

2020上海汽车底盘展|AMEE同期专场汽车行业论坛会议

产品名称	2020上海汽车底盘展 AMEE同期专场汽车行业论坛会议
公司名称	上海市隆橙营销策划中心
价格	.00/个
规格参数	
公司地址	闵行区
联系电话	15121196695 17269427257

产品详情

AMEE底盘制造工程展览会 今天

美国人对电动汽车越来越热情，但是它们不愿意掏钱购买。汽车产业陷入两难境地：一方面，它们要盈利，另一方面，它们要生产消费者真正想要的汽车；就眼下来说，鱼与熊掌很难兼得。

对于大众、通用汽车、福特、菲亚特·克莱斯勒来说，赌注相当高，因为它们要向电动汽车投入巨资，即使是早期领导者特斯拉，难度同样不小。根据AlixPartners的统计，2023年之前汽车制造商准备向电动汽车投入2250亿美元。

问题来了：投完这些钱，消费者真的愿意购买电动汽车吗？

调查报告显示，下一次购买汽车时，约有60%的买家对替代燃料汽车感兴趣。与2014年的调查相比，比例上升了6个百分点。替代燃料汽车主要指燃烧乙醇汽油的汽车、燃烧燃气的汽车和电动汽车三大类，一般情况下泛指电动汽车。TechnoMetrica总裁Raghavan Mayur说，年轻驾驶者对电动汽车最感兴趣，但是年长、收入中等的美国人已经开始拥抱电动汽车。

虽然大家兴趣很高，但是真正愿意掏钱购买的人并不多。2014年时，有25%的人考虑转向替代燃料汽车，现在降到了20%。续航里程如何？充电是否方便？这是他们最为担心的两大问题，真正购买电动汽车时，续航里程越来越重要。

电动汽车还是让人很恐惧

能源存储咨询公司Cairn ERA的高管Sam Jaffe说：“续航里程是一个真正让人担心的问题。所谓‘担忧’，就是说当电动汽车的电量很低时，司机会感到绝望。汽车没了电能，瘫痪在路边，那可不是担忧，而是绝望，真正的绝望。”

正因如此，2019年4月26日至5月5日，调研团队调查854位司机，当中有28%的人下一次买车时会选择插电

式混动汽车，27%选择传统汽电混动汽车，选择电动汽车的司机只有23%。

幸运的是，在汽车公司的努力下，电动汽车的续航里程正在延长。例如，9年前日产Leaf让电动汽车流行起来，它的续航里程最开始时只有73英里（约117公里），现在已经超过200英里（约322公里）。高端版特斯拉汽车续航里程达到370英里（约595公里）。

可惜，谈到充电站的普及与流行，汽车产业做得远远不够。因为充电设施不完善，消费者不愿意购买电动汽车。

Jaffe说：“当你需要快速充电器时很难找到，这是一个鸡与蛋的问题。只有到处都是快速充电设施，你才能购买电动汽车；如果没有，你不会买。”

完美的电动汽车

在理想环境下，消费者希望电动汽车的续航里程超过270英里（约435公里），充电时间最好不要超过2小时，价格不要超过3万美元。

虽然汽车电池技术已经有了很大进步，但市场上还没有一款汽车能够同时满足上述要求。虽然未能达到，但是距离已经不远了，不过消费者并不满意。

例子1：新现代Kona Electric续航里程约为258英里（约415公里），除了高端特斯拉汽车，比任何纯电动汽车都要好。但在美国市场，即使扣除税收减免，价格也要30495美元。

例子2：新日产Leaf Plus续航里程226英里（约364公里），减税之后售价29945美元。

还有新起亚Niro EV、特斯拉Model

3和雪佛兰Bolt，它们的续航里程大约都只有240英里（约386公里），减税之后价格不到35000美元。

电动汽车网络效应

真是有些讽刺，对于汽车公司来说，电动汽车普及的最大障碍居然不是汽车本身。当消费者决定是否购买电动汽车时，充电站是第二考量因素，仅次于续航里程。

目前美国大约有22000个公共电动汽车充电站，有68800个充电单位或者插座；2年前，美国只有16000个充电站，充电单位43000个。

看起来很多，实际不多，要知道美国有加油站115000个。不过有一点要注意，我们无法在家里给汽车加油，但可以在家里给电动汽车充电。

在消费者的要求下，汽车制造商正在努力，希望让充电变得更方便。McKinsey & Co.等公司警告说，缺少充电设施可能会成为电动汽车普及的最大障碍。

自2017年以来，特斯拉已经将全球Superchargers的数量增加一倍，达到13344个。通用汽车与建筑巨头Bechtel携手合作，在全美修建几千个充电站。大众也在努力建设Electrify America EV充电网。

