

车企纷纷入局,电动皮卡成新风口

本报记者 林安东 综合外媒

皮卡,这个贯穿美国汽车发展史近100年的经典车型,从一开始的“工具车”角色,逐渐演变成如今美国人民提高生活品质的重要载体。根据S&P Global发布的数据,2019年美国汽车销量排名前三的均为皮卡车型,它们分别是福特F系、道奇Ram和雪佛兰Silverado。

而如今,在电动化转型浪潮的面前,这个美国的国民车型当然也没能置身事外。



众多车企纷纷入局

2019年11月22日,特斯拉首席执行官埃隆·马斯克在美国加州洛杉矶举办的活动中发布了该公司第一辆电动皮卡,名为Cybertruck。一时间,美国的电动皮卡市场好不热闹。

美国汽车界的两位“老大哥”福特、通用感受到了深深的威胁。通用汽车于近日正式公布了一款电动版本的新款悍马。据悉,电动悍马最大功率将达到735kW,最大扭矩可达15580Nm。新车将会在5月20日正式亮相,并在2021年秋季正式上市。福特方面,电动版本的F-150于近期爆出其已经开启路试,并将于2021年亮相。《底特律时报》指出,“这个代表美系皮卡半壁江山”的车型加入电动化大家族,标志着电动皮卡的“风口”真的来了。

在其余车型的电动化布局上,通用暂时领先于福特,该公司旗下的Bolt、Volt两大系列电动车型已经在北美市场畅销多年。尽管目前来看,通用在电动化上的风头早已被特斯拉盖过,但该企业依然是美国电动化转型最积极的车企之一。此前,通用汽车已承诺将向纯电动皮卡与先进电池系统投资70亿美元,并将在美国的四个州投资8家工厂,新生产的车辆将会配备先进的

电池系统与灵活的模块化车辆结构。

福特与通用的全力转向意味着美国汽车产业的电动化转型正在迅速推进之中,而在电动皮卡这一细分领域,巨头的人局将会让竞争变得更加激烈。

除了推出相对应的竞品车型,福特和通用还通过资助本土新势力车企作为其提前布局电动皮卡市场、阻击特斯拉的重要途径之一,而这资助背后的对象是美国新势力车企Rivian与Lordstown Motors。

Rivian是除特斯拉外,美国最有名的新势力车企。2018年洛杉矶车展期间,Rivian旗下两款量产车型的原型车亮相。其中,R1T定位于全尺寸电动皮卡,并将在2020年年底正式量产交付。与Rivian一同被美国媒体誉为“特斯拉杀手”的新势力车企Lordstown Motors的背后则有着通用的支持,其首款电动皮卡Endurance预计将于2020年第四季度上市。

此外,还有三家新势力车企Bollinger Motors、Hercules EV、Atlas Motor Vehicle也加入了这场乱战。其中,Bollinger Motors宣布其首款车型将于2020年年底上市交付,其他两家车企则尚未公布具体的产品交付计划。

力电动皮卡的主要原因还是由于皮卡市场庞大的销量与可观的利润。

《纽约时报》认为,皮卡是汽车行业利润空间非常高的车型,当动力电池的成本仍在不断下降,电动皮

卡相比传统燃油皮卡所需零部件更少,整车成本进而下降的背景之下,电动皮卡的利润率还会进一步提高。

2019年美国汽车总销量为1710万辆,同比下跌1.6%。在美国车市整体下行的状态下,皮卡市场却一枝独秀。2019年,美国皮卡市场总销量达311万辆,同比增长5.4%,创下近3年来的新高。其中全尺寸皮卡销量超过247万辆,同比增长2.3%。

那么,电动化后的皮卡,需求量究竟有多少?

《纽约时报》有评论指出,如果粗略地以2019年的销量来估算,2019年美国电动汽车总销量为32.95万辆,占据美国汽车市场整体销售比例的1.9%,而皮卡总销量为311万辆,那么该细分市场对于电动皮卡的的需求仅有6万辆左右。虽然计算不够严谨,但基于目前的基础设施建设以及电动化汽车在美国的发展状况,电动化皮卡市场可能不会有很

国内市场如何?

