



广汽研发实现多个全球第一的背后

车市观察

文/羊城晚报评论员 威耀琪

二手车交易重回快车道，消费新生态正在形成

数据显示，2023年二手车行业发展重回快车道。2023年的二手车销量达到1841万台，同比增长15%。与此同时，由于二手车交易的档次不断提升，二手车交易额也稳步上涨。专家因此判断，尽管与国际先进的发达国家市场相比，中国二手车的交易比例相对较低，但随着二手车单独注册政策的实施，汽车经销商集团的二手车业务将蓬勃发展，中国二手车发展潜力巨大。

在二手车的交易结构上，目前来看，三年以内的二手车增长比较突出，总体占比达到28%，甚至高于许多发达国家。三年之内就换车，比例接近三成，这至少折射出三个原因：

一是相比于国外，国内车企众多、品牌繁多、新车推出速度快，技术迭代也快，这就很容易造成新车比老车有非常明显的优势，或者说老车贬值速度加快，也就造成了提前转手的发生。

第二，交易价15万元以上的二手车占比逐年上升，已经达到了10%以上。15万元是一个重要的分水岭，把10万元以下低档经济车换掉后的第一个台阶就是15万元的车型。把15万元价位车型换掉后，下一个台阶就是20万元甚至是30万元以上。而20万元以上已经属于中高端车，可见消费升级规律在汽车行业尤其突出，用户把老车换掉买新车的消费驱动力也更加强烈。

第三，汽车质量和品牌越强的车型，消费者传统上多是

希望长期持有，如今却会转变成趁着其残值较高而赶紧“套现”。这种把长远打算折现成多段短期打算，让每一段折旧率或损失度更低，从而换取持续新品体验的做法，正是当下消费生态变化的重要原因。

从数据上看，七年以上的二手车2023年总体来看仅占到28%的比例。这也同样印证了上述观点，长期持有在越来越多的消费者眼中显得非常“不划算”。其中既有质量不断走下坡路，维保成本持续增加的原因，更有在激烈变动市场上，曾经的经典车也日趋失去了抗跌能力。

值得注意的是，面对新能源市场的快速兴起，二手车市场的格局正在改变。2023年四季度，全国新能源二手车使用年限在2年以下的占比44%，较去年同期都处于高位水平。2023年，新能源二手车车龄结构整体有分化，短车龄和车龄在4年以上的占比增长明显。新能源车的三年保值率总体处于较低水平，纯电车保值率平均也就五成多。这个数值相比于燃油车动辄六成以上的水平来说，确实比较低。但是如果这个成为了行业的通行水平，也会固化和改写消费者购车时的预期。既然无论电动车还是燃油车，保值率差异都不大，那么新兴消费者有可能不再刻意追求保值率，为折旧率患得患失。同时，对品牌的偏好也会变得随意。反过来，也让许多新势力品牌有了更多的市场机会，可以持续通过智能化而不只是打造品牌来赢得新的市场份额。



亮相车展的广汽集团汽车

新春走基层

文/图 羊城晚报记者 威耀琪

1月19日，“国家工程师奖”表彰大会在北京召开，这是国家首次对工程技术领域先进典型进行国家级表彰，50个团队获得“国家卓越工程师团队”称号。其中，来自广汽研究院的广汽动力总成自主研发团队荣获该称号。

坐落于广州番禺的广汽研究院，是广汽集团的“大脑”。这个“大脑”究竟是如何从动力总成出发，进而承担自主品牌高质量发展重任的？记者近日深入这一研发基地，实地对话动力总成工程师团队，感受他们的艰辛奋斗历程。

A 自主研发只为不受制于人

广汽研究院院长吴坚，身上有一股精干低调的广东人气质，他对记者形容：“工程师，就要树立敢于创造的雄心壮志。国家需要什么，我们就做什么”，2023年中国汽车出口量全球第一，中国新能源汽车正引领全球，但要在未来发展中保持持续的竞争力，企业创新是先进生产力重要的落地和推动力量。广大工程师需要努力把优秀科研成果变成好的产品交到消费者手上，为科研成果转化及国民经济贡献自己的一份力量。