就连石油巨头荷兰皇家壳牌（Royal Dutch Shell）也在美国、欧洲建设充电站，它想在电能供应方面做做尝试。

充电时间

给汽车充电时，消费者的耐心很有限。根据IBD的调查，59%的消费者希望充电时间能限制在2小时，甚至更少，2014年只有51%这样认为。11%的消费者接受充电时间限定在4-8小时，5年前能接受的用户约为15%。

充电速度分成三级。第一级，充满电最多要60小时，比如现代Kona；第二级需要6小时，第三级不到1小时。

不过三级充电站成本很高，在美国公共充电网络中只占13%。

保时捷Taycan电动汽车的到来也许会刺激超快充电器流行起来。如果将Taycan连接到新一代800伏充电器，只充15分钟就能续航250英里（约402公里）。

电动汽车泛滥

不管消费者买不买，未来一段时间都会有很多电动汽车涌入市场。

AlixPartners估计，2022年之前会有200多款电动汽车进入市场，单是中国就会有60多款。大众准备在2028年之前推出70款新电动汽车，宝马也准备在2025年之前推出12款新电动汽车。

厂商的销售目标很高。通用汽车计划在2026年之前销售电动汽车100万辆，包括电动卡车和SUV。特斯拉希望2020年将年产能提高到100万辆。在未来10年内，大众准备销售电动汽车2200万辆。2030年之前，丰田的目标是销售550万辆电动和混动汽车。

中国欧洲为了缓解城市污染问题，支持电动汽车。正因如此，日产Leaf闯进大众市场之后已经过去快10年，虽然电动汽车还无法帮制造商赚到钱，但它们还是不遗余力推出新电动汽车。

AlixPartners高管Arun Kumar说：“企业疯狂投资，但现在回报还很低。”

轿车、掀背车的销量已经放缓，SUV和跨界车利润丰厚，但它们的销售也在放缓。如果SUV销量的利润率瞬间下滑，汽车制造商向电动汽车转型就会变得无比困难。

电动汽车的未来

2018年，电动汽车销量（包括插电式混动汽车）翻了一倍，主要是因为Model 3销量上升。但在整个汽车销量中，电动汽车只占2%，比2017年的1.1%高一些，但整个比重仍然很低。

电动汽车能否真正流行起来由几个要素决定：制造商继续投资，让汽车的续航里程和价格达到消费者的要求。AlixPartners预计2030年之前电动汽车将会占到美国市场的16-21%，但AlixPartners同时警告说，在此之前制造商增加扩大投入，而且汽车市场已经陷入停滞状态，甚至有下滑趋势，利润率下降，已投资资本回报率跟大萧条时差不多。

Kumar称：“下一代电动汽车的续航里程将会接近300英里（约483公里），能让70%的消费者满意。”

消费者已经意识到电动汽车环保，燃料成本低，维护成本也低。但是专家指出，光是这样还无法让电动汽车真正流行起来。

让电动汽车超越凯美瑞

美国最畅销的汽车是丰田凯美瑞，售价25000美元。咨询公司Cairn ERA的高管Jaffe说，我们正在等待像凯美瑞一样的电动汽车出现。Jaffe称：“如果你能开发一辆电动汽车，价格与丰田凯美瑞差不多，性能和观感也差不多，那你肯定能大获成功。可惜至今没有人能做到。”

虽然Jaffe自己很喜欢电动汽车，也买了一辆，但他认为电动汽车无法吸引太多消费者。

Jaffe解释称：“从整体上看，美国人对电动汽车有点悲观。与其它欧洲城市相比，这里的人似乎更担心续航里程不够，在欧洲城市，车主可能每天只开5-10英里。大家于是就会想：‘电动汽车永远比不上汽油汽车。’我并不认同这样的看法，到底电动汽车能跑多远？让公众正确感知是一个大问题。”

免责声明及提醒：

以上内容为转载企业宣传资讯，该相关信息仅为宣传及传递更多信息之目的，不代表AEE平台观点，文章真实性请浏览者慎重核实！

AMEE2020上海国际汽车底盘系统与制造工程技术展览会将于2020年10月26-28日在上海世博展览馆举办，预计将有350家世界各地企业参展，以及超过15000名汽车行业专业观众参观！这是全球汽车行业唯一面向汽车底盘系统与制造工程技术领域的专业展览会。

AMEE2020将打造新能源汽车底盘系统智能化、电动化、电子化、轻量化，自动驾驶工程与底盘趋势技术展区、以及乘用车、商用车、特种车底盘设计开发工程、先进制造工程、底盘趋势工程、精益产品工程等产业链前沿技术与解决方案展示平台！

AMEE同期会议

ACS

上海国际汽车底盘系统制造工程大会

ACL

上海国际汽车底盘轻量化工程论坛

ATS

上海国际汽车传动系统工程大会

ABS

上海国际汽车制动系统工程大会

ASS

上海国际汽车转向系统工程大会

AEC

上海国际商用车自动驾驶工程大会

BPM

新能源汽车电池托盘制造工程论坛

EVC

新能源汽车三电系统产业大会