

# 新能源MPV逐步升温 全新领域成为未来蓝海

## MPV竞争正从燃油转向纯电和插混的竞争,当下任务仍是抢占市场认知先机

文/图 羊城晚报记者 戚耀琪

近10年来,SUV在国内一直保持销量上升态势,相比于轿车销量的增长,SUV似乎更有“朝阳”车型的感觉。但关于SUV的短板的负面评价一直都没有停息过,以至于在SUV销量增长的同时,MPV一直被视为是SUV的“备胎”。不过,这个“备胎”一直不温不火,始终不是大多数家庭第一台车的首选。那在新能源时代下,MPV又能否成为蓝海的存在?

### 1. MPV走新路才有未来

从乘联会发布的4月数据来看,MPV仍然相对“小众”。目前MPV的市场份额是5.7%,在过去的几年中,也不曾超过这一数值,最低时甚至只有4.6%。相比之下,SUV的份额保持在46%以上,轿车的份额也在47%以上,最高时接近50%。

再看销量,4月轿车和SUV分别卖了77.9万台、74.8万台,MPV则只有9.5万台。不过,在同比增速上,唯有MPV实现正增长,达到14.7%。虽然份额还很小,但是增速已经显示出比较强劲的动力,或许这就是MPV厂家能够保持积极拓展态势的关键原因。

相较于SUV来说,MPV充沛的空间是其最大的撒手锏。同样是搭载7人,再大的SUV都不会有同级MPV的舒适性。过去,MPV一直都用这个指标来与SUV相抗衡,但事实上,仅仅强调“空间”,无异于把MPV降低为区一个载人工具。一旦这样定义,那MPV就容易只被当做送客或装货用的,至于美学设计、个性营造、动力操控,则很可能统统不被看做MPV的优势。那么还愿意买MPV的,可能只有公务单位和已经有车的家庭,能卖得好的MPV,也可能只是有保姆车、商务车之类的口碑作为背书的个别品而已,MPV反而难以吸引普通家庭更为广泛的客户群体。

不过,随着新能源阵地的形成,新一轮的机会正在到来,新能源MPV有可能全面提升传统MPV的层次。原因也很简单,在汽车“新四化”时代背景下,要体验感好的、有丰富玩法的,只能是电车。电车与生俱来的架构优势,能让家居生活和出游的各种功能场景都平移到MPV身上。诸如露营模式、对外放电、按摩SPA、大冰箱彩电之类的,燃油MPV基本“没得搞”,所以,MPV新能源化就成为了唯一的竞争天地。



传祺MPV E9

### 2. 传祺E9强调技术领先

或许是嗅到了市场变化的味道,近期,不少品牌都发力MPV赛道。例如,自主品牌广汽传祺就在“新四化”的浪潮中顺势推出E9,目标“重新定义新能源豪华MPV市场标准”。

5月21日,中国智电新能源旗舰MPV——广汽传祺智电新能源E9在北京上市发布,售价为32.98万-38.98万元。广汽传祺此举,主要是基于此前M8大师、M8宗师、M6系列的成功,传祺也因此构建起从高端商务到高端家用的产品矩阵,甚至是让自身打了翻身仗。但随着燃油车的式微,新能源或者说至少插电混合动力抓紧上马,形成平稳的替代性,才是企业长远发展之道。

按照传祺的形容,传祺智电新能源E9从用户需求出发,构建“宁、劲、智、远”差异化领先优势,带来安心舒适、动力

充沛、豪华智能、长续航低能耗的越级驾乘乐趣,重新定义新能源豪华MPV市场标准。应该说,这些特点如果放在燃油车上只能说勉强,但是在电动车上却已是十分出色。

因为广汽传祺在电池、电机、电控领域优势突出,拥有中国最强三电技术,经历10余载迭代升级,GMC400机电耦合系统已拥有400多项核心专利,热效率利用率>95.5%,领先同级。传祺智电新能源E9搭载了同级唯一2.0T混动专用发动机,匹配广汽首创双电机平行轴串并联DHT,带来强动力低能耗的高科技用车体验。在更贴近实际用车场景的WLTC工况下,传祺智电新能源E9拥有同级最长1032KM综合续航,百公里电耗21kWh,百公里馈电油耗6.05L。

