

实探上海车展：

电动智能化加速 新车供给增多

“好久没见过这么盛大的面对面线下交流了！不仅来了很多海内外客户看展，当场下单订购豪车的也不在少数。”比亚迪销售经理王薇刚送走五位来自欧洲的经销商，又迎来两位东南亚客户。

2023第二十届上海国际汽车工业展览会（简称“2023上海车展”）于4月18日至4月27日在国家会展中心（上海）举行。媒体日首日，中国证券报记者实地探访车展现场发现，2023上海车展不仅吸引到逾千家海内外汽车产业链企业高规格参展，传统品牌与造车新势力也开启了“内卷”模式，车展现场有超120款新车发布。

● 本报记者 金一丹 李媛媛



2023第二十届上海国际汽车工业展览会

传统品牌推陈出新

今年参展的传统汽车品牌带来了大量新品，尤其在电动智能化方面持续发力。长城汽车旗下哈弗、魏牌、欧拉、坦克、长城炮五大品牌携近30款产品亮相本届车展。其中，有超15款产品为智能新能源产品，多款新车为全球首秀。哈弗枭龙MAX正式亮相，搭载全新一代Coffee OS智能座舱系统、咖啡智能驾驶系统、全新智能四驱电混技术Hi4三大核心技术，可实现全场景高阶驾驶。

魏牌首款高端MPV车型高山DHT-PHEV也在本次车展实现全球首秀。据长城汽车相关负责人介绍，“魏牌蓝山4月13日上市，截至18日已接收超5000台大定订单，该款車型具备大六座空间、舒适座驾、混动DHT技术和主被动安全等优势。”

比亚迪旗下王朝和海洋系列均推出新车型，产品矩阵进一步壮大。作为王朝系列全新的高端B级纯电SUV车型，比亚迪宋L概念车在本次车展首发亮相。比亚迪海洋系列带来了两款新车，分别为首款B+级超级混动技术轿车驱逐舰07和10万元以内的海鸥。

值得注意的是，比亚迪在本次车展将旗下高端品牌仰望独立设置展台，并与保时捷等一众豪华品牌并列在同一展馆。同时，仰望品牌豪华硬派越野车型仰望U8售价在现场公布，并同步开启预售。据悉，仰望U8定价109.8万元，将于今年9月开始正式交付。

此外，广汽集团、北汽集团、东风汽车等传统汽车品牌也都带着主力车型以及最新新能源车型整齐亮相车展，并发布了



比亚迪高端品牌“仰望”展台

本报记者 金一丹 摄

转型升级战略。

“今年车市竞争激烈程度比想象中激烈，车市增长速度比想象中慢。”广汽集团总经理冯兴亚在车展上直言，“面对变化，合资车企和燃油车要保持高度警惕，加快转型。电动化、智能化、网联化速度加快。”

新势力迎新品周期

造车新势力品牌相较传统汽车品牌，新品推出步伐相对更快，在本次车展上悉数亮相新款车型，引来大量围观。

小鹏汽车在本次车展正式发布轿跑SUV小鹏G6，将成为SEPA2.0「扶摇」全域智能进化架构下的首款战略车型，并搭载XNGP智能辅助驾驶系统。据了解，小鹏汽车目前已经在上海、广州和深圳等地开放城市NGP功能，标志着XNGP第一阶段的能力正式开放，并计划于今年下半年开放XNGP第二阶段的能力。

理想汽车携理想L7、理想L8和理想L9亮相本届车展，并发布“双能战略”。

理想汽车表示，公司将迈入布局增程与纯电两种动力形式的新阶段。到2025年，理想汽车将形成“1款超级旗舰+5款增程电动车型+5款高压纯电车型”的产品布局，面向20万元以上的市场。同时，在发布会上，理想汽车与宁德时代签署全面战略合作协议，理想汽车首款纯电车型将成为全球首款搭载4C麒麟电池的车型。

蔚来新车型ES6在本届车展上首次亮相，定位高端智能电动全能SUV，采用蔚来第二代设计语言，已开启预定，并将于5月下旬正式发布和交付。智能电动旗舰轿车2023款ET7也迎来正式发布，新款车型进行了超过15项产品更新和升级，售价不变，提升了驾乘体验，也已开启预定，5月中旬开始交付。

华西证券表示，本届车展自主品牌全面抢占电动智能先发优势，平台及产品均迈入由1到N，相比之下，合资车企转型较为保守，仍处于从0到1的初探。自主品牌价格上攻下探，全面发起对合资的合围，主流插混产品价格下探至10万元级，平价切入A级燃油市场，纯电加速布局20万

