

广东多地政策“护航” 助推新能源汽车产业高质量发展

本报记者 陈清斌 广州报道

我国作为新能源车消费大国,但产业仍存在关键核心技术供给不足、全面市场化发展不均衡不充分、支撑保障能力有待提升等问题。随着新能源汽车保有量大幅增长,如何完善配套基础设施,成为促进汽车消费的关键点。

为了助推新能源汽车产业高质量发展,相关部门对新能源汽车产业发展,充电设施建设、车辆

政策落地“护航”新能源汽车

今年以来,广东全面强化汽车消费,以一套强有力的“组合拳”释放消费动能,来持续促进新能源汽车消费提质升级。

工业和信息化部副部长辛国斌日前在国务院政策例行吹风会上透露,新能源汽车产业将在充电桩的建设以及新能源汽车的消费供需两侧进一步强化政策支持。

事实上,作为全国汽车制造第一大省,今年以来,广东全面强化汽车消费,以一套强有力的“组合拳”释放消费动能,来持续促进新能源汽车消费提质升级。

5月29日,广东省政府发布《新时代广东高质量发展的若干意见》,提出打造粤港澳大湾区国际消费枢纽,推进国际消费中心城市建设,支持新能源汽车消费,加强停车场、充电桩、换电站、加氢站等配套设施建设。

6月5日,广东省发展改革委、广东省能源局印发关于《广东省促进新型储能电站发展若干措施》的通知,明确加快推进新型储能电站与大数据中心等新型基础设施融合应用,在广州、深圳等电动汽车应用先进地区智能化改造升级直流公共快充站,试点建设直流双向充电桩,探索规模化车网互动。

作为改革开放先行地,广东的充电桩建设也在领跑全国。新能源汽车国家大数据联盟数据显示,截至2023年4月30日,广东省公共充电桩总量44.4万台,全国占比21.9%,领跑全国。截至2023年5月底,国家监管平台累计接入

购置税减免给予了权威回应。

近日来,广东也在通过强化配套设施建设,持续促进新能源汽车消费来帮助新能源汽车产业提质升级。

事实上,《中国经营报》记者了解到,为了推进新能源汽车产业的高质量发展,广汽集团、比亚迪等龙头车企也在持续不断地完善配套基础设施,以缓解新能源汽车市场“充电难”等问题。

尽管如此,新能源汽车产业的高质量发展仍任重道远。

北京社科院研究员王鹏告诉《中国经营报》记者,目前新能源汽车技术层面仍有三方面的瓶颈。“首先汽车主芯片还受制于人,其次操作系统安全性自主可控还有待增强,最后新能源汽车的电池,保证续航以及保证长时间有效性未来还有待攻坚克难。”

对此,王鹏建议要充分调动企业自主性,有各方参与投入研发,攻坚克难,第二点政府要兜底参与引导,另外还要保证多元化的实践性。

日前,番禺区购买汽车,补贴高达8000元,花都区购车的消费者可享受补贴额度共300万元。

在佛山,消费者购车可享受2000元至2.3万元的购车补贴;珠海市高新区发放3000~8000元购车优惠;中山市消费者可享受高达5000元购车优惠;在东莞,以旧换新、购买新车可享2000~4000元购车补贴;江门恩平区、蓬江区、江海区也发放1500~4500元补贴不等。

随着新能源汽车产业供需两端进一步完善,作为社会零售品的“四大金刚”之一,汽车消费对经济增长有着重要的作用。广东省统计局数据显示,4月广东汽车制造业销售产值885.43亿元,同比增长30.6%,1~4月广东汽车制造业销售产值3569.53亿元,累计同比增长3.5%,汽车消费增长明显。

科创中国高丞乡创服务团团长孙文华向记者指出,中央和地方政府重视新能源汽车的消费和充电桩建设情况,是因为新能源汽车消费对拉动经济起到了重要作用,是推动能源结构转型升级、加快绿色低碳发展的重要举措。“新能源汽车充电桩及消费补贴,对于广东省来说,既能促进新能源汽车的消费需求,又能带动广东省新能源汽车产业链的良性发展。”孙文华表示。

