

新能源车“逆市”热销，济南有经销商表示——

“销量增三成,又开几家新门店”



——国网（山东）济西新能源汽车商城外停靠了不少共享汽车。 杜杨 摄

新能源汽车的热销缘于使用成本占优,续航里程延长、充电愈发便利,以及近期国际油价上涨和地方政策的加持

◆导报记者 杜杨 济南报道

5月18日,乘用车市场信息联席会(下称“乘联会”)发布数据称,5月上半月,全国乘用车市场零售48.4万辆,厂商批发45.8万辆,同比分别较去年下降了21%和24%。但经济导报记者采访发现,新能源汽车板块销量不错,济南一些店面销量同比增长超过30%。新能源汽车为何逆市旺销?受访经销商认为,随着产品越来越完善,消费者也越来越认可,相关市场已到了成熟阶段;再加上近期国际油价上涨叠加地方扶持政策,新能源汽车的这波逆市热销也在情理中。

2022年的新能源“政策红包”已然到位,受访经销商据此判断,年底前市场将保持热度;2023年,随着市场进一步扩容,再加上新的扶持政策的出台,新能源汽车的这波热销仍有望继续。

有的经销商 单店销量增幅超三成

为了上班通勤方便,济南市民高云龙正筹划着买辆新车;考虑到接送孩子方便,职场妈妈李艳茹也打算购置家庭的第二辆车。巧的是,这两位完全不同的消费者,都准备买辆新能源汽车:高云龙打算去看看比亚迪秦PLUSev,李艳茹则相中了奇瑞小蚂蚁。 如开篇所述,时下车市并不景气。乘联会在相关报告中坦言,近几个月国内居民消费有所收缩,影响也传导到了汽车市场;再加上近八成消费者被动或主动减少出行,购车延迟,结果就是乘用车市场销量同比缩水超过两成。

不过,新能源汽车却保持了一定的市场热度。5月19日,经济导报记者走访国网(山东)济西新能源汽车商城(下称“济西新能源商城”)发现,尽管是在工作日的上午,大众思皓新能源(济南亿瑞店)依然有不少顾客来看车,“现在每

天到店的有效客户,工作日大约五六批,上周末更是达到将近二十批。”门店销售经理于瑞楠告诉经济导报记者,进入5月,到店顾客量有了明显回升,“具体销售数据还没有出来,但增幅明显。”不光是大众思皓,济西新能源商城的其他入驻商户,包括奇瑞、北汽等传统车企品牌,以及小鹏、理想等“造车新势力”门店,也都反映市场在回暖。 另有一家新能源汽车头部品牌经销商反映称,5月上半月,他们单店销量同比增幅超过30%;而且因为市场回暖,“我们还在奥体片区,以及万达、中海等商圈,开了几家新门店。”该经销商4S店群负责人表示。

使用新能源汽车 通勤费用降九成多

“我在上大学的时候,校门外就停着好几辆共享汽车,都是新能源车。”在谈到对汽车的认知时,高云龙对经济导报记者表示,自己先接触到的就是新能源汽车,对燃油车反倒没大概念。 高云龙认为,新能源汽车的操控感,比燃油车更加敏锐;再加上年轻人更加青睐科技感,所以一拿下驾照,他就开着新能源共享汽车上路了。到了今年,高云龙更是决定直接入手一辆。 李艳茹家的第一辆车则是一辆燃油车,后来在筹划家庭第二辆车的时候,一开始也没考虑新能源车:“当时就是怕充电麻烦,感觉家里没充电桩,就不考虑新能源车了。”她告诉经济导报记者。 到了现在,李艳茹发现公共充电桩已是随处可见,甚至自己单位院里都安上了充电桩:“现在充电成了单位福利,上班的时候就把电充满了。”因为充电已经不再是新能源汽车使用的制约,再加上孩子即将入托,入手一辆新能源车接送孩子,也就提上了日程。 在李艳茹看来,自己的第二辆车颜值一定要高,其次是车身必须小巧

方便灵活。在奇瑞新能源(济南鑫蚂蚁店),门店销售经理阮振波还给她算了笔用车的经济账:“李女士现在通勤用的那辆燃油车,百公里耗油9升左右,按每升9元计算,百公里需要81元;奇瑞小蚂蚁百公里耗电最低7.5度,按照家用电计算,百公里仅需电费4到5元。”

