

插混新能源车想充电被拒， 纯电车主却说就该限制？

文/图 羊城晚报记者 威耀琪

插混车充电太慢被吐槽

面对插混车主的质疑，涉事充电站的工作人员向媒体回应解释称，油电混动汽车充电速度比较慢，有时候甚至需要占用一天的充电桩，会影响其他车辆。

记者走访了广州多个大型电动车充电站，尚未看到有类似的告示。在珠江新城一处充电站，管理员表示只要有位都可以充，先到先得，纯电车大概一小时充40度电就能离开。相比之下，插电混合动力汽车车型的充电速度则比纯电车要慢。比如80千瓦的充电桩，插混车型如秦dm-i，仅充11度电就要花1小时，远比纯电车慢得多。

充电效率过低，意味着同样时间内充电站的收益偏低。作为充电站运营方，自然希望周转率更高。但在充电桩有空余的情况下，通常也不会排斥不同的车

型。当充电位紧张，出现了客户流失，那么无论是对哪种车型，管理人员一看到充满电，马上就会打车主电话要求回来挪位。

另外，值得注意的是，很多新能源车车主口头所谓的充电，其实是充电+停车。在某创意园内，就有上班族很早就把车开到充电位上充电，然后停车到下班再去取车。这样一个充电位一天就只充了一台车。在缺乏管理人员或者没有设置收取占位费的情况下，这种占位情况非常普遍，后来者基本是等不来的。

不过，如果充电桩是慢充电桩，无论对纯电车还是插混车来说，都需要相当长的时间，比如4千瓦的桩，给纯电车充40度电就需要10小时。那么车主就有正当理由可以停上一天了。



电动车充电桩

期待充电网络加速普及

禁止油电混动以及增程式车辆进场充电的事情，目前已经从个别案例延伸到了车型与车型之间的矛盾上来。

有网友指出，既然国家能够给油电混动和增程式车辆发放新能源绿牌，那这类车型充电的权利就不应该被禁止。更有网友表示，新能源车是国家引导的方向，充电桩的做法在阻碍政府政策推广，充电站没有资格说谁不能充电。

其次，记者采访也发现，插混车虽然比同级别的纯电车要便宜。但是消费者却难免有取舍和纠结。比亚迪插混唐dm-p车主张先生说，满电满油情况下，表显可以达到1000公里，但其中纯电其实只能跑大概150公里。超过这个里程就开始用油。用油百公里大概7升，每公里大概0.6元，还是比用电贵得多。为了成本更低，就得持续找充电桩充电，但电池容量有限，想单纯用电就得两天充电一次。如果没有家充条件，还不

如买纯电车省心。而另一部分车主，就是冲着绿牌不用等、不用拍，本来就没打算靠电，所以只用油。可这也意味着其电池是浪费掉的，舍弃的是更加绿色的能源方式。

既想要加油的方便，又想要用电的便宜，这种能兼顾两种能源长处的插混车型，带给部分实用型消费者的却是频频的价格、时间、成本和便利性考量。

对此，乘联会秘书长崔东树表示，无论是纯电车还是插混车，都有获得充电的权利，不应该被排斥。但在实际情形中，比如充电桩相对于需求来说严重不足，插混车充电慢，管理方也有理由优先满足纯电车的需求。从趋势来看，纯电车才属于新能源的主流，插混只是为了适应充电设施不完善而设计的。只要充电网络进一步完善，纯电车全面普及也只是时间问题。目前，关键是要在基础设施与充电技术上进一步提升，才可能缓解这种争抢充电资源的矛盾。

插混“占位”或引发纯电车主不满

记者留意到，在高速公路的服务区，节假日和周六日白天都是充电需求量最集中的时段。排队等充电，成为普遍的现象。还出现了有车辆正在充电就被别人想拔枪头的情况。当枪头被点按却拔不下来时，部分车型还会因此中断了充电。

