

■“实探新能源汽车下乡”调研之四

记者在济南郊外三村庄调研发现：家家户户都有车，绿牌车却鲜见

新能源汽车下乡之路堵在哪儿了



济南市邹庄村停满汽车，但记者未见一辆新能源汽车



济南市荀于村，拉鸡鸭的三轮车驶过停满汽车的巷子



济南市高楼村，高大爷正给三轮车充电，小三轮是村里流行的交通工具

◎王玉晴

山东济南，南依泰山，北邻黄河。初夏季节，此地已是蝉鸣声声急。上海证券报记者先后搭乘了包括三轮车在内的多种交通工具，在济南郊外三座村庄走村过巷，寻寻觅觅。

夕阳下的荀于村，记者听到像歌声一样婉转的叫卖声从巷子里传出。循声望去，一位大爷正骑着电动三轮车慢悠悠驶来，斗里拉着一车鸡仔鸭仔。一辆奔驰 SUV 被他“憋”在身后，着急却无奈。

“你要调查什么新能源汽车？我们这几乎没人买这玩意呢。”记者抓住一个村民询问他这里新能源汽车多不多时，对方如此回答。

不仅荀于村罕见新能源汽车，邹庄村、高楼村也难觅“绿牌”。记者每村走访的五六户人家，每家每户都有汽车，就是没有新能源汽车。

为什么江浙一带的农村青年越来越多开上了新能源汽车，而齐鲁大地还“不动声色”？

乡村难觅新能源汽车

荀于村位于济南东边。村民收入似乎不错，家家户户都有机动车。村里有些人虽然致富了，但依然选择不时回村居住。坐拥百家连锁店的赵先生就是村里先富起来的典型。

“赵总这么富有，会不会随时买辆特斯拉或者比亚迪？”记者边想边往赵先生家赶。

赵先生正与小女儿在院门口玩耍，旁边停放着一辆奔驰 SUV。了解到记者来意后，赵先生摇头哈哈一笑说：“你想错了，我不会买纯电车。你去看看，我们村谁买了新能源汽车？反正我没见过。”赵先生还给记者分析了开电动车的难处：“我巡店一圈下来最少 300 多公里，这么热的天还要开空调，电车撑不住。就算勉强跑下来，中间充下电，我回家可能要晚 1 个小时。”

记者在这个不大的村庄基本逛了个

遍，果真如赵先生所说，没有见到一辆新能源汽车。

在另外两座村庄，记者看到了相似的景象：巷子里、院门口到处停放着汽车，村子的停车场也停得满满当当，没有看到一辆绿牌车。仅在邹庄村安置小区的大型停车场中，见到了三四辆比亚迪。但这无法直接推断是否为居民自用——在走访中，每当被访者提起“我想起有个朋友最近买的就是电动车”，一般下一句会接上：“他是用来跑滴滴的。”

由于没有新能源汽车，配套设施也基本未在济南农村出现。在三个村子里，记者都未见到充电桩。多位被访者表示，并不知道周围哪里有充电桩。记者致电荀于村、高楼村村委会，工作人员都表示，目前村里装充电桩没有任何限制，并似乎对这件事没有太多了解。在邹庄新村安置小区周边有 4 家汽修店，全部不维修新能源汽车。

可以说，新能源汽车在济南的乡村接受度并不高。

两代人的两类用车需求

虽说难以找到新能源汽车，但记者观察到这里有别于城市的用车样貌。在三座村庄里，除了轿车外，巷子里、院门里还有许多三轮车、两轮车、小型四轮电动代步车、货车等。每家每户几乎都拥有好几样车型。

村民为记者指路的汽车城“匡山汽车大世界”也别具乡村销售特色。在汽车城的醒目位置，设有一个“五菱汽车致富专区”，陈列着五菱货车、面包车、电动车型五菱宏光 MINI 等。

看到这些景象，记者非常想了解，这里村民为何需要这些车型？新能源汽车是否符合他们的用车需求？

记者上门时，高楼村的高大爷刚从田里浇水回来。时值今年 6 月底北方的一波高温天，他直说太热了，如果不浇水，庄稼很快会枯死。高大爷下田用的电动三轮车停在院子里。除了务农，他还会骑三轮车到附近济阳县城（现为济阳区）打工。他说，门口停着的油车是他儿子的，儿子刚忙完夜班正在睡觉。高大爷的老伴则有一辆小型四轮

电动代步车，用来日常代步。

转头走到高楼村的另一位高大爷家，记者发现他家“车”更多——两辆燃油汽车、三辆电动三轮车、三辆电动自行车。燃油车供高大爷和孩子开，三轮车、两轮车则供一家老小在附近通行。

