

新能源二手车的“热”与“冷”

本报记者 黄琳 赵毅 深圳报道

在新能源汽车补贴退坡、动力电池等原材料价格起伏不定的背景下，新能源二手车再度引起市场关注。

此前，包括特斯拉、小鹏汽车、广汽埃安等多家车企推出了自家的新能源车型保值服务。但值得一提的是，目前市场上的新能源车企推出的车型保值服务大多针对售价超过20万元的车型。

《中国经营报》记者走访深圳、广州、珠海等地的二手车交易门

店，发现有的二手车交易并不出售新能源二手车，而在出售新能源二手车的店里，有销售人员向记者表示，当前30万元以下的中高端新能源二手车行情相对较好，包括比亚迪汉等。

一方面，新能源二手车交易量出现同比增长；另一方面，新能源二手车较一手车市场却稍显落寞。“落寞”的背后，是因为当前新能源汽车的保值率仍普遍低于同级别燃油车，加之尚未有统一的估值标准、续航问题、技术迭代问题等均成为新能源汽车消费市场受限因素。

被关注的新能源二手车

在汽油价格迎来“9元”时代，新能源一手车补贴退坡、新能源车型售价调整的形势下，消费市场对新能源二手车的关注度扶摇直上。

公开数据显示，2022年2月新能源汽车国内零售渗透率达到21.8%，新能源汽车保有量突破784万辆。而在汽油价格迎来“9元”时代、新能源一手车补贴退坡、新能源车型售价调整的形势下，消费市场对于新能源二手车的关注度扶摇直上。

“新能源汽车使用成本较低，且无需购置税，加之不限购，社会大环境趋势也更倾向于使用新能源汽车，越来越多消费者咨询新能源二手车。”在深圳某二手车交易门店，一位销售人员向记者表示。

新能源一手车的火热带动了新能源二手车的关注度。天天拍车报告显示，2021年新能源二手车成交量同比增长65%。同时，新能源二手车与新能源一手车销售情形类似，自主品牌成交量领先。在天天拍车2022年2月的报告中，纯电动车型二手车交易量前五名均是自主品牌。

当前，新能源二手车的售价和库存周转情况均出现了明显扭转。在瓜子二手车平台上，记者以“新能源”为关键词进行搜索发现，在售的新能源二手车已超千辆，价格在6万~28万元不等，选择空间大，且车型款式多。

但在新能源二手车受到关注

的同时，保值率的话题再度被提及。中国汽车流通协会2021年11月发布的数据显示，使用三年的纯电动二手车保值率不足50%。记者发现，三年保值率七成的新能源车型，其一手车售价已超出20万元，属于中高端车型。显然，在新能源二手车市场中，高售价与高保值紧密相关。

基于此，瓜子二手车的销售顾问向记者表示，目前售价在20万元左右的新能源二手车更受市场青睐。与此同时，记者也发现，售价超过20万元的新能源二手车使用年限大多在一年时间内。

值得一提的是，记者在与比亚迪内部人士交流时，其认为如比亚迪汉等中高端系列的新能源一手车在三年内出售的概率并不大，“毕竟车型价位和档次不低，大多数车主更倾向于五年后出手。”

换言之，尽管目前新能源二手车选择更多，但大多车型集中在一手车售价约15万元左右的新能源二手车，这类二手车型售价在6万元左右。而当前新能源一手车市场高档车型交付量总体较其他车型少，且基于用户习惯等因素，受市场青睐的中高档新能源二手车选择并不多。

难保值的动力电池

在提高新能源二手车保值率中，动力电池残值是讨论焦点，也是新能源二手车领域老生常谈的问题。

中国汽车流通协会公布的2021年新能源汽车保值率报告显示，新能源车三年保值率方面，保时捷Panamera和宝马5系的插电混动保值率分列第一第二，排名第三的是特斯拉Model X，排名第五的是比亚迪元新能源，保值率约为63.7%，其后超过60%的是蔚来ES8和比亚迪唐新能源。

中国汽车流通协会保值率专家潘磊表示，动力电池技术、政策及配套、市场行为等因素，共同影响了新能源车的残值。其中，被损耗的动力电池是当前影响消费者选择新能源二手车的重要因素。