元-30万元及以上高端市场。

豪华车电动化加速

玛莎拉蒂、劳斯莱斯、路特斯等豪华车品牌转型步伐也在加速，并带来多款纯电动车型。

玛莎拉蒂全新纯电车型登陆上海车展，全面开启电气化新征程，带来两款纯电动车型。玛莎拉蒂首款纯电SUV全新格雷嘉纯电SUV全球首秀，采用400V技术为核心。此外，玛莎拉蒂首款纯电超跑全新纯电Gran Turismo跑车展为亚洲首秀，其动力系统以800V技术为核心。

大众汽车集团携两款全球首发车型和120款电动化车型亮相上海车展。其中，大众汽车品牌ID.7和新款保时捷Cayenne迎来全球首秀。大众汽车集团管理董事会主席奥博穆表示，“凭借强大的创新活力，中国正成为全球汽车产业重要的引领者。为了更高效地利用中国市场的发展动能以及创新速度，我们正在加快本土化决策及开发流程。在中国市场保持强劲地位将提升我们在全球的竞争力。”

路特斯带来了三款全新车型，纯电超跑Eviija、纯电超跑SUV Eletre及燃油收官之作Emira。其中，Eviija马力超过2000匹，百公里加速时间在3秒以内，指导价2188万元，全球限量130辆，在中国市场仅有5台配额。Eviija车身重量达到1680千克，是目前全球最轻的量产纯电超跑。

高盛在研究报告中表示，随着全球加快推动绿色低碳发展，电动汽车渗透正在急剧上升，到2035年将达到关键节点的50%，到2040年占比上升至61%，电动车销量将飙升至约7300万辆。

一季度民航客运规模恢复至疫情前约九成

● 本报记者 常芷若

4月18日，民航局举行新闻发布会。2023年一季度，航空客运需求快速恢复，国内客运规模恢复至疫情前约九成。民航局表示，一季度我国民航经济运行整体态势不断向好，预计下阶段，民航将继续保持稳步恢复态势。

民航经济运行持续向好

民航局航空安全办公室副主任李勇在新闻发布会上表示，2023年一季度，民航经济运行持续恢复、逐步向好，实现了全年工作的良好开局。

李勇介绍，2023年一季度，全行业共完成运输总周转量239.9亿吨公里，同比增长39.7%，行业总体运输规模相当于2019年同期的77.6%，较2022年四季度大幅提升38.5个百分点。民航运输生产整体向好，恢复程度显著提升。

民航局数据显示，航空客运需求快速恢复，国内客运规模恢复至疫情前约九成。2023年一季度，全行业共完成旅客运输量1.29亿人次，同比增长68.9%，旅客运输规模相当于2019年同期的80%，较2022年四季度大幅提升51.0个百分点。分航线结构看，国内航线完成1.26亿人次，同比增长66.6%，规模相当于2019年同期的88.6%。

2023年一季度，全行业共完成货邮运输量149.4万吨，同比下降7.5%，规模相当于2019年同期的89%，较2022年四季度提升19.8个百分点。其中，国内航线完成92.5万吨，同比下降2.0%，规模相当于2019年同期的81.2%；国际航线完成57万吨，同比下降15.2%，较2019年同期增长5.5%。

李勇表示，2023年一季度机场运输生产恢复态势良好，全国运输机场共完成旅客吞吐量2.65亿人次、货邮吞吐量350万吨、起降架次257.1万架次，同比分别增长68%、下降9.6%、增长31.7%，分别恢复到2019年同期的80.3%、93.1%、93.4%。

民航局表示，一季度我国民航经济运行整体态势不断向好，预计下阶段，民航将继续保持稳步恢复态势。民航局将按照安全第一、市场主导、保障先行的原则，推动航空运输市场安全有序恢复，努力实现民航质的有效提升和量的合理增长。

国际客运航班加速恢复

民航局数据显示，2023年一季度，全行业完成国际航线旅客运输量224.2万人次，同比增长717%，规模相当于2019年同期的12.4%。

3月，国际航线旅客运输量已恢复至疫情前同期的18.1%。日前，中国国航、中国东航、南方航空发布的3月运营数据显示，三大航司3月国际航线旅客运输量分别同比增长1079.3%、907.7%、661.2%，恢复速度显著。

从国际客运航班实际执行情况看，4月10日-4月16日实际执行的国际客运航班量已经达到2242班（每个往返计为1班），是实施“乙类乙管”前一周（1月2日至1月8日）的4.7倍，恢复至疫情前的29.4%，通航59个国家，恢复至疫情前的82%。其中，中国航司执行1379.5班，占比61.5%；外国航司执行862.5班，占比38.5%。从国别看，来华航班量较多的前5位分别是泰国、韩国、日本、新加坡和马来西亚，周边传统市场航班量增速明显。