阮振波认为,近两年来随着单品的完善与消费者的认可,新能源汽车市场越来越大,“以奇瑞小蚂蚁为例,初代续航仅为151公里,但现在最新款已经达到了408公里,足以满足大部分应用场景。”

他还表示,不少小蚂蚁顾客家中已经有了一辆甚至两辆燃油车,可见消费者选购新能源汽车,不再单纯看重其“省”,而更青睐其便捷性。

“热销”或将持续到下半年

在被问及购买新能源汽车的决定性因素时,两位受访者都未提及使用成本。不过于瑞楠认为,“使用成本占优”,正是5月上半月新能源汽车的市场表现明显优于燃油车的重要原因,“国际形势动荡,油价长期看涨,这促使一部分‘摇摆’的消费者选择了新能源汽车。”而让“摇摆”中的消费者做出购买决定的另一个原因,于瑞楠提到了济南的支持政策:“根据济南市出台的相关政策,2022年6月30日前,济南消费者购买纯电动乘用车,并在济南挂牌的,给予每车3000元的充电费用补贴。”如果按照公共充电桩每度电1.5元计算,3000元的充电补贴能开2万多公里。 济南市对纯电动乘用车3000元充电补贴的“红包”即将到期,会影响今年下半年的销售吗?于瑞楠认为不会,“除了充电补贴,济南还出台了新能源汽车消费券等一系列真金白银的扶持政策。因此,至少在明年新的政策出台前,现有的积极因素还会持续发挥作用,上半年的热销应该会持续到下半年。”

高云龙表示,受自己的带动,现在有不少亲朋好友也对新能源汽车产生了兴趣,“周围不少人向我咨询,也有人打算今年下半年最迟明年换车,首要考虑就是新能源车。作为消费者,我希望明年还能有更多的车型上市。”

第三方服务商助力山东新能源车业务

“充电生活圈”雏形渐显

◆导报记者 王雅洁 济南报道

在距离济南西站不足3公里的威海路上,有一座济南三馆直流充电站。这是济南安悦充新能源科技有限公司(下称“安悦充新能源科技”)总经理邵峰去年在济南市区内投资建成的第一座充电站。之所以选址在此,他看到的是这一商圈、生活圈的充电需求。

正如邵峰所预料的,交通区位的便利以及充电需求的扩大,让济南三馆直流充电站开业后保持稳定的客流。而在与第三方充换电服务商“快电”App合作后,也为这座充电站带来源源不断的新客。这座充电站的运营模式,被他复制到了接下来的创业历程。截至目前,邵峰已在济南建设运营十多个充电站。

经济导报记者注意到,作为全国新能源汽车保有量排名前三的省份,山东近年来消费数据格外亮眼,新能源汽车零售额持续倍增。销售端红火的背后,山东新能源汽车的配套服务能力量不可小觑。充电站运营商+第三方服务商联合打造的“充电生活圈”,不仅为山东新能源车主提供便利,同时也增加了用户黏性。

充电桩领域创业者: 运营比建设投资更重要

“我看好充电桩行业前景,尤其受油价上涨等因素影响,新能源车的保有量快速增长。不考虑疫情封控时期的影响,充电站的数据每个月都是直线上涨。”进入充电桩领域一年多的邵峰,俨然已是“内行”。面对经济导报记者,他对投入,产出大概算了笔账,“充电桩的建设,投资大,回报周期长,初步估算3年可回本。”

2021年3月,安悦充新能源科技将充电桩领域的头笔“买卖”设在了济南长清区长清港基广场。有了第一个站的建设经验,公司很快开始筹备接下来的布局。这回邵峰将目光投向第三方服务商,他选择与业内头部企业“快电”合作。那么,为什么会有这样的转变呢?

“建设充电桩只是万里长征第一步,如何运营好才是最重要的。”邵峰告诉经济导报记者,公司虽然在短时间内发展迅速,但是与国家电网、特来电等国内大型充电桩运营商相比,规模和体量却不值一提,所以,靠自己运营几乎不现实。与“快电”合作后,正好弥补这一不足。

“看,只需打开手机‘快电’App,用户就可以从线上找到哪里有充电桩,看到桩的占用状态,以及充电价格、优惠力度,还有周边服务,是否有卫生间、便利店、餐厅等。”邵峰介绍,目前公司的充电站均与“快电”合作,由“快电”负责运营。