日常代步，两轮三轮成为这里村民的普遍选择。记者切身体验了一把——在高楼村走访时，一位村民给记者借了一辆电动三轮车在村里转。还真别说，比乘汽车上上下下更方便。

随着走访深入，记者发现，这里大部分家庭的出行需求十分类似。老一辈一般住在村里，有的赋闲在家，有的做些农活、打打工，活动半径不过附近方圆十几里地。年轻一代则经常外出，跑活、拉货、做生意。

老一辈需要短途出行、拉货工具，年轻一代需要长途出行工具，新能源汽车似乎有些“两不沾”。新能源汽车下乡的堵点，也就逐渐浮出水面了。

满足需求才能完成替代

想要替代老年出行的小型四轮电动代步车，新能源车似乎有些难。从价格上说，记者在匡山汽车大世界走访 4S 店发现，3 万元左右的“神车”五菱宏光 MINI 已算是价格最低的新能源车型之一。其他品牌中，如奇瑞、东风的低价新能源汽车型基本在 3 万元至 7 万元，续航在 100 公里至 300 公里。相比之下，电动三轮车的售价仅有数千元，再好点的 1 万元左右，比新能源汽车有明显的价格优势。

驾照是另一个客观障碍。邹庄村的一位大娘对记者说：“三轮车用电方便，拧着就走，有本（驾照）没本的都能开。开汽车要本，像俺这老人似的，能考个本吗？”在高楼村，一位老年村民回忆道，早年他开过燃油三轮车，但是从来没有取得过驾照，现在村里有驾照的老人也非常少。

这些留村老年人，其实也不是用车主力。若将目光投向需要通勤、出差的年轻一代，赵先生提到的里程焦虑就成为最主要的问题。

记者了解到，这里人月均收入在 3500

元至 4000 元，购车价位大多在 10 万元左右。记者在匡山汽车大世界走访了五菱、奇瑞、东风等门店，售价 10 万元以内的新能源车型，续航基本在三四百公里以内，难以满足年轻一代跑远途的需要。可以说，在低价市场，新能源汽车里程焦虑依旧十分明显。

记者还发现，虽然渗透率不高，但是年轻一代对新能源汽车都有所了解并有自己的看法，甚至不少老年人也了解。不过，这了解带着一些“偏见”。提起新能源汽车，他们会想到某品牌刹车失灵事故，某品牌起火事故……主要是通过抖音、快手看到的。这些担忧也让他们不愿意继续了解和选择新能源汽车。

从记者调研情况来看，前述阻碍是新能源汽车“开不进”农村的主要堵点。而农村充电桩的建设，并不是目前最重要的掣肘。荀于村、高楼村村委会工作人员以及多位居民都对记者表示，村里电压稳定，也没有安装充电桩的限制。记者了解到，关于充电桩安装的问题主要在于部分农家院子不够大，或者需要停三轮车，使得在家充电不方便，但也并不是无法解决的问题。

当下，混动车或许是一个切入点。包括赵先生在内，多位农村年轻人都对记者提及考虑购买混动车。赵先生说：“用混动车的话，在市区开可以用电。买车肯定要用好多年，省下的油钱可能抵消购买时贵的那几万块。跑长途又可以用油，不用担心续航问题。”在匡山汽车大世界的比亚迪门店，销售人员听说记者想要购买 10 万元左右的新能源汽车，也主要介绍了混动车型驱逐舰。

将目光放长远看，如果路网充电桩的铺设能够便利年轻一代跑长途的需要，像加油一样方便充电，那么新能源汽车或可以真正融入他们的生活场景，激发购车愿望。针对农村拉货等需求，车企也可以开发相应的车型。此外，被访者提及的新能源汽车价格高、续航低、安全性欠佳等问题，主要指向动力电池。随着未来动力电池技术的持续升级，也将成为新能源汽车走向广阔乡村市场的推动力。

中国车市空间还很大 上市车企谋划高质量发展

◎记者 俞立严

7月6日，被誉为汽车产业发展“风向标”的2023中国汽车论坛在上海嘉定开幕。由中国汽车工业协会主办的本届论坛以“新时代、新使命、新动能——助力建设现代化产业体系”为主题。出席论坛的中汽协负责人提出，中国车市还有很大发展空间，中国汽车千人保有量有望从230辆增至400辆。中国机械工业联合会负责人表示，中国新能源汽车出口已经取得历史性突破。

据了解，升级后的论坛组委会由一汽、东风、上汽、长安、北汽、广汽、奇瑞、吉利、长城、比亚迪、江汽、重汽、蔚来等重点汽车企业及华为、宁德时代、地平线等供应链重点企业掌门人担任组委会轮值主席或主席团成员。7月6日，国内重点企业代表以及特斯拉共16家车企联合签署了《汽车行业维护公平竞争市场秩序承诺书》（下称《承诺书》）。