这个时候，插混、增程车型的优势就显现出来，因为有电没电都能跑，完全可以选择加油就直接走。如果此时依然选择把时间耗在充电桩上，一般是想待上比较长时间，这的确可能引

发迫切等待充电的纯电车车主的不满。

对此，有网友表示，在高速公路服务区，限制油电混车辆充电的做法应该大力推广，甚至就该只允许纯电动车型充电。有插混车主则对记者说，买插混车就是冲着方便的，加油快就加油，有时间有空桩才充电；需要排队的，一律都不去等，因为太慢了，其实没必要。同时他也承认，总有一部分人是冲着能省就省而来的，用电能省是省钱，所以也不会理会别人排队等待的时间。



电动车充电站

暑运来了

2023年暑运(7月1日—8月31日，共计62天)大幕已经拉开。今年暑运是新冠疫情防控政策调整为“乙类乙管”后的首个暑运，记者从铁路、民航部门获悉，今年暑运旅客出行需求释放，市场热度高，铁路、民航也相应加大运力投放，以迎接旺盛客流。

各大航司持续加大运力投放

快报数据显示，今年上半年白云机场共接送旅客超2800万人次，位居国内机场首位，更创下春运“客流总人数”及“单日接送旅客量”双项全国第一。夏秋新航季创下国内客运航班编排架次排名全国第一的历史纪录，白云机场航班量、旅客吞吐量回升趋势明显，旅客出行需求旺盛。6月，民航局批复白云机场高峰小时容量标准调增了5架次/小时，暑运期间白云机场的航班保障能力将得到进一步释放。

截至6月底，白云机场的单日国内客流已超过2019年同期水平。暑运期间，学生流、探亲流、旅游流等客流量叠加，出行

热度有望进一步升温。华南市场客源需求旺盛，加之白云机场已获得高峰小时容量提升批复，多家航空公司正在根据白云机场新的高峰小时容量编排暑运加班计划，预计暑运实际执行航班量将高于目前的销售计划量。白云机场预计暑运接送旅客超1100万人次，环比增长显著。

暑运期间，白云机场往西南、西北、华东、华北等地为今年国内热门航线，各大航司持续增加运力投放，在广州至重庆、杭州、成都、九寨沟、兰州、海拉尔、香格里拉、阿勒泰、乌鲁木齐、舟山、三明等地航线均有增投计划。国际及地区航线方面，广州—罗马、广州—莫斯科、广州—法兰克福、广州—巴黎、广州—悉尼、广州—清迈、广州—巴厘岛等航线均有复航及增班计划，为旅客出境旅游提供更多选择。

价格方面，今年暑期国内机票均价同比去年小幅上涨，超2019年同期。根据航班管家APP，截至2023年7月4日，2023年暑期国内经济舱机票均价同比2022年小幅上涨，同比增长29%、同比

2019年增长10%。2023年暑期国内热门目的地top10分别是北京、深圳、成都、上海、广州、重庆、杭州、西安、昆明、长沙。

广铁集团预计暑运送旅客10500万人次

记者从广铁集团获悉，铁路暑运启动3日来，铁路客流增长迅猛，保持高位运行，人们出行需求特别旺盛。数据显示，前3日，广铁集团发送576万人次，同比增长62.4%，较2019年同期增长22.4%；日均发送192万人次。

据测算，今年暑运广铁集团预计发送旅客10500万人次，日均发送旅客169.4万人次，同比增加3391.1万人次，增长47.7%，恢复到2019年的98.1%。

从目前客流特点看，长、短途客流均有所增加，呈现北京、上海、武汉、长沙、昆明等省外热门城市与珠三角中心城市双向流动，以及广东、湖南省内其他城市向广州、深圳、香港、长沙等中心城市的内循环趋势。