### 3. 腾势D9率先推行国际化

广汽传祺主打插电混动,开辟了长续航MPV的新阶段。而去年焕新的比亚迪腾势,则在D9上深耕,并且业绩斐然。来自广东的两家主流车企,分别推出的两个层次的新能源MPV,这对于国内市场树立标杆的意义不可小觑。

腾势D9 DM-i是33.58万元起,价格比传祺智电新能源E9略高。EV是39.58万-46.58万元。两个动力类型都直接承接了来自豪华品牌、传统燃油MPV的客户,其传承替代目的非常明确。

日前,腾势汽车公布,4月销量达到10526辆,累计达44491辆;腾势D9继3月销量破万后再度破万;连续4个月稳居“30万元以上新能源豪华MPV销量第一”,成交单价突破42万元,继续夯实“中国新能源豪华MPV价值新标杆”地位,引领行业进入智能化下半场。

腾势D9 EV采用全球首创的直流双枪超充黑科技,最高充电功率达166千瓦,充电15分钟续航230公里,30%-80%充电时间仅30分钟。腾势D9一经发布,凭借人性化智能配置,便迅速赢得了消费者的认可,截至目前,腾势D9热销大宗订单已突破70000台。在腾势D9的增换购用户中,来自传统燃油车豪华品牌的用户占比达到50%,豪华MPV燃油车的用户占比达20%。官方的表达似乎也很明显,买了BBA,或者不买BBA,就买腾势D9。

与此同时,腾势汽车的数字化服务、渠道建设和国际化步伐也在持续加速。在第四届中国国际车展中,腾势D9亮相,泰国总理亲自体验,品牌在国际上的影响力进一步扩大,也推动了泰国汽车电动化进程。同时,品牌9月还将参加2023欧洲新能源

车博览会。此前,腾势D9 PREMIER创始版四座在2023年上海国际车展上首秀,定制独有的智慧生态、专属场景功能和高定设计,实现“私人定制”。

除了腾势D9、传祺E9,还有极狐纯电009、理想家PHEV和EV这些主流角色。总体而言,合资品牌的MPV在新能源汽车领域还没有存在感,特斯拉也没有MPV产品。因此,自主品牌的前瞻性与抢占市场的行为就显得更有积极意义。对自主品牌而言,着眼于未来的竞争,从燃油车市场抽身,趁当下竞争者较少,在消费者心目中抢先确立MPV界的重要地位也就成为品牌向上的重要路径。

## 新能源汽车下乡利好不断 新能源汽车充电站要“县县全覆盖”

羊城晚报讯 记者戚耀琪报道:近日,国家发展改革委、国家能源局提出“关于加快推进充电基础设施建设,更好地支持新能源汽车下乡和乡村振兴的实施意见”。按照该意见,要加快实现适宜使用新能源汽车的地区充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”。对乡村自驾游公路沿线、具备条件的加油站等场所加快充电桩建设。

意见中提到,广大农村地区仍存在公共充电基础设施建设不足、居住社区充电设施安装共享难、时段性供需矛盾突出等问题,制约了农村地区新能源汽车消费潜力的释放。适度超前建设充电基础设施,优化新能源汽车购买使用环境,对推动新能源汽车下乡有重要意义。

按照意见,支持地方政府结合实际开展县公共充电网络规划,并做好与国土空间规划、配电网规划等的衔接,加快实现适宜使用新能源汽车的地区充电站“县县全覆盖”、充电桩“乡乡全覆盖”。合理推进集中式公共充电站建设,优先在县乡企事业单位、商业建筑、交通枢纽(场站)、公路沿线服务区(站)等场所配置公共充电设施,并向易地搬迁集中安置区、

乡村旅游重点村等延伸,结合乡村自驾游发展加快公路沿线、具备条件的加油站等场所充电桩建设。

此外,具备安装条件的居住社区可配建一定比例的公共充电车位。落实新建居住社区充电基础设施配建要求,推动固定车位建设充电设施或预留安装条件以满足直接表接电需要。落实街道办事处等基层管理机构管理责任,加大对居住社区管理单位的指导和监督,建立“一站式”协调推动和投诉解决机制。引导社区推广“临近车位共享”“社区分时共享”“多车一桩”等共享模式。

意见还鼓励新建新能源汽车随车配建充电桩具备有序充电功能,加快形成行业统一标准。鼓励开展电动汽车与电网双向互动(V2G)、光储充协同控制等关键技术研究,探索在充电桩利用率较低的农村地区,建设提供光伏发电、储能、充电一体化的充电基础设施。落实峰谷分时电价政策,鼓励用户低谷时段充电。