经济导报记者在采访中了解到,不少中小充电桩运营商为了增加流量,除加强充电站维护,提升充电站卫生、环境等服务外,通过第三方服务商线上导流也是获客的重要一环。如“快电”经常会在线上通过发放小礼品,优惠券等做活动引流,而这些是中小企业做不到的。

新能源出租车“的哥”: 省心充电的小诀窍

看好充电桩平台化运营的除了运营商,还有广大新能源车主用户。对于充换电车主来说,“省”时间、“省”成本以及就餐等一站式需求均亟须满足,“找桩”效率亟待提升。 经济导报记者了解到,济南市的8000多辆出租车,目前多数已完成退旧更新,更换成新能源车。济南雷锋车队队长李志强就是其中一位新能源出租车“的哥”,他在接受经济导报记者采访时透露了一个给爱车充电省时省力的小诀窍。

在奥体中心P6停车场的充电站,5月15日下午2点,李志强驾驶他的新能源车准时到此“打卡”。车辆缓缓驶入停车位后,他熟练地来到机器前扫码、充电,短短十几秒就完成了给新能源汽车补给充电的操作。

“最初是通过‘快电’App找到这个充电站的,一扫就出现了‘快电’的账户,绑定就可以充电,特别方便。”李志强告诉经济导报记者,这里桩多、环境好,吃饭也方便。只要不出市区,每天中午他都会准时到这个充电站充电。他介绍说,“我喜欢玩‘快电’上的这种小游戏打发时间,时不时还能领到优惠券,有时充一次电能省几块钱。”

李志强坦言,虽然近两年济南市充电桩建设势头迅猛,充电场站和充电桩的数量增加不少,但整体还是偏少。“跑远了担心充电困难,后来在朋友推荐下用第三方服务商找桩,好桩坏桩,空着还是用着,一眼就能看到。”李志强说,“可以把使用‘快电’节省出来的时间,多拉两趟活儿。”

头部第三方服务商“快电”: 用户需求推动新能源车业务

在业内人士看来,对于新能源汽车来说,当下新能源汽车配套服务设施建设完善过程中,充电桩发展不均衡、利用率低、用户体验差等问题日益凸显。

“目前国内充电桩处于整体供给过剩、优质供给不足的状态。”日前,能链联合创始人、总裁王阳在接受经济导报记者采访时,介绍了充电桩供给侧的情况。她直言,“目前中国充电桩大概有330万根,其中公桩有133万根,但真正好用的直流快充桩大概只有40-50万根左右。供给侧,包括国网、南网、特来电、星星充电等,目前大概有6000多个运营商参与到整个市场中。根据我们统计,大约有500个左右充电App。”

王阳强调,分散是充电基础设施行业与传统加油站最大的不同。“我国3亿辆汽车保有量对应的是11.2万个加油站,基本能满足车辆的加油需求了。平均每个加油站可以服务2000辆燃油车。而充电服务则不同,一个拥有10个充电桩,20把充电枪的充电站平均下来可能只能为100-200辆电动汽车提供充电服务。这就意味着,未来我们需要上百万甚至上千万个充电站。甚至未来,居民家门口有1-2个充电桩也可以构成一个小型充电站。”

王阳认为,面对成百上千个充电服务商,怎样帮助他们提供统一的优质服务是第三方服务商需要做的,这一市场也将大有可为。“我们要用数字化服务赋能电服服务商,把各模块拼接在一起,共同提升行业效率。”

王阳回忆,2017年下半年到2018年上半年,以北京、深圳为代表的一线城市,城市货运和出租车等领域开始全面推进“油改电”,政策要求城市货运车辆和出租车开始电动化,于是一些原来的燃油车货车、出租车开始提出充电服务需求。而当时的充电服务不仅网点较少,而且个别网点的充电效率也不高,提升充电服务质量不仅是司机的需求,也是充电服务商的困扰。

“正是看到了这种服务需求,我们开始涉足充电服务,用专业的充电服务,帮助服务商提高充电服务质量,提升司机的充电体验。”这种基于用户需求转变,让能链开始了在充电服务领域的新发展。

在邵峰看来,未来,在充电桩运营这个市场,一定是平台化运营。“类似‘快电’这样的平台去整合社会化充电桩,实现互联互通、统一运营,提高服务质量是大势所趋。”

