

记者走访多地发现,一般情况下,快充桩输出功率在60千瓦,而包括插混式新能源车型或低续航版本的新能源汽车并不具备快充口,无法与快充桩适配,只能进行慢充,输入功率在7千瓦交流电,充电速度缓慢。而上述转接头即是将车辆原本的交流低频慢充改为大功率直流快充。

截至发稿,该电商平台上售卖慢充转快充配件的付款人数累计已过百,且付款人数还在上升。

改装快充潜藏隐患

由于配件中的协议盒子打乱了车辆与充电桩之间原本的信号交流,无法准确保障车辆能够精准识别电流过大、过充等风险。

尽管改装快充能够实现半小时充电90%,但潜在的隐患也逐渐显露。例如高功率充电对车辆电池安全是否存在隐患、是否影响电池使用寿命等。

商家告诉记者,为了充电安全,其充电功率控制在额定30千瓦左右。通过配件中的协议盒子即可控制功率。此外,大部分新能源车型均有警示提醒,当车辆发生异常即会自动断电保护车辆。

但在实际的充电过程中,由于配件中的协议盒子打乱了车辆与充电桩之间原本的信号交流,无法准确保障车辆能够精准识别电流过大、过充等风险,而上述商家所述的车辆锁电自保行为也难以保证会发生。

同时,记者浏览多个快充配件购买页面时发现,多个商家均提及了免责声明,内容大致为,任何改装都可能影响质保、事故理赔。如改排气、加装电子设备、刷发动机ECU都可能遭遇拒赔。因此,商家建议理赔质保前拆除该快充配件。同时,商家强调,改装属个人行为,本店概不承担任何后果,请知悉。

发力改善充电环境

相关部门、新能源汽车企一直在想办法改善充电环境。另一种业内趋势在于,新能源车企提供给首任车主的家用充电桩功率正在提升。

车主私自改装快充的背后,是困扰新能源汽车市场多年的充电难题。包括上文李红丽提及的找不到充电桩、充电时间慢、充电车位被燃油车霸占等情况,都是新能源汽车充电遇到的困难。与此同时,相关部门、新能源汽车企一直在想办法改善充电环境。

此前,国家发展改革委、工业和信息化部发布《关于振作工业经济运行推动工业高质量发展的实施方案》,其中提及加快新能源汽车推广应用,加快充电桩、换电站等配套设施建设。

今年5月31日,《广东省贯彻落实国务院〈扎实稳住经济的一



正在充电中的新能源汽车。

本报资料室/图

尽管商家俨然摆出一副“事不关己,高高挂起”的态度,但仍有不少车主执意私自改装快充。而除了上述提及的电池潜藏改装风险等,相关法律法规也对改装车辆有明确的规定。

根据《家用汽车产品修理更换退货责任规定》,使用说明书明示不得对家用汽车产品进行改装、调整、拆卸,但消费者仍然改装、调整、拆卸而造成的损坏,可以免除经营者

对质量问题承担的三包责任。”

而新能源车企方面亦对车主私自改装快充的行为不予支持。记者就车主私改快充一事询问比亚迪方面,得到该司回复称,私自改装快充的行为,绕过了厂家的充电控制策略,为高压系统的安全带来不可预知的风险,厂家不支持私自改装的行为,并且不会承担因改装导致的风险和产品保修责任。

充电、特来电等新能源充电设备服务商的努力下,全国快充桩的数量也在稳步上升。

另一种业内趋势在于,新能源车企提供给首任车主的家用充电桩功率正在提升。目前大部分新能源车企提供的家用充电桩功率仍是7千瓦,而特斯拉、蔚来汽车已将家用充电桩功率提升至20千瓦。基于此,特斯拉、蔚来汽车的充电时长有望减少至慢充桩的1/3,以充满100千瓦时的电池包为例,相较7千瓦慢充,20千瓦的直流充电桩能够将充电时间缩短至3.5小时。

除此之外,李红丽等车主面临的是部分插混式新能源汽车并不

而深圳多名新能源插混车主在贴吧爆料,自己的插混型新能源汽车进入新能源快充站充电时遭工作人员“劝退”,要求去别家充电。而被禁止的原因即是该类新能源插混车型不具备快充功能,为了防止车主私自改装快充,深圳部分区域的快充站直接禁止该类新能源汽车进入。换言之,即便车主私自改装快充接口也无法进入公共快充站充电。

具备快充功能。有新能源车企技术人员向记者坦言:“例如50多公里低续航的插混式新能源车型充电不如加油跑得路程更多,与其浪费充电时间,不如直接加油,经济实用性更强。基于此,大部分新能源车企在设计低续航插混式车型时不会标配快充口。”

记者翻阅比亚迪官网车型介绍,发现包括51公里续航的宋Pro DM-i、51公里续航的宋MAX DM-i等部分DM插混车型均不具备快充功能。随后,记者就插混式车型配备快充功能的问题询问比亚迪方面,该司回应称,长续航版DM车型具备快充功能。

组建全新“中国董事会”谋势电动化 大众开启中国“新棋局”

本报记者 陈茂利 北京报道

大众汽车集团(以下简称“大众汽车”或“集团”)正在进一步加强中国业务的战略推进步伐。近日,大众汽车宣布,在中国市场对管理架构进行根本性调整。

《中国经营报》记者从大众汽车了解到,自2022年8月1日起,大众汽车中国董事会将成为大众汽车在华跨品牌中枢决策组织。同期,大众汽车宣布,任命贝瑞德担任大众汽车(中国)总裁兼首席执行官,同时担任中国董事会主席。