意见鼓励新能源汽车企业针对农村地区消费者特点,开发更多经济实用的车型,特别是新能源载货微面、微卡、轻卡等产品。鼓励企业面向农村地区市场提供优质新能源二手车。

## 乘用车零售回升 5月前两周同比增长55%

羊城晚报记者 戚耀琪

乘联会信息显示,5月1日-14日,乘用车市场零售70.6万辆,同比增长55%,环比增长24%;今年以来累计零售660.2万辆,同比增长3%;全国乘用车厂商批发55.3万辆,较去年同期增长30%,环比增长19%;今年以来累计批发739.5万辆,同比增长8%。

乘联会专家分析,随着价格战热度逐渐消退,经销商心态逐步稳定,消费者恢复理性消费,观望情绪得以缓解,前期压抑的需求有所释放。

5月1日-14日,新能源车市场零售21.7万辆,同比增长101%,环比增长17%;今年以来累计零售206万辆,同比增长41%;全国乘用车厂商新能源批发19.3万辆,同比增长69%,环比增长13%;今年以来累计批发210.8万辆,同比增长32%。

5月第一周全国乘用车市场零售日均5.4万辆,同比增长67%,环比增长46%。5月第二周全国乘用车市场零售日均4.7万辆,同比增长44%,环比上月同期增长5%。5月1日-14日,乘用车市场零售70.6万辆,同比增长55%,环比增长24%;今年以来累计零售660.2万辆,同比增长3%。“五一”期间,部分地方政府、厂商进行了临时性补贴,“五一”车展对短期市场促进也很强,造成5月开局市场爆发,预计“五一”订单将逐步释放,利好整个5月市场。在国家和各省市地方推出促消费政策,以及近期车展等线下活动恢复的前提下,叠加“五一”小长假的需求增长,市场气氛较为活跃,带动购车消费较好,整体车市企稳修复。

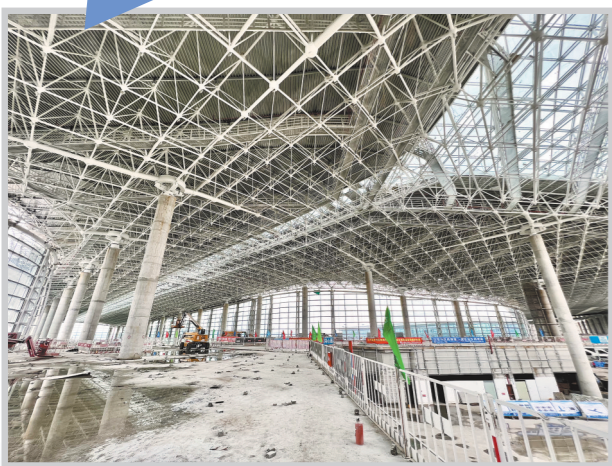
据悉,目前价格水平对客户有较大吸引力,国六b非RDE延期销售政策发布后,经销商和客户对价格预期也明显改善,市场需求恢复良好,5月第二周车企的版车型产销明显改善。今年5月销量同比变化或继续呈现宽幅增长。

不过,美联储加息压力导致美国多家银行倒闭破产,全球金融风险上升不利于世界消费需求回暖,汽车贸易出口增长压力加大。随着新能源汽车下乡的政策导向日益明确,经济型电动车的发展潜力将逐步体现。

乘联会分析,目前,2023年房地产与汽车销量关系是46平方米房出:1辆车,销量的对比关系较宽松,较最高时的2020年70平方米一辆车有所改善。但近几年来,全国乘用车市场总体走势不强,乘用车消费持续低迷,难以有效拉动居民生产和生活消费的高质量发展。随着6月的高基数来临,负增长压力巨大,因此促进车市消费可以重启燃油车购车优惠,减免购车人员个税、汽车下乡、鼓励结婚购车等更多的措施,拉动消费促进经济增长。

## 新进展!

# 广州白云机场三期扩建工程西四指廊全面进入室内装修和机电安装阶段



西四指廊三角天窗

羊城晚报讯 记者李志文、通讯员粤机宣摄影报道:近日,广州白云国际机场三期扩建工程西四指廊项目顺利完成了3.6万平方米的金属屋面施工,全面进入室内装修和机电安装阶段。

