

充电桩日益完善 新能源汽车“终结”燃油车还要等多久？

在过去的20年,燃油车一直是市场中的主流,中国燃油车市场竞争也相当激烈,成为了全球市场规模第一。随着时代的变化,人们的生活水平不断提高,汽车行业与环境的相辅相成也造成了不少的问题,如今燃油车也面临了新能源汽车这个新对手,燃油车还能存活多久?新能源汽车又拿什么与之抗衡?

在当下的中国新能源汽车市场中,新能源产品除了需要企业的建立的口碑,自身性能的优势,大部分造车新势力也走上了“性价比”这条老路。对于车企而言,如何在新能源汽车市场中占有一席之地是各个企业当务之急面临的一大难题。

在过去的5个月里,特斯拉一直都是受人非议的,从舆论上我们时不时得能看见“刹车失灵”“起火”“多番调价”等话题,但这依然没有影响特斯拉的销量,反而销量还增长了202%,达到了33463辆,依然屹立在新

能源汽车销量的榜首。再看看其他新能源汽车产品,比如上汽通用的五菱同比也增长了1255.7%,长安新能源汽车增长了1351%,哪吒汽车增长了551%……由此可以看出,无论是从价格上还是产品的定位、品质上,新能源汽车取得了傲人的成绩。

再来说说燃油车,燃油车走近大众的视线将近百年的历史,在给人们带来便利的同时,排放的尾气也造成了环境污染的压力。由于当初没有找到可代替的能源,所以燃油车一直是被大众所选择的交通工具。车红是非多,甚至也有传言禁用燃油车,而我们要清楚的是促进新能源汽车发展也并非只有淘汰燃油车一种方式。

试想如果我们的汽车将烧油换成烧甲醇等燃油,而原有的部件结构不变,这样会不会让能源效率提高?燃油车发展到现在,如果在尾气进化方面有了进一步的发展会不会与新能源汽车达到双赢的局面,所以燃

油车也可以随着生态发展的变化而进行技术上的进化与迭代,而新能源汽车能代替燃油车这一说法也不会那么肯定了。

回过头来继续说说新能源车在当下为何如此受欢迎。目前新能源汽车主要就是插电混动与纯电两种方式,而满足大部分消费者的需求,插电混动车型解决了续航方面的难题,但仍有不少人觉得这类车型只是企业的过渡手段;纯电车型才是主宰新能源市场的未来。纯电车型除了自身的产品力,在充电方式与性价比上也是让用户戛然而止。

燃油车的油耗与新能源汽车的能耗成为了用户对比考虑的必要条件。根据工信部的纯电动乘用车的产量统计,2020年车型平均续航里程上升至382km,平均电能消耗量下降至12.49kWh/100km,相比2016年技术水平改善率分别达到86%和21%。在充电方式方面,充电桩的建设也是发展新能源

汽车棘手的问题,充电桩最大的优势就是在于快充充电,极具安全指标。在国家政策的推动下,充电桩更是驱动新能源汽车发展的必要选择。

对于燃油车而言,海外品牌车型的品、发动机、变速器等都是用户所看中的。新能源汽车想要淘汰燃油车并非易事,首先要解决的是续航问题,其次是充电时间问题。再者选用电池必然要面临电池回收的问题,燃油车尾气排放相当于新能源汽车的废旧电池,一样难降解。选用电池必然也要考虑到电池的性能问题。最后是在价格方面,在众多造车新势力的出现,新能源汽车也存在“换壳”现象,更有10万以下的微型电动车。所以从未来汽车的发展趋势上来说,新能源汽车代替燃油车,也并非不可能,前提是要解决客观存在的因素,而电池技术的发展更是新能源汽车发展的必要条件。

宁德时代回应强制员工购买问题特斯拉传闻

刚刚站上万亿市值的宁德时代,周末被网友爆料称,宁德时代强制经理级别的员工购买特斯拉Model 3,而这批Model 3的电池“有问题”。

对于上述言论,宁德时代第一时间予以否认。宁德时代相关负责人回应,公司并未强制员工购买特斯拉,员工所买车辆也不存在质量问题。

网友爆料
日前,有网友在网络平台爆料称,宁德时代强制经理级别的员工购买Model 3,并配图称宁德时代研发中心科技大楼下已成特斯拉停车场。

这条消息一出,引来诸多网友围观,截至6月19日晚间,在“知乎”平台上已有157万的浏览量。

有网友在跟帖中表示,除了强制经理级别员工购买公司手中的特斯拉Model 3外,在地下车库有车位的员工,无论是否是经理级别,若不购买公司手中的Model 3,则需要把车位让出来。