深圳某二手车店主向记者表示，二手新能源车动力电池的实际续航里程最多300公里，较一手新能源车大幅缩水，这个里程仅可支撑上下班等短途旅程，对长途跨省旅游较为困难，折损较为严重。

值得一提的是，当前动力电池原材料价格起伏不定。截至3月16日，国内电解钴现货均价报每吨57.05万元、钴粉现货均价报



二手车交易中心等待出售的车辆。

黄琳/摄影

每吨64.5万元；镍材料受国际市场影响，近期出现大幅波动。

在一辆纯电动汽车中，动力电池的成本约占整车制造成本的25%至30%。因此，若欲更换某些中低档纯电动二手车原有的电池组，换动力电池的成本将比购车

价更高。

在提高新能源二手车保值率中，动力电池残值是讨论焦点，也是新能源二手车领域老生常谈的问题。在应对上述问题的同时，市场也迎来了好的发展趋势。在新能源汽车高速发展之际，长续

航里程的车型不断涌入市场，且充电设施、换电设备、电池租赁等持续发展，对新能源二手车动力电池补电、换电等提供了保障。

其中，电池厂商无疑是布局换电等业务最为积极的执行者。3月初，比亚迪间接全资控股的重庆新景腾汽车销售服务有限公司成立，经营范围即包含新能源汽车换电设施销售；充电桩销售等。

宁德时代方面，2022年伊始，该公司正式宣布进军换电市场，同时发布了旗下全新换电品牌——EVOGO乐行换电。基于创新的组合换电整体解决方案，乐行换电拥有一电多车、按需租电、可充可换三大特点。

目前看来，换电、电池租赁等方式能将新能源汽车二手车动力电池残值问题得到充分的解决，且在经济效益上，上述电池使用方式对车主、电池厂商双方都是有利的。但需要注意的是，换电等业务仍需要一个统一的电池标准，才能保障电池与车型的适配性等。

车企入局二手车市场

在保值率、动力电池续航等问题环绕新能源二手汽车市场之际，更多的汽车中间商和新能源整车厂发布了新能源车型的保值计划。

在保值率、动力电池续航等问题环绕新能源二手汽车市场之际，更多的汽车中间商和新能源整车厂发布了新能源车型的保值计划。

在广州中升雷克萨斯4S店，记者了解到，针对雷克萨斯纯电动UX 300e车型，消费者可选用分期三年付款的方式购买一手车。同时，该门店亦可回购新能源二手车。依据该门店的购车方案，雷克萨斯纯电动UX 300e车型三年内的保值率约为70%，保值率相对可观。

此外，广汽埃安针对AION V Plus推出了AION Care+的保值服务。据了解，AION Care+不

受城市区位等条件限制，用户可在广汽埃安任意销售店办理回购业务。根据AION Care+协议，AION V Plus采取两年七折回购，若回购时二手车市场最高价未达七折，广汽埃安将补足差价。

同样地，小鹏汽车、特斯拉等造车新势力均推出了相关的新能源汽车保值计划。上述车企或针对某款车型或全部署新能源汽车销售保值计划，但值得注意的是，这些新能源汽车保值计划或新能源二手车回购方案对象大多是一手车售价高于20万元的车型。

除此之外，记者在采访中了解到，尽管车企对新能源二手车有所

规划，但大多数新能源车企的终身质保等权益或服务只提供首位车主，而二手车主在新能源车企的相关权益保障较首位车主少。

对于新能源整车厂而言，推出保值计划或回购方案不仅有利于提升消费者购买新能源汽车的信心，同时对汽车后端市场，包括车险、动力电池回收等业务开展均有益处，便于新能源车企构建完整的产业链生态。

而在新能源整车厂下场布局二手车市场的背后，行业对新能源二手车的估值体系提出了更迫切的需求，相关评估标准也有望陆续完善。

2021年7月1日，中国汽车流通协会发布的团体标准《二手纯电动乘用车鉴定评估技术规范》（以下简称《规范》）正式全面实施。据悉，该《规范》是国内首个针对新能源二手车流通领域服务的团体标准，明确了二手纯电动乘用车的鉴定评估流程及方法，填补了国内该领域标准的空白。

纵观整个二手车市场交易环境，已然比一手车交易更为复杂。当前，新能源二手车市场仍处于起步阶段，除了面对常见的二手车问题，该市场仍需要更多的政策保障、行业参与者等条件支持，突破动力电池残值等难题。