发动机是整车开发的重中之重，从这个部件就能看出一个组织究竟是模仿型还是创新型。发动机不搞自主研发，将来一定受制于人。”2008年，在华南理工大学任教近二十年的吴坚，笑言被导师相中后“抓”到了广汽研究院，开始担任研发团队技术带头人，转眼就是16年。

在合资品牌、外资品牌几乎垄断中国汽车市场的时候，研发团队开始着手研发自己的发动机。然而，自主研发是很多企业的口头禅，却是一座横亘面前的大山。广汽第一代发动机源自上世纪80年代的阿尔法·罗密欧，原型机的许多技术指标、工艺已经落后，且停产多年，很多零部件已经没有了，需要重新组织零部件的配套生产，多个核心部件也需要重新优化升级。

“从最初的图纸到二次开发能够生产的图纸，相当于推倒重来，几近开发一款全新产品。”回忆起当年的情景，团队成员邵发科娓娓道来。在外方有限的技术支持下，研发团队埋头突破：点火从两个火花塞改为一个火花塞，缸盖从重力铸造改成压力铸造，还同步推进了一系列改造升级，最终快速产出合格的第一代产品，实现了广汽发动机“从0到1”的跨越，并在广汽传祺首款中高级轿车上量产搭载，在2010年第十六届广州亚运会

B 从被“卡脖子”到创新引领

5个多月改进发动机超500项技术，建立起产品开发流程和标准。一支结构合理、技艺专精的研发团队浮出了水面。从此，“快节奏”和“高效率”不只是墙上的标语，也成为了广汽动力总成自主研发团队的利器。

从技术被“卡脖子”到如今创新引领，由吴坚领衔的广汽动力总成自主研发团队，十余年潜心研究并汲取了动力总成领域深厚的理论知识，吸取国内外同行产品开发的经验教

训，结合自身对技术的研究和积累，以“维护一代、开发一代、储备一代、研究一代”的研发理念，稳扎稳打，一步步掌握关键技术，最终打造出行业领先的产品。

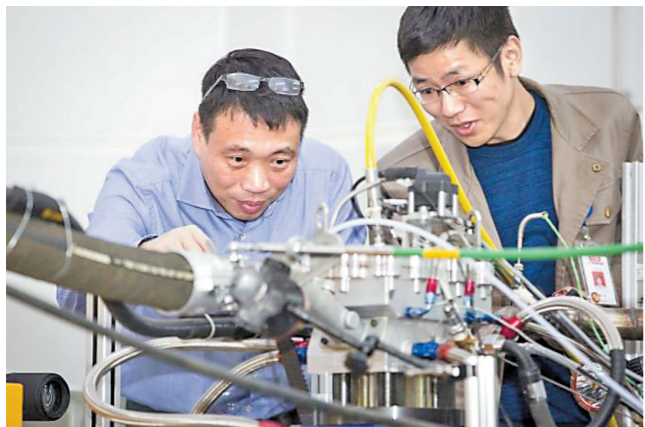
让吴坚颇感自豪的是，这条“从0到1”的发动机自主创新之路，广汽动力总成自主研发团队不仅走通了，还走到了世界前沿。如今，广汽第四代2.0ATK混动发动机，经认证的最高有效热效率突破44.14%，处于世界领先水平。

C 研发触角已越伸越长

了一切成绩，皆为过往，虽然蜚声国内，但相对于国际巨头，广汽研究院还是处于只管奔跑的幼年期，10多年的研发团队也只是完成了初级的毕业礼。面向国家“双碳”目标，团队又投入到了以氢气、氨气为燃料的碳中和燃料发动机研发当中：全球第一款搭载氢电混合动力系统整车、全球第一款乘用车氢发动机陆续出现，再次发出

了中国自主品牌的先声。广汽研究院动力总成中心发动机系统研发部副部长占文锋告诉记者，目前广州基地有13类实验室，1个汽车调校专用跑道，1间年产800台样车的试制工厂。每年试验里程超过1700万公里。韶关智能网联新能源汽车试验检测中心投入超过33亿元，预计2025年投入使用，研发的触角已经越伸越长。

数据显示，广汽研究院累计研发投入已超440亿元，打造了“三国五地”全球研发体系布局，中东、东南亚、东欧、非洲、美洲五大板块39个国家和地区开始有了传祺和埃安的身影。飞行汽车、氢发动机、氨发动机、高压无钴电池、半固态电池、固态电池、机器人等前沿技术领域已经成型。