此外,有自称宁德时代员工的匿名网友称,今年3月宁德时代就推出了员工购买这批特斯拉的优惠活动,但是后来才知道这批特斯拉是电池生产过程中模组有问题的车。为此,很多起初有购买意愿的员工都开始犹豫。

不过这一说法遭到很多网友的质疑,有网友表示,如果真的是电池有问题,特斯拉直接将电池返厂退货就好了,不会搭上人工材料成本造成整车后再卖回给宁德时代员工。

宁德时代回应:
没有强制购买 不存在质量问题

对于网络流传的上述消息,宁德时代相关负责人回应,关于员工购买特斯拉是公司推行全面电动化,以优惠价格鼓励员工购买电动车,不限于特斯拉,包括大部分公司供货的品牌。这批车辆没有质量问题,也没有强制购买。对于网友讨论比较热烈的“电池有问题”和“强制购买”的问题,宁德时代方面均表示否定。

上述负责人表示,宁德时代为推行全面电动化,以优惠价格鼓励员工购买电动车,此活动已持续三年了,每年不固定时段举行,去年是在国庆节期间。

据悉,今年3月宁德时代就已推出员工购买特斯拉的优惠活动。从当时网上曝光的价格清单来看,特斯拉最便宜的Model 3车型,宁德时代内部员工优惠价为19.9万元,相比官方指导价的23.66万元优惠了3.76万元,相当于打了8.5折。而内购最高价格的车型为20.5万元,相比官方指导价的25.06万元优惠4.56万元,相当于打了8.2折。

宁德时代已成特斯拉重要供应商
虽然如今稳坐全球新能源电池市场份额头把交椅,但宁德时代与特斯拉合作时间并不是很长。2020年1月底,特斯拉在一次电话会议中明确宁德时代将成为其新的合作伙伴,由此拉开两者合作的序幕。

2020年2月3日,宁德时代发布公告称,公司拟与特斯拉签订协议。协议中约定,宁

德时代将向特斯拉供应锂离子动力电池产品,供货有效期限为2020年7月1日至2022年6月30日,产品采购量须以特斯拉后续具体采购订单为准。

至此,宁德时代正式成为继松下和LG化学后,特斯拉的第三家动力电池供应商。

世纪证券在研报中指出,按装机口径计算,2020年特斯拉为宁德时代第三大客户,而到2021年第一季度,特斯拉已经成为宁德时代最大的客户。

数据显示,作为全球动力电池龙头,宁德时代动力电池装机量已经连续四年位居全球第一。除了特斯拉外,宁德时代客户还包括宝马、大众、丰田等全球头部车企,还为上汽、宇通、北汽、小鹏等车企配套动力电池产品。今年一季度,宁德时代实现营业收入191.67亿元,较去年同期增长112.24%;归属于上市公司股东的净利润19.54亿元,同比增长163.38%。目前,宁德时代市值已突破1万亿元,成为创业板首家万亿市值的公司。

四大问题缠身,百度自动驾驶恐再难突围

赴港二次上市的百度,数月股价持续低迷,正在等待一个能重振信心的新故事。

而曾经烈火烹油的百度自动驾驶,却再难有花团锦簇的场面。由于无法分拆自动驾驶业务直接对外融资,又迟迟找不到好的商业化落地场景,再加上团队人才长期流失严重,最新的造车故事也没有实际进展,如今的百度自动驾驶已然成为李彦宏AI帝国里,最难突围的核心业务。

尴尬的To G模式
众所周知,自动驾驶研发需要长期、大量的资金支持。晚点此前曾报道,2016年王劲作为百度L4级无人车的负责人,曾提出将百度无人车独立出来,估值十亿美元起。分拆可以给团队更好的激励,也可以寻求外部资本。

