

# 新能源汽车下乡之变

本报记者 尹丽梅 童海华 北京报道

“我的通勤距离并不远，平时在镇上跑一跑，远的话也就是到周边的城市去一趟，跑长途的需求少，大部分时间来说，买一辆纯电动车足够使用了。而且纯电动车用车成本更低，保养费用也比较低。同时，农村居住面积大，停车位宽敞，可以安装充电桩解决充电的问题或者用随车充。”近日，一位长期居住在农村、将纯电动车作为家用通勤车的消费者，向《中国经济报》记者道出了他购买纯电动车的一些思考。

如何进一步撬动农村新能源汽车市场是当前汽车行业屡屡谈及的话题，也是近年来相关部门持续推进的国家战略之一。5月15日，工业和信息化部办公厅、国家发展改革委办公厅等五部门发布《关于开

展2024年新能源汽车下乡活动的通知》(以下简称“《通知》”)，新一轮新能源汽车下乡启动。今年新能源汽车下乡活动实施的时间为2024年5月至12月，共有99款新能源汽车车型入选。

“往年，新能源汽车下乡在某程度上来说是‘雷声大雨点小’，更多的是宣传力度比较大。而相较于此前几年，今年的新能源汽车下乡政策可谓声势浩大。它与汽车以旧换新相结合，政策力度更大、覆盖的范围更广，这为今年的新能源汽车下乡活动创造了很好的基础。”中国汽车流通协会有形市场分会名誉理事长苏晖在接受记者采访时表示，新能源汽车下乡活动应该根据不同的区域以及不同的需求去推行，要以需求为导向为农村居民提供新能源汽车产品

与服务。

中国汽车工业协会副总工程师许海东在接受记者采访时表示，2024年新能源汽车下乡出现了一些新的变化。譬如，与过去几年仅提及新能源汽车下乡不同的是，2024年新能源汽车下乡政策与充电基础设施下沉以及汽车以旧换新政策结合在了一起，这将更有利于农村市场新能源汽车的发展。未来，农村市场的空间非常广阔，将成为新能源汽车主要的增长市场。

“从《通知》可以看出，新能源汽车下乡活动在不断优化升级，以更好地适应农村市场的需求并推动新能源汽车的普及。未来三年，农村地区将每年新增百万辆以上汽车，新能源汽车下乡将带动千亿级规模的市场。”罗兰贝格汽车行业首席研究员张强对记者说道。

## 从A00级至C级 车型覆盖范围五年来最广

“农村市场的消费能力会低一些，大部分市场需求集中在A级、A0级以及A00车型中。”

新能源汽车下乡政策始于2020年，转眼间，这一政策的推进已进入第五年。

相较于往年，今年新能源汽车下乡活动更加强调“选取适宜农村市场、口碑较好、质量可靠的新能源汽车车型”。《通知》指出，要组织充换电服务，新能源汽车承保、理赔、信贷等金融服务，以及维保等售后服务协同下乡，补齐农村地区配套环境短板。此外，汽车以旧换新政策也将与新能源汽车下乡活动结合起来，这使得今年的新能源汽车下乡活动力度更大、覆盖的范围更广。

记者查询工业和信息化部每年公布的车型目录发现，2020年至2024年新能源汽车下乡活动涉及车型数量分别为60款、52款、70款、69款、99款。可以看到，今年新能源汽车下乡活动覆盖的车型是最多的一年。

根据《2024年新能源汽车下乡车型目录》，今年新能源汽车下乡涉及红旗E-QM5、一汽-大众ID.4 CROZZ以及ID.7 VIZZION、一汽丰田bZ3、小鹏P5以及G6、比亚迪宋L以及秦PLUS DM-i等多款纯电动和插电式混合动力车型等车型，其中不乏热销车型。

据东海证券统计，从动力类型来看，今年新能源汽车下乡活动名录中的车型以纯电为主，部分车型为插混、增程式车型。从车型级别来看，《2024年新能源汽车下乡车型目录》覆盖A00级至C级轿车、SUV，以及MPV、皮卡、轻客、微卡、微面等类型，其中A00级、A0级、A级车型数量分别为14款、10款、35款，三者合计占比达到59.6%，起售价在10万元以内的车型数量为31款。

记者注意到，在起售价在10万元以内的车型中，包括奇瑞QQ冰淇淋(起售价为2.99万元)、五菱宏光MINIEV(起售价为3.28万元)等车型。从往年的经验来看，经济适用的新能源车型在农村市场更具竞争力。

“我们明显地感受到，相比过去几年，今年车企对于新能源汽车下乡的积极性更高。从申报的情况来看，今年车企一共申报了将近200款车型，各大车企都希望自己的车型能够入选。”许海东在接受记者采访时表示。

在许海东看来，未来新车的增购将主要发生在农村这样的低线城市，农村市场将是新能源汽车主要的增长市场。多位受访业内人士均认同这一观点。

根据公安部5月27日发布的数据，目前全国汽车保有量已达4.4亿辆。乡村地区汽车保有量与之相比悬殊较大。中国电动汽车百人会此前发布的《中国农村地区电动汽车出行研究》显示，预计到2030年，中国农村地区汽车千人保有量将近160辆，总保有量超7000万辆，市场规模或达5000亿元。

