

能源广角

保障能源转型合理用地需求



图为华电天山北麓戈壁基地610万千瓦新能源项目。(资料图片)

随着新能源规模快速扩大,土地资源已成为影响其发展的重要因素。土地利用要算“大账”,在统筹推进新能源推广应用与生态环境协调发展基础上,合理规划土地资源,给光伏、风电留足发展空间。要完善新能源项目用地管制规则,建立自然资源、生态环境、能源主管部门等相关单位的协同机制。

一边是激增的新能源装机需求,一边是新能源发展用地供应不足,矛盾如何化解?中央全面深化改革委员会第四次会议强调,要统筹好区域经济布局和国土空间利用,立足各地功能定位和资源禀赋,细化土地管理政策单元,提高资源开发利用水平,更好发挥优势地区示范引领作用。面对能源转型进程中的用地挑战,必须科学全盘谋划用地政策,增强新能源高质量发展保障能力。

土地是能源生产的关键要素。无论是电厂发电,还是从地下挖掘煤炭、油气等能源资源,都需要占用土地。开发不同能源占地情况差异较大,由于能量密度远低于化石能源,开发同等装机容量的风光新能源通常需要更多土地。据测算,为实现碳中和愿景,2060年我国风电、光伏装机量将达2020年的10倍以上。保障新能源发展用地需求,并实现新能源与生态环境协调发展,是新能源大规模发展的难点。

可重点开发屋顶光伏、建筑光伏、分散式风电等分布式能源。鼓励新能源与农林牧渔业融合发展,支持在资源枯竭型矿区、采煤沉陷区等开展具有环境保护和修复效益的新能源项目,提高风电、光伏项目土地资源利用效率。

推动技术创新拓展新能源发展空间。更高的能量转换效率和更强的发电能力,意味着同等面积土地上要生产更多能量。随着光伏电池转换效率提高,风电机组单机容量提升,同等装机规模的风电场和光伏电站占地面积会进一步减少。不仅要鼓励新建新能源场站应用高效技术,还要引导发电设备临近退役的老旧风光电站进行改造升级,进一步提升风光资源和土地利用效率,提高存量新能源场站经济效益。

为实现新能源大规模、高比例、高质量发展目标,用地问题的堵点、难点不容回避。主管部门和地方政府应结合实际,采取差别化用地政策,努力用好用足新能源开发创造条件、扫清障碍。



本报记者 杨忠阳

产业聚焦

今年车市增长机会在哪里

比亚迪喊出“电比油低”、北京现代称“油‘比’电强”、高合宣布“停摆”半年……春节刚过,产销站上3000万辆新台阶的中国车市价格战再起,淘汰赛加剧,将“开年即决战”的气氛迅速拉满。

中汽协预计,今年我国汽车总销量将达3100万辆,同比增长3%。这意味着中国汽车市场规模将再攀新高。

向规模要效益

从“油电同价”到“电比油低”,仅隔一个春节。

2月19日,比亚迪官宣秦PLUS、驱逐舰05荣耀版上市,两款车型在2023年冠军版的基础上降价2万元。而营销海报上的“电比油低”口号更是将“价格矛头”直指燃油车。比亚迪品牌及公关总经理李云飞在微博上放言:“比亚迪插电双雄7.98万元起,这枚扔向燃油车市场的‘双核弹’,将彻底拉开与燃油车的大决战。”

“一个字,跟!”在比亚迪降价之后,上汽通用五菱品牌事业部副总经理周研发布微博。公司官宣五菱星光PLUS插混车型150km进阶版荣耀价9.98万元,较10.58万元上市价降价6000元,并称“超长纯电续航插混车型正式进入‘9万级’时代”。当晚,长安也宣布旗下逸动PLUS及启源A05、Q05,起售价分别下调至7.19万元、7.89万元和7.39万元。而哪吒汽车直接推出全系降价,其中哪吒X降幅最高达2.2万元,同时还承诺两年七折的保值换新。

自主品牌“混战”之下,合资品牌也“坐不住了”。同日,上汽通用旗下别克品牌宣布,将限时对部分车型降价优惠或置换补贴,限时最高优惠6.5万元,截止日期为2月底。其中,全新一代别克君越、威朗Pro、昂科威Plus车型优惠幅度为3.5万至6.5万元。北京现代发布海报称,全新伊兰特7.58万元起售,“油‘比’电强”,颇具叫板意味。而东风日产将轩逸售价降至7.29万元起。