国海证券认为，2023年夏秋航季换季后，国内航班量恢复上限正逐步打开，国际航班恢复节奏继续加速。在接下来的二、三季度，伴随出行需求增加以及票价弹性显现，民航业将迎来供需双兑现。

中国联通一季度利润规模创上市来同期新高

● 本报记者 杨洁

4月18日晚，中国联通发布2023年一季度报。一季度，中国联通实现营业收入972.22亿元，比去年同期增长9.2%，增速达到近十年来同期的高位水平。EBITDA（息税折旧及摊销前利润）为257.30亿元，同比增长2.8%，归属于上市公司股东净利润为22.66亿元，同比增长11.6%，利润规模再创公司上市以来同期新高。

产业互联网收入占比提升

中国联通收入结构持续优化。财报显示，一季度，中国联通产业互联网业务实现收入223.89亿元，占服务收入比重达到26%，同比提升2.1个百分点。

云计算与大数据已经成为运营商提供产业数字化服务的重要内容。中国联通表示，公司积极落实“东数西算”战略，不断深化“5+4+31+X”新型数据中心体系，IDC机架数达37.2万架；持续丰富云资源储备，优化一市一池算力布局，全面满足客户全场景上云需求，支撑数字政府、智能城市建设，积极参与央企数字化转型。一季度联通云实现收入127.9亿元，较去年同期提升40%。

在大数据方面，中国联通表示，聚焦数智链融合创新，聚合数据治理、数据安全、数据可视化服务等关键能力，完善产品体系，在数字政府、数字金融、智能文旅、数据安全等领域规模复制标杆项目。一季度大数据业务实现收入14.98亿元，较去年同期提升54.2%。

打造5G规模应用

中国联通介绍，截至一季度末，中国联通“大联接”用户规模达到9亿户。其中，5G套餐用户达到2.24亿户，推动公司移动服务收入实现438.23亿元，同比提升4.4%，移动用户ARPU（每用户平均收入）达到44.9元，同比提升0.9元；固网宽带接入收入同比提升3.1%，达到118.56亿元。公司加速推进人机物泛在互联，加快发展物联网和工业互联网，物联网终端连接数达4.16亿个。基于广泛联接，中国联通持续深化面向个人和家庭市场的产品供给侧结构性改革，基础业务创新产品增势强劲，个人数智生活、联通智慧业务主要产品付费用户突破1.6亿户；同时，聚焦垂直行业，锤炼专精特新能力，在数字政府、智能城市、工业互联网、医疗健康等重点行业领域形成领先优势，打造超过19000个5G规模应用的“商品房”项目，5G虚拟专网服务客户数达到4562家。

品胜电子董事长兼CEO赵国成：

深度挖掘用户需求 开创性布局储能电源市场

● 本报记者 任明杰

4月18日，品胜电子发布了战略新品“逆变宝”，并与铁塔能源的换电电池组合，开创性地推出了全球首创“电变分离”式储能电源用电方案。据介绍，该方案有望凭借容量无限、使用成本低、轻巧便携、安全可靠等优势，为蓬勃发展的储能电源市场带来深远影响，并紧紧抓住露营经济等风口上的市场机会。

品胜电子董事长兼CEO赵国成在接受中国证券报记者专访时表示，品胜电子始终关注用户深层次需求，以此驱动产品和服务创新，这是品胜电子能在激烈的市场竞争中屡屡推陈出新、出奇制胜的根本原因。未来，品胜电子将进一步提升研发设计能力，打造真正满足用户所需的最佳产品服务解决方案。

瞄准行业痛点

据介绍，品胜电子推出的“逆变宝”，自身不带电池，利用机身配置的XT90接口和连接线，可与铁塔能源换电锂电池组合成为1000W大功率储能电源。强强联合，推出的这一开创性“电变分离”用电方案，将系统性破解传统储能电源容量有限、笨重不方便、使用成本高、存在安全隐患等诸多“痛点”。

“在‘电变分离’模式下，用户可利用城市中就近的铁塔能源换电网点，真正实现随借随用，随用随还，充分满足户外高频用电需求。同时，电量耗尽后，可在最近的机柜免费更换电池，每日可享受不限次数的换电服务，用户还可根据实际用电需求，租借多个电池，真正实现用电自由。”赵国成表示。