张强对记者表示，目前大部分三、四线城市新能源渗透率仍在10%—20%。未来，随着政策的推动以及消费者认知度的提高，三、四线城市以及农村市场的新能源汽车将迎来快速发展。在新能源汽车下乡活动的开展中，应推广适合农村使用环境的新能源汽车，如具有较高载货能力的微面、微卡、轻卡等，满足农村地区的实际需求。从企业的层面来看，车企应研发和提供适合农村市场需求的新能源汽车产品，如经济实用、适应农村路况的车型。

“农村市场的消费能力会低一些，大部分市场需求集中在A级、A0级以及A00车型中，对于B级车型也会有少量需求。”许海东表示，由于物流配送的需要，新能源商用车在农村地区也有较大的市场。

## “卡脖子”问题浮现新思路

可通过代理、认证及自建等多种方式，建立健全农村地区新能源汽车售后服务网络。

农村新能源汽车市场被业内视为一片新蓝海。只不过，在广阔的市场背后，诸如充电补能、售后维修服务的欠缺这类“卡脖子”问题的存在让消费者以及车企多了几分顾虑。

农村市场充电基础设施不足在业内已是一个老生常谈的问题。

中国电动汽车充电基础设施促进联盟向记者提供的数据显示，目前，我国县级以下公共桩总数仅占全国公共桩总数的11.28%，总体仍然较为薄弱。县级以下公用桩总数占全国公用桩总数的12.11%；县级以下直流桩总数占全国直流桩总数的14.51%，交流桩总数占全国交流桩总数的9.47%。

根据麦肯锡披露的调研报告，相对于一、二线城市而言，三、四线及以下市场的纯电动汽车车主在补能体验满意度方面要低10个百分点，低线城市充电基础设施建设的增速不及新能源汽车销售规模的增速。

“相对于一、二线城市，三、四线城市以及农村市场目前的基础设施建设并不完善，消费者对新能源汽车的接受度仍然不高，同时销售服务体系也未建立起来，尤其是农村市场。”张强说道。

基于上述现实，2024年新能源汽车下乡除了提供更为丰富、多元的车型选择外，还将从充电基础设施在农村市场进一步落地，新能源汽车信贷政策、售后以及维修服务下沉等维度展开。

关于提升农村市场新能源汽车的配套服务能力，业内已涌现了一些新的思路。

张强对记者表示，在补齐农村市场充电基础设施短板方面，可以从以下维度展开：其一，政府应提供补贴、税收优惠等方面的激励措施，鼓励企业在农村地区投资建设充电设施；其二，农村地区电网压力较大，建设大功率直流充电桩需要对应的电力基础设施作为支撑，需要政府出



2024年新能源汽车下乡活动政策力度更大、覆盖的范围更广。

本报资料室/图

面协同电力部门一同推进；其三，应针对不同地区的具体情况，制定有地方特色的充电设施解决方案，如利用农村地区的太阳能、风能等可再生能源进行充电；其四，通过市场机制，鼓励民间资本参与充电设施的建设和运营，形成多元化的投资和运营主体；其五，在一些条件成熟的地区先行建设充电基础设施的示范项目，通过示范效应带动周边地区的发展。

“县乡市场以及农村地区的电动车充电问题，不能主要靠快充体系作为支撑，实际上关键还是要推动慢充体系的建设。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树告诉记者，在农村地区，应建立相应的公共充电设施，同时鼓励家庭光储充一体化的发展。“要让农村地区的消费者切实地感受到光储充一体化发展带来的好处，目前这个‘好处’体现得还不够明显。一般来说，农民宅院屋顶的面积比较大，这个空间用于光伏发电是一个很好的选择，发的电可以给电动车充电，这一方案具有很大的市场空间。”

在中国汽车流通协会常务理事贾新光看来，在充电基础设施建设方面，除了可以利用太阳能光伏外，还可以从充电设备小

型化这一角度来寻找解决方案。“农村地区的充电桩使用成本不能太高，要从方便、实用、经济的角度出发，只要让他们在需要充电的时候能够充上，续航能够开回家就可以了，实际上解决起来并不难。”

眼下，销售、售后服务能力的建立健全也被认为是推动新能源汽车下乡的关键一环。

“新能源汽车的维修具有特殊性和专业性，需要厂家以及专业的第三方服务商提供售后服务支持。然而，目前售后服务网络在县乡地区还有待进一步建设。”中经传媒智库专家、麦肯锡全球董事合伙人方寅亮对记者表示，要破除这一掣肘，可以通过代理、认证及自建等多种方式，建立健全新能源汽车售后服务网络，提供及时、专业的维修和保养服务，解决农村地区消费者的后顾之忧。