汽车电动化智能化“军备竞赛”加剧 传统车企与科技公司进入“联盟时代”

本报记者 尹丽梅 董海华 北京报道

在汽车产业界，一直流传一句话：“汽车工业的大变革，电动化是上半场，智能化是下半场。”随着汽车“新四化”的深入，智能电动车市场已然成为全球车企角逐和博弈的焦点。

《中国经营报》记者注意到，为构建护城河，啃下智能化这块“硬骨头”，传统车企与汽车圈“入局者”——科技公司走向联盟已日渐成为一种“新常态”，二者之间的“拥抱”愈加紧密。

传统车企博弈新能源赛道

一场关于电动化、智能化的“汽车革命”正在如火如荼地进行中。

日前，大众汽车集团在沃尔夫斯堡举行了2022年度线上媒体发布会，在这场发布会上，大众汽车集团方面宣布，将投资20亿欧元，紧邻沃尔夫斯堡主工厂建设一座流程优化的新工厂，生产基于SSP (Scalable Systems Platform) 平台打造的第一款车型——Trinity。工厂将采用领先的创新生产方式，并实现二氧化碳净零排放，未来将与特斯拉Giga Berlin工厂进行竞争。

与此同时，大众汽车集团还将投资8亿欧元建设SSP平台的研发中心。大众汽车集团CEO迪斯在发布会上称，SSP平台未来将成为集团唯一的平台，用于生产纯电动汽车并实现高级别自动驾驶功能。

“要加速向电动化和数字化转型，否则将重蹈诺基亚在智能手机领域的覆辙。”2020年1月，迪斯在大众汽车集团全球董事会上曾说出这样的名句。作为一家传统汽

譬如，北汽蓝谷(600733.SH)近年来多方运作，已与华为、百度等科技企业携手，建立起面向行业未来的共同体。据悉，北汽蓝谷与华为合作生产的极狐阿尔法HI版搭载了华为全栈自动驾驶解决方案，华为深度参与了该车型的相关研发工作。北汽蓝谷与百度合作开发的Robotaxi车型(Apollo Moon)，目前已完成前期技术开发并正式量产。

而早在2020年11月底，上汽集团(600104.SH)、张江高科(600895.SH)和阿里三方便已宣

布，共同出资成立智己汽车。近两年来，滴滴也多次被传入造车。近期，有多家媒体报道，滴滴将在6月正式公布代号为“达芬奇”的造车计划，并将争取在明年6月交付。

北汽蓝谷、上汽集团、百度、华为、阿里等企业只是其中缩影，传统车企与科技公司合作已渐成趋势。

“‘新四化’的到来让汽车产业从过去的单一链状向生态网络进行演变。在此基础上，‘新四化’推动的其实不仅仅是单一产业的变革，而是制造业、电子通讯

业、互联网业等产业的融合发展。现在的互联网企业、智能产业也正在加入到这一生态网络之中，将产业格局进一步打开。主机厂应该以更加开放的态度和其他产业的优秀企业进行合作共赢。”近日，在《中国经营报》触角学院“解码商业公开课”子栏目“零观汽车”举办的主题为“洞见科技，解读智能汽车新机遇”嘉宾对话中，麦肯锡全球董事合伙人方寅亮如是评论传统车企与科技公司之间的跨界联合。这样的声音在汽车产业界并不少见。

球销量已逼近100万辆，并宣称2030年迈入2000万辆的台阶。“蔚小理”等造车新势力也来势汹汹，不断“攻城略地”。百度、小米、苹果、华为等科技企业也动作频频。“船大难掉头”，焦虑的传统车企渴望破解当下困局。

面对眼前的棋局，除了在企业内部大力推行电动化、智能化战略外，越来越多的传统车企选择与科技公司进行跨界合作，以取长补短。

据悉，目前上汽已与阿里合作打造斑马网络和智己电动车，吉利与腾讯、百度等企业皆有合作。北汽蓝谷亦与华为、百度在智能化电动化领域展开合作。今年2月，有媒体报道称，大众汽车集团正与华为公司进行谈判，有意以数十亿欧元收购华为的自动驾驶部门或达成合作。3月4日，本田技研工业株式会社与索尼集团公司宣布，双方计划成立一家合资公司，通过新公司共同开发和销售高附加值的纯电动汽车。