预计内需消费顶峰在4000万辆

“中国汽车工业经过近几年的转型，走到了国际先进水平的行列，进入了发展新阶段。”中国汽车工业协会常务副会长付炳锋说。他介绍，中国汽车行业正在全面取得进步，包括：中

国新能源汽车增长迅速，进入规模化、全球化发展阶段；智能网联汽车快速发展，中国方案加快形成；汽车竞争国际化，中国品牌持续向上；汽车产业链不断提升，制造水平位居前列；海外事业稳步推进，迈入国际化发展新阶段。

付炳锋还表示，中国汽车市场规模位居全球首位，但未来仍有较大增长空间。长期来看，考虑到庞大的人口基数和资源禀赋，中国汽车市场还有很大的增长空间，截至2022年底的中国千人汽车保有量为226辆，很多的家庭还没拥有汽车，年轻消费者对消费新趋势的追求也在不断提高，结合全球汽车发达国家的历程判断，预计中国汽车内需消费顶峰在4000万辆左右。

“从发展结构来看，未来乘用车将是主要增长点，且伴随我国经济区域差异的逐渐缩小，市场增量规模将逐步向三四线城市和乡村市场转移，经过十几年的产业培育，千人保有量达到4000辆完全可期。”付炳锋表示。

“中国汽车产业作为机械工业领域规模最大的产业，在稳定行业经济运行和高质量发展发挥了至关重要的作用。”中国机械工业联合会执行副会长罗俊杰说，中国新能

源汽车出口已经取得历史性突破，未来，中国汽车产业要锚定电动化、智能化、网联化方向，优化产业布局。

“当前，国内汽车产业发展进入新阶段，面临难得的发展机遇。”工业和信息化部装备工业一司一级巡视员苗长兴认为，我国新能源汽车发展已形成一定领先优势，迈入规模化、全球化发展阶段。不过，在百年未有之大变局背景下，企业产业发展仍面临巨大挑战，汽车强国建设之路仍然任重道远。

“在这个关键时刻，维护市场竞争环境，促进市场良性发展尤为必要。”苗长兴建议，广大企业以《承诺书》签署为契机，规范市场营销活动，避免肆意降价、网络水军等乱象发生。同时，企业要强化内功，加强服务创新，提高产品质量，提供高品质服务，为维护良好市场环境作贡献。

上市车企分享高质量发展计划

在论坛上，多家上市车企的高层分享了各自的高质量发展计划。

广汽集团总经理冯兴亚提出，要依靠高质量发展构筑产业护城河。“汽车产业从来都不是百米短跑，而是旷日持久的马拉

松比赛。行百里者半九十，要想赢得新能源汽车比赛的胜利，需要我们勇担新使命，依靠科技创新、自主自强和高质量发展来构筑产业护城河。”冯兴亚说。

冯兴亚表示，面向未来，广汽集团制定了“万亿广汽”战略蓝图。到2030年，集团力争实现营收超万亿元，新能源汽车占比超60%，继续加大自主创新投入，继续推进关键技术攻关突破，持续擦亮“科技广汽”新形象。

对于市场关注的广汽埃安上市话题，冯兴亚透露，广汽集团在广汽埃安实行体制机制创新，“目前，埃安正在加速推进IPO”。

长安汽车总裁王俊表示，中国新能源汽车可持续的高质量发展必须过“三关”，即用户体验关、产品技术关及成本效益关。他提出，当前中国汽车产业呈现出“3+1”特征，即产品技术迭代加速、供需结构调整加快、市场竞争矛盾加剧以及一个产生全球竞争力的中国汽车品牌的百年难遇机会出现。

面向未来，王俊表示，长安汽车将坚定深入推进“香格里拉”计划、“北斗天枢”计划以及“海纳百川”计划，力争到2030年实现集团销售500万辆，其中长安品牌销量突破400万辆，新能源车销售占比突破60%，海外销售占比超过30%。

■董事长专访

致尚科技陈潮先：在精密电子零部件领域做到“专精特新”

◎记者 邱德坤

“为什么致尚科技能被很多优秀的客户认可，并成为他们的合格供应商？”近日，致尚科技董事长陈潮先在接受上海证券报记者采访时表示，“因为我们在一个很细分的领域做到了极致。”

致尚科技专注于精密电子零部件研发、制造，终端客户主要是日本知名企业N公司、索尼、Meta及SENKO等。陈潮先说，低价无法打动这些知名企业，必须做出他们真正想要的产品，甚至要超预期才行。

