

新能源汽车下乡：供需错配与待撬动的市场

本报记者 高沛通 赵越 赵毅
广州报道

“对”，当谈到五菱宏光 mini ev等5万元以内的新能源电动汽车，能否在乡村市场取代低速电动车时，来自河南省的五菱宏光汽车经销商张寿回答得简洁而直接，他紧接着解释了支撑其做出上述判断的理由，其中包括安全性、消费升级、政策引导等。不过他也补充了一句，他认为“取代”是趋势，但具体什么时候出现大规模的“取代”不好说。

张寿仍在等待国家层面补贴政策出台，《中国经营报》记者注意到，7月15日工信部官网发

市场谜团

农民愿意买的不是10万元以下的车，可能5万元都是很难接受的购买成本，要的是两三万元的产品。

在一、二线城市都打不开私人消费市场的新能源汽车，能在乡村打开私人消费市场吗？乡村是否存在真实的电动汽车需求？

2020年，新能源汽车市场正在遭遇“寒冬”。相关统计显示，新能源汽车市场已经连续12个月同比下滑，即便在后疫情时代汽车整体市场回暖的情况下，新能源车市仍未明显回暖。究其原因，目前网约车等B端市场约占新能源乘用车销量7成，B端市场遇到瓶颈导致新能源汽车市场表现不佳。

恰逢此时，工信部官网发布《通知》，在2020年7月~2020年12月委托中汽协组织实施新能源汽车下乡活动，安排1场启动活动、4场专场活动、系列企业活动，号召地方政府在活动期间出台相关支持政策等。

其实，在全国大规模推广新能源汽车下乡之前，部分省份已经开始试点。比如，记者了解到，广东在2020年新一波汽车下乡活动中，购买新能源汽车可以获得1万元补助。而获得广东新能源汽车下乡补贴的标准，在于购车者是否具备广东地区的农村户口。

“目前新能源汽车下乡策略，

布的《工业和信息化部办公厅农业农村部办公厅商务部办公厅关于开展新能源汽车下乡活动的通知》(以下简称“《通知》”)显示，与2009年的汽车下乡不同，此次新能源汽车下乡并未有国家层面的补贴，这也被认为是此次新能源汽车下乡力度“打折”的重要原因。

乡村市场能成为新能源汽车市场大的增量市场吗？业内争论不一。在来自广州的充电桩企业负责人张明看来，目前乡村地区充电基础设施建设滞后，还不具备大规模推广电动

可能只是权宜之计。广东新能源下乡购买者，究竟有多少真正在乡村使用的，还是在城市开网约车？在乡村使用，真正有多少人认可电动车？”张明直言。另外，张明坦承，从经济利益考量，由于乡村的“车桩比”低得可怕，目前几乎不可能有公司去乡村投资充电桩，除非国家出钱做好相关基础设施建设，不然充电设施很难完善。

不过，邱锴俊认为，农村市场大规模建设充电桩没有太大的必要性和可行性，在家里利用家用电源就可以充电，张寿表示，目前市面上针对农村市场的新能源汽车，直接使用家用电源充电。大概需要8~12个小时，农村用户基本用晚上时间来充电，充电并非是影响新能源汽车在农村推广的核心要素。

尤其值得注意的是，行业内

不少声音认为，乡村其实存在新能源汽车的内生需求。

谈起新能源汽车下乡，行业内往往会提到低速电动车近年来在国内的迅速发展，富路集团副总裁顾志宏近期在相关访谈中表示，其公司一直以生产低速电动车为主，电动车充电在乡村市场其实非常方便，使用成本也低于燃油车，这也是国内低速电动车一年能有100多万辆销量的部分原因。不过在他看来，农民愿意买的不是10万元以下的车，可能5万元都是很难接受的购买成本，要的是两三万元的产品。

从价格上，张寿表示，低速电动车的价格约在1万~3万元左右，农村家庭本身的收入和消费能力也在增长，加上电动车更为安全，使用性更好，在消费升级的推动下，张寿认为新能源电动汽车替代低速电动车是大的趋势。