自从去年1月特斯拉打出降价第一枪,车市价格战已持续一年之久。期间,围绕价格战也是争议不断。分析认为,此次比亚迪再次降价,既是主动进攻,又是一次被迫防守。

尽管比亚迪并未对外公开2024年销量目标,但考虑其2023年销量已达302万辆,比亚迪要在此基础上有所增长,其王朝、海洋系列车型的国内销量就得稳住。问题是,从今年1月销量情况来看,比亚迪新能源乘用车销量仅为20.1万辆,而曾经引以为傲的插混车型市占率也在不断下滑。

与此同时,比亚迪的竞争对手在加速追赶。今年1月,吉利汽车销量为21.3万辆,同比增长110%,创历史新高;长安自主品牌乘用车销量为19.7万辆,同比增长57.8%。因此,比亚迪不得不降价,以抢夺燃油车市场份额,维持新能源乘用车的销量增长势头。

一年前秦PLUS DM-i冠军版首次将价格降至10万元以内,并喊出“油电同价”口号。凭借价格优势,去年秦PLUS首次夺得A级车市年度销量冠军。秦PLUS的热销让曾经的A级轿车市场三巨头,轩逸、朗逸和卡罗拉年销量分别同比下滑15%、6%和31%。这

表明,对于头部企业,降价是能有效扩大产品市场份额的。

同时,比亚迪也具有一定成本优势。“得益于比亚迪的规模化效应及全产业链优势,我们插电混动的价格可以做到比同级燃油车还要低。”李云飞解释。

降价与盈利并不完全矛盾,关键在于能否形成规模效应。以比亚迪为例,公司预计2023年实现归属于上市公司股东的净利润为290亿元至310亿元,与上年同期相比,增长范围在74.46%至86.49%之间。这也表明,去年价格战并没有给比亚迪带来利润损失。

“规模决定成本和企业的生存状态,在多数厂商优先保份额的情况下,价格竞争的进一步加剧是必然的。”全国乘用车市场信息联席会秘书长崔东树指出,从燃油车的角度来看,新能源成本下探,“油电同价”给燃油车厂商带来巨大压力,燃油车产品更新换代相对较慢,产品智能化程度不高,更多依赖用优惠的价格来持续吸引客户;从新能源汽车的角度来看,随着碳酸锂价格下跌、电池成本降低,造车成本有所下降,新能源车市场高速发展,车企降价有利于快速扩大市场份额,形成规模效应,从而尽快实现盈利。

向新能源要动力

一年一度的春运新能源汽车“吐槽大会”不仅没有缺席,而且在今年有愈演愈烈之势。

除高速堵车、电车续航低、充电桩少、充电慢等传统问题外,今年因为湖南、湖北两地暴雪冻雨,以及琼州海峡轮渡限载新能源车等事件,导致很多人又开始唱衰新能源汽车。

不过,这并不会影响我国新能源汽车产业良好的发展势头。“中国新能源汽车产销量连续9年全球第一,占到全球60%以上的比重,形成了具有韧性和竞争力的完整产业链,是高质量发展的代表性产业。”2月18日,比亚迪董事长王传福在广东省高质量发展大会上表示,“当前电动化变革继续在快车道,智能化变革开始换挡提速,新能源汽车的发展只会越跑越快,不会给我们停下来、慢下来、喘口气的机会”。

当前扩大新能源汽车消费的有利因素在不断增强。“最近中央财经委员会第四次会议提出,要鼓励引导新一轮大规模设备更新,消费品以旧换新,提高物流效率。其中三件事情都跟新能源汽车有关,因为以旧换新的核心是新能源汽车;设备更新也包括商用车,还有工程机械等;提高物流效率,卡车是重点之一,外部环境将使汽车行业迎来新的上升周期。”2月27日,中国科学院院士、清华大学教授欧阳明高在中国电动汽车百人会论坛(2024)专家媒体沟通会上表示,去年我国新能源汽车市场占有率为31%,今年有望增加5个至10个百分点,达到36%至41%。这意味着,今年全年我国新能源汽车销售量将达到1250万辆左右。