致尚科技形成“专精特新”特色，为其步入资本市场赢得优势。陈潮先表示，公司布局游戏机、VR/AR、光通信三大领域的垂直细分环节，都获得了相关知名企业青睐，并形成较为稳定的成长路线。

与大客户共成长

“公司的核心优势就是有一批优质客户，跟着客户一起成长，客户的市场越大，我们的订单越多。”陈潮先表示，致尚科技每进入一个领域，都会与最好的客户合作。因为最好的客户抗风险能力很强，致尚科技与其一同成长具有可预见性。

致尚科技的成长历程，有着明显的富士康痕迹。招股书显示，陈潮先此前在富士康工作5年，2009年创立致尚科技，公司发展初期主要为富士康及其供应链内企业提供精密加工及配套产品销售服务。2014年至2016年，伴随着智能手机行业爆发式增长，公司切入富士康的智能手机产品供应链，先后提供iPad mini的金属加工、iPad及iPhone 5C的IO接口生产等业务。

“我们更了解富士康的运行体系，最起码比外部人员熟悉很多。”陈潮先表示，致尚科技能快速成为富士康供应链的一员，不是因为获得了特殊关照，而是知道富士康想要什么样的品质、服务以及反应速度。如今，致尚科技布局游戏机零部件产业，依旧与富士康保持紧密联系。

与大客户共同成长，给致尚科技带来的不只是业务提升。以N公司为例，其对供应商有各项严格要求，助力相关公司搭建了各种体系，进而提升产品品质。

N公司、索尼、Meta都是海外行业巨头，非常重视ESG。记者走进致尚科技位于深圳光明区的工业园，看到厂房屋顶均铺设了光伏面板，发电用于日常生产。

“客户看到这些，会认为这是一家很有社会责任感的公司。”陈潮先表示，公司还对员工、供应商开展微笑行动，既让致尚科技形成了一种企业文化，也有助于提升客户对公司的信任感。

在细分领域做到极致

在致尚科技的会议室内，陈潮先一边接受采访，一边按压一款控制手柄。他不是在打游戏，而是展示致尚科技的精准定位控制器。

招股书显示，致尚科技的精准定位控制器的关键技术，显著地解决了产品漂移问题，并已在国内及日本取得专利授权，复位精度高并具有2000万次以上的使用寿命，可应用于VR/AR、无人机、远程医疗等需要精准定位及实时遥控的领域。

“我们能做到2000万次使用寿命，远远领先于竞争对手，客户肯定愿意跟我们合作。”陈潮先介绍。

2020年，致尚科技的精准定位控制器通过Meta认证，可用于Meta旗下Oculus品牌VR/AR产品的控制手柄，并开始实现批量供货。陈潮先回忆称，对于Meta来说，致尚科技的产品超过预期。

“真正把技术、服务做好，产品良率做到极致，反应速度够快，客户才会越来越信赖这家供应商。”陈潮先在采访中多次提到，索尼、Meta等行业巨头更看重供应商能否将产品性能做到极致，而非供应商降价带来成本降低。

这是致尚科技专注精密电子零部件的一个缩影。目前，致尚科技已逐步实现由制造服务，向自主研发、自主生产转型，形成产品以游戏机、VR/AR设备的精密零部件为核心，以电子连接器、光纤连接器为重要构成的布局。

在陈潮先看来，致尚科技更适合小而美的形态，“专精特新”才是应有标签。2020年至2022年，公司营收维持在5亿元至6亿元之间，但是综合毛利率保持上升趋势，分别为29.69%、29.84%和36.03%。

借力资本化提升产能

对于致尚科技上市，陈潮先表现得较为淡定，认为这是公司发展到了相应阶段。招股书显示，未来，致尚科技将专注的优势领域包括：游戏机零部件、电子连接器、光通信，产能规模较小、融资渠道单一是两大难题。

致尚科技的产能受限问题已经凸显。目前，公司通过委外加工方式缓解了部分产能不足，但受制于产能相对不足，无法进一步转化为经济效益。

下游市场需求还在持续提升。其中，游戏机零部件产业与游戏主机产业的发展密不可分。第三方机构预测，2025年全球游戏玩家数量将增至36亿人，游戏收入将达2102亿美元。

致尚科技此次在创业板上市，将借力资本化提升发展动能。

致尚科技此次上市募资将投向游戏机核心零部件扩产项目、电子连接器扩产项目、5G零部件扩产项目、研发中心建设项目以及补充流动资金。其中，游戏机核心零部件扩产项目，将基于现有滑轨、Tact Switch、精准定位控制器、卡槽及游戏机连接器等精密零部件产品，并针对下游客户及应用场景使用中提出的新需求，进行应用层面的深入研发，实现对现有产品的完善升级及拓展延伸。