客流以学生流、旅游流、探亲流为主，务工流为辅。学生及旅游流主要集中在北上广深等大城市及风景区间流动，中小学



旅客在白云机场办理值机手续



暑运期间，广州南站客流旺盛

生探亲流前期从内地中小城市往广州、东莞、深圳等大城市流动，后期则从大城市返乡。运输

期间，广铁全面配足铁路运力，提升服务质量，优化服务设备设施，进一步方便旅客出行。

铁路、民航加大运力投放迎接旺盛客流

文/羊城晚报记者 李志文 通讯员 机场宣 方杰 黄瑜楚 图/通讯员提供

“蔚小理”销量分化 头部车企竞争日趋激烈

具体来看，理想汽车月度交付首次突破3万辆，环比增长15.2%，同比增长150.1%，坐稳新势力销冠位置。零跑汽车全系交付13209辆新车，同比和环比均实现增长，并超越哪吒位居第二位。哪吒汽车6月环比下滑近7%，掉至榜单第三位。

蔚来汽车降价效应显著，6月蔚来汽车交付新车10707辆，环比增长74%，重回万辆俱乐部，从上个月榜单第六位上升至目前第四位。据悉，目前蔚来的全系车型已经切换到第二代技术平台NT2.0，近期上市的ET5、ES8等车型，都是在新定产逻辑下的产品，这将有助于其开拓市场。1-6月蔚来汽车交付新车54561辆，截至2023年6

月30日，蔚来累计交付量达到344117辆。

6月小鹏汽车共交付新车8620辆，环比增长15%，连续5个月实现正增长，并取得今年以来最好成绩。在此之前，从2022年7月至今，小鹏汽车月交付量仅在2022年12月销量过万辆，进入2023年后也鲜有起色，这一情况在6月得到好转。今年1-6月，小鹏汽车累计交付41435辆。在6月份，小鹏汽车累计交付突破30万辆，成为继蔚来、理想和哪吒后第四家达成这一成就的新势力车企。

传统车企方面，广汽埃安6月销量45013辆，同比增长86.7%。1-6月广汽埃安累计销量为209336辆，同比增长

109%。极氪6月交付10620辆，同比增长146.9%，环比增长22.4%，今年以来首次冲进万辆俱乐部。赛力斯新能源汽车6月销量达9348辆，其中，赛力斯汽车销量5668辆。此外，6月飞凡F7交付量为2336辆；合创汽车在6月交付量达2675辆；岚图汽车6月交付3007辆新车。

新势力车企加快推出新车型

乘联会发布的最新调研数据显示，6月初市场需求略有回落，中旬随着“618”促销活动的开启、地方补贴的发布以及端午节到来的影响，车市热度有所回温。各厂商和经销商积极开展各种促销活动，地方性补贴叠加企

羊城车主服务节 大咖说

孚创实业董事兼总经理刘霄：

坚定在大湾区的投资和网络布局

文/图 羊城晚报记者 刘佳宁

由广东省商务厅、广东省道路运输协会作为指导单位，羊城晚报社主办的2023年(第二届)羊城车主服务节自启动后广受业界关注，汽车后市场如何实现高质量发展，作为埃克森美孚旗下的专业汽车养护服务品牌，美孚1号车养护在相关领域有哪些举措？日前，羊城晚报记者专访上海孚创实业发展有限公司(以下简称“孚创实业”)董事兼总经理刘霄，就相关问题进行采访互动。



孚创实业董事兼总经理 刘霄

羊城晚报记者：您认为，目前汽车后市场发展状况如何？

刘霄：国内现在已经有1310万辆的新能源汽车存量，按照当前主流品牌的三包承诺，3-5年内，汽车后市场势必将产生数百万辆的出保后新能源车。尽管从整车到汽后服务商，全行业都在加速搭建新能源售后服务体系，但真正具备新能源维保能力的品牌仍是凤毛麟角。而且相比传统燃油车，新能源车在三电结构、智能设备上都有明显差异，对传统的钣金、机修等四大工种提出了新的要求，同时对车间作业环境也有更高的安全标准，这对于服务商的转型升级都提出了严峻的考验。此外，虽然新能源车上升势头喜人，但超过3亿辆的燃油车存量市场仍然不容忽视。目前，国内燃油车的平均车龄已达6.4年，越来越多的车辆正从4S店向独立售后流动，传统燃油车的维保需求仍处于稳步上升阶段。服务好存量市场的燃油车车主，仍然是现阶段国内汽后服务商的首要课题。