企业联动力促高质量发展

深度科技研究院院长张孝荣指出,新能源汽车产业在技术层面和消费层面存在三大瓶颈。

事实上,除了广东的各地政府落地政策推动新能源汽车产业的高质量发展外,企业也在持续完善新能源汽车的配套基础设施,来推动产业的高质量发展。

5月16日,广汽能源科技公司与中国石油广东销售公司签署战略合作协议。双方将结成深度战略合作伙伴,发挥各自的资源优势,创新商业运行模式,打造示范性项目,共同推进在能源领域的全面深化合作,实现互利共赢。后续双方将开放已有场站资源,实现平台互通互联,适时开展光储充换、汽车销售代理等业务合作。同时加快乡镇电网网络布局,以“慢充为主,快慢结合”的场站规划推进全国性乡镇网络站点搭建,推动新能源下乡跑出“加速度”。

广汽集团相关负责人向记者介绍,今年以来,在双方团队的共同努力下,首批四个充换电合作项目已全面启动,更多合作项目正在紧密筹划中,将分批落地,早日为用户提供充换电服务。

“双方采用‘三步走’模式推进战略合作:第一步,以广东为始,通过项目共建推动充换电站快速落地;第二步,通过先期项目合作,带动双方整体合作,形成全国范围合作规模;第三步,深化合资合作,共同搭建高质量能源补给体系。”



图为广汽科技馆。

本报资料室/图

纯电动B级车市占率攀升至21.3% 一汽红旗打出高“航价比”牌抢占市场

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

在燃油车时代,得B级车者得天下。在新能源汽车领域,B级车仍是各个车企的必争之地。作为自主品牌的一张名片,一汽红旗亦对新能源B级车市场有着强化布局的决心。

《中国经营报》记者了解到,6月26日,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款正式上市,新车定位中型轿车,其CLTC纯电续航里程为560公

主打高“航价比”

年初以来,一汽红旗在新能源领域动作频频。红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款的上市,再次吸引了大众的目光。

记者了解到,与售价14.98万元的比亚迪秦PLUS相比,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款在车辆级别、乘坐空间等方面具备优势,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款采用前麦弗逊+后多连杆独立悬架,相比非独立悬架,在舒适性上具有优势。

红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款车身尺寸达到5040mm,相比比亚迪汉EV等B级产品,在车身规格上相差无几,但性价比更高,且前者所享受的“三终身一免保”的政策相比比亚迪汉EV等车型更具优势。而与埃安AION S PLUS相比,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款车身尺寸更大。红旗E-QM5 560KM PLUS车宽为1910mm,轴距达2990mm,前后座椅中心距达1.1米,在空间和舒适

里,相较2022款续航里程增加了129公里。新车在配置方面还增加了定速巡航、座椅通风等功能。

作为一款B级纯电动轿车,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款将与比亚迪秦PLUS、埃安AION S PLUS以及比亚迪汉EV等车型形成竞争关系。

今年1月,一汽红旗发布了“All in”新能源战略,全面、全方位、全体系向新能源汽车奋进转型。红旗E-QM5 560KM PLUS

性上能满足大多数用户需求。

对于纯电车型而言,续航是最核心的指标,也是大众最为关注的要点。红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款主打高“航价比”,560公里的续航里程可覆盖用户日常生活半径,满足用户出行需求。在满电状态下用户可出远门,跨城去周边城市而不必担心返程问题。而对于活动地点主要集中在市内的用户来说,充一次电能够支撑一周,大大节约了实际用车成本。

记者了解到,红旗E-QM5通过轻量化、低风阻、低滚阻、高效能量回收等技术,百公里电耗仅13.2kWh,充电10分钟可行驶100公里,电量从30%充至80%只需30分钟。

与此同时,该款车型支持标准、经济2种驾驶模式以及3种能量回收模式。而在同等续航里程的车型中,低于15万元的价格更让其拥有了更强的市场竞争力。

在外观方面,2023款红旗E-

2023款正是在该战略指引下的一款诚意之作,该款车型也是红旗新能源基于对用户需求的深刻洞察所打造的高“航价比”车型。所谓的“航价比”,指的是在续航、能耗、价格三者中达到了一个更佳平衡点。

当前,随着新能源汽车产品的加速渗透以及消费升级的带动,越来越多的人群开始关注纯电动B级车。根据乘联会6月26日披露的数据,2019年—2022年,纯电动

QM5 560KM PLUS延续了红旗E纯电动车系的设计特点,采用封闭的中网格栅、竖状的镀铬装饰条以及分体式154颗LED光源大灯组,有着较强的家族辨识度。

在内饰方面,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款整体设计风格较为简约,中控台配有10英寸悬浮式中控屏,支持包括语音识别和倒车影像等功能。

在动力方面,红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款搭载一台前置单电机,最大功率为140千瓦,峰值扭矩为320牛·米,新车搭载了宁德时代74.9KWh三元锂电池。