“我们宣布了贝瑞德将负责集团在中国的业务;同时我们也将继续加大对在华控股子公司的投资。伴随多个关键位置的任命,贝瑞德建立起了一个职能齐备的中国董事会。新的中国董事会将赋予中国区更大的自主权。”大众汽车首席执行官赫伯特·迪斯表示。

中国市场对大众汽车的重要性不言而喻。2021年,大众全球交付新车888.2万辆。其中,作为大众汽车全球最大单一市场,中国市场的交付量为330.5万辆,仅次于欧洲市场的350万辆,中国销量占比接近40%。

据了解,除贝瑞德担任董事会主席外,全新中国董事会还包括奥迪品牌、CARIAD和大众汽车乘用车品牌的中国区CEO以及主要职能部门代表。

“对正在向电动化转型的大众汽车来说,如果在全球最大的新能源汽车市场——中国市场取得成功,站稳脚跟,那么在其他市场就相对容易多了。”江西新能源科技职业学院新能源汽车技术研究院院长张翔在接受记者采访时指出。

建立全新管理架构

“同中国脱钩,就是同增长和技术进步脱钩。”迪斯在达沃斯世界经济论坛期间接受媒体关于“中国业务对大众汽车意味着什么”的提问时表示。

迪斯认为,中国在(新能源汽车)技术上将推动整个世界。“大众汽车不能仅把中国看成一个简单的销售市场,而应该看作未来市场。”

事实上,作为大众汽车的“掌舵人”,迪斯一直都不吝表达中国市场对集团的重要性。

遣“爱将”来华掌舵

调整管理架构,组建全新“中国董事会”,迪斯同时将自己的多名“爱将”调任中国。

将于8月1日上任的贝瑞德是大众汽车一员老将,贝瑞德于1993年加入大众汽车,在大众汽车任职前20年,主要从事采购业务。2015年起,被任命为大众汽车品牌管理董事,全面负责大众汽车品牌采购业务。2018年起,贝瑞德被任命为大众汽车品牌首

席运营官(COO),2020年从迪斯手中接棒担任大众汽车品牌首席执行官(CEO)一职。

值得一提的是,贝瑞德将统管大众汽车在中国的所有业务,职权范围拓展到奥迪以及CARI-AD中国。

大众汽车同时任命 Marcus Hafkemeyer担任大众汽车(中国)CTO,向贝瑞德汇报,同时加入中国董事会。Marcus Hafkemeyer的

此番调整管理架构,中国董事会成为新的在华决策中枢,通过集团整体部署,实现敏捷地跨品牌决策。同时将权力下放,赋予中国区更多决策权和自主权,有助于NEW AUTO战略更好地在中国落地。”有大众汽车长期观察人士指出。

大众汽车为什么那么重视中国市场?“中国作为全球最大的新能源汽车市场,拥有较完备的新能源汽车产业链,生产的新能源汽车技术水平高,同时很经济。所以大

任命将于8月1日起生效。

大众汽车(中国)CTO是新设职能。对此,大众汽车方面表示,“新设这一职能,将加速推进集团在中国区的自主研发工作,同时与相关品牌和各企业CTO密切合作,充分发挥集团范围内的协同效应。”

记者了解到,Marcus Hafkemeyer毕业于科隆应用技术大学机械工程专业。2001年至2003

是在中国市场,比亚迪,以及造车新势力头部阵营中的“蔚小理”,当下都是大众汽车的劲敌。

比亚迪新能源产品增长势头强劲。2021年,比亚迪乘用车销售73万辆,同比增长75.4%。今年1~5月比亚迪累计销量为50.12万辆,同比大增349.7%。造车新势力队列,小鹏、理想、哪吒、零跑今年以来销量多次破

万。虽不能以销量论成败,但销量最直接反映的是对于产品的认可。

“我国的新能源车企在弯道超车的过程中更加注重为消费者提供更好的驾驶体验、颠覆式技术创新,以及新潮营销模式等,这些是目前合资品牌的短板。”北京特亿阳光新能源总裁祁海坤在接受记者采访时指出。

车下一步将与中国本土企业进行深度合作,“传统车企进入数字化时代压力非常大,尤其是在中国这样一个充满挑战的、日新月异的市场,合作对于我们来说是最好的机遇。”

“在大众汽车践行NEW AUTO战略及成功实现全球转型的过程中,中国发挥着关键作用。因此,调整我们的组织和管理架构,使其充分适应中国汽车市场的发展特点是成功的关键。”贝瑞德表示。

牌中国CEO以及大众汽车(中国)销售负责人,向贝瑞德汇报。

据了解,Stefan Mecha已在大众汽车工作超过了15年,加入大众汽车前,他曾分别在Sixt集团和戴姆勒集团担任不同职位。2018年至2020年,在大众汽车(巴西)担任负责南美地区销售及营销工作的副总裁。2020年,被任命为大众汽车(俄罗斯)总经理。

面对特斯拉等对手,大众汽车想要达成“第一”目标必须铆足劲奔跑。如何实现赶超?在今年4月20日大众汽车新一届董事会上,大众汽车就此作出探讨,并就关键发展动因和最紧迫的重大事项方面达成共识:推动集团汽车软件公司CARIAD的发展,为集团建立新的指导模式,促进中国业务的增长。