随着流量红利消退、消费结构升级，前几年红极一时的低价引流打法在后市场逐步宣告破产，“饿死同行、卷死自己、坑死客户”的策略难以长期维系。

展望未来后市场发展趋势，与其说“价格战”，行业更期待的是“价值战”。我们可以看到，越来越多的头部品牌开始着手打造品牌IP，通过体验式消费攻占年轻群体，重视利用品牌价值、产品差异和体验设计等，与用户建立更加深层且长期的情感联系。同时，从政策层面释放的信号显示，打造科学标准的技师人才发展体系，培养全方位复合型的汽后人才，已经是当下数百万名汽修人必须面对的发展课题。

羊城晚报记者：汽车后市场发展存在哪些制约因素和痛点？

刘霄：汽后产业布局仍较分散，尤其是新形势下圈层共生的新格局尚待建构。

汽车产销形式的加速更替，对汽后服务行业的转型升级带来了巨大的挑战。尤其是在与电气相关的上游零配件寻源、维保项目规划 and 新兴工种培育等方面，目前各家企业的发展进程不一、标准参差，交付给车主的服务体验也难以标准化。

要解决汽后服务滞后的问题，汽后品牌就需要加快与上游车企、零配件企业、数字生态等伙伴的创新合作，通过商业授权、远程诊断、数据共享等形式，探索更高效的服务形式。

消费者更加倾向于“更聪明、更认真地对待自己”，在寻求提高

相关链接

作为2023年(第二届)“羊城车主服务节”的协办方，美孚1号车养护在广州、佛山、深圳、东莞4大城市的46家门店，共同推出了诚

意十足的汽车养护礼包，包含免费30项安全检测和臭氧消毒、机油、变速箱油换用券等，护航广大车主的“安全出行，无忧用车”。



广州天河区某小鹏汽车体验店内，市民正在了解车型

CEO李斌曾对外表示，全新ES6已于6月份完成产能爬坡，7月交付将加速。

同时，埃安正在加速推出新产品，以期进一步提升销量，昊铂Hyper GT纯电轿跑车已在7月3日上市。据悉，理想汽车旗下首款5C纯电超级旗舰车型，理想MEGA将于第四季度发布，AITO问界M9定位全景智慧旗舰SUV，也将于第四季度正式发布。

6月“成绩单”出炉

文/图 羊城晚报记者 潘亮

截至7月5日，已有各家新势力车企公布6月份交付成绩单。从数据来看，大部分车企销量出现环比增长。其中，理想汽车6月销量首次突破3万辆，环比增长15.2%；蔚来在降价后重回万辆交付水平，环比增长74%；小鹏汽车销量同样好转，环比增长14.84%。此外，传统车企的新品牌攻势仍然猛烈，广汽埃安继续稳占4.5万辆销量，极氪销量破万辆。

近期，随着中国第2000万辆新能源车下线，小鹏汽车和蔚来汽车等车企新车上市交付，新能源车市场销售热情被点燃。羊城晚报记者走访广州多家4S店发现，看车购车的人明显增多，汽车销量有所回升。“平常一天

最多卖几辆而已，但G6新车上市到店体验试驾的顾客非常多，昨天店里被预订了十几辆。”广州小鹏汽车某4s店的销售黄经理告诉记者。

多家车企销量环比增长

新势力车企方面，“蔚小理”三家出现分化，从6月份造车新势力交付“成绩单”可以看出，多家车企销量呈现环比增长态势。理想汽车、零跑汽车等车企排名居前。理想为32575辆、零跑13209辆、哪吒12132辆、蔚来10707辆、小鹏8620辆；传统车企新品牌中，埃安、极氪、赛力斯6月交付量为45013辆、10620辆、5668辆。