

燃料电池汽车商业化落地提速

疾速前行的上汽氢能重卡

首席记者 阮希琼

进入冬天,寒气袭来,鄂尔多斯的气温已经降低至-10℃。路上,几辆崭新的物流重卡正在疾速前行。

冒黑烟,是传统柴油重卡行驶时给人留下的固有印象。但是,这几辆重卡尾部排放出的却是水。“氢气输送到燃料电池系统,通过电化学反应产生电能,电能用来驱动车辆,汽车最终排出的是水,对大气完全是零污染。”内蒙古捷氢科技有限公司总经理何健说。

这几辆重卡,正是上汽红岩6×4氢能重卡,搭载的是捷氢科技PROME P3X燃料电池系统。今年7月,上汽与鄂尔多斯市政府签署了《关于新能源汽车产业链项目投资协议》。根据协议,日前,多辆搭载捷氢科技燃料电池系统的重卡交付用户,并正式上路运营。

该协议项目是全球首个万辆级燃料电池汽车(重卡)产业化应用项目。项目建成后,通过燃料电池重卡的应用替换,每年可减少约50万吨的二氧化碳排放。

来自司机的真实评价

“一到冬天,这车的优势就显现出来了。鄂尔多斯那么冷,这些重卡都能正常启动,很厉害。”这是一名物流师傅对上汽红岩燃料电池重卡的评价。

原来,在冬天寒冷的北方,汽车启动困难,一直是物流重卡使用中的“痛点”。而搭载了捷氢科技PROME P3X燃料电池系统的上汽红岩重卡,具有更强的环境适应性:即使环境温度只



有-30℃,无需外加热,30秒内就能启动,相比市场上其他需要在启动前进行加热准备的氢燃料车型,产品竞争力显而易见。

同时,由于氢能源本身拥有极佳的抗低温性能,没有纯电动汽车在寒冷环境续航里程变短的问题。“我们运一次货,一个来回要跑80多公里,加满一次氢,这辆车跑三个来回完全没问题,而且加氢也很快。”司机师傅对这辆氢燃料电池重卡的续航表现十分满意。

不仅如此,在PROME P3X燃料电池系统的加持下,上汽红岩的重卡动力十足。“鄂尔多斯的矿区有很多山路,刚开始以为它爬不动,但是实际用下来,这些山路轻轻松松就能上去,并且速度很不错,无论是过坎还是过一些坑坑洼洼的道路,都很轻松。”

全方位满足重卡用户刚需

商用车将是燃料电池汽车商业化落地的突破口,特别是长距离、重载物流运输领域的重型卡车。

“以24吨的重卡为例,如果采用纯电动动

力模式,光锂电池就要3.5吨,而且充电时间长,作为生产工具的重卡,这远远满足不了其运营效率。此时,燃料电池车就能体现出优势。”捷氢科技总经理卢兵兵说。

据他介绍,对商用车领域的用户来说,高效率、高可靠性和长耐久性是他们刚需。而捷氢科技专为重卡量身设计打造的燃料电池系统PROME P3X在这三个方面都已经做到了业内领先。

PROME P3X燃料电池系统功率可以达到117kW,储氢系统加满氢之后,续航里程高达400多公里。此外,在可靠性和耐久性方面,PROME P3X经历了完整的可靠性和耐久性测试,目前已经能达到10000小时的寿命。

上汽红岩燃料电池重卡的应用场景也非常广泛,其中包括城市环卫、城市渣土、城配物流、城际物流、冷链物流、钢厂短驳、煤炭短驳、港口集运等。

“超标重卡对环境的影响很大,重卡领域亟需向新能源转型。相比锂电池,燃料电池重卡具有零排放、长续航、加氢快、安全性高、环境适应性强等特点,助力重卡领域向新

能源转型。”何健说。

全产业链应用落地

当前,鄂尔多斯正在按照内蒙古自治区全力打造“北疆绿氢城”的战略,积极推进氢能产业链落地与产业化应用,打造全国最大的绿氢生产输出基地和燃料电池重卡应用基地。

在越来越多搭载捷氢科技燃料电池系统的重卡跑在路上的同时,内蒙古捷氢科技有限公司燃料电池生产基地建设项目也在紧锣密鼓地实施中。

根据规划,上汽在鄂尔多斯的产业链项目总共投资20多亿元,上汽红岩与捷氢科技都将在当地建设生产基地。

“鄂尔多斯地区拥有充足的风光电,可以提供低成本的氢气,使得氢能重卡的使用成本快速下降。捷氢科技拥有自主研发的膜电极、电堆和系统,上汽红岩有整车,我们的合作伙伴圣圆能源集团有光伏制氢、有加氢站、有物流队、有煤场,我们打造了一个完美的全产业链应用模式。在我们各方的一起努力下,相信我们能很好地建设‘北疆绿氢城’。”何健说。

夺得两大细分市场保值率冠军

荣威品牌保值率持续攀升

随着消费者的购车观念愈发成熟,二手车的保值率成为了购车的重要指标。

近日,中国汽车流通协会和精真估联合发布了《2021年11月中国汽车保值率研究报告》,公布了汽车品牌及各细分市场车型的保值率情况。报告显示,11月二手车价格一改之前上涨行情,各级别二手车保值率普遍下降,呈现“降价走量”的态势。用户关注度较高的自主品牌方面,保值率整体略有下降,仅荣威、哈弗、长安等个别品牌实现上升。

在整体交易市场二手车价格降低的情况下,合资品牌市场空间被进一步压缩,自主品牌也面临挑战,一些大厂的保值率都出现了不同程度的下降。

虽然大局状态不佳,但在中国汽车品牌3年保值率排名中,荣威品牌连续多月增长,11月保值率再度上升1.02%,成为保值率持续攀升最快的品牌之一,

展现出极强的竞争力。

精真估近期给出的报告来看,荣威、MG、比亚迪等自主品牌仍在新能源汽车榜单中占据绝大多数席位。其中,荣威品牌占据了两大细分市场的冠军:荣威ei6 MAX的1年保值率高达74.45%,位列紧凑型插电轿车TOP1;荣威RX5 ePLUS的1年保值率达69.20%,位列紧凑型插电SUV的TOP1,以领先实力打造出插电混动领域的标杆车型。

当下汽车市场的竞争加剧,消费者购车也愈发理性,保值率对于新车、二手车销售及车企核心业务的价值将进一步凸显。荣威品牌在品牌和产品保值率上都取得了优异的成绩,将为用户购车提供进一步的价值保障,树立起中国品牌汽车的良好形象。

未来,荣威品牌还将继续以优质的产品和服务,为用户带来更美好的出行体验。

(温芸璟)

五菱宏光MINIEV再度荣获全球新能源汽车销冠

据权威市场研究机构EV Sales最新数据显示,今年10月,五菱宏光MINIEV以39128辆的批发量再度登顶全球新能源汽车销量第一,这也是该车今年第五次摘得全球销量桂冠,晋升“五冠王”。

此前,据乘联会数据显示,10月,宏光MINI EV还以47834辆的零售成绩,斩获中国轿车榜销冠;11月,宏光MINIEV又凭借45576

辆销量,实现连续15个月霸榜中国新能源市场销冠,目前整体销量已突破50万辆。

稳居销冠,屡创纪录。宏光MINIEV以扎实产品实力、独有的用户文化和持续领先的销量,塑造起新能源市场的全能“标杆”,为中国新能源产业高质量发展带来无限活力,推动中国制造领跑全球新能源汽车市场。

(宗何)

