

在哈尔滨新车市场上,不少品牌抢先布局,新能源车与传统燃油车、国产品牌与合资品牌的“攻守战”已经打响——

叫板传统燃油车 新能源车来哈争跑“新赛道”

本报记者 张立馨文/摄



数据统计 国产新能源车“来战” 豪华品牌迎来销量劲敌

2018年奥迪Q5将价格降至35万元左右后,它在豪华品牌SUV的月销榜单上就再无对手。直到国产造车“新势力”——理想one的出现。

近一段时间以来,记者在理想汽车哈尔滨西城红场零售中心看到,前来看车、预约试驾的市民络绎不绝。踩油门就走、全程“静音”,新能源车的驾驶感受是颠覆性的。“电池能承受哈尔滨的寒冷吗?满电情况下冬季行驶会损失多少电量?”这是绝大多数现场看车、购车者的疑虑。销售顾问说,电动汽车冬季都会“掉电”,但新款新能源车会附带一台燃油发动机,可在车辆没电时为发电机充电,不必再为新能源车的续航里程焦虑。

有燃油发动机作为备用,

是哈市新能源车主心中的“定心丸”。该零售中心销售主管武月告诉记者,去年9月31日开业至今,新能源车月均销量在80台左右,尤其是今年4至6月份,每月销量都超过100台,不乏黑河、漠河等省内更冷地区的购车者来哈订车。

这样的销量,与哈市畅销合资品牌传统燃油车4S店的单店月销量基本相当。据中汽数据终端零售数据统计,自2019年11月量产至今,理想one在国内已交付超过6.3万台。其中今年1至6月份交付车辆超过1万台,是国产新能源SUV单一车型的销量冠军。2021年6月哈尔滨豪华品牌SUV销量排名中,奥迪Q5单月销量122台,排名第一;理想one单月销量104台,排名第二。

消费选择 30至40岁之间的车主 偏好增购换购新能源车

“一年花费2.2万元和6000元,你选哪台车?”

新能源车在售价30万元左右的豪华品牌SUV新车市场上异军突起。国产品牌最早投资研发新能源车的比亚迪,将插电混动技术和销售重心压在10万至20万元的多款新车型上。

7月末,记者在位于城乡路上的比亚迪博凯4S店里看到,店内摆放的8台展车中,4台都是搭载了混动系统的新能源车。现场看车的市民吴克平打算给爱人买一台上下班代步的家用轿车,他逛了不少4S店,对新能源车比较中意。他算了一笔账,自己现在使用的燃油SUV每月加油费约1500元,加上日常保养,一年下来用车成本约2.2万元,而像比亚迪混动这种新能源车,以同等用车强度计算,充电、加油及保养的总用车成本,一年约6000元,不到传统燃油车用车成本的三成,“如果你,选哪个?”吴先生问。

市面上的新能源车,这四五年也算层出不穷了,技术有一定积累,插电混动的新能源车还有一台燃油发动机作为动力保障,吴克平并不担心新能源车的冬季使用问题。他说,新能源车没有购置税,预算15万元只能选购一台传统燃油紧凑型家用轿车,也能选择中型SUV。

对于选择十几万元“代步车”的消费者来说,新能源车用车成本低、同价位车型选择更多。比亚迪4S店销售主管金明亮告诉记者,今年比亚迪推出新混动系统推出后,厂家产能不足,每月只能交付该店10多台新能源车。店里每月总销量100多台,其中近40台是新能源车,销售情况远超预期。目前该店尚未交付的新能源车在手订单约200台。选择新能源车的购车者年龄集中在30岁至40岁之间,绝大多数都是有过用车经验的增购、换购车主。

7月初,五菱开放授权,这款在南方大卖、把特斯拉Model3销量“拉下马”的五菱宏光Mini,开始在哈销售,试图“挑战”哈尔滨的冬天。尽管在极寒地区要面对电池这个掣肘纯电动发力的关键性问题,但在车企看来,东北尤其是哈尔滨这个潜力市场绝不能轻易放手。

纯电动车在哈冬季的续航情

况尚待检验,但新能源车在哈尔滨的销量已是“肉眼可见”的不错。以燃油发动机作为“充电宝”的理想one及比亚迪插电混动等众多国产品牌新能源车的月销量,不输合资品牌的传统燃油车。新车市场上,新能源车与传统燃油车、国产品牌与合资品牌的“攻守战”已经打响。