的条件。汽车观察家创始人邱锴俊在与记者沟通中则认为，当前乡村新能源汽车市场需求端和供应端不匹配，不会是太大的增量市场。不过，工信部装备工业一司汽车处处长马春生近期在公开论坛中提出，中小城市和农村电动化汽车市场潜力庞大，但供给侧不足。



农村市场需要的是3万元左右的新能源车，还要解决好换电问题，如此，其用电成本的价格杠杆才会显示出强大动力。

本报资料室/图

供需“错配”

当前新能源车市仍在从政策驱动向市场需求驱动的转型中，政策导向引导企业生产高能量密度、长续航的车型。

但面对农村市场，新能源汽车的供应侧和消费侧可能正存在不匹配的现象。

“新能源汽车是两头热，高价和低价的市场都可以，中间的不行。”张寿说出了他对市场的了解，高价的指特斯拉、蔚来等20万元以上品牌，低价的则指5万元以下品牌。

记者注意到，本次新能源汽车下乡共有10家新能源车企的16款车型入选，汽车之家显示这些车型补贴后售价低于5万元的，仅有五菱宏光 mini ev，预售价格为2.98万~3.88万元，宝骏E100的补贴后售价区间则为4.98万~5.98万元，其他已公布价格的车型均在5万元以上，多在6万~8万元区间，亦有部分车型价格超过10万元。如果以5万元为衡量标准，则其中的多数车型很难说可以“达标”。

在顾志宏看来，对于农民，可能5万元都是很难接受的购买成

价格杠杆潜能待发掘

如果新能源车开10万千米以上需要换电池，此前用电成本优势就会被缩减。

市场需求待开发、快速充电桩建设不足、整个社会特别是乡村对新能源汽车认可度有待提高等一系列问题横亘在新能源汽车下乡中。

尽管如此，新能源汽车下乡，却隐藏着重磅利好。

“在农村使用电动汽车，农业用电又便宜，正是让农民兄弟买得起、用得好。所以我说，新能源汽车、小型电动车在广阔农村大有作为，市场无限。”在7月18日的第一届电动汽车市场与消费论坛上，中国汽车工程学会名誉理事长付于武表示。

重庆地区的一家自主品牌4S店负责人李辉表示，“燃油车5毛钱1千米，新能源汽车9分钱1千米”，该品牌新能源汽车定价在6万~16万元之间，由于使用成本低廉，长期使用摊销下来比同级燃油

车，这个市场需要的是两三万元的产品，购买成本是农民考虑的第一个要素，但购买成本与里程不能兼顾，如果考虑购买成本，就很难有高续航的产品，而短续航的产品到底生命力怎么样，还需要探讨。

如果从当下的实际产品来看，上汽通用五菱汽车股份有限公司显然瞄准了顾志宏所述的2万~3万元价格市场，汽车之家数据显示，五菱宏光 mini ev预售2.98万~3.88万元的价格区间，在续航方面做了一定的“妥协”，为120~170千米的续航，其5月份开启预售，具体的销量表现仍待市场进一步检验。

值得注意的是，虽然当前国内新能源汽车市场逐步迈向“后补贴时代”，但不少业内人士认为，当前新能源车市仍在从政策驱动向市场需求驱动的转型中，政策导向是引导企业生产高能量密度、长续航的车型。

车便宜，近期就有店内员工有的更换了新能源车型。

记者也从多位二线城市网约车驾驶员处了解到，尽管其所在城市不要求网约车一定电动化，但是其主动更换电动车的原因在于，即使使用快充，用电成本仅为烧油的四分之一到五分之一。

另外，记者了解到，以目前河北农村地区阶梯电价来计算，在210度以内的起始电价0.53元，在家用慢充充电，充电费用甚至可能降低到用油成本的十分之一。

2020年5月，中国电动汽车百人会发布《农村电动化调查报告》，其中指出，农村居民愿意购买电动汽车，预算5万元，从出行特征来看，农村居民日均出行里程多在30千米以内，中长途出行次数较低，农村具备良好的私桩建设条件