记者了解到,为了促进市场终端销售,除了此前透露的5000元抵5万元礼包外,红旗新能源还推出了1万元抵6万元、2年0息金融政策,5000元置换政策和便携式充电器、2500元现金补贴、3090元充电卡券三选一等直播间专属福利。

记者注意到,在对营销战略不断进行优化调整后,一汽红旗新能

B级车的市场份额已经从6.6%增长到了18%。2023年1月—5月,该细分市场市占率进一步扩大至21.3%。

E-QM5是红旗品牌推出的首款新能源车型,此前一直活跃在高端出行市场。可以看到,将红旗E-QM5 560KM PLUS 2023款推向市场,传递出一汽红旗进一步抢占C端新能源汽车市场的决心。这也显露出一汽红旗希望能在B级纯电动汽车市场站稳脚跟。

源汽车销量取得不俗成绩。近期一汽红旗发布了新能源汽车销量数据,2023年1月至5月,一汽红旗新能源汽车销量累计达到25389辆,同比增长339%。其中,2023年5月销量突破8500辆,同比增长120%。

不过,记者也关注到,乘联会披露的2023年1月至5月新能源狭义乘用车厂商零售销量排名TOP10榜单中未见一汽红旗的身影。

数据显示,2023年前5个月,比亚迪以92.3万辆的销量成绩遥遥领先位列榜单第一。特斯拉中国以22万辆的销量成绩拿下第二名。广汽埃安、上汽通用五菱、吉利汽车则分别以16.6万辆、14.8万辆、11.4万辆位列榜单第三、第四、第五名。理想汽车、长安汽车、长城汽车、哪吒汽车、蔚来汽车则分别以10.7万辆、10.4万辆、5.6万辆、4.5万辆、4.4万辆的成绩登上榜单。

对于一汽红旗而言,在新能源汽车赛道中要进一步抢占市场存在着挑战,成效如何尚待验证。

深入推进“All in”新能源战略

当前,在新能源汽车阵地,各大车企之间的竞争日趋激烈。市场形势瞬息万变,置身其中的车企亦在不断调整战略部署。

今年4月,在2023上海国际车展期间,一汽红旗方面高调宣布,在品牌架构层面,“红旗”将全面进阶升级,将在“红旗”主品牌下,设立“红旗金葵花”“红旗新能源”“红旗节能车”三大子品牌。红旗品牌升级品牌架构这一动作,是其推进新能源战略的一项重要举措。

“在产业高质量发展、自主技术持续创新迭代、消费需求焕新升级的背景下,红旗品牌三大子品牌的推出,将能满足更多场景用车需求。”一汽红旗方面表示。

除了发布新产品外,红旗品牌还在今年向外界展出了“旗帜”超级架构FMEs下的两大技术平台——电动平台HME和智能平台HIS。

据了解,电动平台HME集成了高能安全电池、高效电驱、高功智慧补能和智驾安全底盘四大系统,可覆盖未来红旗新能源品牌A、B、C、D级轿车,SUV及MPV全部细分车型。智能平台HIS则包括先进电子电气、自动驾驶、舒享座舱三大系统。

基于全新架构着力打造的全新产品——纯电轿车红旗E001与纯电SUV红旗E202已在上海国际车展亮相。

一汽红旗方面表示,在技术

汽车产业在技术层面和消费层面存在两方面的发展瓶颈与难点。在技术层面上,新能源汽车的续航里程、电池寿命、充电速度和安全性仍然是关注的问题。虽然已有一定的突破和进展,但需要进一步提高电池技术、电动机效率以及综合系统的性能,以满足用户对于续航里程、充电便捷性和可靠性的需求。在消费层面上,新能源汽车的价格仍然较高,购车成本是消费者的一大考虑因素。此外,充电设施的建设和使用也存在一定的不便利性,影响了消费者的购车决策和使用体验。”

对此洪勇建议,在技术层面上,需要继续加大科研投入,加强对电池和电机等关键部件的研发,提高能源密度、延长电池寿命,并推动相关技术标准的制定和完善。在消费层面上,可以采取降低新能源汽车的成本,包括优化供应链、推动产业协同发展、加大政府补贴力度等。同时,还需加大充电基础设施建设的投入,提高充电桩的覆盖率和充电速度,增加用户的使用便捷性。此外,还应加强宣传和教育,提高消费者对新能源汽车的认知和了解,增强公众对于环保与可持续发展的意识,激发更多人群购买和使用新能源汽车的动力。