他介绍，“电变分离”用电方案还大幅降低了用电成本。与传统储能电源动辄四、五千元的价格相比，“逆变宝”经济实惠，使用时只需租用铁塔电池，还免去了充电费用，且铁塔电池均为满电出仓，方便快捷。另外，“电变分离”模式下，将逆变器与电池分离，可有效避免大容量电池存储带来的安全问题。

对于在类似储能电源这种激烈竞争的市场上如何实现创新，赵国成告诉记者，“要想在红海中创新，我们通常不太关注友商在做什么，如果我们追求的是比友商做出性价比更高的产品的话，路只会越走越窄。相反，我们更深层次地去研究用户需求，像‘逆变宝’这样的创新产品就自然而然出来了。”

正是因为高度关注用户需求，品胜电子才能屡屡推陈出新，出奇制胜。再如，针对传统65W功率充电器体积大且重的“痛点”，品胜电子推出的65W氮化镓充电器使用了氮化镓功率器件，高频高效的优势让它体积大幅缩小，并使用了可折叠插脚设计，外出时可插脚收纳进壳体内，出门携带非常方便。

抓住市场机会

至于为什么要布局储能电源市场的布局中开创性地采用“电变分离”的用电方案，赵国成告诉记者，这源于“天时、地利、人和”。眼下，便携式储能电源市场正进入爆发期。相关数据显示，2017-2021年，全球便携式储能电源市场规模从1.2亿元增长至111.3亿元，年复合增长率达210.3%。中国化学与物理电源行业协会预测，2021-2026年，便携式储能电源市场规模

将进一步增长至882.3亿元，年复合增长率将达51.3%。

同时，露营经济等风口正快速兴起。《2021-2022年中国露营经济产业现状及消费行为数据研究报告》显示，2021年，中国露营核心市场的规模达747.5亿元，带动上下游市场规模达3812.3亿元。预计到2024年，中国露营经济带动的上下游市场规模将突破万亿元大关。

“在露营使用场景中，‘逆变宝’可长期安全存放车内，不惧颠簸与车内温度。在城市生活的用户可随时在就近铁塔换电网点租用锂电池，即开即启近郊露营聚会。而且，‘逆变宝’仅重3.5kg，仅是同功率储能电源的三分之一，占用空间也更少。”赵国成对记者表示。

他表示，“逆变宝”还可通过电池包并联的方式打破电源的容量限制，为90%以上家庭常用电器供电，并即将上线2200W等更大功率逆变器，进一步满足家庭应急所需。“逆变宝+铁塔换电电池”的组合还是一款摆摊神器，220V交流电稳定输出，比传统燃油发电机或普通车载逆变器更稳定、更静音，成本也更低。

当然，要把“电变分离”的模式走通，前提是拥有广泛分布的电池包。“‘电变分离’是常态，只是以前没有大量零散的电池包。随着电动两轮车、电动汽车的发展，零散的电池包大量出现，使‘电变分离’的模式能够在储能场景中实现，而中国广大的电动车市场给我们提供了先机。”赵国成表示。

推动强强合作

作为3C智能移动周边产品领导者，品

胜电子向来重视与各领域龙头企业的强强联合，通过优势互补，为用户提供最佳产品和服务解决方案。“‘逆变宝+铁塔换电电池’的‘电变分离’用电方案，就充分结合了我们在技术产品方面的优势和铁塔能源在换电方面的优势。”赵国成表示。

据了解，作为中国铁塔的全资子公司，铁塔能源成立于2019年6月5日，致力于提供换电、备电等多元化智慧能源服务，加快建设以换电为代表的新型智能化能源基础设施。截至2022年年底，铁塔能源在全国280个城市投放的换电柜超过5万台，日换电次数高达200万次。

2021年5月25日，在粤港澳大湾区电子数码高峰论坛期间，品胜电子与华为正式签约，双方将在围绕消费电子产品相关的供配电系统架构研究、供配电产品开发与应用等方面开展深度合作。2022年6月28日，品胜电子发布了全系搭载华为数字能源提供的原装超级快充模块的超级快充产品。

“逆变宝”正是采用了华为原装超级快充模组，成功融合高压快充、低压大电流直充和USB PD，解决了不同快充协议的兼容性，旅行外出不再需要携带多余的充电设备，且交流电和直流电都能输出，可同时为5台设备供电，户外出游或家庭停电应急都适用，真正实现全场景快充。

赵国成对记者表示，未来，品胜电子将进一步提升研发设计能力，在围绕充电宝、视听潮品、智能手机内配、手机快充、智能排插、智能物联等进行产品创新的同时，加大在家庭健康类设备、运动与保健器械、可穿戴设备、家居智能硬件等领域的产品打造，不断推出全球市场用户青睐的高品质产品与服务。