乘联会秘书长崔东树表示，生产续航200千米、5万元价位的车企在过去几年还是比较多的，2017~2018年，上述车型占到新能源乘用车总销量的50%左右，都是A00级车。随着补贴大幅取消，市场需求被政策要求替代，200千米的A00级车属于绝迹状态。目前这个趋势在逐步回归，相关车型在规划中，投放市场的不是特别多，做这类产品首先考虑的核心就是规模效应。

马春生近期在公开论坛中亦表示，国内当前整体供给农村居民的新能源汽车车型数量还比较偏少，性价比上还可以进一步提升，供给水平还有待提高。

那么当下新能源车企能生产出续航在200千米、价格在5万元以下的车型，并且保证不亏本吗？

云度新能源汽车CEO林密曾公开分析，电池成本等目前仍在下降，数年后5万左右的新能源汽车有望降到3万元左右。

等。值得注意的是，调研显示，与城市消费者认为加油更方便不同，乡村消费者认为充电更方便，加油反而不方便。

尽管相对于烧油，新能源汽车本身用电便宜。但一个棘手的问题是，换电成本高。比如电动车，在其寿命之内可能需要更换电池。上述4S店经销商也向记者坦言，如果新能源车开10万千米以上需要换电池，此前用电成本优势就会被缩减。目前，深圳网约车供应商比亚迪，就承诺在其电动车使用寿命内提供一次免费换电。但是目前新能源汽车下乡刚刚开始，上述定点企业尚未明确换电策略。

“解决好换电问题，大量供应5万元以下的优质新能源车型，这时新能源汽车用电成本的价格杠杆会显示出强大动力。”张明分析。

失速的主业与未竟的“造车梦” 万向造车 尚欠东风

本报记者 刘媛媛 杭州报道

继宁德时代、国轩高科之后，万向一二三股份公司(以下简称“万向一二三”)或成为第三家与大众达成合作关系的中国电池企业。

近日有消息称，双方合作订单规模在百亿元以上，万向一二三将在2021年第四季度开始向大众汽车供货。汽车分析师张翔指出，万向集团加码电池业务，是在为其造车做准备。

搭上大众“快车”？

作为清洁能源汽车产业的标杆性企业，A123与美国通用、菲斯克、德国宝马以及中国上汽集团等主流汽车厂商建立了供应合同关系。

但因A123无法满足协议规定的相应条件取得后续投资，故于当年10月向美国破产法院提交了破产申请。2013年1月，美国外国投资委员会正式宣布，同意万向集团收购A123。

彼时的万向集团董事长鲁冠球表示，万向集团要收购的是A123的团队和已经成熟的技术，这个价值无可估量。依托万向自身的运营优势和汽车产业链的资源整合优势，A123在继续亏损3到4年之后，希望能够扭亏为盈。

在万向集团的整合下，2016年A123正式更名为“万向一二三股份公司”。现如今的客户在美国包括通用、福特、克莱斯勒，在欧洲包括奔驰、宝马、捷豹路虎、沃尔沃、戴姆勒等，在中国包括上汽、吉利、广汽等。

针对万向一二三与大众合作的消息，以及集团造车进展等问题，记者致电致函万向集团，其董事局工作人员表示，无法接受电话采访，截至发稿，采访函亦未有回复。

不过，日前《中国经营报》记者走访亦发现，万向创新聚能城项目正式开工近一年半，仍在进行基础的打桩工作，进展缓慢。在大环境低迷、主业增长遭遇“天花板”的背景下，万向集团能否完成造车之梦？

不过，从装机量上看，万向一二三并不算优异。根据SMM锂电研究数据，2018年，万向一二三的装机量排在第12位，而2019年已经掉出前20位。

在张翔看来，万向一二三能跟大众合作配套，肯定是个很好的机会。“因为万向一二三技术来源美国，后来因经营不善被万向收购了，自己的客户较少，排名在10名开外。而大众对电池需求很大，如果只与一家合作无法满足其采购量，所以其也在有意找一些有技术实力的小公司来合作，这样不仅能够避免不能按时交付的风险，还能降低采购成本和投资成本。”