许海东认为，新能源汽车下乡要进一步在农村市场“落地生根”，还需要加大宣传力度，现阶段农村地区的一些消费者对电动汽车还不是特别了解。与此同时，未来还应强化对新能源汽车电池报废回收进行管理，如果电池的残余价值比较高，农村地区的消费者将有更强的愿意购买新能源汽车。

# 恒大汽车拟出售近三成股份 神秘买家仍未现身

本报记者 陈靖斌 广州报道

5月26日，中国恒大新能源汽车集团有限公司(以下简称“恒大汽车”，00708.HK)发布一则公告，引起了资本市场的广泛关注。

公告发布后的次日，恒大汽车复牌，高开高走，盘中一度大涨超过110%。截至当日收盘，股价上涨约87%，市值约77亿港元。

根据相关公告，恒大汽车拟出售31.4469997亿股股份，占公告日期全部已发行股份的约29%。据悉，这些股份将由潜在买方(或其经公司同意后指定的另一方)即时收购。不过，恒大汽车在公告中并未透露买家身份。截至发稿，这位神秘买家仍未现身，引来诸多猜测。

值得注意的是，该公告还表述恒大汽车资金仍严重短缺，天津工厂直至公告日仍未恢复生产。

福建华策品牌定位咨询创始人、知名战略定位专家詹军豪在接受《中国经济报》记者采访时表示，此次恒大汽车约29%的股份被即时收购，可能会对公司产生积极影响。具体来说，这次收购可能为恒大汽车带来新的资金支持，助力其电动汽车业务的持续运营和发展。同时，这也可能增强市场对恒大汽车未来发展的信心，从而提升其股票价格和市值。

## 潜在买方将收购近三成股份

5月26日，恒大汽车披露了一项潜在的股份出售计划，并宣布向联交所申请于5月27日复牌。

此前在5月17日，恒大汽车在股价盘中暴涨70%后宣布暂停交易。恒大汽车在公告中提到，5

月16日，公司已获悉共同及个别清盘人代表中国恒大集团(清盘中)、恒大健康产业集团有限公司



恒大汽车近期引起市场广泛关注。

本报资料室/图

## 资金仍严重短缺

目前，恒大汽车面临巨大的资金压力。财报显示，截至2023年12月31日，恒大汽车的资产总额为348.51亿元，而负债总额高达725.43亿元。其中，借款为264.84亿元，贸易及其他应付款为430.12亿元，其他负债为30.47亿元。同一时期，恒大汽车的现金及现金等价物仅为1.29亿元。

截至2023年12月31日，恒大汽车的亏损为119.95亿元，较

2022年的亏损276.64亿元有所减少。然而，累计亏损达1108.41亿元，股东亏损为376.93亿元，较2022年的989.06亿元和686.51亿元有所增加。

在5月26日的公告中，恒大汽车强调集团目前资金严重短缺。天津工厂自今年年初以来已停止生产，截至公告日期，尚未恢复。此外，5月22日，恒大汽车收

到地方行政部门的解除协议函件，要求退回19亿元的奖励及补贴。2023年年报显示，恒大新能源汽车(天津)有限公司于2022年9月正式量产，但截至2023年12月31日，仅生产了1700辆恒驰5汽车，未达到相关要求。

恒大汽车在年报中提到，由于资金短缺，集团安排部分员工放假，天津工厂暂停生产。集团正全力引入战略投资者，积极筹

措资金以维持集团的生存和未来发展计划。

詹军豪指出，恒大汽车的资金短缺和天津工厂停产问题无疑给潜在收购方带来了风险。“首先，资金短缺可能会影响恒大汽车的日常运营和业务发展。其次，工厂停产可能导致恒大汽车无法按时完成订单，影响其信誉和客户满意度。此外，如果资金问题得不到及时解决，恒大汽车

甚至可能面临破产的风险。”

值得注意的，根据恒大汽车2023年年报，截至2023年12月31日，中国恒大持有63.47948亿股恒大汽车股份。

中国资本联盟副理事长柏文喜也向记者表示，恒大汽车资金短缺，天津工厂自今年年初以来已不再生产作业对收购方来说仍可能面临一定的风险问题。一是工厂停产可能会影响公司的生产和销售计划，导致公司业务受到冲击。二是公司资金短缺可能会影响公司的日常运营和研发支出，从而影响公司的竞争力。

今年1月29日，香港法院向中国恒大发出清盘令，安迈顾问有限公司的Edward Simon Middleton及黄咏诗被高等法院委任为公司的共同及个别清盘人。随后，中国恒大于3月22日撤回向了美国法院提出的破产保护申请。中国恒大的公告称，共同及个别清盘人仍专注于履行其职责，保全、最大化并返还公司价值以保护债权人和其他利益相关者。在现阶段，所有方案仍在考虑中，共同及个别清盘人将根据美国法典第11编第15章提出新的申请以支持必要或适当的方案。

恒大汽车表示已知悉条款书中提及的授信协议，潜在买方向公司将提供信贷额度，以支持集团电动汽车业务的持续运营和发展。