陈泓讨论发动机试验技术 吴坚与发动机工程师

广州水上客运春节期间预计发送旅客45万人次

羊城晚报讯 记者詹淑真，通讯员曹远燎、马己苗报道：近日，记者从广州海事局了解到，春节期间，广州地区水上客运预计发送旅客45万人次，预计投入水巴士、珠江日夜游船以及高速客船约8800班次。其中，珠江日夜游船预计发送旅客23万人次，同比增长21.6%，琶洲港澳航线预计发送旅客7000人次，海岛游航线预计发送旅客2000人次。



珠江夜游全航邮轮 受访者提供

2024年广州市春节烟花汇演将于2月10日在珠江河段白鹅潭对出江面举行，春节无人机表演活动于2月12日、13日在海心沙与广州塔之间珠江河段江面开展。

为保障烟花汇演、无人机表演、水上花市等“年味最广州”迎新系列活动顺利开展，广州海事部门严抓船舶监管及通航管理，于春节前完成了涉客船舶、涉客航运公司、重要客运航线及渡运水域的全覆盖检查，全面排查安全隐患，做好水上安全宣贯，强化水上交通组织、合理部署应急救援力量，为迎春涉水活动的顺利举行提供坚实的水上交通安全支持。

“春节期间，我们增派执法人员加密对辖区的巡航值守和应急响应，许多青年突击队、党员先锋队队员纷纷充实到一线，为‘年味最广州’迎新系列活动水上安全保驾护航。”广州内港海事处综合办副主任朱杰表示。

广州海事部门提醒广大市民旅客：假期水上出行要留意天气情况和航班信息，听从工作人员安全指引。如遇紧急情况要及时拨打水上遇险求助电话“12395”。

春运进行时！

“移动充电机器人”上岗高速

文/羊城晚报记者 王丹阳 通讯员 粤交集宣 廖江龙

“刚开始过来的时候还担心春运期间车多会很长时间，发现这个移动充电宝用起来很方便，我们回家过年更省心也更安心了。”近日，揭博高速瓦溪服务区，陈先生在一台“移动充电机器人”旁，边充电边称赞。

春运以来，为缓解新能源车主“里程焦虑”、保障高速公路新能源汽车充电需求，广东交通实业投资有限公司所属开发公司根据智能充电平台数据统计分析，并结合去年春运情况，研判分析可能出现满负荷运行导致排队充电的服务区。目前开发公司已陆续新增8台“移动充电机器人”，与常规充电设备一起服务，减轻车主排队充电的压力。

“移动充电机器人”就像一个“大充电宝”，此次投放的移动充电机器人具备智能、高效、安全、操作简单等特点。移动充电机器人搭载大容量储能电池141kwh，可实现快速充电功率达90kw，具备动力系统及自动驾驶功能，最高时速5公里，进一步丰富移动充电使用场景及充电救援能力。

在安全方面，移动充电机器人具备液冷、自主灭火等设计，确保在充电过程中的可靠性和安全性。

根据去年春运期间新能源汽车的充电量分析，春运期间的新能源车辆潮汐特性显著，充电最高峰一般为除夕前5天、春节长假后5天，梁金山、阳西、蓝塘、瓦溪、圣堂、棉洋、草塘、一六、黄红、广宁等服务区为充电热点站。

春运热点时段、热点充电站将安排专人现场驻守，有序引导往来新能源车辆充电，现场解决车主问题。在部分服务区将采用“潮汐式”充电，根据双向充电车辆潮情况，将充电需求较大的一侧的部分充电车位，经服务区通道引导至双向空闲服务区充电，为车主节省排队时间。

广东交通集团提醒，广大新能源车主可提前关注“广东新路”微信公众号，或微信小程序中搜索“广东粤通行”，或通过高德、百度地图查询沿途服务区充电桩状况，合理规划充电站点，避免行车途中电量不足。

2024年首月新势力销量揭晓

新能源车渗透率短暂回落 市场变革在即

文/图 羊城晚报记者 潘亮 实习生 冯汀汀

2024年伊始，部分车企为了迎接新年开门红，纷纷推出了官方的直降优惠活动，这一举措对1月份汽车销售起到了积极的推动作用。但去年12月的销售高峰导致部分消费者需求提前释放，2024年1月的国内汽车市场热度出现了明显降温。在这种背景下，许多新兴的造车品牌交付量出现了环比大幅下滑。