目前，这一合作尚未得到认证。在7月17日大众中国年中业绩发布之际，大众汽车集团(中国)CEO冯思瀚仅透露，“除宁德时代和国轩高科，还有一家动力电池生产企业正在认证中。”

680亿项目进展缓慢

有分析指出，2022年底，万向集团位于杭州萧山经济技术开发区、总投资685.74亿元的80GWh锂电池项目将竣工投产，而这一时间节点正是大众向中国市场密集投放其基于MEB平台打造的ID系列车型的阶段。

有关该锂电池项目的进展也一直为业内所关注，资料显示，早在2016年9月，万向集团就宣布，要在5~7年内投资2000亿元，推进8.42平方公里的万向创新聚能城建设，打造一个可以容纳9万人的智能生态城市，重点发展新能源零部件、电池、客车和乘用车。

上述电池和储能项目就是万

“造车梦”仍待重启

“先收购电池企业，然后与上汽成立合资公司制造电动公交车，收购美国一家跑车公司，这一系列的动作是相辅相成的。”张翔指出，万向集团加码电池业务，也可以说是在为其造车做准备。

据了解，已于2017年去世的鲁冠球曾表示，其人生梦想就是造车。可惜提起万向造车，业内媒体曾用“最悲壮”“起了个大早，赶了个晚集”等词语来形容。

记者梳理发现，早在1999年，万向集团就开始试水电动车领域，设立了电动汽车项目筹备小组，做电动汽车技术调研，以及一

些基础力量的储备。2002年，万向收购了一家电池企业，并以项目形式做出第一台电动汽车样车，以此为基础成立了万向电动汽车开发中心。同年，万向电动汽车有限公司成立。

此后，在2013年初，万向集团斥资2.566亿美元收购了A123；2014年又收购特斯拉最大的竞争对手电动汽车制造商菲斯克，并将其改名为卡玛，定位豪华电动车公司，布局美国市场。

然而，卡玛被收购之后很长一段时间都“杳无音信”，尤其是在中国市场，直到去年4月才携三款车首次在上海国际车展



7月21日，记者来到万向创新聚能城现场，发现该工地开工一年多仍在进行最基础的打桩工作。刘媛媛/摄影

月初，工地员工已经全部放假，复工时间未知，预计要到春节后才会开工。

时隔8个多月，7月21日，记者再次来到该工地现场，发现工地已重新开工，虽然已恢复建设，但多名作业人员向记者表示，目前工地上施工人数并不多，仍在进行最基础的打桩工作。

“去年正式开工，到现在地基都没打好，今年差不多2月底就

亮相，至今仍未在中国市场实现销售。

万向创新聚能城或许是万向集团“造车梦”新的寄托，除了80GWh锂电池项目之外，万向创新聚能城内还包含年产5万辆增程式纯电动乘用车项目，计划投资27.45亿元，以及5000辆纯电动客车项目，计划投资20.61亿元。

不过，万向集团的“造车梦”要真正落地为时尚早。据工地现场施工人员表述，“我们现在只知道在造电池厂，离建好还很早，造车工厂就不知道了。”

造车是一个被公认的“烧钱”的行业，鲁冠球生前曾将万向创

开工了，但是离建好还早着呢。”一位工地现场安保人员如是说道。

记者在现场的规划展示板上看到，该工程最先开工的6号基地原定计划于去年8月底开始厂房主体结构建设，10月初开始进行厂房屋面建设，11月中旬进行厂房幕墙及光伏施工，今年1月中旬完成工程验收及备案移交工作。目前来看，实际进度与计划相差“十万八千里”。

新聚能城定义为“一个没有退路的决策”，万向集团董事长鲁伟鼎亦曾坦言，这个工程风险很高，现有的体制机制下很难做成。万向将成立以来积累的1000亿元投进去，还有1000亿元的缺口和风险，倾尽所有，成功皆大欢喜，失败就是万向的灭顶之灾。

而当前，万向集团原有的零部件主营业务发展也在面临考验。2019年年报显示，万向集团旗下汽车零部件业务上市公司万向钱潮实现净利润5.36亿元，同比下降25.82%；2020年一季度净利润9189.26万元 同比下降58.59%。