

# 爬坡过坎 驶入乡村

## ——新能源汽车产业调查(下)

本报记者、通讯员集体采写

最近,“新能源汽车下乡”成为消费新热词。

8月29日,国家能源局在杭州召开推进新能源汽车充电基础设施高质量发展现场会。此前,浙江出台《完善高质量充电基础设施网络体系 促进新能源汽车下乡行动方案(2023—2025年)》(以下简称《方案》),更好支持新能源车消费推广。

### 市场空间大,消费者对价格敏感

今年1月,嘉善县“宝妈”汪钰莹买下人生第一辆车,五菱宏光MINI——它因车型小巧被网友戏称为“剃须鱼头”。“车子落地5万多元,接送孩子用,每月电费只要二三十。”大半年过去,她感觉自己只买对了。

“消费者普遍对售价敏感、对品牌不敏感。”嘉善浙菱汽车销售有限公司销售员俞磊表示,门店里小型车、低价车销售最为火爆,客户群体多为年轻父母和老年人。

山区县消费者对售价和使用成本更敏感。在丽水青田县,宝盛汽车销售有限公司的前台大厅里,展示车的窗上张贴着“首付一成”“1万元带回家”等广告标语,吸引消费者的眼球。负责人周微静告诉记者,真正感受到市场的火热,还是在2021年下半年。那时油价连涨,每升超8元,前来咨询新能源汽车的人越来越多,不少是上下班通勤刚需,“这类群体对里程续航要求不高,售价3万元至5万元五菱mini很受欢迎。”去年,新能源汽车已占据他们全年销售总数的七成。

以五菱mini为例,在家里充电,每公里电费仅0.05元;在公共充电桩充电,尽管时间和服务商有所不同,平均费用也不超过0.2元。“即便是低油耗的微型车,理论上每公里油耗费用也在0.4元左右。”台州汽车流通行业协会副会长陈夏良认为,售价和使用成本低,正是新能源汽车下乡的驱动力所在。

“新能源汽车下乡的概念包括了县级及以下行政区。”浙江工商大学现代商贸研究中心主任肖亮说,“既可以是农村居民个人使用,也可用于农业生产组织的多种经营,行政机构、公共交通等需求。”

### 公共充电设施少,制约消费意愿

在新能源汽车推广中,充电基础设施必须“粮草先行”。

一方面,私人充电桩在乡村地区颇受欢迎,部分乡村旅游景区已经在尝试“私桩公用”等模式。国网浙江电力提供的数据显示,截至今年7月底,全省乡镇及以下区域私人充电桩累计报装25.6万户,乡镇覆盖率为90.4%,约84%的乡村新能源车主实现了“充电自主”。

相比城市,农村自建房在房前屋后自带车位,有条件安装充电桩和随车充电,车企、经销商也能提供一条龙上门安装服务。“近期公共充电桩的平均价格翻了两番。”俞磊说,可以预见,未来乡村私人充电桩的数据还将继续增长。

另一方面,公共充电设施不足仍是普遍现象,一定程度上制约了消费意愿。在方林汽车城,记者遇上正在新能源汽车4S店里选车的刘盛楠夫妇。他们在路桥区金清镇务工,直言充电的烦恼:“我们租的房子没有车位,安装私人充电桩基本不可能。”对于新农村自建房、城乡接合部社区等租户来说,只能寻求公共充电设施配套。

目前,公共充电设施的布局显然与消费者预期存在差距。2022年,国网台州市路桥区供电公司曾针对乡村地区发放问卷,不少受访者对“桩少车多”的现状表示不满,36.3%的受访者表示一年内没有购买新能源汽车的打算,但受制于“充电难”,仍在观望。

究其原因,公共充电设施建设涉及多个利益相关方,其中用地问题尤为突出。

青田县沿瓯江而建,山地丘陵约占90%,建设用地紧缺严重制约公共充电站的建设。青田县发改局相关负责人表示,青田主城区道路多为双车道,沿路停车位较为紧张,改造后的充电桩、变压器容易侵占人行道。

公共停车场同样稀缺,青田高湾地

在浙江,新能源汽车的下乡之路已经打开:截至2023年7月底,全省新能源汽车保有量168.51万辆。其中,乡村地区新能源汽车保有量约38万辆,下乡正成为新能源车企开拓市场的新方向。

市场潜力多大?配套设施有何短板?近日,记者走访嘉兴嘉善、丽水青田、台州路桥以及湖州等地,探寻新能源汽车下乡的当下与未来。

据统计,2023年上半年,浙江新能源汽车产销量占汽车产销量的比重分别为39.78%和38.21%。但城乡分布并不平均。在县级以下地区,新能源汽车销售量占比基本在20%以下,乡村市场空间有待进一步发掘。