相比之下,国内的声浪就要微弱许多。碍于国情、文化不同,皮卡市场在国内一直是小众存在。以2019年为例,皮卡市场所占份额仅为1.7%。

众所周知,皮卡在国内目前还划分为货车,导致驾驶皮卡的时候不仅要办理车辆运营证,驾驶员还必须具有从业资格证。此外,一些大城市更是对皮卡的行驶时间和行驶路段进行了限制,这也是国内皮卡发展缓慢的主要原因之一。

目前,国内皮卡的主战场依然是在各种基建工程领域和广大农村,以及三至六线城市的拉货需求上。不过,随着近两年各地政策的逐步放开,皮卡市场也开始

快速的拓展。

而根据《汽车新闻》报道,美国全球汽车预测公司AutoForecast Solutions的分析师认为,在福特、通用等传统车企与特斯拉、Rivian等新势力车企不断入局之后,2021年美国电动皮卡的产能将达到10万辆左右。但2021年美国纯电动皮卡的年销量可能仅在7万辆左右,无法消化众多整车厂的纯电动皮卡产品。这样的局面,势必会加剧这场电动皮卡大战的激烈程度。

《华尔街日报》认为,供需不平衡将是美国电动皮卡市场所面临的第一个问题。目前,该细分市场的规模相对有限,未来的发展犹未可知。

不过,《福布斯》指出,目前特斯拉Cybertruck的预定量已经超过了50万辆,平均每天新增的预定量接近6000辆。排除特斯拉本身的品牌效应,电动皮卡市场在美国还是能够具有一定的规模。

出现了抬头迹象。2019年,国内皮卡累计销量为37.5万辆,同比增长4.7%。

至于电动皮卡如果想要下沉到三线以下市场,配套设施不一定能跟上。充电桩等基础设施的建设还是一道坎。

而伴随国外电动皮卡热度频现,国内车企也在努力跟上步伐。截至目前,国内先后出现了诸如江铃域虎EV、长城炮EV、郑州日产锐骐6EV、开云电动皮卡等车型。

对比国外的电动皮卡市场,国内的电动皮卡市场则显得更加稚嫩。产品质量、用户体验、市场成熟度等诸多方面都需要更多时间培育。

大众公开电池战略,2025年销量25%是纯电动车

大众汽车电池部门负责人弗兰克·布拉姆于3月17日宣布,该公司计划在2021年将动力电池镍的使用量从目前的65%提高到80%。

据悉,大众计划到2025年生产300万辆纯电动汽车,这将需要3亿千瓦时的电池,主要在亚洲和欧洲生产。电池组的大规模量产将有助于降低电池成本,到2025年有望实现成本低于每千瓦时100美元。

根据瑞士投资银行瑞银的一份报告,大众汽车或将成为全球第一家在纯电动汽车业务领域赚钱的汽车制造商,从2022年起开始盈利。瑞银还预测,纯电动汽车在2025年的销量将增长至全球市场份额的15%以上,而特斯拉将感到来自德国竞争对手



的巨大压力。

但是,瑞银的预测比大多数公司都要激进。根据摩根士丹利的预测,纯电动新车的全球销量将从2019年的2%左右上升至11%。横向来看,摩根士丹利的数据与其他大多数预测机构的预期相差无几。

此外,大众计划在2024年之前投入360亿美元,打造一个覆盖乘用车所有细分市场的电气化家族。大众汽车曾表示,他们在2025年的全球销量中至少有25%是纯电动车型。

保时捷推出3D打印斗式座椅,三种硬度可供选择

据报道,保时捷正在变革其运动型座椅,该公司研究了“3D打印贴合人体全斗式座椅”的概念,提出了一种创新座椅,以取代传统的斗式座椅。

新款座椅的中心部分,即座位和靠背垫部分由3D打印机制造而成。未来,该座椅有三种硬度的舒适层(硬、中、软)可供乘客选择。在赛车运动中,很常见的原则是驾驶员拥有专用座椅,而保时捷利用该项新技术研发的个性化运动座椅也遵循了该原则。

保时捷研发部执行委员会成员迈克尔·斯坦纳表示:“座椅是人与车的接口,而且对于精确地操控汽车非常重要。这也是为什么赛车的标准配置就是为驾驶员量身定制座椅外壳。有了‘3D贴合人体全斗式座椅’,我们再一次让



客户有机会体验赛车运动的技术。”除了符合人体工程学的特点与赛车运动类似之外,该款座椅还采用了独特设计,重量更轻、更加舒适,并配备了被动气候控制技术。

保时捷最早将从2020年5月开始,在保时捷911和718系列车型上提供该款座椅。此外,用户的反馈意见也会用于进一步研发。如果有足够的顾客对该款座椅感兴趣,该技术还将提供完全个性化的解决方案。除了提供更多颜色外,未来该座椅还会根据客户的身体轮廓进行研发和制造。