扛起能源保供责任 展现铁军精神

——国网山东电科院开展直调公用电厂督导服务工作侧记

卫东说,“2021年10月30日至2022年4月30日,我院8名同志分别驻扎华电邹县电厂、国能寿光电厂等8家电厂。他们出色地完成了任务,从源头推动了机组‘稳发增发’。” 该院的8名同志每日对电厂机组运行情况进行调度和现场核查,确保机组应发尽发、稳发满发;认真核实机组停运、降出力情况,督促加快抢修进度,尽快恢复出力;全面掌握电厂电煤进耗存情况,指导企业加强调运、提升库存;督促电厂优化接卸调度,提升接卸能力,合理安排请装车,确保电煤顺畅运输和及时接卸;深入了解电厂应急运输、资金周转等需求和困难,协调各市及省有关部门,予以重点支持、及时解决。进驻6个月,他们摸排煤电情况、督导工作进度、协调解决问题,为全省电力保供

提供了有力支撑。

保供的难点在于保障电厂煤炭库存。“那段时间,邹县电厂一天耗煤3万吨以上。作为全省最大火力发电厂只配备了两台老式翻车机,经常因卸车能力不足导致压车。不仅影响厂内煤炭库存增加,还增加了铁路系统调运压力。电厂进煤量小于耗煤量,煤炭库存存在警戒线附近。煤炭一天一个价,虽然电厂都签了长协合同,但普遍面临兑现困难。”国网山东电科院专家刘恩仁回忆说,“增加煤炭库存需要电厂、煤矿、铁路部门之间密切配合。我们天天在现场督导电厂加强设备维护,提高接卸车效率,把邹县电厂卸车能力由200车/天提高至350车/天;同时协调铁路部门增加请批车数量,并督导电厂开辟汽车煤绿色通道;在省发改委的帮助协调

下,解决了煤炭兑现的问题。邹县电厂煤炭库存由我们进厂时的30万吨迅速提高至60万吨。”

发挥优势 解难有实效 “国网山东电科院的专家在我们电厂不仅圆满完成了保供任务,还帮助我们解决了很多技术难题,我们从心底里感激。”邹县电厂调度部主任常滨说。

2021年11月17日,该院专家刘浩驻扎的华能运河电厂5号机组开展灵活性改造,出现了开机困难现象,两次都因汽机振动大跳机。此时,刘浩挺身而出。作为汽机方面的专家,刘浩不但迅速找到了症结所在,还提出了解决方案,顺利实现了开机。

2022年3月29日,兖矿赵楼电厂因为泄漏进行机组抢修。为了让机组尽快恢复发电,该院专家潘子华天天盯在大修现场,改进

工作方法,彻夜加班,最终机组提前三天并网发电。“能让机组早一天发电,就是对保障电力供应最大的贡献。”潘子华如是说。

“保供期间,我是一边工作一边利用去现场的机会学习,热工专业还请我讲了两次课。当时,正值7号机组DCS改造,电厂邀请我帮助审查逻辑,我提出了很多优化建议。能为电厂提供一些力所能及的帮助,我很欣慰。”驻扎邹县电厂的刘恩仁说。

坚守一线 党员有作为 6个月时间,该院8名同志节假日不休息,坚守在工作岗位上,奋战在电厂一线,尽职尽责,圆满完成了电力保供工作。可是他们背后付出的辛苦和努力,却鲜为人知。

该院电源技术中心主任张杰介绍说,驻扎大唐东营电厂的李

兴平,今年已经58岁。身为党员的他克服了很多困难,出色地完成了任务。“开始遇到了水土不服的问题,李师傅天天拉肚子。后来,因为当地天气湿冷,又导致腰痛难忍。李师傅不想麻烦别人,就找了一个玻璃杯装上热水,放在腰部捂着。又买了膏药贴上加热敷,坚持了一个多月,硬是挺过来了。真是太不容易了。”

“驻扎兖矿赵楼电厂的潘子华56岁了,不仅经验非常丰富,还特别能吃苦耐劳。”该院锅检公司总经理姜波说,4月份时,潘师傅得了带状疱疹,他只打了4天吊瓶,就吃药治疗,坚持工作。这个病不仅病程长还非常痛苦,神经痛经常折磨得潘师傅半夜疼醒。他一直坚持到完成工作回来。潘子华说,“身为党员,我不能一点事就退缩,关键时刻我们得顶得上。”

在关键时刻冲得上去,在危难关头豁得出来,国网山东电科院的8名专家用行动诠释着担当,用辛勤书写着奉献。 (张劲)