长江路上,大众新能源汽车正在通过充电桩充电。



新能源车停在4S店门口等待试驾。

抢先布局 不放弃车市“蛋糕” 国产品牌抢占冰城市场

正像奥迪、大众、丰田当初率先进入中国抢占车市一样,与国外车企品牌新能源车技术几乎同时起步的国产汽车品牌,这次很想打一场翻身仗。

记者调查了解到,宝骏、五菱、长安、吉利、比亚迪等国产品牌的新能源车型售价集中在4万元至20万元,国产造车“新势力”的蔚来、理想、小鹏、天际等品牌新能源车售价集中在15万元至30万元,部分车型达到40万元至50万元。微型轿车、紧凑型轿车、中型轿车、中型SUV和动力强劲的性能车,国产品牌新能源车都有涉猎,其中15万元至25万元的新能源竞品车型较多。

五菱宏光Mini自7月在哈销售,黑龙江华宇五菱4S店不到20天时间售出10多台五菱宏光Mini——每公里约花电费不足1毛钱,平时仅代步并无过多奢求。五菱宏光Mini最大程度迎合了预算不多的购车者对纯电动新

能源车的好奇心和实际需求,即便冬季续航里程“腰斩”,用个一年半载卖掉,也并不会亏很多,毕竟其售价仅4.36万元。该店销售顾问李晓东说,都说纯电动新能源车不适合东北,但哪个国产品牌的厂家都不想放弃这块“蛋糕”,每年至少几十款新车都要开到哈尔滨测试。

比起国产品牌纷纷布局新能源市场的热闹景象,合资品牌新能源车的销售情况显得有些冷清。记者走访哈市的大众、丰田、本田等多家合资品牌汽车4S店了解到,其畅销车中虽然都有一款新能源车型,但与同款的传统燃油车型相比售价较高。黑龙江龙海汽车一汽大众4S店销售顾问告诉记者,其新能源车型与传统燃油车型的销量比不到1:10,合资品牌车企认为目前的新车销售市场依旧是传统燃油车的天下,尤其是在东北市场。

业内预测 新能源车销量 两三年内或将大增

保住传统燃油车市场销量,合资品牌车企并不愿意轻易放下传统燃油车这块有着技术壁垒的市场“大蛋糕”。但他们也同时看到国内汽车市场在日趋严格的环保政策下,传统燃油车市场越来越小。“坐以待毙”是不可能的,近日,奥迪宣布将于2026年发布最后一款燃油车,随后所有新车型都将改用电力;日本政府计划在2035年停售燃油汽车,意味着日本车企也要着手准备了。

记者从有关部门了解到,自2017年12月28日核发第一辆新能源车号牌至今今年6月底,哈市已核发新能源车号牌近1.2万个。黑龙江汽车商会会长吕华说,哈尔滨冬季寒冷,大部分购车者的心态是观望,即便在这样的情况下,部分新能源车型在哈市也有着不错的销量,这正说明哈市新能源车有较大的市场潜力。

插电式混合动力、增程式新能源乘用车及车企对电池推出的终身质保等服务,已经为哈市普及新能源乘用车提供了解决方案。

2020年起,国家密集出台了新能源乘用车供给侧结构性改革举措,由工信部指导、中国汽车工程学会编制的《节能与新能源汽车技术路线图2.0》提出,到2025年,混合动力新车占传统能源乘用车的50%以上。据工信部数据显示,今年1—6月,国内新能源汽车产销分别完成121.5万辆和120.6万辆,同比增长2倍,其中纯电动汽车全国销量增长2.2倍,插电式混合动力汽车销量增长1.3倍。新能源车产销量增长迅猛。吕华告诉记者,目前合资品牌车企参与度不高的新能源车市场竞争仍较为单一,与更成熟的传统燃油车市场相比,包括中大型SUV、豪华车等热门市场尚未被打开,随着一系列新品牌入局新能源车,加上原有车企的进一步出新以及合资品牌车企的参与,新能源车“势不可挡”。相对很多人认为哈市“配套”不足等问题,业内人士认为,这是“先有鸡还是先有蛋”的问题,一旦更多车企入市布局,两三年内哈市新能源乘用车销售或将迎来大幅增长。



戴口罩



勤洗手



常通风



“一米线”



用公勺公筷

疫情防控 人人有责