具体而言，问界凭借3.3万辆的销量脱

颖而出，实现环比增长，并首次摘得月度新势力销量冠军的桂冠。而理想汽车作为2023年的“常胜将军”，以3.12万辆的销量紧随其后，位列第二。零跑、蔚来、哪吒、小鹏等品牌也分别以1.23万辆、1.01万辆、1万辆和8250辆的销量位列第三至第六位。但在销量环比方面，理想、蔚来、零跑等品牌均出现了超过30%的下滑，小鹏汽车更是遭受了下滑近60%的重创。

1月新能源车热度明显降温

在继续大打“价格战”的情况下，头部造车新势力车企蔚来、小鹏、理想、零跑等均环比下滑超30%。其中，蔚来最新公布的数据显示，1月份公司成功交付了超过10055辆新车，同比增长18.2%，环比下滑了44.2%；小鹏汽车1月份实现了8250辆新车的交付，同比增长58%，环比下滑了58.9%。其中，小鹏X9的累计交付量达到了2478辆，而Max版本的选购比例更是接近70%；零跑汽车1月交付新车约12277辆，同比增长977.9%，但环比下滑34.1%。值得一提的是，零跑C10的亮相超出预期，预订量已经超过23500辆。展望今年，零跑汽车设定了30万至40万辆的销量目标。

哪吒汽车1月交付新车超过10031辆，同比增长66.8%，环比增长95.4%，海外市场销量达到2821辆。哪吒汽车CEO张勇在价值链大会上宣布，今年哪吒汽车全球销量目标为30万辆，其中国内市场目标为20万辆，海外市场目标为10万辆。今年，摆在面前最大的考题，无疑是怎样在提升产品竞争力与保持性价比之间平衡。

对于多个新能源车企环比销量大幅下滑，中国汽车流通协会副秘书长郎学红指出，春节前的购车需求高峰主要来自低线城市和农村地区的消费者，他们更倾向于选择传统燃油车。这一现象导致新能源车在1月份的渗透率短暂回落，给相关新能源车企带来了一定的压力。尽管面临挑战，但新能源车市场仍然具有巨大的发展潜力，尤其是在混合动力

汽车领域，多家车企正积极布局，以应对未来市场的竞争。

“两强争霸”成今年车市重要看点

作为新势力造车领域中的两大巨头，理想与问界无疑是2024年的焦点。刚刚过去的1月，它们首次交锋的结果引人关注，这场“两强争霸”的竞争将如何发展，无疑将成为新势力造车市场的重要看点。

数据显示，1月，理想汽车共计交付新车约31165辆，同比增长105.8%，但环比下滑38.1%；相比之下，1月问界系列新车交付量达到32973辆，环比增长34.76%，同比增长超过636.82%，首次荣登中国市场新势力品牌月销量冠军的宝座。

从具体车型来看，问界在1月的销量中超预期近九成来源于全



华为自营店外展示的问界车型

新问界M7。这款车型在旧款基础上进行了数亿元的重大改造，且起售价相较于之前下调了4万元，展现出极高的性价比。这一变革迅速激发了消费者的购买热情。自9月中旬上市以来，问界新M7在两个半月内累计订单已突破10万辆，展现出强大的市场吸引力。

而在1月销量受挫之后，理想汽车官方发表声明，宣布将大幅增加对研发的投入，以持续提升在智能驾驶、智能空间和智能电动领域的技术实力。在当前市场环境之下，智能驾驶正逐渐成为影响新能源车消费者购车决策的关键因素，问界品牌的新车型M7便是将智能驾驶作为其重要卖点之一。理想汽车此举显然是为了加强自身的技术竞争力，以更好地满足消费者的需求。

业内相关人士表示，2024年车市依然以“价格战”促销为



车展上的零跑汽车

主导。由于1月销售淡季的影响，多数品牌销量均出现不同程度的下滑。然而，在出口市场的推动下，预计2024年新能源车市场增长将相对乐观，后续车企之间的竞争也将更加白热化。值得关注的是，新能源车市场的智能驾驶技术正在快速迭代进步，未来智能驾驶功能或将成为推动销量增长的关键要素。