值得关注的是,新能源汽车也有纯电、插混、增程之争。曾经一度遭受颇多争议与质疑的增程式电动车,在去年实现了突飞猛进的发展。而在看到这一市场的巨大潜力和空间后,目前岚图、问界、零跑、深蓝等越来越多的车企紧随理想,开始跻身这个赛道。



重庆长安汽车两江工厂焊接车间,工人正在进行焊接作业。王加喜摄(中经视觉)

“从产品角度看,我国新能源汽车市场会以纯电为主发展到纯电与插混和增程并重,也就是电动化‘双轮驱动’。因为插混功能齐全,短途低价用电、长途高效用油,性价比高,会加速对燃油车的替代。”欧阳明高预测,插混汽车的快速增长将持续到2030年左右,“到2030年以后纯电动车的销量和份额又将卷土重来,直到占据上风”。

向海外要增量

去年中国汽车出口491万辆,首次跃居世界首位。今年1月,我国出口汽车44.3万辆,同比增长47.4%,延续去年以来快速增长的态势。亮丽的出口数据,充分显示了我国制造业的高质量发展和科技创新的强劲活力。

“当前海外消费者对中国汽车品牌的认知在不断提升,到2030年中国汽车出口以及海外建厂销售一定是千万量级的。”麦肯锡全球董事合伙人、麦肯锡中国区汽车业务负责人管鸣宇说,去年全球销量前十大车企中只有1家来自中国,未来中国车企有机会占两到三席,甚至更多。

“无基地、不海外;无海外、不长安。”长安汽车总裁王俊告诉记者,公司已对外发布“海纳百川”计划,明确海外“四个一”发展目标,着力推进“1+5+2”全球布局,产品已远销63个国家和地区。今年公司将在东南亚市场导入7款以上新能源产品,完成530个以上的渠道触点建设;在欧洲市场,将相继导入5款以上新能源产品,并加快进入澳大利亚、新西兰、南非、以色列等空白市场,预计出口量将达到50万辆以上。

海外市场也将是小鹏汽车新增销量的来源。小鹏汽车董事长何小鹏在龙年开工信中表示,今年小鹏汽车将在欧洲、东盟、中东、拉美、大洋洲等区域布局核心市场,深化产品的智能化优势,加强产品的本地化适配。目前,小鹏汽车总裁王凤英已经接手国际业务中心,



全面主导小鹏汽车的海外销售。中汽协预测,2024年我国汽车出口销量将达到550万辆,同比增长12%。“今年我国汽车出口贸易和海外生产都会快速增长。”中国电动汽车百人会副理事长兼秘书长张永伟表示,“过去我们更多的是产品贸易,下一步就是‘技术+产能’,加大在海外的投资和布局,这既符合现在目的地所在国的要求,又能够让我国超强的生产能力得以更有效地利用。国内和海外两者相结合,能够很好地解决现在的产能、盈利等问题,并形成产业新优势。”

“海外市场虽大,但出口贸易模式的局限已经显现,今后类似欧盟《新电池法》、反补贴调查等限制措施难以避免,享受市场红利再不会像之前那样轻松。”中国汽车工程学会名誉理事长付于武建议,中国车企出海,必须到海外布局,建设本地化的生产、研发、服务及供应链能力。当然,这在当前复杂的国际形势下并非易事,但更能考验和提升中国车企跨国运营的综合实力。

据悉,项目建成后,每年可新增绿电142.24亿千瓦时,节约标煤427.72万吨,减少二氧化碳排放1172万吨。华电新疆公司战略部主任吴锦说,新能源目前还不足以支撑整个能源需求,传统火电在相当长的一段时期仍是能源保障的重要力量。为此,新疆最大的热电联产项目——喀什华电2×66万千瓦热电联产项目也于同期开工建设。项目设计年均发电煤耗269.25克/千瓦时,可新增供热能力3200万平方米,采暖期热电比大于50%。该项目投产后将缓解喀什市热供应。



近日,滚装轮靠泊在江苏连云港港东方港务分公司码头装载出口汽车。王春摄(中经视觉)

本报记者 黄晓芳