西四指廊项目位于广州白云国际机场T1和T2航站楼之间,是白云机场三期扩建工程的重要组成部分。三期扩建工程建成后,白云机场原T1和T2航站楼将连接成一个整体,组成白云机场第一航站区。

在西四指廊项目建设期间,广东机场集团工程建设指挥部与参建单位先后克服了西四指廊和西五指廊衔接、屋面双曲面造型玻璃制作安装等技术难题,确保了项目的顺利推进。

广州白云国际机场三期扩建工程西四指廊项目金属屋面分项目工程主要是由檐口铝板系统、直立锁边金属屋面面板系统、矩形采

光天窗及三角形采光天窗四大系统组成,总施工面积3.6万平方米。屋面设置考虑当地气候,设置防风系统及防坠落系统,保证相关使用性能。整个屋面支撑体系完全适应由于温度变化、风荷载及地震荷载的作用引起的位移变化。

据施工方介绍,西四指廊项目整体造型看似简单,实则不然,屋面系统存在较多技术难点。首先,由于西四指廊是和已建成使用的西五指廊交接,两个单体设计构造不一致,如何保证施工完成后两指廊屋面完美交接是一大难题,这需要严格控制施工指标,需做到和理论图纸、模型要求一致;其次,西四指廊屋面为双曲面造型,屋面面板本身存在一定的柔性,而玻璃则不然,存在偏差稍大则无法安装,而且三角形玻璃每块板尺寸均不一致,如何解决设计玻璃分格、解决好双曲面玻璃

与施工的偏差成为关键点;此外,金属屋面面板有较多长度较长的弯弧板且同一块板连续存在四个不同的弯弧半径,目前弯弧机无法实现此板的加工,如何交付此部分也是一大难题。

为解决项目施工中存在的难点及问题,在双曲玻璃的问题上,工程建设指挥部与参建单位从设计源头入手,在保证设计要求、外观及各项性能不变的情况下,建模分析、调整设计玻璃弧度,将双曲玻璃调整为单曲或平面玻璃。无法解决的偏差,则调整玻璃型材,在型材上增加圆球形连接板,保证玻璃可以通过此型材旋转,完成偏差的调整。另外,对于弯弧板问题,经过反复对机器的调整,并加工制作弯弧板工装,在地完成弯弧板的调整,使其完美贴合弯弧结构,保证顺利施工。



广汽丰田全新换代雷凌 受访者供图

## 南航将加密和复航广深至悉尼航班 运力投入恢复到疫情前水平

羊城晚报讯 记者李志文、通讯员南宣报道:记者从中国南方航空获悉,6月8日起,其将加密广深-悉尼客运航班,在每周10个往返的基础上,新增每周二、周四、周六共计4个往返。至此,南航在广州和悉尼间的运力投入将达到每日两个往返,恢复至疫情前水平,为旅客出行提供更大便利。此外,南航深圳-悉尼客运航班将于6月16日复航,每周3个往返。

据悉,南航广州-悉尼航线由波音787-9宽体机型执飞,每日两个往返,具体时刻分别为:CZ301/2航班,去程北京时间8:00从广州白云国际机场出发,当地时间19:40到达悉尼金斯福德机场,回程当地时间21:45从悉尼金斯福德机场出发,北京时间次日5:25到达广州白云国际机场;CZ325/6航班,去程北京时间21:00从广州白云国际机场出发,当地时间次日8:25到达悉尼金斯福德机场,回程当地时间10:25从悉尼金斯福德机

场出发,北京时间18:20到达广州白云国际机场。飞行时间约为9小时40分钟。当天落地广州的旅客可无缝衔接南航飞往北京、上海、昆明等国内90个城市的航班。

南航深圳-悉尼航线由空客A330宽体机型执飞,具体时刻为:去程CZ3071航班,每周三、周五、周日北京时间18:55从深圳宝安国际机场出发,次日当地时间6:25到达悉尼金斯福德机场;回程CZ3072航班,每周一、周四、周六当地时间8:45从悉尼金斯福德机场出发,北京时间16:40到达深圳宝安国际机场。

据介绍,南航作为中澳间最大承运人,自新冠病毒感染“乙类乙管”实施后,率先恢复中澳航线,让中澳两国往来更加便利畅通。目前,南航广州-悉尼、深圳-悉尼航线的机票已经开始销售,旅客可登录“南方航空”App查询航班信息和中转住宿标准,选取相关出行专享权益。

西四指廊远景