实际上，不仅传统车企，当前整个汽车产业正在向电动化、智能化加速转型，而为加速电动化、智能化等进程，车企之间的竞争已日趋激烈。

值得注意的是，在汽车电动化、智能化“军备竞赛”中，有三种力量交汇在其中：一是以特斯拉、蔚来、小鹏、理想为代表的有一定积累的造车新势力；二是加速入局的新科技企业，如小米集团、百度、华为、鸿海科技集团，以及潜在可能入局的公司，如苹果等；三是传统车企觉醒后，加速智能电动领域的投资和产品投放。目前造车新势力、科技巨头等正积极参与全球汽车智能化进程，而传统车企的布局则相对缓慢。特斯拉2021年全

与科技公司共舞

汽车智能化正在从底层颠覆汽车产业格局，这样的发展新环境，催生了科技企业纷纷进场，以及传统车企与科技企业走向合作的新态势。

今年2月底，中国电动汽车百人会发布的《跨界融合与汽车产业新力量》课题报告显示，互联网、ICT等跨界新力量基于既有的思维、技术、产品、业务等方面的优势，正沿着汽车品牌商、汽车供应商、汽车生产商三条路径大举进入汽车产业，推动我国汽车产业技术变革和转型升级。

“智能网联电动汽车时代，是一场真正的百年未有之大变革，是1.0机械时代向2.0智能时代的进化。在此背景下，传统车企面临共同话题是如何越过这场数字化鸿沟。而面临这个鸿沟，用户会有新的需求，需要车企去解决，比如智能驾驶辅助出行服务的需求、整车数字化的需求等，这些都需要车企去解决，但解决这些数字化需求，并不是传统车企的强项，这就需要更多的互联网、科技企业加入，需要资本、研发、技术、互联网科技企业共同来解答这个难题。”在“洞见科技，解读智能汽车新机遇”嘉宾对话中，北汽蓝谷(北汽新能源)品牌公关总监王刘芳从车企的角度，回应了业内外关注的车企与科技公司走向合作的这一焦点话题。

王刘芳认为，“新四化”时代的智能汽车，已不仅仅是专注制造技术的传统机电平台，更是融合三电核心技术、智能平台架构、智能辅助驾驶、智能网联、互联网大数据技术的超级智能化终端平台，汽车主机厂必须转变运营思维，通过全产业链的创新合作，聚合产业链各领域的技术优势，以构建符合汽车智能化时代需求的产业链生态。

业内人士认为，科技企业通过赋能传统汽车产业，将“技术”基因带入汽车领域，能够支撑中国汽车智能化高速发展。安庆衡大数据技术的超级智能化终端平台，汽车主机厂必须转变运营思维，通过全产业链的创新合作，聚合产业链各领域的技术优势，以构建符合汽车智能化时代需求的产业链生态。

据悉，在汽车行业智能化这个赛道上，北汽蓝谷已与华为、百度等科技企业展开双线布局。其中，自2017年至今，北汽蓝谷与华为4年里已4次签署合作协议，不断深化双方合作。双方联合设立“1873戴维森创新实验室”，以高度协同发展模式，共同打造具备行业领先优势的世界级智能电动汽车。

在当前复杂多变的情况下，主机厂应该以更加开放的态度和其他产业的优秀企业进行合作共赢，而在此过程中也需要根据市场的快速变化不断调整策略。”在“洞见科技，解读智能汽车新机遇”嘉宾对话中，方寅亮说道。

诚然，对于汽车产业而言，当前物联网、大数据、云计算、人工智能等新技术正在驱动汽车产业全面重构。与方寅亮的观点不谋而合，清华大学二级教授、车辆与运载学院院长教授宋健亦认为，科技公司与车企之间应是合作和互相促进的关系。

“跨界融合相比于各自封闭发展具有明显的优势。”今年2月，中国汽车工业咨询委员会主任、北汽集团原董事长、中国电动汽车百人会理事方寅亮对记者表示。记者注意到，《跨界融合与汽车产业新力量》课题报告指出，“建议整车企业与科技企业等强强联合，共同加速产业创新升级，如合力构建共享化研发和制造平台，将单体优势转化为体系优势。”