除了新增需求,在“双碳”背景下,新能源汽车还有替代燃油车的趋势。肖亮认为:“至少在未来5年内,下乡新能源汽车保有量会快速增长,增速将远高于城市和燃油车的数据。”

追随行业大势,车企和经销商都有所思考和布局。

五菱先人一步布局下沉市场,它在全国拥有2800多家线下门店,其4S店全国地级市网络覆盖率达98%;县网覆盖率达79%。

对于售后服务,周微静告诉记者:“目前我们只能维修新能源汽车的座椅、车窗、轮胎等零部件,一旦涉及到‘三机’故障,只能送到丽水4S店。”随着新能源汽车在县乡地区的渗透率提高,为了应对越来越多元的消费和售后服务需求,品牌经销商体系必然要下沉。

作为台州最早的专业市场之一,浙江方林汽车城在3年前就看中新能源汽车的发展前景,花大力气引进国际知名品牌。眼下,这里已有30多个新能源车品牌入驻,占比50%以上。“我们一直在创新销售模式。”浙江方林汽车城总经理林荣辉告诉记者,去年以来,他们打造文创非遗市集、星空露营等系列活动,将本地特色产业和夜间经济有机结合,“从单一的汽车销售平台,转向集汽车展销、生活消费、音乐文化等于一体的潮流消费综合体,以此聚集下沉市场的人气。”

区一处停车场是合适的充电桩建设站点,但该片归属于省高速公路运营管理中心,此前一直争取加设充电桩,但至今未能获批。目前,该县城区仅有两大充电桩公共站点,考虑未来新能源汽车总量持续增长,继续扩大公共充电设施规模较难。

此外,公共充电设施的利用率不高,导致企业投资积极性不足也是一大制约因素。湖州市经管局投资处副处长方道表示,通过成本与收益测算,充电桩日利用小时数在6小时以上、以0.5元的毛利来计算,在两年内可收回投入成本。但部分偏远乡镇的公共充电桩利用率在10%以下,加上场地、管理、维护、损耗等成本,可能七八年都收不回成本,市场化运营较难。

目前,公共充电设施领域的企业多为长线投资或出于降本增效目的,比如停车场业主、变压器业主,在主营业务之余兼营充电业务。“比起行政力量推动,我们希望引导市场来配置场站、电力配套资源,这样充电桩的生命力才会更长久。”方道说。

对此,浙江出台的《方案》提出,按照“政府引导、市场主导、企业化运作”要求,计划到2025年,全省乡村地区累计建成充电桩不少于90万个,建设公共充电桩不少于2万个,力争形成城市五分钟、城乡半小时充电圈。省能源局相关负责人表示,当下各地以县(市、区)为主体,正在推进新一轮充电基础设施网规划编制和实施,将确保规划落地性、规模合理性和布点精准性。全省正统筹各级各类财政资金,建立运营补贴与服务质量、充电效率挂钩的机制,以此提高乡村公共充电桩的利用率;同时支持充电基础设施市场化,鼓励模式、业态和基层创新。

面向县乡地区,一套良性的充电设施市场化模式将在探索中逐步成型。



零跑汽车在长三角多个县城进行推广活动。

零跑科技供图



嘉兴地区各大五菱线下门店开展新车推广活动。

受访者供图



青田宝盛汽车销售有限公司大厅展示多辆新能源汽车。

受访者供图



在台州的浙江方林汽车城,不少消费者在咨询购买新能源车。 本报记者 许峰 摄



国网嘉善县供电公司员工在姚庄镇横港村光储充一体化充电e站开展巡检,为村民绿色出行保驾护航。 国网浙江电力供图

### 多措并举,夯实新能源车下乡基础

近年来,消费补贴成为各地屡试不爽的促销办法。

“我们已发放三轮购车消费补贴,下半年将继续发放。”嘉善县商务局商贸流通科相关负责人说,消费者买车可抵扣裸车价的2%,由线下汽车销售企业直接在车主购车时抵扣,最高6000元封顶。三轮活动中,该县有10家汽车销售企业参与,共发放消费补贴900万元,核销888.04万元,拉动消费4.56亿元。

为降低购车成本,嘉善发改部门统筹资金制定购置补贴政策。“对于私人安装充电桩的家庭,今年计划给予600元的电费补贴,补贴将直接打入用户的充电桩账户。”嘉善县发改局环境能源科科长张云飞说,针对部分市场主体安装的公共充电桩,嘉善也将为企业配套安装运营的补贴套餐。