然而百度高层否定了这个思路,于是错过了分拆自动驾驶的最好时间,导致再也无法达成内外满意的估值,也就无法获得外部机构的投资。在这样骑虎难下的情况下,百度自动驾驶变成了一家以地方政府要求为导向,也就是2G模式的自动驾驶团队。

无论是合作车型选择,测试地点,以及产品研发,百度阿波罗都很难按照最利于技术发展的节奏来考量,而是以是否能获得地方政策扶持作为第一标准。

为了打造样板工程,百度放弃技术水平更高的车厂合作测试车,而是独树一帜的选择了牌子更硬的“红旗”,双方背后合作也有明确的政策优惠。

缺少商业场景,无从变现
由于测试的范围和合作车型不是以商业化标准来考量,百度自动驾驶也缺少明确商业化路径。

百度的自动驾驶车队往往会以城市样板的姿态,出现在很多实际不怎么需要自动驾驶汽车运力的区域。需要拍照的时候,百度的自动驾驶车会在城市地标前亮相。不

需要的时候,这些车就是停在百度的账上的数字,和仓库里的资产。

2G模式让百度自动驾驶离商业落地越来越远。尽管今年五月在“首钢园”。试行所谓的商业化载客实验,但脱离园区的自动驾驶如何实现robotaxi,如何接入真实出行场景,百度仍然难有答案。

与之相反的例子是文远知行在广州的创新合作。文远选择与白云出租汽车集团合作,完成了从自动驾驶测试车到法规许可的营运车辆的跨越,目前已在最热闹,最缺出租车的广州市区,实现商业化载客。

人才流失,团队出走
百度自动驾驶在过去几年,一直有可圈可点的技术人才。但这些人往往刚崭露头角,就迅速流失。大部分头部人才并非是被其他公司挖走,而是因为理念不合,自立门户去干自动驾驶创业。其中就包括,余凯创立地平线;王劲去做了景驰,后改名文远知行;彭军创立小马智行等等。

主要原因是由于L4技术短期无法变现,百度内部资源不断向车厂能买单的L2、L3辅助驾驶倾斜。大量自动驾驶人才转岗辅助驾驶,或者出走其他公司。百度自动驾驶的人甚至会在脉脉里抱怨,技术人才居然没有政府关系人才吃香。从招聘岗位里也可以发现,其他自动驾驶公司较少招募的政府关系,政府运营类人才,却常常出现在百度阿波罗的招聘岗位中。

相反百度自动驾驶的出走的技术高管们中,却在各细分领域打出了技术优势,比如彭军带领的小马智行,成了国内自动驾驶圈子里公认技术最强的创业公司。

造车故事仍无下文
为了尽可能多得从技术创新中攫取利润,百度决定下场造车,随后成立了集度汽车有限公司。这个名字的含义是“集百度AI能力之大成”,并且一度号称集度品牌产品



具备L4级自动驾驶。
新公司百度和吉利各占一半股份。与小米自己管理供应链的造车模式不同,与车厂的合资模式看似公平,却往往埋下双方未来可能会在重要决策层面,相互撕扯的隐患。

李彦宏找来夏一平当CEO,因为摩拜的职业经历而进入公众视野的他,如今却不得不反复撇清共享单车CTO的身份,转而强调此前的车厂履历。目前集度的车尚未露面,夏一平却开了好几次媒体沟通会,让外界相信他以每天12小时的强度进行面试,以凑齐核心团队,准备造车。

然而集度究竟要造什么车?根据SAE工程师学会的定义,L4是指在特定区域内的完全自动驾驶,这意味着车辆已经不要方向

盘、刹车,当然也不再需要人类驾驶。然而市面上并没有真正实现L4标准的可销售的汽车。

所谓的“具备L4级自动驾驶”,能否超过目前辅助驾驶技术能力,怕是要打一个大大的问号。

而且,未来谁会是这些车的消费者?吉利的车是否会因百度的AI故事而产生溢价?至少目前来看,这些问题的答案难言乐观。

今年3月,百度在宣布成立集度汽车后,选择了在香港二次上市。遗憾的是,造车的故事终究没有收获投资者的热情。遭受了首日股价破发之后,百度的股价仍在持续下探。