“消费补贴支持是中短期就能见效的有力措施。”肖亮说,不过,这些购车消费补贴大多面向所有汽车和所有消费者,“还需要针对新能源汽车下乡的车型和人群,提高政策的精准度。”

在供给端,各地也在千方百计化解充电设施建设“便利与盈利”的矛盾。去年以来,湖州以县区推广办和公共交通集团为主体,推进“电桩下乡”工作。“就像以前在乡村建设电信设施、互联网设施一样,布局充电设施也能发挥基础设施的外部效应,要适度超前规划。”方道表示,湖州预计于明年年底前实现重点乡镇充电桩全覆盖。

今年3月,湖州还设置资金补贴,

对建设在中心城区外的乡镇、社区(村)的、总功率不低于500千瓦的公共快充桩,按每年每30千瓦给予500元公共运营补助。

嘉善开启了全县“新能源汽车充电难”问题专项治理,并推进嘉兴市民生实事工程建设,今年上半年两项工作新建公共充电桩320余个,目前已编制完成《嘉善县新能源汽车充电基础设施布局规划(2023—2025)》。

为降低用电成本,嘉善发改部门统筹资金制定购置补贴政策。“对于私人安装充电桩的家庭,今年计划给予600元的电费补贴,补贴将直接打入用户的充电桩账户。”嘉善县发改局环境能源科科长张云飞说,针对部分市场主体安装的公共充电桩,嘉善也将为企业配套安装运营的补贴套餐。

“奖补资金、租金减免、绿色金融……《方案》明确国家和省级奖补资金将由过去支持城市转向重点支持乡村公共充电基础设施建设及运营,建设中各级财政最高可补贴设备投资的30%,对符合条件的项目还能提供地方政府专项债券支持,并鼓励各地对场地租金实行阶段性减免等。”

眼下,特来电、星星充电、国家电网、万马等900多家社会运营商正在参与全省充电基础设施建设,未来3年,浙江将投资建设农村配套电网不低于300亿元。“我们将持续推动和完善包括乡村在内的充电基础设施建设运营,支持服务各类投资主体参与到充电桩下乡中来,为新能源汽车下乡打好基础。”国网浙江电力相关负责人表示。

(本报记者 胡静漪 吉文磊 顾雨婷 许峰 通讯员 宋依依 陈丽莎)

### 专家点评 供给消费齐发力

肖亮

当下推动新能源汽车下乡,一是就生态环境治理而言,新能源汽车符合能源绿色低碳转型的战略需要;二是就促消费而言,2020年以来受疫情影响,扩内需促消费一直是宏观经济政策的重点。在规模上,新能源汽车在县乡地区的市场还有很大潜力。

浙江在新能源汽车推广方面有较好基础。据统计,截至今年7月,浙江省新能源汽车销售量和市场渗透率均居全国前五。近年来,浙江持续推进公共充电桩基础设施建设,通过“一键找桩”数字化应用为消费者提供便利化用电条件。截至2022年底,全省车桩比约1.65:1,高于国内车桩比2.5:1的水平。

针对新能源汽车下乡,我们可以从消费和供给两个视角来看浙江的发力点。

站在消费角度看,浙江出台了新能源汽车消费补贴、鼓励燃油车置换补贴等政策,本次《方案》还包含支持充电基础设施下乡的奖补政策,要继续提高政策针对下乡市场的精准度。同时,《方案》计划到2025年,全省车桩比降至1.5:1,如何加快县乡地区公共充电桩

布局建设、公共充电桩用地能否纳入公益性用地的范围,还需机制性的突破,重点是要通过市场化运营形成类似燃油车配套的加油站网络,使得新能源汽车使用足够便利化。

站在供给角度看,第一,目前下乡的新能源汽车更倾向于低端车型,可供选择类型仍然较少。今年1月浙江提出要打造杭州、宁波打造成为世界级的新能源汽车制造基地,未来可以通过汽车产业发展优化供给,为下乡提供更适配的产品。第二,为解决新能源汽车配套服务的问题,要鼓励和引导车企进行市场下沉,在县乡地区布局一批提供新能源汽车销售、保养、维修、展示四位一体的服务网点。第三,在充电基础设施领域,如何培育一批提供充电服务、储能技术市场运营服务的企业来填补市场空白,需要政府在相应的营商环境、政策准入门槛等方面进行一系列体制机制突破。(作者系浙江工商大学现代商贸研究中心执行主任)

